

**T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ANABİLİM DALI**

**ALTERNATİF ULUSLARARASI TİCARET MODELİNİN  
BÜYÜMEYE ETKİSİ**

**Dhiaeddine REJEB**

**DOKTORA TEZİ**

**Tez Danışmanı: Prof.Dr. Şakir GÖRMÜŞ**

**AĞUSTOS - 2024**

T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ALTERNATİF ULUSLARARASI TİCARET MODELİNİN  
BÜYÜMEYE ETKİSİ

DOKTORA TEZİ

Dhiaeddine REJEB

Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı

"Bu tez 13/08/2024 tarihinde yüz yüze olarak savunulmuş olup aşağıdaki isimleri bulunan  
jüri üyeleri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir"

| JÜRI ÜYESİ                  | KANAATİ  |
|-----------------------------|----------|
| Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ      | Başarılı |
| Prof. Dr. Ali KABASAKAL     | Başarılı |
| Doç. Dr. Murat GÜVEN        | Başarılı |
| Dr. Öğr. Üyesi Saim KAVAKÇI | Başarılı |
| Dr. Öğr. Üyesi Amal ESSAYEM | Başarılı |

## ETİK BEYAN FORMU

Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve Etik Kurul Onayı gerektiği takdirde onay belgesini aldığımı beyan ederim.

**Etik kurul onay belgesine ihtiyaç var mıdır?**

**Evet** ☐

**Hayır** ☒

(Etik Kurul izni gerektiren araştırmalar aşağıdaki gibidir:

- Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırmalar,
- İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması,
- İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar,
- Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar,
- Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmalar.)

**Dhiaeddine REJEB**

**13/08/2024**

## ÖN SÖZ

Öncelikle, karşılıksız ihsan eden, zorlukları kolaylaştıran ve kritik durumlarda yolları aydınlatan yüce Allah'a yüreğimin derinliklerinden hamd ederim.

Varlığımı sebep olan ve tüm başarılarımı borçlu olduğum sevgili babam ve annem Taher Rejeb ve Faten Rejeb'e sevgileri, fedakarlıkları ve hayatım boyunca destekleri için özel olarak teşekkür ediyorum. Eşim Zahra Amara'ya ve küçük bebeğim Malik'e, araştırma boyunca verdikleri sonsuz destek ve hayatımın zor dönemlerindeki manevi destekleri için özel bir teşekkür ediyorum.

Bu araştırmayı büyük bir özveriyle takip eden, geçirdiğim zor dönemleri tolere ederken çalışmam boyunca beni sürekli cesaretlendiren ve yönlendiren danışmanım Sayın Prof. Dr. Şakir Görmüş'e teşekkür ederim. Bu doktora tezini onun gibi yetkin bir danışmanla tamamlama şansına sahip olmak, akademik kariyerimde büyük bir gururla kalacaktır.

İSEFAM akademik kadrosu, Sayın Prof. Dr. Mustafa Çalışır, Sayın Doç. Dr. Hakan Aslan, Sayın Doç. Dr. Mervan Selçuk, Sayın Doç. Dr. Muhammed Emin Durmuş, Sayın Dr. Ali Can Yenice, Sayın Arş. Gör. Beşir Çalışkan, ve araştırma merkezinin tüm ekibini en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca alanımızla ilgili değerli dersler aldığımız tüm hocalarıma, başta Sayın Hocamız Doç. Dr. Murat Güven, Prof. Dr. Ali Kabasakal, Prof.Dr Soner Duman olmak üzere, son derece profesyonel araştırma ekiplerine teşekkürlerimi sunuyorum.

Birlikte başladığımız ve bu akademik aşamayı çok güzel anılarla bitirdiğim sınıf arkadaşlarıma da teşekkür ediyorum; Dr. Ahmed Babe Ahmed Hoca, Dr. Fadi Shoshan Hoca, Dr. Amal Essayem Hanım, Dr. Irfana Sadat Hanım, Dr. Mothanna, Dr. Nasreddine Lassag. Bana böylesine samimi bir dostluk ve nezaket nasip ettiği için Allah'a hamd ediyorum. Son olarak çalışmamı dikkat ve sabırla değerlendirmeyi kabul eden jüri üyelerine şükranlarımı sunuyorum.

**Dhiaeddine REJEB**

**13/08/2024**

# İÇİNDEKİLER

|                    |    |
|--------------------|----|
| TABLO LİSTESİ..... | iv |
| ÖZET.....          | v  |
| ABSTRACT.....      | vi |

|                                                                                                                         |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| GİRİŞ .....                                                                                                             | 1        |
| <b>1. BÖLÜM: YENİ ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ÇERÇEVESİNDE İSLAMİ ULUSLARARASI TİCARET: YENİ TEORİK TEMELLER .....</b> | <b>7</b> |
| 1.1. Giriş .....                                                                                                        | 7        |
| 1.2. Literatür Taraması .....                                                                                           | 8        |
| 1.3. Metodoloji .....                                                                                                   | 11       |
| 1.4. İslam'da Dış Ticaret.....                                                                                          | 12       |
| 1.4.1. Kur'an ve Sünnet'te .....                                                                                        | 12       |
| 1.5. Alimlerin Görüş ve Sözleri.....                                                                                    | 14       |
| 1.6. İslami Dış Ticaretin Genel İlkeleri .....                                                                          | 16       |
| 1.6.1. Şariat Sınırlarında Dış Ticaret Özgürlüğü .....                                                                  | 16       |
| 1.6.2. Dengeli Rekabet .....                                                                                            | 17       |
| 1.6.3. İslam Ekonomileri Arasında Temel İşbirliği .....                                                                 | 17       |
| 1.6.4. Öncelik İlkesi.....                                                                                              | 19       |
| 1.7. Ticaret Modellerin Analiz ve Sonuçlar .....                                                                        | 19       |
| 1.8. Oligopolistik Rekabet Modellerinin Analizi .....                                                                   | 19       |
| 1.8.1. Oligopolistik Rekabet .....                                                                                      | 19       |
| 1.8.2. Oligopolistik Rekabet Şeri Çerçevesi .....                                                                       | 20       |
| 1.8.3. Brander (1981) ve Krugman (1983) Modelleri .....                                                                 | 20       |
| 1.8.3.1. Ana Kavramı .....                                                                                              | 20       |
| 1.8.3.2. Ekonomik Faydaları ve Olumlu Etkileri .....                                                                    | 21       |
| 1.8.3.3. Belirsiz Etkiler .....                                                                                         | 22       |
| 1.8.3.4. İslam Hukuku Açısından Analizi .....                                                                           | 23       |
| 1.9. Tekelci Rekabet Modellerinin Analizi: Lancaster (1981) ve Krugman (1983) Modelleri .....                           | 35       |
| 1.9.1. Tekelci Rekabet .....                                                                                            | 35       |
| 1.9.2. Tekelci Rekabet: Şeri Vizyonu .....                                                                              | 36       |

|                                                                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.9.3. Lancaster Modeli (1981) .....                                                                         | 36        |
| 1.9.3.1. Ana Kavramı .....                                                                                   | 36        |
| 1.9.3.2. Şeri Çerçevesi .....                                                                                | 38        |
| 1.9.4. Krugman (1983) Modeli .....                                                                           | 42        |
| 1.9.4.1. Ana Kavram .....                                                                                    | 42        |
| 1.9.4.2. Şeri Vizyonu .....                                                                                  | 42        |
| 1.10. İslami Uluslararası Ticaret: Yeni Teorik Temeller .....                                                | 43        |
| 1.10.1. Bağlam .....                                                                                         | 43        |
| 1.10.2. Modelin Pazarı Geliştiren Kuralları .....                                                            | 43        |
| 1.10.2.1. Ana Kavram .....                                                                                   | 43        |
| 1.10.2.2. Oligopolistik Rekabet, Tekelci Rekabet ve Ürün Farklılaştırması .....                              | 43        |
| 1.10.2.3. Al Şatibi Öncelik İlkesi .....                                                                     | 45        |
| 1.10.3. Modelin Koruyucu Kuralları .....                                                                     | 45        |
| 1.10.3.1. Ana Aktör Olarak Devlet .....                                                                      | 45        |
| 1.10.3.2. Fiyatlara Müdahale Politikası .....                                                                | 46        |
| 1.10.3.3. Satmaya Zorlama Politikası .....                                                                   | 47        |
| 1.10.3.4. Stoklama Politikası .....                                                                          | 48        |
| 1.11. Sonuç ve Çıkarımlar .....                                                                              | 49        |
| <b>2. BÖLÜM: İSLAMİ ULUSLARARASI TİCARET YENİ TEORİK TEMELLERİ: PANEL YAKLAŞIMDAN AMPİRİK UYGULAMA .....</b> | <b>51</b> |
| 2.1. Giriş .....                                                                                             | 51        |
| 2.2. Literatür Taraması .....                                                                                | 52        |
| 2.3. Veriler .....                                                                                           | 54        |
| 2.3.1. Seçim Kriteri .....                                                                                   | 54        |
| 2.3.1.1. Birinci Kategori: Gelişmekte Olan Ülkeler .....                                                     | 55        |
| 2.4. Çalışmanın Zamanı .....                                                                                 | 60        |
| 2.5. Metodoloji .....                                                                                        | 62        |
| 2.5.1. Model .....                                                                                           | 62        |
| 2.6. Tahmin Yöntemi .....                                                                                    | 64        |
| 2.7. Betimleyici İstatistikler .....                                                                         | 65        |
| 2.7.1. Birinci Örneklem: Gelişmekte Olan Ülkeler .....                                                       | 65        |

|                                                                       |           |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.8. İkinci Örneklem: Gelişmiş Ülkeler .....                          | 67        |
| 2.9. Tahminlerin Sonuçları .....                                      | 68        |
| 2.9.1. Birinci Örneklem Panel Tahmini : Gelişmekte Olan Ülkeler ..... | 68        |
| 2.10. İkinci Örneklem Panel Tahmini : Gelişmiş Ülkeler .....          | 72        |
| 2.11. Sonuç ve Çıkarımlar .....                                       | 76        |
| <br>                                                                  |           |
| <b>SONUÇ.....</b>                                                     | <b>78</b> |
| <b>KAYNAKÇA.....</b>                                                  | <b>82</b> |
| <b>ÖZ GEÇMİŞ .....</b>                                                | <b>92</b> |



## TABLO LİSTESİ

|                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Tablo 1:</b> Lancaster Modelinde Uluslararası Ticaretin Etkileri ..... | 38 |
| <b>Tablo 2:</b> Ülkeye Göre 2005'ten 2015'e HH Pazar Endeksi.....         | 59 |
| <b>Tablo 3:</b> Malların Sınıflandırılması .....                          | 60 |
| <b>Tablo 4:</b> Birinci Örneklemin Betimleyici İstatistikleri.....        | 66 |
| <b>Tablo 5:</b> İkinci Örneklemin Betimleyici İstatistikleri.....         | 67 |
| <b>Tablo 6:</b> Hausman Testi.....                                        | 68 |
| <b>Tablo 7:</b> Birinci Örneklemin Panel Tahmini (Sabit Etki).....        | 69 |
| <b>Tablo 8:</b> Hausman Testi.....                                        | 73 |
| <b>Tablo 9:</b> İkinci Örneklemin Panel Tahmini (Sabit Etki) .....        | 74 |

| ÖZET                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <b>Başlık:</b> Alternatif Uluslararası Ticaret Modelinin Büyümeye Etkisi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                     |
| <b>Yazar:</b> Dhiaeddine REJEB                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                     |
| <b>Danışman:</b> Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                     |
| <b>Kabul Tarihi:</b> 13/08/2024                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>Sayfa Sayısı:</b> vi (ön kısım) + 91 (ana kısım) |
| <p>Bu tezde, İslam alimlerinin kaynaklarında bahsi geçen İslami uluslararası ticaret ilkelerinin, konvansiyonel uluslararası ticaret sistemi üzerindeki olumlu etkisi incelenmiştir. Bunu yapmak için, fıkhi hükümleri ve Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi modellerini ana bileşen olarak seçerek, uygulanabilirlik ve çağdaşlık yönü birleştirilerek analiz edilirken, yeni İslami teorik ufuklar keşfetmeye çalışılmıştır. Çalışma teorik ve ampirik olmak üzere iki ana bölüme ayrılmıştır. Birinci teorik bölümde, İslami uluslararası ticarete yönelik uygun ve optimal bir yapının yürütülebilmesi için piyasaların, esas olarak uygulanması gereken iki kural kategorisinden oluşan belirli ilkelere dayandırılması gerektiğini ortaya konulmuştur. Birinci kural, uluslararası ticaret sistemi piyasaları için Lancaster'ın tekelci rekabete ve İmam Şatibi'nin düşüncelerinden esinlenerek öncelik kavramına dayanarak geliştiren kurallardır. İkincisi ise belirli ana politikalara dayanan koruyucu kurallardır: Fiyatlara müdahale politikası, Satmaya teşvik politikası ve Stoklama politikası. Çalışmanın ikinci aşamasında, Al Şatibi'nin kavramını Lancaster'ın modeline uygulayarak tekelci rekabet yapısına sahip piyasaların yer aldığı ülkeler panel veri seti kullanılarak ampirik olarak değerlendirilmiştir. Panel regresyon modelinde, Sabit etkiyi ve Rastgele etki tahmininin hangisinin uygun olduğunu tespit etmek için Hausman testini kullandık. Bulgular, uluslararası ticaret stratejisinde İmam Al Şatibi'nin öncelik kavramının tekelci rekabet ve ürün çeşitlendirmesi çerçevesinde uygulanmasının toplumsal refah üzerindeki olumlu etkisi olduğunu büyük ölçüde doğrulamıştır. Bu sonuçlar literatüre önemli katkılar sağlamakta ve yeni yollar açmaktadır.</p> |                                                     |
| <b>Anahtar Kelimeler:</b> İslam Uluslararası Ticaret, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi, Tekelci Rekabet, Al-Şatibi Öncelik İlkesi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                     |

| ABSTRACT                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <b>Title of Thesis:</b> The Impact of Alternative International Trade Model on Growth                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                        |
| <b>Author of Thesis:</b> Dhiaeddine REJEB                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                        |
| <b>Supervisor:</b> Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                        |
| <b>Accepted Date:</b> 13/08/2024                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Number of Pages:</b> vi (pre text) + 91 (main body) |
| <p>In this thesis, the positive impact of Islamic international trade principles mentioned in the sources of Islamic scholars on the conventional international trade system was examined. To do this, we tried to explore new Islamic theoretical horizons while combining, analyzing and comparing the aspect of applicability and modernity, choosing fiqh rulings and New International Trade Theory models as main components. The study is divided into two main parts: theoretical and empirical. The first theoretical part reveals that in order to carry out a suitable and optimal structure for Islamic international trade, markets must be based on certain principles consisting of two categories of rules to be applied. The developing rules for the markets of the international trading system, based on monopolistic competition in the sense of Lancaster and the concept of priority inspired by the thoughts of Imam Shatibi. The second are protective rules based on three main policies: Price intervention, Selling incentive and Stockpiling policies. In the second stage of the study, we empirically assessed Al Shatibi's concept within a panel data of countries with monopolistic competitive markets according to Lancaster's model. To do this we applied Panel regression, Fixed effect and Random effect estimations. Finally, the Hausman test to detect the appropriate estimation. The findings largely confirmed the positive impact on social welfare of the implementation of the priority concept of Imam Al Shatibi's in international trade strategy within the framework of monopolistic competition and product diversification. These results make important contributions to the literature and future researches.</p> |                                                        |
| <b>Keywords:</b> Islamic International Trade, New International Trade Theory, Monopolistic Competition, Al-Shatibi Priority Principle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                        |

## GİRİŞ

Uluslararası ticaret, özellikle 16. yüzyıldan itibaren iktisat literatüründe her zaman önemli bir konu olmuştur. Ülkeler arasındaki uluslararası ticaretin belirleyicileri ve hangi stratejiler ve politikalara göre kurulması gerektiğini açıklayabilme yeteneği, literatüre büyük teorik katkıları olan birçok ekonomik düşünce ekolünün ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Bu teorilerin öncülerinden olan merkantilistler, 16. yüzyılda iki ana fikre dayanan bir düşünce okulu kurmuşlardır (zenginlik, altın ve değerli metallerin stokuyla ölçülür ve devlet korumacılık çerçevesinde ihracatı teşvik etmeli ve ithalatı azaltmalıdır). Ardından, 17. yüzyılın sonu ve 18. yüzyılın başından itibaren, ilk kurucu François Quesnay liderliğindeki fizyokratlar, sırayla, tarımı zenginliği üreticisi tek sektör olarak destekleyen temel teoriye dayanan yeni bir düşünce okulu inşa etmişlerdir.

Merkantilistlerin ve Fizyokratların teorileri, düşüncelerindeki bir takım sınırlılıklar ve hızla gelişen ekonomik ortamda birçok modern konuyu açıklayamamaları nedeniyle uzun ömürlü olmamıştır. Bu durum uluslararası ticaretin analitik sıralamasında yeni bir farklılığa yol açmış ve 18. yüzyılın sonlarında klasik ekolün ortaya çıkmasının temel nedeni olmuştur. Klasikler çok güçlü teoriler oluşturmuşlardır. Başta Adam Smith (1776) olmak üzere "**Ulusların Zenginliği**" adlı çalışmasıyla, Ricardo, Heckser Ohlin ve Samuelson uluslararası ticaretin belirleyicilerini açıklamayı başaran teorik modeller yaratmışlardır (mutlak üstünlük teorisi, sonra karşılaştırmalı üstünlük teorisi, ardından faktöriyel yetenekler teorileri). Bu teorilerin analizleri temel olarak iki varsayıma dayanmaktadır: Birincisi, üretim faktörleri ve ürün piyasaları tam rekabet halindedir, ikincisi, üretim ölçeğe göre sabit getiri ile gerçekleşmektedir. Klasikler uluslararası ticareti ya bir ülkenin bir ürünündeki verimliliğiyle ya da o ülkenin bu ürünündeki faktör donanımlarıyla açıklanmaktadır.

### Araştırmanın Önemi

Klasiklerin eserleri daha sonra 19. yüzyılın ortalarında modern makroekonominin ilk kurucusu olarak John Maynard Keynes tarafından 1936'da yayınlanan ünlü "**İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi**" adlı ünlü eseri aracılığıyla fazlasıyla eleştirilmiştir. Ancak Keynes'in analizleri, temel bir analitik çerçeve olarak uluslararası ticarete çok

fazla odaklanmayarak daha çok ücretler, faiz oranları, yatırımlar, istihdam, tasarruf ve tüketim eğilimi üzerine yapılan çalışmalarla ele alınmıştır (Hicks, 1945).

Uluslararası ticaretin bu sözde "Geleneksel" teorileri, genel olarak ampirik çalışmalarda hayal kırıklığı yaratmış ve Ar-Ge harcamalarının ve teknik ilerlemenin oynayabileceği rolle desteklenen uluslararası ticareti açıklamanın yeni yollarının açılmasına neden olmuştur. Bu bulguyla desteklenen ve Paul Krugman'ın "Uluslararası Ticaretin Yeni Teorisi" adlı yeni bir düşünce akımı, bu sınırlamaları ele almak için ortaya çıkmıştır. Ancak bu yeni akım, daha önceki düşünce ekollerinde olduğu gibi birleşik bir analiz bütününe tekabül etmemektedir, geleneksel teorinin koruduğu ilkelerden kökten uzaklaşan farklı yazarlar tarafından geliştirilen bir dizi çalışma ve modele karşılık gelmektedir (Krugman, Helpman, Brander, Spencer, Helpman, Dunning, vb).

Helpman ve Krugman'a (1985) göre, uluslararası ticaretin üç önemli özelliği geleneksel teori ile açıklanamamaktadır:

- Uluslararası ticaret en çok, benzer faktör donanımına sahip gelişmiş ülkeler arasında gerçekleştirilmektedir.
- Endüstri içi ticaret, uluslararası ticaretin önemli bir bölümünü oluşturur ve karşılaştırmalı üstünlük veya mutlak üstünlük teorisi ile açıklanamaz.
- Geleneksel teoride çok uluslu firmalar yoktur, ama gerçekte çok uluslu firmalar, ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir kısmının kaynağıdır.

Öte yandan, endüstri ekonomisi ve mikroekonomi düzeyinde algılanan gelişmeler, saf ve tam rekabetin gerçekçi olmayan bir analiz çerçevesi olarak görülmesine yol açmış, aksine varolan oligopolistik veya tekelci piyasa yapılarına dayalı olarak gözlemlenen eksik rekabettir. Dunning'e (1995) göre bu piyasa kusurları iki tiptir:

- İlki, arz ve talep koşullarını saptırarak işlem maliyetleri ve piyasa bilgisi ile ilgili konuları ele almaktadır
- İkincisi yapısaldır ve piyasa içindeki veya dışındaki katılımcıların eylemlerinden kaynaklanmaktadır. Bu eylemler aynı zamanda arz ve talep koşullarını da etkiler ve firmaları bu engelleri aşmak için içselleştirmeye zorlamaktadır.

Bu nedenle, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisinin analitik çerçevesini iki ana eksene dayandığı söylenebilir: uluslararası ticaretin analizi ve ticaret politikasının incelenmesi.

Özetle, 1970'lerden itibaren modern uluslararası ticareti açıklayabilen teorik bir külliyat olarak, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisinin temel varsayımları beş temel noktada özetlenebilir:

- Eksik rekabet
- Ölçeğe göre artan gelirler
- Ürün farklılaştırması
- Oligopolistik ve tekeller pazarlar
- Araştırma ve geliştirme yatırıma dayalı firmalar arasındaki rekabet

### **Araştırmanın Yöntemi**

Günümüzde, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisinin modelleri, ülkeler arasındaki dış ticaretin doğasını açıklamak için en uygun olanlardır.

İktisat okullarının ve dış ticaret teorilerinin tüm bu ivmesi ışığında İslam felsefesinin ekleyecek bir şeyi olup olmadığı merak konusu olmuştur. Aslında, İslam 14 asırdır, uluslararası ticarete çok önemli bir yer vermiştir. Tüm sosyo-ekonomik sektörleri etkileyen bir din olarak İslam, asli ilkelerini koruyarak gerçeği dikkate alan temel ilke ve fıkhnın kuralları ile uluslararası ticarete önemli bir yer vermiştir (İsmail, 1997). Farklı medeniyetler ve devirler ile ticaret usul ve vasıtaları birbirinden farklılaşıp gelişmeye devam ederken İslam, esaslarını ve genel ilkelerini koruyarak esnek hükümleriyle bu usullerin hakikatine uygun kalmıştır.

İbn Haldun ve Al Dimashqi gibi İslam iktisatçıları ve sosyologlar, kendi zamanlarındaki ticari faaliyetin belirleyicilerini açıklamaya çalışarak ve bunların yorumlanmasına (İctihad) dayanarak, esas olarak ilk yüzyıllardan beri İslami uluslararası ticaretin temel ilkeleri üzerinde çalışmışlar ve İslami çerçevede uluslararası ticareti geliştirmek için kavramsal fikirler geliştirmişlerdir (Siddiqi, 2009). Bütün bunlar "Hikmet, değerli bilgiler müminin yitik malıdır, onu nerede bulursa almaya daha hak sahibidir." ilkesine göre gerçekleşmiştir.<sup>1</sup>

Ancak batılı düşünce okullarının aksine İslami uluslararası ticaret literatüründe de modelleme eksikliği sorunu bulunmaktadır. Teorik çerçevede, ekonomik modellemenin olmaması birtakım eksiklikler doğurmaktadır. Boumans (2005)'a göre modeller, kapsamlı bir çerçeveye ulaşmaya yardımcı olan bir araştırma aracı olarak hizmet

---

<sup>1</sup> Tirmizi, İlim 19 ve İbn Mâce, Zühd 17

etmektedir. Model, bir olguyu açıklamak için dikkat çekmeyi mümkün kılmakla kalmamaktadır, aynı zamanda söz konusu olguyla ilgili somut sonuçlar üretmeyi mümkün kılarak bir yapı oluşturmaya imkan vermektedir (Katzner, 2016). Böylece yeni araştırma alanları açan ve ortaya çıkaran her düşünce ekolü bir öncekini zenginleştiren veya fikirlerini eleştirerek kendi ilkelerini ve modellerini yaratan klasik ve modern uluslararası ticaret teorilerinde yeni ufuklar açmıştır. Bu, bu düşünce okulları aracılığıyla günümüze kadar gelen ve gelişen çok güçlü teorik bir temel oluşmuştur.

Çağdaş literatürde geleneksel uluslararası ticaret teorileri için İslami bakış açısından karşılaştırmalı, analitik ve hatta eleştirel çalışmaları tercih eden birçok çalışmanın olduğu ve bu çalışmaların iktisatçılar ve modern İslam ekonomisi araştırmacıları tarafından da uygulandığı görülmektedir. Fakat, modern literatürdeki çalışmaların çoğu, İslami uluslararası ticaretin küresel bir sisteminin modellenmesinden çok, şeriata uygun finansal ürünlerin araştırılmasıyla ilgilenmektedir. Ancak İslami uluslararası ticaretin temel ilkeleri ile ilgili teorik yönü de dikkate alan kısım neredeyse ihmal edilmektedir. Bu, dolaylı olarak, geleneksel uluslararası ticaret teorisi ve yeni uluslararası ticaret teorisinde olduğu gibi, yapılandırılmış İslami uluslararası ticaret modelinin açık bir şekilde yokluğuna yol açmıştır.

Böyle bir teorik temelin yokluğu, dünyadaki İslami ekonomilerin izleyecek referans bir model bulmasına imkan vermemiştir ve sonuç olarak literatürdeki çalışmaların çoğu, sadece geleneksel uluslararası ekonomi teorilerini uygulamaya çalışmak için ithalat ve ihracat şartları düzeyinde veya şariat kurallarına uymayan finansal ürünler düzeyinde fıkhi çözümler arayışına odaklanmıştır. Bu süreç, bazı işlemlere caizlik veren fıkhi çözümler bulmayı başardığı halde, diğer birçok işlemde başarısız olduğu ve nihai bir çözüme götürmeyen yoruma ve geniş içtihat tartışmalarına kapılar açtığı için büyük sorunlar yaratmıştır.

### **Araştırmanın Konusu**

Bir model oluşturmaya geçmeden önce **gerekli teorik temellere sahip olunmalıdır** çünkü sistemli ve tutarlı teorik temeller aracılığıyla çeşitli modeller oluşturulabilmektedir. Bir modelin temellerinin oluşturulması genellikle seçimin belirleyicileri olarak bir dizi özel tercih, inanç ve kısıtlamanın seçilmesinin sonucudur (Hausman, 2012). Bu, uluslararası ticarete hemen hemen tüm geleneksel ve modern

düşünce ekollerinde görülen ve bu çalışmada da oluşturulmak istenen modelin temelleri için izlenecek yöntem olacaktır. Modelin temel formülasyonunda bu bileşenlerin seçimi, doğal olarak Şeriat'ın temel kurallarına dayanacaktır.

Ancak, aynı zamanda, ülkeler arasındaki dış ticaretin belirleyicilerini açıklama kapasitesi göz önüne alındığında, Uluslararası Ticaretin Yeni Teorisinin temellerine de dayanacaktır. Bir bileşen olarak Uluslararası Ticaretin Yeni Teorisinin seçilmesi, saf ve tam rekabet varsayımları artık doğrulanmadığından, geleneksel teorilerin piyasa yapısı açısından artık gerçekçi olmaması gerçeğiyle de gerekçelendirilir. Aslında, İkinci Dünya Savaşı'nın sonundan bu yana, neredeyse dış ticaret benzer ülkeler arasında benzer ticari mübadelelere (endüstri içi ticaret) dayanmaktadır ve Uluslararası Ticaretin Yeni Teorisinin modellerinin açıklamaya çalıştığı şey budur (Siroën, 1988). Uluslararası Ticaretin Yeni Teorisi modernliklerine ek olarak, oldukça güçlü bir matematiksel ve teorik yapıya sahiptir ve bu nedenle, modern dış ticari değişimin temellerini tam olarak açıklama olasılığı en yüksek olan modeldir. Bu yeni düşünce okulunun piyasa yapıları, daha çok günümüzdeki yüksek teknoloji ekonomilerde görülen rekabet biçimleridir. Yeni teorinin modellerini esas olarak iki bölüme ayrılmaktadır ve birincisi tekelci rekabet çerçevesinde (Krugman P. R., 1979) (Lancaster K. , 1980), ikincisi ise oligopolistik rekabet çerçevesinde açıklamaya çalışılmıştır (Brander, 1981) (Krugman & Brander, 1983).

Uluslararası Ticaretin Yeni Teorisinin modelleri kullanarak İslami uluslararası ticareti modellemek için yeni temeller ve teorik ufuklar belirlemek bu çalışmanın ana konusu olacaktır.

### **Araştırmanın Amacı**

Araştırma iki bölüme ayrılacaktır. Birinci bölümün amacı analitik bir çalışma yoluyla İslami uluslararası ticaret modellemenin ana temellerini geliştirmektir. Teorik olarak doğrulandıktan sonra, ikinci bölümde bu teorik temellerin ampirik doğrulanmasına geçilecektir.

Böylece, ilk olarak bu temeller teorik ve ampirik olarak doğrulanması belirli bir İslami uluslararası ticaret modeli yaratmayı amaçlayan gelecekteki tüm araştırma çalışmaları için bir referans olacaktır.

Bu çalışma, ikinci bir katkı olarak literatürde yaygın olarak tartışılan üç tartışmanın zenginleştirilmesine katkı sağlayacaktır:

- Uluslararası ticarete İslami yaklaşım ile konvansiyonel yaklaşım arasında ne tür ilişkilerin tespit edilebilmektir
- Şeri değerler ile konvansiyonel teorinin prensipleri arasında ne ölçüde uyum olduğunu ve ne tür anlaşmazlıklar ortaya çıkabileceğini ortaya koymaktır.
- Uluslararası ticarete esas olarak İslam fihkî kurallarının uygulanabilirlik seviyesinin zaman içindeki gelişimini incelemektir.



# 1. BÖLÜM: YENİ ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ

## ÇERÇEVESİNDE İSLAMİ ULUSLARARASI TİCARET: YENİ TEORİK TEMELLER

### 1.1. Giriş

İslam devletlerinin refah dönemlerinde, müslümanlar doğal olarak şeriat kurallarına dayalı uluslararası ticaretin temel ilkelerini uygulayabilmiştir. Üstelik tüm yeniliklerin öncüsü olduklarından, temellerin korunması ve yeniliğe uyum sağlanmasıyla uluslararası ticaret sistemini mevcut çerçevede tutmak çok kolay olmuştur. Bu nedenledir ki, bu dönemde eserlerinde İslam'ın uluslararası ticaretinin teorik temellerini açıklayan belli sayıda alimler mevcuttur (Al-Dimashqi & 'Ali, 2018) (Al-Ghazali A. H., 2023) (İbn Qudama, 1968) (İbn Haldun, 2004).

Ancak İslam ülkelerinin lider konumunu kaybetmesi ve batının refah artışı ile dünya ekonomisinde dominant olmasıyla beraber ülkeler arasındaki dış ticarete yönelik tüm çalışmalar ve yeni vizyonlar artık İslami ilkeleri dikkate almamaktadır. Klasik dönemden başlayarak Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi ve sonrasına kadar bu anlamda hem teorik düzeyde hem de pratik düzeyde (burada esas olarak uluslararası ticaretin finansmanı ve finansal araçların finansmanı yöntemleriyle ilgili) büyük bir boşluk ortaya çıkmıştır.

Küresel sistemde dış ticarete şeri açısından hukuki çerçevede konumlandırmaya yönelik çalışmalar başlasada bu çalışmaların çoğunluğu ya önceki şeri kaynaklardan ya da modern alimler ve içtihatları aracılığıyla çözümler bularak mevcut finansal ürünleri şeri uyarlamaya ve yeni finansal ürünler ve araçlar geliştirmeye odaklanmıştır (Muhammad, Amin, Anderson, & Chong, 2015) (Yaacob & Abdullah, 2012) (İçellioğlu & Öztürk, 2019) (Bilal, 2016) (Gündoğdu, 2015) (Oseni, 2013) (Lahsasna, 2007) (Sebti, 2015).

Pratik çerçeveye ayrılan çabanın teorik boyuta ayrılan çabanın çok daha fazlasıdır. Teorik etki, İslami uluslararası ticaret sisteminin özellikle bu anlamda geniş çapta analiz edilmesi gereken bir takım yenilikler ve yeni kavramlarla yeniden oluşturulması için başlangıç noktası olmalıdır.

Bu bölümde oluşturmayı hedeflediğimiz yeni teorik temeller, uluslararası İslam ticaretini geliştirebilecek çoklu referans modellerinin oluşturulmasına yönelik başlangıç noktası olarak değerlendirilebilir.

Yeni Uluslararası Ticaret Teorisinin modellerinde ana bileşenler olarak seçtiğimiz iki ana kriter vardır:

- Uygulanabilirlik: Gerçek anlamda uygulanabilir bir model oluşturmayı hedeflediğimiz için, belirli bir dönemde uluslararası ticaret sisteminde uygulanmayı başarmış modellerin seçilmesi önemlidir.
- Çağdaşlık: Günümüzün ekonomik gerçekliği ile artık tutarlı olmayan geleneksel modellere atıfta bulunmak yararsızdır, bu nedenle, çağdaş teorik modelleri seçmek önemlidir.

Bu bölümde gerçekleştirilen çalışma, esas olarak eski ve modern İslami kaynaklardan Yeni Uluslararası Ticaret Teorilerdeki ekonomik kavramları günümüze uyarlayabilecek gerçekçi bir vizyonla anlamaya çalışmayı amaçlayan analitik bir çerçeve oluşturmaya çalışmaktadır. Aslında şariat çerçevesindeki her ekonomik kavramın değişmez bir karakteri vardır, ancak bazı bileşenleri toplumsal refah üzerindeki etkisine bağlı olarak bir ortamdan diğerine ve bir zamandan diğerine değişebilmektedir. Bu kavramların ayrıntılı bir analizi, bir yandan dinamik karakteri nedeniyle şariatın hükmünü, diğer yandan kamu yararı üzerindeki etkisini tespit etmeyi mümkün kılacaktır ki ve bu iki amaç aslında birbiriyle ilişkilidir.

Çalışma, konuyla ilgili genel bir tablo çizmek için eski ve modern literatürde uluslararası ticaret hakkında söylenenleri kapsayacak, aynı zamanda yeni teorik temeller ve vizyonlar da içerecektir. Bu nedenle gelecekteki çalışmalar için bir referans oluşturacaktır.

Bölümün geri kalanı şu şekilde organize edilmiştir: 2. bölüm literatür taramasını sağlar, 3. bölüm ayrıntılı bir şekilde metodolojiyi sunar, 4. bölüm İslami uluslararası ticarete genel bir bakış sunar, 5. bölüm şariat çerçevesinde yeni uluslararası ticaret teorisinin oligopolistik ve tekelci modellerinin analizini gösterir ve 6. Bölüm de modern İslami uluslararası ticaretin yeni teorik temelleri ele alınacaktır.

## **1.2. Literatür Taraması**

İslam fıkhnının öncü kaynaklarında uluslararası ticaret ve onun söz konusu hükümlerine önemli ölçüde değinilmiştir. Ana fikir, Adam Smith ve Ricardo gibi klasik okulun öncüleriyle birlikte dış ticaretin teorik bileşenlerinin büyük kurucuları arasında yer alan (İbn Haldun, 2004) büyük eseri Mukaddime'de tarafından ele alınmıştır. İbn Haldun, eserinde uluslararası ticaretin ortaya çıkmasının ardındaki çeşitli nedenleri açıklayıp aynı



ticari özgürlüğün önemine vurgu yapmıştır. Aynı bağlamda Al-Isawi & Al-Alswad (2008) İslam'daki uluslararası ticari özgürlük ilkesini de detaylandırarak, özgürlük ve korumayı dengeleyen rasyonel özgürlük ilkesine dayanması gereken dış ticaret politikasında birincil sorumlunun devlet olduğunu açıkça ortaya koymuştur. Ghayeth (2014) Heckscher-Ohlin teorisini İslam iktisat düşüncesinin ışığında incelemiş ve teorik bakımından faydalı olmasına rağmen pratik düzeyde ciddi eksiklikleri olduğundan daha fazla yararlanılabilmek için teorik ufuku genişleştirilmesi gerektiğini sonucuna varmıştır. Naeem & Naz (2005) göre müslüman ülkelerin, esas olarak karşılaştırmalı üstünlük ve ürün kalitesinin artırılmasına yönelik uzmanlaşma yoluyla ekonomik kalkınmayı sağlamak için ortak pazar ve serbest ticaret bölgesi alanında somut bir ekonomik entegrasyon kurmaları gerekmektedir.

Diğer bazı çalışmalar, uygarlığın gerilemesinin ana nedeni olarak ticaretin kolaylaştırılmasını görmektedirler. Blaydes & Paik (2019) tarihi müslüman ticaret yollarına yakınlığın 1200'de kentleşmeyle olumlu bir ilişkisi olduğunu, ancak 1800'de Avrupalıların Doğu'ya alternatif yollar bulup yeni dünyada ticaret fırsatları açmasıyla Orta Doğu ve Orta Asya şehirlerinin gerilemesinin nedeninin olduğunu öne sürmüştür.

Keating & Bhala (2013) malların, özellikle de Şeriat hükümleri tarafından yasaklanan malzemelerin ithalatından bahsetmiştir. Çalışmada İslam ülkelerinin, gümrük vergilerini artırarak ve dünya ticaret örgütlerine üyeliklerini istismar ederek baskı uygulayarak yasaklı maddelerin ithalatını mümkün olduğu kadar önlemek için kendi aralarında birlik olmaları gerektiği sonucuna varmıştır. Aynı bağlamda, Dwidar (2017) GATT Anlaşması'nı İslam fıkıh ışığında analiz etmiş ve onun görünürde caiz olmadığı hususlar içermediği benimsemiştir. Ancak ekonomik ve sosyal koşullara göre söz konusu bölümler değerlendirilip ona göre hareket edilmesi gerektiği görüşünü benimsemiştir.

Çalışmanın bir diğer büyük kısmı ise uluslararası ticaretle ilgili ve şeriat ile uyumlu finansal ürünlerin ve ödeme yöntemlerinin geliştirilmesine odaklanmıştır (Bilal, 2016) (Gündoğdu, 2015) (Oseni, 2013) (Lahsasna, 2007) (Sebti, 2015) (Muhammad, Amin, Anderson, & Chong, 2015) (Yaacob & Abdullah, 2012) (İçellioğlu & Öztürk, 2019) (Gündoğdu, 2018) (De Jonge, 1996) (Chuah, 2006) (Puspita, 2017).

### 1.3. Metodoloji

Bu araştırma, önceki bilimsel çalışmalara, makalelere ve ilgili internet kaynaklarına dayanan nitel bir çalışma yaklaşımı benimsemektedir. Temel yaklaşım "Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi"nin modellerini şeri bakımından analiz etmektir. Bunun için şeriatın farklı kaynakları ve İslam hukukunun kurallarını referans alacağız. Bu metodoloji, **Fıkhî değerlendirme** olarak bilinmektedir. Fıkhî değerlendirme, yeni bir hadisenin hakikatini, İslam hukukunun fıkhî açıklamalarla belirlediği bir fıkhî kökene bağlamak ve olaylar arasındaki homojenlik ve benzerliği tespit ederek bu açıklamaları yeni olaya vermek (Kıyas) niyetiyle tarif etmek olarak tanımlanmaktadır (Şubeyr, 2004). Sürecin aşamaları üç temel adımdan oluşmaktadır:

- Yeni tartışma konusu olan konuyu tespiti
- Konunun dayandığı fıkhî usulun belirlenmesi
- Konu ile fıkhî usulun eşleştirilmesi

Fıkhî değerlendirme genel olarak üç eksen içermektedir:

A – Teşri (Yasama) devrinde insanlar tarafından ortaya atılan ve bilinmeyen konular

B – Gelişmeler ve değişen hal ve koşullar sonucunda karar gerekçesinin değiştiği hususlar (Döviz değişimindeki gerçek kabz ve hükmi kabz konusu gibi)

C - Eski sözleşmelerin birden fazla türünden oluşan bileşik sözleşmeler (düzenli satış, müşteriden alınan satın alma vaadi ve murabaha satışından oluşan, **satın alma emrini veren kişiye yapılan murabaha** satışı gibi).

Fıkhî değerlendirmenin pek çok faydası vardır; bunlardan en önemlisi, müslümanların mali işlerindeki sıkıntılarını ortadan kaldırmak ve birçok mali sözleşmenin (Mudarebe ve ortak Mudarebe gibi) geliştirilmesinin önünü açmaktır.

Burada şunu belirtmek gerekir ki, İslam finansal sözleşmeler yaratmamış, aksine bunları haramdan arındırarak, genel hükümler inşa ederek ve bunları düzenleyen kapsamlı kurallar koyarak onu doğru yöne yönlendirmiştir (Şubeyr, 2004).

Bu yaklaşıma göre inceleyeceğimiz "Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi" modelleri temel olarak piyasa yapısına göre iki ana analiz kategorisine ayrılmaktadır.

Birinci kategoride, oligopolistik piyasa rekabetine dayanan ve esas olarak Brander'ın (1981) " **Aynı Malların Endüstri İçi Ticareti** " ve Brander & Krugman'ın (1983) " **Uluslararası Ticarete Karşılıklı Damping Modeli**" makalelerindeki modelleri kapsamaktadır. Modeller, uluslararası ticaretin, ticaretin rekabeti artırıcı etkisi yaratan

firmaların stratejik davranışlarının sonucu olduğu analitik bir çerçevede inceleyen kısa vadeli bir perspektifte sahiptir.

İkinci kategori ise tekelci piyasa rekabetine dayalı modellerdir. Esas olarak, Lancaster (1980) "**Tam Tekelci Rekabet Koşullarında Endüstri İçi Ticaret**" ve Krugman (1979) "**Artan Getiriler, Tekelci Rekabet ve Uluslararası Ticaret**" başlıklı makaleleri kapsayan modellerdir. Bu modellerde uluslararası ticaret, tüketicilerin çeşitlilik zevkinin bir sonucudur. Ayrıca bu dış değişim, yurt dışından çeşitlere olan talebin ve üretici ölçeğine göre artan getirilerin varlığıyla da açıklanmaktadır. Oligopolistik rekabet modellerinin aksine, bu modeller uzun vadeli bir perspektiftedir.

Bu modellerin üzerindeki yapılacak Fıkhi değerlendirmenin neticesi hem şeriata uygun noktaları kontrol ederek amaçlanan teorik temelleri oluşturmamıza hem de gerekli düzeltmeleri uygulayarak Şariat'a uygun olmayan noktalara çözüm bulmamıza olanak sağlayacaktır.

Analiz ilk olarak her modelden anahtar terim ve kavramların çıkarılması, tanımlanması ve detaylandırılmasıyla başlayacaktır. Sonra bu kavramlarının şariat'ın genel kurallarına uygunluğunu analiz edilecektir. Daha sonra, modelde analiz edilen şeriata uyumlu olmayan noktaları, uygun çözümleri uygulanması yoluyla uyumlu noktalara yönlendirilecektir. Sonuç olarak, uluslararası ticaretin İslami modellenmesine yönelik yeni teorik vizyonlar oluşturmaya katkı sağlanacaktır.

#### **1.4. İslam'da Dış Ticaret**

##### **1.4.1. Kur'an ve Sünnet'te**

İslam'dan önce de dış ticaret Araplar arasında çok yaygındı ve konumu ve önemi nedeniyle Mekke'nin ticaretin merkezi olduğu söylenebilir. Mekke'nin kabileleri yaz aylarında Levant halkının komşu Asya şehirlerinden getirdiği çeşitli malları ithal etmek için Levant'a yolculuk etmekteydiler. Kur'an, Kureyş Suresi'nde bundan şöyle bahsetmiştir:

"Kureyş'e imkan sağlandığı için,

Kışın ve yazın yolculuk etme imkanı sağlandığı için,

Hiç olmazsa onun için bu Beyt'in (Kabe'nin) Rabbine kulluk etsinler!

Ki kendilerini açlıktan doyurdu ve onları korkudan emin kıldı."<sup>2</sup>

Aslında, Arap Yarımadası'ndaki iklim koşullarının tarıma engel olması ve arazilerin çoraklaşması gıda, hammadde ve mamul maddelerden çeşitli malları temin etmek için dışarı çıkmaya sevk etmiştir. Öte yandan Hac mevsimi, dünyanın dört bir yanından malların Mekke topraklarına geldiği, ayrıcalıklı bir ticaret bölgesi ve mevsimi idi. (Al-Isawi & Al-Alswad, 2008).

İslam, Arap Yarımadası'na dayanan dış ticaret anlayışını belli şartlar ve denetimlerle desteklemiştir. Bu, Kur'an-ı Kerim'in birçok ayetlerinde zikredilmektedir:

"Yeryüzünü sizin için kullanışlı hale getiren O'dur. Üzerinde dolaşın ve Allah'ın rızkından yiyip için; (ama unutmayın ki) dönüş yalnız Allah'adır."<sup>3</sup>

"Taptâze et yemeniz ve inci, mercân gibi takınacağınız süs eşyaları çıkarmanız için denizi hizmetinize veren de O'dur. Sen, gemilerin denizde suları yara yara gittiğini görürsün. Bütün bunlar, Rabbinizin lutfundan nasibinizi aramanız ve verdiği nimetlere şükretmeniz içindir."<sup>4</sup>

"O'nun varlığının delillerinden biri de, rüzgârları müjdeciler olarak göndermesidir. Böylece size rahmetini tattırır, gemiler O'nun koyduğu ilâhî kanunlara göre akıp gider ve bu vesileyle siz de O'nun lutfundan rızkınızı ararsınız. Umulur ki, bütün bu nimetlere şükredersiniz."<sup>5</sup>

"Denizde (yelkenlerini) bayraklar gibi (açarak) süzülüp giden gemiler de O'nun kudretinin kanıtlarındandır O dilese rüzgârı dindirir de gemiler denizin üzerinde hareketsiz kalıverirler. Şüphesiz bunda çok sabreden, çok şükreden herkes için ibretler vardır."<sup>6</sup>

Allah (cc) bu ayetlerde, gemilerin ülkeler ve şehirler arasında gidip gelmesi ve aralarında mal taşınması için denizleri boyun eğdirdiğinden, bütün insanların elde edemedikleri mallardan ve ürünlerden faydalanmalarından söz etmektedir. Kur'an'ın bu ayetleri Müslümanları yolculuk ederek, araziye dolaşarak, ithal yoluyla mal ve malzeme getirerek, avlanarak veya çiftçilik yaparak, toprağı ekip biçerek ve sonra onu satmak için bölgelere taşıyarak Allah'ın lutfundan rızık aramaya teşvik ettiğini göstermektedir.

---

<sup>2</sup> Kuranı Kerim - Kureş Suresi

<sup>3</sup> Kuranı Kerim - Mülk Suresi 15. Ayet

<sup>4</sup> Kuranı Kerim - Nahl Sûresi 14. Ayet

<sup>5</sup> Kuranı Kerim - Rûm Suresi 46. Ayet

<sup>6</sup> Kuranı Kerim - Şûrâ Suresi - 31-32

Allah'ın Resulü (s.a.v) ve ashabının İslam'dan önce de ticaret yaptıkları ve Allah Resulü (s.a.v) ticaret için Doğu Akdeniz'e gittiği kaynaklarda mevcuttur (B. Hişâm, 2014).

Ayrıca, pek çok hadiste ticarete teşvik etmiştir:

"Malını satışı arzeden rızka erer, pahalılaşması için saklayıp bekletenler Allah'ın lanetine uğrar" <sup>7</sup>

"Sizden biriniz kendi el emeğinden Allah'a daha sevimli bir yiyecek yenmemiştir" <sup>8</sup>

"Sizden herhangi birinizin sırtına bir bağ odun yüklenip satması herhangi bir kişiden dilenmesinden hayırlıdır" <sup>9</sup>

"Rızkın onda dokuzu ticarettedir" <sup>10</sup>

"Güvenilir, dürüst tâcir Peygamberler, siddîklar ve şehitlerle beraberdir" <sup>11</sup>

Bütün bu hadisler ticareti, hem iç hem de dış ticareti içermektedir. Kitap ve Sünnet kaynaklarından anlayabildiğimiz ticaretin önemi belli temel faktörlere dayanmaktadır (Can, Akıl, Nesil, Mal ve Din emniyetleri). Dünya menfaati ile ahireti birleştiren İslam dini, Allah'ın (cc) ticaret ile ilgili koymuş olduğu mânâlara, ahlaka ve genel esaslara uyarak, ticareti, insanın dünya hayatı başarı (rahat bir yaşama kavuşması) ile ahiretteki kurtuluşu için bir bağlantı yapmıştır (Erman, 2019).

### 1.5. Alimlerin Görüş ve Sözleri

İslam âlimlerinin ticaretle ilgili temel tanımlarından biri de İbn Haldun'un (1332-1406) şu tanımıdır: "Mal satın alıp alış fiyatından daha yüksek bir fiyata satmaya çalışarak para kazanmaktır ya piyasaların devrini beklemek ya da daha pahalı olduğu bir ülkeye devretmek veyahut vadelerin üzerinde yüksek fiyattan satmak."<sup>12</sup>

Tanıma göre, dış ticaretin ortaya çıkmasının ana nedeni, ülkeler arasındaki fiyat farkından yararlanmaktır, çünkü bir ülkeden diğerine mal transferi zahmet ve para gerektiren yorucu ve masraflı bir işlemdir, bu yüzden fiyat farkının bir sonucu olarak beklenen bir kar olmaksızın gerçekleşmez. Fiyatlardaki bu farklılığın kaynağına gelince, İbn Haldun bunu ülkeler arasındaki üretim faktörlerinin bolluğundaki farka bağlamış ve bu tam olarak klasik okuldan kaynaklanan teoriler, özellikle de Heckscher Ohlin

---

<sup>7</sup> İbn-i Mâce, Ticaret, 6

<sup>8</sup> Buhârî, Büyû', 15; Müslim, Zekât, 106; İbn Mâce, Ticârât, 1

<sup>9</sup> Buhârî, Büyû', 15; Müslim, Zekât, 106.

<sup>10</sup> İbn Hacer el-Askalânî, 1419: 7/352

<sup>11</sup> İbn Mâce, Ticârât, 1; Tirmizî, Büyû', 4.

<sup>12</sup> İbn Haldun - Mukaddime

Samuelson teorisi tarafından tartışılan meselelerdir. İbn Haldun da bu bağlamda, en kârlı olan belirli mal türlerini (çok ihtiyaç duyulan mallar ve uygun ve makul bir fiyatı olan mallar) tanımlamıştır. Bütün bunlardan, dış ticaret mübadelesinin etkenleri ve saikleri neticesinde, İbn Haldun'un ülkeleri bir araya getiren birleşik bir ticaret mübadele sahasının, yani Bölgeler Arası Ticaret sahasının varlığını tasvip ettiği sonucuna varılmaktadır. İbn Haldun, aynı zamanda uluslararası araştırma ve projelerin dayandığı modern konulardan biri olan ülkeler ve bölgeler arasındaki ticareti kolaylaştırma konusuna da değinmiştir: Uzak mesafeler pazardaki ürün kıtlığını artırmakta ve dolayısıyla dış ticaret azalmaktadır (Batayna & Al Musaada, 2006).

Diğer İslam alimleri dış ticaretle ilgili daha derin kavramlara değinmiştir. Aralarında uzmanlaşma kavramına ilişkin bazı görüşlere sahip olan İmam Gazali (1058-1111) de bulunmaktadır. Pazarda çeşitliliğe ve bütünleşmeye yol açan tüccarlar arasındaki uzmanlaşma farklılığından bahsetmiştir ve Resulullah'ın (s.a.v.) şu hadisinden ilham almıştır: "Ümmetimin ihtilafı bir rahmettir".<sup>13</sup> Söz konusu ihtilafın anlamını geniş bir şekilde açıklamıştır, ummetin her grubu belirli ürünlerde uzmanlaştıran, eşitliğini ve aralarındaki entegrasyonu artıran sanayi ve zanaat farkını da içermektedir ve bu elbette ki merhamet anlamlarına girmektedir (Mahmoud S. F., 2005). İbn Teymiyye (1263-1328) de uzmanlaşma ilkesinden bahsetmiş ve bunu İslam devletinin görevlerinden biri haline getirmiş ve insanların uzmanlaştıkları gıda, giyim ve barınma konusunda birbirlerine yardım etmeleri gerektiğini belirtmiştir (Mahmoud S. F., 2005).

Abū al-Faḍl Jaʿfar ibn ʿAlī al-Dimashqī, en büyük ilgi alanlarından biri olduğu için dış ticaretten çok bahsetmiştir. Al-Dimashqī, ülkeler arasında ticaret mübadelenin gerçekleştiği ideal formülü bulmaya çalışmış ve bunu, metaların değerinin belirlendiği genel kriteri bularak ele almıştır. Al-Dimashqī ayrıca, dış mübadele çerçevesinde belirlenen metaların değerlerinin ülkeler arasındaki farklı sanatlara ve üretim maliyetlerine göre ölçüldüğü sonucuna da varmıştır (Ghayeth, 2014).

İmam Al Şatibi (1320-1388) de dış ticaretten bahsetmiştir ve ticaret alanında önceliklerin belirlenmesi ilkesiyle ilgilenmiştir ve mübadele sürecinde esas olarak kamu yararına ve ihtiyaçlarına dayalı belirli bir sınıflandırmanın izlenmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu ayırım, önce zaruret düzeyindeki ürünlerin mübadelesi ile başlar, daha sonra ihtiyaç düzeyindeki ürünler ve son olarak da lüks ürünler. Bu yaklaşımı İbn Kudâme (1147-

---

<sup>13</sup> El-Aclûnî, Keşfu'l-Hafâ, 1:64; El-Munâvî, Feyzu'l-Kadîr, 1:210-212.

1223), Ebû Ya'lâ el-Ferrâ' (990-1066), Mücâhid bin Cebr (645-723) ve diğerleri de takip etmiştir (Dunya, 1979).

## **1.6. İslami Dış Ticaretin Genel İlkeleri**

İslam, temelde etik bir yapıya sahip bir dizi ilke ve temele dayanmaktadır, ancak bunlar otomatik olarak ekonomik açıdan sağlam ve tutarlı bir küresel ticaret sistemine yol açmaktadır. Bu ilkeler grubu aynı zamanda İslam'da dış ticaretin dayandığı ana temellerin köktendinci doğasıyla da karakterize edilmektedir.

### **1.6.1. Şeriat Sınırlarında Dış Ticaret Özgürlüğü**

Bu ilkelerden ilki özgürlük ilkesidir, çünkü İslami dış ticarete asolan ithalat ve ihracat işlemlerine kısıtlamalar veya belirli vergiler koymadan bireylerin ticari faaliyetlerini meşru yol ve yöntemlerle yürütme özgürlüğüdür. Kureyşli tüccarlar ticaret için hiçbir kısıtlama olmadan kervanlarıyla kışın Yemen'e, yazın Levant'a giderler ki ve Yüce Allah'ın Kureyş Suresi'nde bildirdiğine göre İslam onları buna uygun görmüştür. "Kureyş'in güvenliğini, onların kış ve yaz yolculuklarında güvenliğini sağlamak için (Allah lutuflarda bulundu). Onlar da kendilerini besleyip açlıklarını gideren ve her çeşit korkudan emin kılan şu evin rabbine kulluk etsinler."<sup>14</sup>. Ayrıca İslam, Yüce Allah'ın şu sözünde olduğu gibi, Allah'tan rızık arayarak, dış ticaret ve ülkeler arasında hareket özgürlüğünü garanti altına almıştır: "Yeryüzünü sizin için kullanışlı hale getiren O'dur. Üzerinde dolaşın ve Allah'ın rızıkından yiyip için; (ama unutmayın ki) dönüş yalnız Allah'adır."<sup>15</sup>

Ancak bu özgürlük, şeriatın yasakladığı materyallerin ticaretini yapmamak da dahil olmak üzere İslami şeriat sınırları içinde olması gerektiğinden mutlak değildir. Aynı şekilde ithalat ve ihracat sözleşmelerinin tefecilik, aldatma, dolandırıcılık, ihtilafa yol açacak bilgisizlik ve diğer şeriat ihlalleri gibi yasaklardan arınmış olmasına özen gösterilmelidir. Devlet bu bağlamda kamu yararını korumak için çeşitli mekanizmalar aracılığıyla kısıtlamalar getirebilir ve müdahale edebilir. Bu kısıtlamalar, piyasada ürün bolluğu olup olmadığını dikkate alarak ithalat ve ihracat işlemlerinin kontrol edilmesini

---

<sup>14</sup> Kuranı Kerim – Kureyş Suresi

<sup>15</sup> Kuranı Kerim - Mülk Suresi 15. Ayet

de içermektedir. Böylece, piyasada kıtlık çeken ürünlerin ihraç edilmesine izin verilmemektedir ve aynı durum ithalat için de geçerlidir.

Bu özgürlük ayrıca, sermaye ve insan unsuru dahil olmak üzere üretim faktörleri ülkeler arasında dolaşım serbestliğini de kapsamaktadır. Özgürlüğün kültürel ve sosyal uyumun yanı sıra, bireylerin ekonomik ve yaşam koşullarının iyileştirilmesi, çeşitli insani yeterliliklerden ve sermaye akışından yararlanılması gibi olumlu etkileri de vardır.

### **1.6.2. Dengeli Rekabet**

Dış ticarete İslami çerçevedeki piyasa yapısı, ticaret mübadelesinin avantajlarının elde edilmesinde temel bir rol oynamaktadır. Dış ticarete İslami çerçevedeki piyasa yapısı, ticaret mübadelesinin avantajlarının elde edilmesinde temel bir rol oynamaktadır. Piyasa yapısı dengesiz ya da ihlaller içerirse, bu durum doğrudan devletin dış ticaret politikasına yansımaktadır. Bu ihlaller, örnek olarak, tekelci ve oligopolcü piyasalarda, ekonomiye zarar veren uygulamaları içermektedir.

Hiz. Muhammed (s.a.v.) Medine'ye hicret sonrası piyasayı korumak amacıyla çeşitli düzenlemeler uygulamış ve özellikle tekelleşmenin birçok yolunu yasaklamıştır. Örneğin, Medine pazarına gelen kervanların yolda karşılanmamasını emretmiş ve gerekli bilgiye sahip olmayan kişiyi aldatmadan korumak için gerekli önlemleri almıştır (Örneğin: İşlemlerde ağırlık ve ölçünün dikkatli bir şekilde belirlenmesi) (Fidan & Dilek, 2022).

Tabi ki, zamanın ilerlemesi ve piyasaların gelişmesiyle birlikte, tekelleşme olgusu, çağdaş zamanlarda, farklı şekillerde üretim ve fiyatların kontrol edilmesine yol açan çok sayıda biçimi içerecek şekilde gelişmiştir. İslami anlayışta devlet, piyasayı ve kamu çıkarlarını korumak için çeşitli meşru yollarla müdahale etmelidir (Muqdadî, 1987).

### **1.6.3. İslam Ekonomileri Arasında Temel İş Birliği**

İslam, dış ticaret politikalarını İslami amaç ve değerlere hizmet eden çıkarların yanı sıra ortak çıkarlara ulaşmaya yönlendirmede İslam ülkeleri arasında iş birliği ve bütünleşme çağrısında bulunmaktadır. Aslında, İslam'daki dış ticaret sisteminde maddi hedefler ahlaki hedeflerden ayrılmaz. Ne zaman muhtaç bir İslam ülkesiyle ayrıcalıklı muamele gerektiriyorsa, İslami ekonomik kalkınma çabalarını desteklemek için bu yaklaşım izlenmelidir. Nu'man İbn Beşir'den rivayette: "Resulullah Sallallahu Aleyhi ve Sellem

şöyle buyurdu: Sen merhametleşmelerinde, birbirlerine sevgi beslemelerinde ve birbirlerine şefkat göstermelerinde mu'minlerin bir vücuda benzediklerini görürsün. Bir organ hastalandı mı vücudun diğer azalan, birbirlerini uykusuz kalmakla ve ateşi yükselmekle ona katılmaya çağırırlar."<sup>16</sup> Durum, günümüzdeki ülkeler arasında hakim olan ekonomik birlik ve örgütlerden farklı değildir. Nasıl ki Avrupa Birliği ülkeleri arasında veya Latin Amerika ülkeleri arasında akdedilmiş olan ortaklık anlaşmalarında imtiyazlı ticaret yapılıyorsa, Hz. Peygamberimizd aynı uygulamayı yıllar önce tavsiye etmiştir.

İslam ülkeleri arasındaki işbirliği ilkesi, ülkelerin kendi aralarındaki çabalarını güçlendirecek ortak bir İslami pazar oluşturmaya çalışmak, kalkınmayı sağlamak için aralarında tamamlayıcılık sağlamak ve diğer ülkelerle ihracat ve ithalat politikaları ile ilgili müzakerelerde işbirliği ve söz birliği dahil olmak üzere çeşitli mekanizmaları içermektedir. İhracat politikalarının temel yapı taşı olarak, üretim faaliyetinin kontrolü ve buna uygun politikaların geliştirilmesi de bu çerçeveye dahildir.

İslam ülkelerinin birliğini esas alan Müslümanlar için nispi tercih esasına dayanan birleşik gümrük politikasını da içermektedir.

İsmail b. İbrahim b.eI - Muhâcir naklettğine göre:

Babam işittiği bir şeyi anlatırken şöyle dedi: Ziyâdb. IHud-ayr'ı İşittim, şöyle diyordu: Burada olan öşürlerin alınmasına, H z. Ömer (R.A.), ilk önce beni tayin etti ve emir buyurdu ki: Hiç bir kimseyi teftiş etmeyesin. Sana uğrayanlar, Müslümanlardan olursa, yanlarındaki emvalden 40 dirhemden 1 dirhem al. Ehl-i zimmetten olanlardan 20 dirhemden 1 dirhem, ehl-i zimmet ol-mayanlardan da öşür (1/10)-onda bir) al. Benî Tağlib Kabilesinin hristiyanları hakkında şiddet kullanıp, kendilerine baskı yap. Bu kabile arap kabilelerinden olup, ehl-İ kitap olmaları sebebiyle İslâm Dinini kabul etmeleri umulur.<sup>17</sup>

İslami birliğin ve ortak pazarın hedefleri, çıkar gerektiriyorsa dış pazarlarla karşılıklılık ilkesini de içermektedir (Ghayeth, 2014).

---

<sup>16</sup> Sahih-i buhari - Kitabu'l-edeb (6011)

<sup>17</sup> Kitabu'l Haraç – İmam Ebu Yusuf S.132

#### **1.6.4. Öncelik İlkesi**

Öncelik ilkesi, İslami dış ticarete en önemli ilkelerden biridir. İster İslam ülkeleri kendi aralarında, ister dış politikalarını dış pazarlarla belirleme düzeyinde olsun, ithalat ve ihracatta İmam Al Şatibi'nin koyduğu şartlara göre öncelikler ilkesine uymak gerekmektedir: önce zaruretlar, sonra ihtiyaçlar ve son olarak lüksler (Al-Şatibi, 2007). Bu tür politikalar temel olarak piyasada yeterli miktarda bulunan ürünlerin ithal edilmemesini, piyasada arz sıkıntısı yaşayan malzemelerin ihraç edilmemesini, ithalat ve ihracat politikalarının uzun vadeli ekonomik ve sosyal kazanımlar sağlamaya ve küresel krizlerden etkilenmemek için ithalat kaynaklarının çeşitlendirilmesine yöneliktir. Gümrük politikaları bu ilkenin gerçekleştirilmesinde temel bir rol oynamaktadır.

#### **1.7. Ticaret Modellerin Analiz ve Sonuçlar**

#### **1.8. Oligopolistik Rekabet Modellerinin Analizi**

##### **1.8.1. Oligopolistik Rekabet**

Oligopolistik rekabet, yalnızca birkaç ürün satıcısının bulunduğu rekabetçi bir durumdur (Bu ürünler yalnızca küçük ölçüde farklılaştırılabilir). Her satıcı pazarın yüksek bir yüzdesine sahiptir ve diğerlerinin eylemlerini görmezden gelmeyi göze alamaz.

Oligopolistik bir piyasada firmalar hem fiyat hem de kalite açısından rekabet eder, ancak bilgi heterojendir; bu, bazı tüketicilerin hem fiyatları hem de sunulan ürünlerin kalitesini bildiği, bazılarının yalnızca fiyatları bildiği, bazılarının ise ikisini de bilmediği anlamına gelmektedir (Dubovik & Janssen, 2012). Oligopolistik pazarın ek bir özelliği de diğer üreticilerin girişinin önündeki engellerin varlığıdır. Bu engellerin ekseni üç nokta etrafında dönmektedir:

- Gerekli olan büyük miktardaki sermaye
- Gerekli teknolojik bilgi
- Endüstrinin bağlı olduğu patentler.

Bu pazarın yapısında, ürünler tamamen aynı (homojen) veya farklı ancak birbirinin ikamesi olabilmektedir. Ayrıca, farklı üreticilerin toplam pazardaki payları büyük ölçüde farklılık gösterebilir, bu da bu tür bir pazarın teorileri ve potansiyel sonuçları açısından diğer pazarlara göre daha çeşitli olmasını sağlamaktadır.

Otomobil, elektronik ve telekomünikasyon gibi birçok uluslararası pazar daha uygun bir şekilde oligopolistik olarak nitelendirilmektedir. Oligopol esas olarak büyük endüstrilerde (otomobiller, petrol rafinerisi, çelik...) aranıp büyük pazarlar ile küçük pazarlar arasında değişen derecelerde bulunmaktadır. ABD, Çin, Almanya gibi büyük pazarlarda bu sektörler yalnızca birkaç üreticiyi barındırabilirken, Türkiye, Mısır, Malezya gibi nispeten daha küçük ülke ve pazarlarda üretici sayısı daha az, hatta tek bir üreticiye bile ulaşabilmektedir. Oligopolistik piyasalardaki dengenin doğasının, tam rekabetçi ve saf tekel dengesinin tam ortasında olması gerekmediği iyi bilinmektedir.

### **1.8.2. Oligopolistik Rekabet Şeri Çerçevesi**

Oligopolcü rekabetin hakim olduğu piyasa yapısına geçiş, bizi bu piyasa yapısını Şariat çerçevesinde analiz etmeye yöneltmektedir. Şeriatta, alimler, bir oligopol yapının caiz olabilmesi için belli şartlar belirlemişlerdir:

- Başka firmaların piyasaya girmesini engelleyecek şekilde yasayla korunmamalıdır.
- Oligopolün satıcıların kendi aralarındaki ortaklığı sonucu olmamalıdır (Kartel)
- Oligopol spontane olmalı (temel mallarda olsa bile izin verilebilir), ancak birkaç satıcının piyasaya ve topluma zarar verecek şekilde hareket etmemesi için hükümet gerekli denetleyici rolünü oynamalıdır (Al-Zarqa M. A., 2006).

Tüm bu koşullara uyduktan sonra geriye başka bir konu kalıyor, o da bu oligopolün temel malzemelerde var olup olmadığıdır. Dr. Ahmed Al-Zarqa, temel mallarda olsa bile gizli anlaşma olmadığı sürece buna caiz olduğunu söylemektedir.

Ancak, üretime nezaret eden üretici grubunun yoldan sapmaması ve başta belirttiğimiz caizlik koşullarını ihlal eden yasak tekelci uygulamalara başvurmaması için devlet tarafından denetlenmesi gerekliliği esastır.

### **1.8.3. Brander (1981) ve Krugman (1983) Modelleri**

#### **1.8.3.1. Ana Kavramı**

Oligopolistik piyasa rekabeti modellerine dayanan çalışmalar temel olarak Cournot'nun (1838) öğretisinden esinlenmiştir. Esas olarak Brander (1981)'in "**Aynı Malların Endüstri İçi Ticareti**" başlıklı makalesinde ve Brander ve Krugman'ın (1983) "**Uluslararası Ticarete Karşılıklı Damping Modeli**" adlı çalışmaları bulunmaktadır.

Brander ve Krugman modelleri, uluslararası ticaretin, firmaların rekabeti artırıcı etki yaratan stratejik davranışlarının sonucu olduğu yaklaşımına dayanan kısa vadeli bir perspektife yerleştirilmektedir. İki simetrik pazarda iki firma arasındaki stratejik etkileşim sürecine dayanmaktadır. Bu etkileşim, iki firma arasında, kusurlu bir rekabet çerçevesinde benzer ürünlerde iki yönlü ticaret (enüstri içi ticaret) ile sonuçlanan bir damping politikasından kaynaklanmaktadır. Brander, belirli bir düşük nakliye maliyeti değeri için, bu iki yönlü ticaretinin, benzer ürünlerde bile iki firma arasında karşılaştırmalı üstünlükler veya faktör donanımı için değil, fiyat farklılaştırması (damping) sayesinde daha fazla pazar payı elde etmek için gerçekleştirebileceğini açıklamaktadır. Böylece, yeni pazar payı elde etmek yapılan dış pazar girişleri olup nakliye maliyetleri ne kadar düşük olursa o derece yüksek olacaktır.

Elbette her firma nakliye maliyeti nedeniyle dış pazarda iç pazara göre daha düşük pazar payına sahiptir, bu nedenle fiyat her iki pazarda aynı olsa bile dış pazardaki marjinal gelir, iç pazardaki marjinal geliri geçebilir. Böylece her firma bu fazladan yararlanmaya devam etmek için bu nakliye maliyetlerini tolere edecektir (Brander, 1981). Nakliye maliyetlerini karşılamak için firmalar ihracat fiyatlarını (Nakliye hariç fiyatlar) iç piyasa fiyatlarının altında tutmaktadır. Böylece, pazar paylarını tahsil etmek amacıyla aralarında karşılıklı bir damping kurulmaktadır (Brander & Krugman, 1983).

#### **1.8.3.2. Ekonomik Faydaları ve Olumlu Etkileri**

Brander'e göre dampinge dayalı bu iki yönlü ticaret modeli, endüstri içi ticaretin özelliği olan refah üzerinde bir takım olumlu etkilere yol açmaktadır:

- Konsantrasyon yoluyla ölçek verimliliği: Bir ülkede üretimin yoğunlaşması tercih edildiğinde, iki firma maliyetleri azalan bir eğilim göstermektedir. Böylece düşük nakliye maliyetleri değeri için, aynı tüketim düzeyine daha düşük maliyetle ulaşılabilir. Bu nedenle, giriş maliyetleri ve nakliye maliyetleri ne kadar düşük olursa, yoğunlaşma o kadar fazla ölçek verimliliğine yol açmaktadır.
- Daha fazla rekabet gücü yoluyla refahın artması: Teşvik edilen daha fazla rekabet gücü yoluyla sosyal refahın geliştirilmesi. Piyasada tüketilen miktar arttığında ve buna karşılık tekeli eğilim azaldığında, iki yönlü ticaret olmasına rağmen, nakliye maliyetlerinin düşük olduğu her bir değer için fiyatların seviyesi düşer ve bu refahın artmasına neden olur.

– Daha fazla çeşitlilik: Yerel pazarda yabancı ürünün girmesi, tüketime sunulan ürün çeşitliliğini zenginleştirmekte ve bu da toplumsal refahı olumlu yönde etkilemektedir.

### **1.8.3.3. Belirsiz Etkiler**

Analizlere göre Krugman ve Brander modellerinin bazı ters etkiler tespit edilebilmiştir. Ticaret açığı ve damping stratejisi yoluyla firmalar arasında yaratılan rekabet etkisi, fiyatları düşüren ve dolayısıyla daha önce de belirttiğimiz gibi tüketicilere fayda sağlayan tekelin bozulmasına yol açsa da, ikinci bir taraf belirsizliğini korumaktadır. Bu durum, yerli ürüne benzer bir ürünün ithal edilmesinin gereksiz nakliye maliyetleri yarattığı ve bunun refah üzerindeki etkisi konusunda belirsizlikler yaratabileceği anlamına gelmektedir. Nakliye maliyetleri nispeten düşük olduğunda, daha düşük fiyatlar refahı artırmakta ve kaynak israfını önleyecek bir rekabet oluşmasını sağlamaktadır. Ancak, nakliye maliyetleri yüksek ise fiyatlardaki düşüşün çok büyük bir pozitif etkisi olmayacak ve bu da refahı azaltacaktır (Crozet, 2009).

Yeni potansiyel girenlerin üzerinde uygulanan başka etkiler de vardır. Aslında damping, her iki pazarda oligopolistik bir yapı oluşturmaktadır, ancak aynı zamanda, sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen ve yeni teknolojilere dayalı ürün çeşitlerinin kaynağı olabilecek yeni firmaların girişinin önünde bir engel olabilecektir. Bunun nedeni, bu tür girişimciliğin gerektirdiği, giriş maliyetlerinin bu yeni firmalar tarafından katlanılamamasıdır. Bu durum yeni projelerin yavaşlamasına ve ekonomik durgunluğa yol açacaktır (Mevcut firmaların bu ürün çeşitlerinin satışında durgunluk yaşaması ve bir kalkınma stratejisi benimsememesi şartıyla). Modelin temel hedefi, teknolojik bir rant kazanmak değil, ayrıca yeni uluslararası pazar payları kazanmak için benzer ürünleri değiştirmektir. GATT anlaşmasının altıncı maddesinde bu gerçeğin belirtilmesinin nedeni budur: "Akit taraflar, dampingin, bir Akit Tarafın topraklarında kurulu bir endüstriye maddi zarar vermesi veya tehdit etmesi veya yerli bir endüstrinin kurulmasını önemli ölçüde geciktirmesi durumunda kınanacağını kabul ederler"<sup>18</sup>

Öte yandan model, bu çerçevede önemli bir rol oynayan devletin rolünü dikkate almamıştır. Aslında devlet, sübvansiyonlar, kotalar veya gümrük vergileri düzeyinde giriş engelleri yoluyla yerli sanayiye yabancı şirketin zararına destekleyerek damping politikasının neden olduğu oligopolistik yapıyı etkileyebilmektedir. Sonuç olarak,

---

<sup>18</sup> [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/glossary\\_e/dumping\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/dumping_e.htm) Erişim Tarihi 21/11/2023

firmanın ölçek ekonomileri yoluyla iç pazardaki satışlarını, rekabet gücünü artırmaya ve dış pazarda daha fazla pazar payı kazanmasına olanak tanımaktadır (Crozet, 2009). Bu, dampingin refah üzerindeki etkilerini sorgulup piyasanın tekelleri yapısını yeniden kazanmasına neden olmaktadır.

#### **1.8.3.4. İslam Hukuku Açısından Analizi**

Modeller, oligopolistik rekabet çerçevesinde iki ülke firmaları arasında stratejik bir ticaret politikası etkileşimini izleyen iki ana kavram etrafında dönmektedir: Tekel ve Damping. Bu kavramlara İslam Hukuku açısından bir analiz önerilmektedir.

Tekel ile ilgili, Brander ve Krugman modelleri, kökeni ve ileri aşamaları mutlak tekel üzerine kurulu olmamasına rağmen, daha çok iki şirketin stratejik ticaret politikası sonucunda ortaya çıkan etkileşime odaklandığından, tekelleri doğayı vurgulamakta fayda vardır. İlk modellerin varsayımlarında, ihracattan önce iki ülkenin her birinde bir şirketin varlığını varsaydığından, bu, temel analize başlamadan önce vurgulanması gereken bir başlangıç tekelleri olduğu anlamına gelmektedir. Bunun için şeriat çerçevesinde tekellerin ne olduğunu, caiz olduğu/olmadığı halleri ve diğer hususları bilinmesi gerekmektedir. Bu direktifler modellerden çıkarılabilecek temel analizin daha ayrıntılı ve yapılandırılmış olmasına yardımcı olacaktır. Aslında, sadece bu model için değil, analizler çerçevesinde tekel, yeni teorik incelemeler ve açıklamalar için temel bir kavramdır.

Damping ise, şirketlerin stratejik politikasının dayandığı ana bileşen olduğu için Brander ve Krugman modellerinde ana merkezi olarak görülmektedir. Bu kavramın tanımını konvansiyonel ve İslami açılarından tartışmak da önemlidir. Bu çalışmada ayrıca damping türleri, etkileri ve şeriat nezdindeki yeri de tartışılacaktır. Genel İslami hukuk kurallarını tespit edildikten sonra, olumlu ve olumsuz etkileri analiz edilecek ve şeriat ilkelerinin modellerin geliştirilmesine nasıl katkıda bulunabileceği tartışılacaktır.

##### **1.8.3.4.1. Tekel**

###### **• Tanım**

İslam alimleri, tekel tanımı ve hakkındaki hukuki hükümleri, Kur'an ve Sünnet'ten gelen bir dizi hukuki delile dayanmışlardır. En ünlü kaynak iki hadistir:

"Kim yiyecek maddelerini kırk gün stoklarsa Allah'tan uzaklaştığı gibi Allah da ondan uzaklaşır. Komşuları açken tok sabahlayanlar Allah'ın zimmetinden uzak olurlar"<sup>19</sup>

"İhtikar yapan hatakar olmuştur."<sup>20</sup>

İslam alimler arasında, İslam fıkhnın dört mezheplerinden kaynaklanan, küçük farklılıklara rağmen aynı tanımlara yaklaşmıştır. Hanefi fakihlerine göre, bir ülkede yiyecek satın alıp insanlara zarar verecek şekilde satmayı yasaklamak eylemi olarak tanımlamıştır (Al-Kasani, 2003). Malikiler de, malları satmak için biriktirmek ve fiyat dalgalanmalarından kar elde etmektir (İbn Taher, 2009). Şafii âlimleri bu tanımlara, aynı zamanda, fiyatların yüksek olduğu zamanlarda yiyecek alıp fakirleri ondan mahrum bırakmak ve ihtiyacın en fazla olduğu zamanda daha yüksek fiyatlara satmak için kilitlemek fiilini de eklemişlerdir (Al-Nawawî, 2006). Son olarak Hanbelîler, tekelleşmenin yasak olması için şartlar koymuş ve bu şartlar arasında, tekelleştirilen malın gıda olması ve onu satın alarak insanları sıkıntıya sokulmasını da şart koşmuşlardır (EL-Emad, 2020).

İslam alimleri genel olarak tekelin sebepleri arasında ikisinin üzerine anlaşılmıştır. Bunlar:

- Mal stoklamak ve insanları ondan mahrum etmek
- Stoklamanın amacı fiyatın yükselmesinden faydalanmaktır.

#### • **Tekele Karşıtı Alınan Fıkhi Önlemler**

Kamu yararını zedeleyen her konuda olduğu gibi Şeriat da tekelleşmeyle mücadele için bir kısım önleyici ve bir kısım düzeltici nitelikte bir takım tedbirler belirlemiştir. Ayrıca, bu tedbirlerin bazıları İslam'ın ilk çağlarında belirli zamanlara özgü olup bugün en azından zahiri şekliyle uygulanamamaktadır.

#### • **Koruyucu Önlemler**

#### • **Satıcıları Yolda Karşılama Yasağı**

Buradaki amaç, yabancı tüccarların ülkeye girişlerini engellemeyi ve onlardan tüm mallarını satın alarak bu malların piyasada tek sahibi olmayı yasaklamaktır. Bu yasak, ithalatçıyı daha iyi fiyatla satma imkanına sahip olacağından ülkedeki yatırımcıyı

---

<sup>19</sup> Müsned, II, 33

<sup>20</sup> Müslim, Musakat 129, (1605); Ebu Davud Büyü 49, (3447); Tirmizi, Büyü 40 (1267)

koruyarak ülke ekonomisini tekel zararlarından da korumaktadır Diğer bir faydası da, güçlü tüccarların zayıf tüccarları kontrol etmesinin engellenmesi ve o malın satışa katılmasını sağlayarak piyasayı dengesizlikten korumaktır (AL-Emad, 2020).

Bu yasağın delili, Peygamber Efendimiz (s.a.v.)'in hadisindedir:

Abdullah İbn Abbâs'tan (r.a) rivâyet edildiğine göre Rasûlullah (s.a.v) şöyle buyurdu: "Binitine mal yüklemiş satıcıları yolda karşılamayın. Şehirli köylü adına satım yapmasın!"<sup>21</sup>

Dört mezhepten İslam âlimleri, tüccarlarla yolda görüşmenin yasaklanmasında ittifak etmişlerdir. İbn Hubeyra, "Tüccarlarla yolda buluşmanın mekruh olduğu konusunda (âlimler) ittifak etmişlerdir" dedi. (Al Fakih & Abdullah, 2019).

#### • Şehirli Köylü Adına Satım Yasağı

Sahih-i Müslim'de bu konuda zikredilen birkaç hadis vardır ve bunlardan bazıları şunlardır:

Hz. Peygamber (s.a.s.); "Şehirli köylü adına satış yapmasın. Halkı kendi haline bırakın. Allah halkın bir kısmıyla diğer kısmını rızıklandırır"<sup>22</sup> buyurmaktadır.

Ebu Dâvud ve Nesâî'den gelen bir başka rivayette şöyle buyurulmaktadır:

"Şehirlinin köylü adına satış yapması yasaktır, şehirli köylünün kardeşi veya babası bile olsa."<sup>23</sup>

Ebu Dâvud'un Hz. Enes (radıyallahu anh)'ten yaptığı bir başka rivayet şu ziyâdeyi ihtivâ eder:

"Şöyle denirdi: 'Şehirli köylü yerine satmasın.' Bu özlü, câmi bir sözdür. "Şehirli köylü için hiçbir şey satmasın, köylü adına satın da almasın"<sup>24</sup> demektir.

Bu hadisler, bir şehirlinin (yerli tüccar) ticaret yapmak için geldiği şehirde bir bedevi (yabancı tüccar) adına mal satmasının caiz olmadığını göstermektedir. Aslında, yerel tüccarın piyasa durumu hakkında tüm bilgilere sahip olduğu için, malları yabancı bir tüccar adına satarsa yerli tüccarlara zarar verebilmektedir. İşte bu durumda uyulması gereken şey, bedevinin malını kendisinin satması gerektiğidir ki, Peygamber (s.a.v.)'in

<sup>21</sup> Buhârî, Büyû, 68; Ebû Dâvud, Büyû, 46; Nesâî, Büyû, 17; Muvatta', Büyû, 96; Ahmed b. Hanbel, II, 156; Tûsî, Tehzîbü'l-ahkâm, V, 143.

<sup>22</sup> Müslim, Büyû, 21. Buhârî, Büyû, 72, İcâre, 11, 19; Müslim, Büyû, 21;

<sup>23</sup> Ebû Dâvud, Büyû, 45. Nesâî, Büyû, 18

<sup>24</sup> Ebû Dâvud, Büyû, 218

"İnsanları rahat bırakın, Allah onları birbirlerinden rızıklandırır"<sup>25</sup> sözünün anlamı da budur.

- **Üretim Çeşitlendirmesi**

Bu politika önerilen modern stratejilerden biridir ve tekel kavramı için aynı zamanda önleyici ve koruyucu bir araç olarak kabul edilmektedir. Bu yöntem, üreticileri piyasada kıtlık ve yokluk durumlarında insanların ihtiyaç duyduğu gerekli malzemeleri üretmeye zorlamak, tekelci gidişi azaltmak ve arzı artırarak piyasa dengesini yeniden kurmak ve böylece insanların ihtiyaçlarını karşılamaktır. Ayrıca devletin tüketicileri tekelci uygulamalardan korumak için bu üretim sürecine girerek piyasadan daha düşük bir fiyata satma hakkı bulunmaktadır (AL-Emad, 2020).

Bu yöntemde zikredilen delillere gelince, kamu yararına zarar verebilecek tüm haksız uygulamalar karşısında birbirleriyle devlet insanların rızıklarında koruma yükümlülüğü ve müslümanların birlik olması gerekliliği çerçevesine giren Resulullah (s.a.v.)'in iki hadisini zikretmemiz yeterlidir:

Aişe -radiyallahu anhâ'dan merfu olarak rivayet olunan bir hadiste Nebî -sallallahu aleyhi ve sellem şöyle buyurdu: "Allahım! Ümmetimin yönetimini üstlenip de onlara zorluk çıkaran kimseye sen de zorluk çıkar. Ümmetimin yönetimini üstlenip de onlara yumuşak davrananlara sen de yumuşaklık göster."<sup>26</sup>

İbni Ömer radiyallahu anhümâ Resûlullah sallallahu aleyhi ve sellem'i şöyle buyururken dinledim, dedi: "Hepiniz çobansınız; hepiniz güttüğünüz sürüden sorumlusunuz. Devlet reisi de bir çobandır ve sürüsünden sorumludur."<sup>27</sup>

- **Denetim ve Kontrol**

Bu politika, fabrikalar, tüccarlar ve kurumlar üzerinde periyodik denetimler yapılarak şirketlerin alım satım süreçlerinde ve üretimlerinde kontrollerinin sıkılaştırılması ve ardından tekel belirtileri doğurabilecek tüm uygulamaların önlenmesinden oluşmaktadır (AL-Emad, 2020).

---

<sup>25</sup> İbn Mâce, Sahih 1783

<sup>26</sup> Müslim, İmâre 19. Ayrıca bk. Ahmed İbni Hanbel, Müsned, VI, 93, 258

<sup>27</sup> Buhârî, Cum'a 11, İstikrâz 20, İtk 17, 19, Vesâyâ 9, Nikâh 81, 90, Ahkâm 1; Müslim, İmâret 20. Ayrıca bk. Ebû Dâvûd, İmâret 1, 13; Tirmizî, Cihâd 27

- **Stoklama Politikası**

Bu yöntem, devletin tekele tabi olma potansiyeli olan gerekli malları depolamak için açık ve yapılandırılmış bir strateji çerçevesinde uzun vadeli bir politika benimsemesini gerektirmektedir. Amacı, piyasada dengeyi yeniden sağlamak için gerekli iyileştirici önlemler alınana kadar, piyasada bir tekel kurulduğu bir zamanda bu malları piyasaya enjekte etmektir (AL-Emad, 2020)

- **Düzeltici Önlemler**

İslam hukuku genellikle, toplumsal çıkara zarar veren büyük ve ciddi ihlaller (yasadışı cinsel ilişkisi, yasa dışı savaş ve eşkıyalık, hırsızlık vb.) için geçerli olan cezalar - hudûd – koymaktadır. Bu cezaların asıl amacı uygulanmak değil (bu yüzden çok zor şartlar koyulmuş), asıl amaç yanlış pratiklerin olmadan önce daha baştan önlenmesidir. İslam hukuku, tekel konusunda uygulanması gereken özel cezalar belirlememiş, ancak ta'zîr adı verilen ve hakimin görüşüne göre alabileceği takdiri cezaları kanunlaştırmıştır.

Ta'zîr, bir ceza müeyyidesi olmayan, had ve kısas suçları dışında kalan, miktarı ve uygulaması yasama organına veya belli ölçüler dahilinde takdiri hakime bırakılmış Allah veya kul hakkını ihlal eden hukuka aykırı fiillerin cezasına denmektedir (Koç, 2019).

Tekel konusunda Ta'zîr uygulanabilecek cezalar şunlardır:

- **Tekeli Satmaya Zorlamak**

İslam alimleri, yasaklanmış bir tekelin ekonomiye zarar vermesi durumunda, "Zarar-ı âmmı def için zararı hâs ihtiyar olunur" (Umumun toplumun veya bir yerdeki çoğunluğun zararını def etmek için bir şahsın zarara girmesi tercih edilir<sup>28</sup>) şeklindeki fikhî kaideye göre, hakimin tekeldiyi, tekeldeki malı piyasa fiyatından satmaya zorlayabildiği konusunda ittifak etmişlerdir. Aslında, tekeldiyi malını satmaya zorlamanın sonucu olarak başına gelecek özel zarara katlanması gerekmektedir. Tekelcinin malını satmaya zorlanması ve sonucunda başına gelecek özel zarara katlanma gerekliliği, kamu menfaatini korumak ve bu pratiğinin sonucunda sıradan insanlara gelen zararı önlemek içindir (Al-Zarqa M. , 1990).

---

<sup>28</sup> Mecelle, 26. Kaide

- **Fiyatlara Müdahale**

Şer'î metinler, malın fiyatlara müdahale politikasının genel olarak caiz olmadığına işaret etmektedir ve bu metinlerin en belirginini: "Ey iman edenler! Mallarınızı, kendi aranızda anlaşmadan (doğan) bir ticaretten başka, haksız 'nedenler ve sahip oldukları' (bâtılca) yemeyin"<sup>29</sup>

Bir de meşhur hadis şöyledir:

"Enes (r.a) anlatıyor: (Medine'de) halk:

-Yâ Rasûlallah fiyatlar yükseldi, bize narh koy/koysan! dedi. Bunun üzerine Rasûlullah (s.a) şöyle buyurdu:

-Narh koyan, darlık ve bolluk getiren, rızıklandıran yalnız Allah'tır. Sizden hiçbir kimse, mal ve canına yönelik bir zulüm sebebiyle benden davacı olmayarak Allah'a kavuşmayı istemekteyim!"<sup>30</sup>

Bazı fakihler, devletin tekelleciyi malı alıp satıcıya zarar vermeyecek şekilde fiyatlara müdahale hakkının olduğunu ileri sürmüşler ve Maliki mezhebi de bu benimsenmiştir (Al-Shîrâzî, 2007). Ayrıca Uluslararası İslam Fıkıh Akademisi'nin aldığı karar şu şekildedir: "Hükümetler, suni mazeretler nedeniyle bariz piyasa ve fiyat tuzakları olduğu durumlar dışında, fiyat belirleme sürecine dahil olmamalıdır. Bu durumda devlet, bu faktörleri, kusur nedenlerini, aşırı fiyat artışlarını ve hileleri ortadan kaldırmak için yeterli araçları uygulayarak müdahale etmelidir." (International Islamic Fiqh Academy, 1988).

- **İslam Hukunun Katkıları**

Brander ve Krugman modelleri, tüm alanlarda sanayiye (Gıda endüstrileri, inşaat endüstrileri, metal endüstrileri vb) içeren endüstriyel sektöre (endüstri içi ticaret) bağlıdır. Elbette bu sanayiler, şeriat kurallarına göre tekelleciliğin esasi mallar arasındadır. Buna göre, stratejik ticaret politikasından daha sonra bütüncül bir çerçevede konuşabilmemiz için, tekelle uygulamalarına dayatılan Şeriat kurallarını dikkate alan modele gerekli özellikleri ekleyerek modelin ilk aşamasında değiştirilmesine ihtiyaç olduğu görülmektedir.

---

<sup>29</sup> Kuranı Kerim - Nisâ Suresi, 29. Ayet

<sup>30</sup> Ebû Dâvud, Büyû, 49; Tirmizî, Büyû, 73; İbn Mâce, Ticârât, 27; Dârimî, Büyû, 13; Ahmed b. Hanbel, III, 85. Tirmizî, hadisin hasen-sahih olduğunu söyler

Bu çalışma boyunca, uygulanabilecek İslami tekel karşıtı önlemlerini sonuçlandırmak için az çok ayrıntılı bir tekel tanımı ve Şeriat'ın gözünde tekel yargısı üzerine çalışılmıştır. Bununla birlikte, çağdaş gerçeklik ve modellerin kendi içinde yapılanması bağlamında, bahsettiğimiz İslami tekel karşıtı önlemlerin bazı, ekonomik gerçekliğin çağlar boyunca değişmesi ve yapı ile ilgili nedenlerle modellere uygulanabilir olmadığı görülmüştür. Bunun sebebi piyasanın, kurallarının ve sisteminin ya da modellerin genel yapılanmasına ve analitik çerçevesine uymamasıdır. Bu nedenle, yalnızca aşağıdaki önlemleri incelemekle yetinilmiştir:

- Üretim çeşitlendirmesi
- Stoklama politikası
- Tekelciyi satmaya zorlamak
- Fiyatlama müdahale politikası

- **Damping**

Brander ve Kurgman modellerinin dayandığı ikinci ana kavram damping olup, şirketlerin stratejik politikalarının dayandığı birincil bileşendir. Bu nedenle bu olgunun tam tanımını hukuki ve İslami çerçevesinde tartışmak gerekmektedir.

- **Genel Bakış**

Birçok uluslararası kuruluş damping olgusunu farklı biçimlerde tanımlamış, bu tanımlar bazı ayrıntılarda görece farklı olsa da genel olarak aynı temel anlamlarda buluşmaktadır. Amerikan yasalarına gelince, Uluslararası Ticaret İdaresi sönümlemeyi şu şekilde tanımlamıştır: "Yabancı bir üretici, Amerika Birleşik Devletleri'nde bir ürünü üreticinin menşe ülkesindeki (iç pazar) satış fiyatının altında veya üretim maliyetinden daha düşük bir fiyata sattığında damping meydana gelmektedir".<sup>31</sup>

Avrupa Komisyonu da ticari savunma araçları projesi kapsamında bunu paralel bir şekilde tanımlamıştır: "Bir şirket, bir ürünü 'normal değerinden' daha düşük bir fiyata ihraç ediyorsa damping yapıyor demektir. Bir ürünün normal değeri, o ürünün ihracatçı ülkenin iç piyasasında satıldığı zamanki kârlı fiyatı veya üretim maliyeti artı makul bir kâr olarak kabul edilir."<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> <https://enforcement.trade.gov/intro/index.html> (International Trade Administration, n.d.) Erişim Tarihi 21/11/2023

<sup>32</sup> <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/anti-dumping-duties#:~:text=Dumping%20occurs%20when%20a%20company,or%20the%20cost%20of%20production.> Erişim Tarihi 21/11/2023

Son olarak, Körfez İş birliği Konseyi tanımı: "İhracatçı ülkedeki benzer ürün için normal ticaret akışında bir ürünü Üye Devletlere normal değerinin altında ihraç etmek"<sup>33</sup>

Tüm bu tanımlar, damping sürecinde benimsenen satış fiyatının, teorik olarak normal damping türü olan ihracatçı ülkedeki fiyattan daha düşük olduğu konusunda hemfikirdir.

- **Damping Amaçları**

Kazara damping: Bu tür damping, ekonomik bunalım dönemleri, birikmiş fonların yatırılması, son kullanma tarihi dolmak üzere olan bir ürünün satılması veya hatta yeni spesifikasyonlara sahip bir ürünün tanıtılması gibi pazarlama nedenleriyle ara sıra meydana gelen ve geçici olayların bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. (Başkol, 2010)

Yıkıcı Damping: Bu tipte ise, fiyatı genellikle maliyet sınırının altına indirerek esas olarak pazardaki rakipleri vurmaya yöneliktir. Pazardaki rakiplerin en büyük payı tekelleştirmesini önlemek için saldırgan bir biçimde veya mevcut pazar payını potansiyel rakiplerden korumak için savunmacı bir biçimde gelebilmektedir. (Başkol, 2010)

- **Damping Politikasının Etkileri**

Damping, tüketicilerin ürünleri daha iyi fiyatlarla elde etmelerine ve böylece satın alma güçlerini artırmalarına izin vermenin olumlu bir yolu olarak görülebilmektedir. Ayrıca, kısa vadede ihracatçıların sektörlerini geliştirmek için dış pazarlarda daha rekabetçi olmalarını sağlayabilmektedir. Ancak, damping politikasının genel olarak ekonomi üzerinde de olumsuz etkileri olduğu yadsınamaz ve bunun asıl nedeni, piyasa yapısında yarattığı değişimdir (Başkol, 2010).

Dampingin ekonomi üzerindeki genel etkilerini sıralamak istersek şunlardan bahsedilebilir:

- Ürün kalitesine ve tüketici ihtiyaçlarını karşılama kabiliyetine dayalı adil rekabet ilkesini zedeleyip, pazar istikrarı ve refahında dengesizliğe neden olmak
- Dampinge maruz kalan tüccarların, dampinge kaşılamaya karar verirlerse, mallarını piyasadan geri çekmeye zorlayarak veya ağır mali zarara uğratarak ve dayanamadıkları takdirde piyasadan tamamen çıkararak rekabet güçlerini zayıflatmak.
- Damping piyasanın tekelleşmesine, kalkınmanın aksamasına ve dolayısıyla ekonominin durgunlaşmasına neden olursa enflasyon oranının artması

---

<sup>33</sup> <https://www.almeezan.qa/LawView.aspx?opt&LawID=5040&language=ar> Erişim Tarihi 21/11/2023

- Stratejik fiyat oyunu sonucunda toplum bireyleri arasında kin körüklemek ve piyasayı para kazanma yeri değil, ekonomik bir savaş alanına dönüştürmek (Abû Su'aylik, 2019).

#### • İslam Hukuku Çerçevesinde Damping Kavramı

Eski İslam fıkı kitaplarında, dampingin anlamı, içeriği ve hükümleri ayrıntılı olarak ele alınmış, ancak çağdaş bir terim olan "damping" kavramında bahsedilmemiştir. Çünkü bu kavram modern dönemde ortaya çıkmıştır. Ancak "Fiyatın değer kaybetmesi", "Fiyatın düşürülmesi" veya "Piyasa fiyatının altında satış" gibi terimleri kullanılmıştır. (Abû Su'aylik, 2019).

Çağdaş alimler ise, dampingin tanımına kendi görüşlerine göre (icthad) değinmişlerdir. Bunlardan bazıları şu şekildedir:

"Gerçek maliyeti düşürmeden, maliyetin altında veya piyasa fiyatının altında satış yapma uygulaması." (Al-Ghazali M. , 2007).

"Bir ürünü, başkalarının zararına olacak şekilde dış pazarda maliyetinin altında veya yerel ihraç pazarındaki fiyatın altında satmaktır" (Al-Khedhiri, 2015).

"Rakipleri yenmek ve piyasayı kontrol altına almak için emtianın büyük miktarlarda ve normal fiyatından daha düşük fiyatlarla satılmasıdır" (Fayad, 2004)

"Belirli bir malın iki farklı piyasada aynı zaman ve koşullarda aynı fiyatın altında başkalarına zarar verme kastı ile satılması işlemi" (Al-Qahtani, 2015)

İslam fıkının en önemli genel kuralları arasında, zararın meydana gelmesinden sonra giderilmesi ve oluşmasını önlemek için gerekli tedbirlerin alınmasını gerektiren "ez-zararu yuzal" (zarar izale olunur) yer almakta ve bu şeriatın temel amaçlarından biri olan "kötülüğün giderilmesi, menfaatin elde edilmesinden önceliklidir" (Def'i mefasid celb-i menafiden evlâdır) çerçevesindedir.

İslam alimleri bu zararı farklı şekillerde izah etmişlerse de mahiyeti aynıdır. Alimler zararı farklı şekillerde açıklamışlardır, fakat özü aynıdır. Bazı alimler mutlak zarar olduğunu söylemişlerdir ve bir başkaları, kişinin kardeşine eziyet etmesi ve hakkının bir kısmından onu mahrum etmesi durumudur derken, bir kısmı da bir kişiye fayda verip diğerine zarar vermesi durum olarak açıklamışlardır (Bacharat & Muhammed, 2019). Bu nedenle, damping olgusunun değerlendirilmesindeki temel faktör, zararlı olup olmadığının belirlenmesidir. Zarar belirlendikten sonra ise zararın küçük mü büyük mü

olduğunun bilinmesi gerekmektedir, çünkü âlimlere göre her olayın ayrı bir hükmü vardır.

Alimler dampinge ilişkin hükümlerini bir dizi fıkıh kaynağına dayandırdılar, bunlardan en önde geleni şu rivayettir:

"Yahya bana Malik'ten Yunus ibn Yusuf'tan Said ibn el-Musayyab'dan, Ömer ibn el-Hattab'ın pazarda kuru üzümünün bir kısmını ucuza satan Hatab ibn Ebi Baltaa'nın yanından geçtiğini anlattı. Ömer ibn el-Hattab ona, "Ya fiyatı artır ya da pazarımızdan çık" dedi."<sup>34</sup>

Bu rivayeti yorumlayan İmam Malik, El-Muvatta'da şöyle nakletmiştir: eğer bir adam piyasayı bozmak isteyip normal fiyatı düşürürse, kendisine şöyle söylendiğini görürdü: İnsanların fiyatını yakalayamayacaksa, piyasadan atılmalıdır (Shehata, 2021). Yani İmam Malik, sadece fiyatın düşürülmesini satış kurallarının ihlali olarak görmemiştir. Bir ihlal sayılabilmesi için piyasaya zarar verilmesi de şarttır.

Ayrıca Maliki mezhebinin büyük alimlerinden ve fakihlerinden biri olan Ebû Velid el-Beci (474/1081) de, bir veya küçük bir tacir grubu, fiyatlarını piyasa fiyatının altına düşürürlerse, piyasa fiyatı seviyesine yükseltilmesi emredilmesi gerektiğini nakletmiştir (Amarah, 2017).

Dolayısıyla, zararın meydana gelip gelmemesi damping ait hükümler için etmekte ana kriterdir. Ancak hüküm, ekonomi üzerindeki dampingin neden olduğu olumsuz etki seviyesi ile hala bağlıdır, çünkü alimler etki seviyesi arasında ayırım yapmışlardır. Ama aslında, bir önceki bölümde belirttiğimiz etkiler görecelidir ve her durumda bu etkilerin ciddiyet derecesine göre boyutlarını değerlendirmek gerekmektedir. Sonra, bu zararın küçük mü yoksa büyük mü olduğu konusunda konuyu genel çerçevede, iki durumda ele alınmak gerekmektedir.

#### • Dampingin Zararı Küçükse

İslam hukukunda, şeriatın belirlediği çerçeve ve kontroller çerçevesinde uygulandığı sürece, insanları alım, satım ve alışverişlerinde serbest bırakılması gerekmektedir (International Islamic Fiqh Academy, 1988). Allah (cc) Kuran'da şöyle buyurmaktadır: "Ey iman edenler! Karşılıklı rızâya dayanan ticaret dışında mallarınızı aranızda haksızlıkla yemeyin."<sup>35</sup>

<sup>34</sup> İmam Malik - Muvatta ,(453.s), Kitab'ul buy'u

<sup>35</sup> Kuranı Kerim – Nisa Suresi 29. Ayet

Damping işlemi küçük zararlarla sonuçlanırsa, önemsizdir ve bu tür dampingin olumsuz etkilerin genellikle küçük ve sınırlı bir sürede olduğundan yasaklanmış çerçevede ele alınmaz (Al-Ghariani, 2003).

Bu konuya örnek olabilecek durumlar aşağıdaki gibidir:

- Bir ürünü pazarlamak için piyasa fiyatının altında bir fiyata satmak
- Son kullanma tarihi yaklaşan bir malı tasfiye etmek maksadıyla piyasa fiyatının altında bir fiyata satmak.
- Likidite sıkıntısını telafi etmek için piyasa fiyatının altında bir fiyata satmak

#### • **Dampingin Zararı Önemliyse**

Dampingten doğan zararın büyük olduğu durum konusunda alimler ihtilaf etmişler ve bu konuda üç görüşe ayrılmışlardır (Abû Su'aylik, 2019). Bu görüşler şu şekilde özetlenebilir:

- Birinci görüşe göre, zararı büyük olsa bile, dampingin kesinlikle caiz olduğunu ve insanların istedikleri gibi alıp satmalarında serbest oldukları için bir günah yoktur (Al-Zurqani, 2003) (Ibn Qudama, 1968) (Ibn Muflih, 1997) (Ibn Hâzım, 2009).
- İkinci görüşe göre, damping caiz değildir ve dampingi yapan fiyatı piyasa fiyatına yükseltmekle edilmelidir (Al-Bajî, 1913) (Al-Zurqani, 2003) (Al-Mardawi, 2009)
- Üçüncü görüş, son iki görüş arasında bir orta yol bulmaktadır ve ithalatçı ile yerli tüccar arasında bir ayırım yapmıştır. Bu görüşte olanlar, ithalatçının damping yapmasına izin verirken, yerli tüccarlara yasaklamışlardır. Üstelik bu caizliği sadece buğday ve arpada sınırlayan âlimler de bulunmaktadır (Al-Bajî, 1913).

#### • **İslam Hukuku Açısından Değerlendirme**

#### • **Brander ve Krugman Modellerindeki Damping Hükümü**

Brander ve Krugman modellerinde benimsenen damping türü, yabancı uzun vadeli yıkıcı damping türüne çok yakındır. Analizlerimize göre, dampingin neden olduğu belirsiz etkiler (Refahı artırma ya da azaltma sorunu, teknolojik gelişmeyi yavaşlatması, devlet müdahalenin durumunda), ülkeden ülkeye değişebilir ve piyasa yapısı, ekonomik sistemi ve diğer faktörlere göre farklılık göstermektedir. Bu nedenle, tüm ülkeler ve pazarlar için geçerli olan tek bir hükmün uygulanması mümkün değildir.

Bunun için özet olarak, bir piyasada dampingin zararının hafif olması halinde, Brander ve Krugman modelinin sunduğu avantajlardan faydalanabilmek için o dampingin caiz

olduğunu söyleyen âlimlerin görüşleri kanaatimizce uygundur. Zarar büyükse, âlimlerin ikinci görüşü daha uygundur: fiyatın piyasa fiyatı düzeyine yükseltilmesi gerekmektedir.

- **Piyasa Vizyonu**

İslam hukuku, piyasayı tüccarlar arasında fiyat savaşı haline getirmeyi tercih etmez. Bunun yerine piyasayı dürüstlük, bütünlük, sahtekarlık, hile ve yanlıştan kaçınma gibi bir dizi ahlaki ilkeye dayalı zenginlik ve katma değerler yaratma yeri olmaya teşvik etmektedir. Daha ziyade, tüketici ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamaya çalışan bir kalkınma politikasına dayalı gerçek bir rekabet gücü oluşturmayı amaçlamaktadır. Ancak bu damping modeli, yalnızca kısa vadeli çıkarlar sağlayan stratejik bir fiyatlama müdahale oyunudur ve yeni endüstrilerin pazara girmesini zorlaştırarak teknolojik ve endüstriyel gelişme sürecini de engellemektedir.

- **İthalat Kuralları**

Krugman modelinde, piyasanın ihtiyaç duymadığı ürünlerin ithal edilmesinden kaynaklanan israftan ve buna neden olan aşırı nakliye giderlerinden ve bunların nispeten yüksek olması halinde kamu refahına nasıl zarar verdiğinden bahsetmiştir. Aslında şariat, ticari mübadele edilen ürünlerle ilgili olarak ticaret değişim sisteminde belirli önceliklerin takip edilmesini önermektedir. Buna göre İmam Al Şatibi, mal ticaretinde benimsenecek önceliklerin, malların icaplarının, ihtiyaçların daha sonra lükslerin kademeli olarak ve önemlerine göre düzenlenmesinin temellerini atmıştır (Al-Şatibi, 2007). İbn Haldun da bu noktaya değinmiş ve ticaret sisteminin gelişmesi ve refahının en büyük nedenlerinden birinin, toplumun ihtiyaç duyduğu ve ülkede kıt olan malları ithal etmek olduğunu söylemiştir (İbn Haldun, 2004). Dolayısıyla bu durumda İslam hukuku hükümlerinin Krugman'ın görüşleriyle benzeştiği söylenebilir. Nakliye maliyetlerinin nispeten düşük olması ve dolayısıyla endüstri içi ticaretin refah üzerinde olumlu bir çeşitlilik etkisi olması durumunda bile, gelen ithal edilen ürünler pazardaki eksik bir ihtiyacı karşılayabilir ve böylece bu analiz çerçevesine girmektedir.

## 1.9. Tekelci Rekabet Modellerinin Analizi: Lancaster (1981) ve Krugman (1983) Modelleri

### 1.9.1. Tekelci Rekabet

Ülkeler arasındaki uluslararası ticaretin gerçeklerini olabildiğince açıklayabilmek için, geleneksel liberal teoriler önce uzmanlaşma tarafına, ardından ikinci bir aşamada faktör donanımlarına odaklanmıştır. Yoğun ekonomik ve teknolojik değişimlerin yaşandığı bir dünyada uluslararası ticarete ilişkin bu modellerin somut açıklamalar veremediklerini sonradan kanıtlamıştır. Uluslar arasındaki ticari değişim akışlarının analizi, daha sonra, farklılaştırılmış olarak adlandırılan homojen olmayan ürünlere dayalı bir çapraz değişim türünü tespit edebilmiştir. Bu, daha sonra **tekelci rekabet** adı verilen yeni bir rekabet türünden bahsetmeye yol açmıştır. (Benassy, 1991)

Tekelci rekabet, rekabetin aynı sektördeki çok sayıda şirket tarafından algılandığı bir piyasa yapısı durumudur. Bu nedenle, bir dizi ilkeye dayanan eksik bir rekabet (Imperfect Competition) türüdür (Benassy, 1991):

- Ürünler farklılaştırılması
- Fiyatları firmaların kendileri belirlemektedir
- Çok sayıda satıcı ve firma, fiyatlama politikalarının rakipleri üzerindeki etkilerini dikkate almamaktadır.
- Kâr sıfıra eşit olana kadar sektörde giriş ve çıkış serbesttir.

Tekelci rekabette, firmalar kısa vadede kar elde ederler, bu da uzun vadede kar sıfıra yaklaştıkça kadar yeni rakipleri piyasaya girmeye teşvik etmektedir. Çok sayıda firma, her firmanın kendi ürün çeşidi üzerinde tekele sahip olduğu ve fiyatını kontrol ettiği çok sayıda çeşit yaratmaktadır. Sonuç olarak her firmanın bir pazar payı vardır ve firmalar arasında herhangi bir anlaşma (Kartel) mümkün değildir. Tekelci rekabette yenilik ve geliştirme faaliyetleri vazgeçilmez bir unsurdur. Her firma, hedef pazarına uygun ürün çeşitlerinin geliştirilmesine ve pazarlanmasına yatırım yapmaktadır. Dolayısıyla rekabetin doğası kalite, fiyat ve pazarlamaya dayalıdır (Benassy, 1991).

Tekelci rekabet, çağdaş uluslararası ticareti açıklamaya en uygun rekabet türüdür. Günümüzde hemen hemen tüm endüstriyel ve teknolojik sektörlerde algılanmaktadır.

### **1.9.2. Tekelci Rekabet: Şeri Vizyonu**

Daha önce, İslam'ın tekele bakışı biraz detaylı anlatılıp onun hangi durumlarda haram ve caiz olduğunu açıklamıştık. Bununla birlikte, mesele, tekelci rekabet durumunda, mutlak tekelden ve önceki bölümde ele aldığımız oligopolden farklıdır. Bu konuda yapılan en doğru fıkıh analizlerinden biri, Dr. Ahmad Al-Zarka'nın tekelci rekabet konusundaki uygun İslami pozisyona ilişkin açıklamasında yaptığı analizdir (Zarka, 2006).

Öncelikle Dr. Ahmad Al-Zarka, İslam alimlerinin temel ürünlerde tekeli olmadığını konusunda ittifak etmesi nedeniyle, zaruri olmayan tüm ürünlerin Şeriat tarafından yasaklanan tekelden çıkarılmasının mümkün olduğuna inanmakta ve burada kastedilen temel ihtiyaç sayılmayan ürünlerdir. Aslında, tekelci rekabette, mallar satın alınıp piyasadan alıkonulmaz, bunun yerine olabilecek en büyük şey, şirketlerin üretimlerini azaltarak, depolama oranlarını artırarak veya diğer durumlarda yüksek bir fiyata olmadıkça satıştan kaçınarak ürünlerini piyasadan çekmesidir. Ancak böyle pratikler, yasaklanan tekeli kapsamına girmez ve bunun belirli nedenleri vardır. Çünkü yasak tekeli, belirttiğimiz gibi fiyatların yükselmesine ve toplumsal çıkarların olumsuz etkilenmesine neden olan türdür. Ancak tekeli rekabette her ürün çeşidinde, tüketicinin ihtiyacını benzer özelliklere sahip ürünlerden bulmasını sağlayan yakın alternatif ürün çeşitleri vardır (Lancaster modelinde göreceğimiz gibi). Daha önce de belirttiğimiz gibi, piyasada ürün çeşitlerinin çok olduğunu bilerek, bir çeşidin fiyatını yükseltmek, bu ürün çeşidi setinin fiyatında genel bir artışa yol açmayacağından, caiz olmayan tekeli kapsamına girmemektedir. Bu nedenle, bu tür bir piyasa yapısı caizdir (Zarka, 2006).

Dr. Ahmed Al-Zarka, bu tür bir rekabetin İslam devletinin büyük şehirlerinde marangozluk, demircilik, eğitim ve diğer alanlarda var olmamasının düşünülemeyeceğini doğrulayarak, görüşünü tarihsel bağlamla da desteklemektedir. (Zarka, 2006).

### **1.9.3. Lancaster Modeli (1981)**

#### **1.9.3.1. Ana Kavramı**

Lancaster modeli temel olarak ürünlerin özelliklerine göre sınıflandırılmasına dayanmaktadır. Aynı özelliklere sahip olan iki ürün aynı sınıfa ait kabul edilmektedir. Buradaki farklılaşmanın yatay olduğu söylenir çünkü kaliteyle değil, özelliklerin birleşimiyle ilgilidir. Tüketici, Lancaster'ın da belirttiği gibi her üründe en çok tercih

ettiği ürün çeşidinin özelliklerinden arar ve onu elde etmek için azami fiyatı ödemeye hazırdır. Bununla birlikte, mevcut ürün çeşitleri eşdeğer ikameler değildir ve bu nedenle tüketicilerin çoğunluğu için ideal ürün çeşidini bulmak zordur, bu da onların ideal ürün çeşidine en yakın ürün çeşidi hedeflemelerine yol açmaktadır. (Lancaster K. , 1980)

Kapalı ekonomide sosyal denge şu şekilde belirlenmektedir: Çeşit sayısının artması tüketiciler için daha geniş bir seçenek anlamına gelirken aynı zamanda firmaların üretimlerinin azalması birim üretim maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır. Böylece, dengede kar sıfır olacak ve yeni pazara girecek firma zarar görecektir. Lancaster, "Tam Tekelci Rekabet" olarak adlandırılan bir piyasa yapısını "Tam rekabet piyasası"ndan daha iyi olarak görmektedir ve bu yapı 4 özellik etrafında özetlenmektedir (Siroen, 1988):

- Her çeşit sadece bir firma tarafından üretilmektedir.
- Üretilen çeşitler birbirinden eşit uzaklıkta yer almaktadır.
- Tüm mallar aynı pazar payına sahiptir
- Tüm mallar aynı miktarda üretilir ve aynı fiyattan sunulmaktadır.

Lancaster modelinde, iki özdeş ulusun benzer çeşitleri aynı üretim maliyetleriyle ürettiği kapalı ekonomi durumundan, açıldıktan sonra farklı bir dengeye geçiyoruz. Nitekim daha önceki bölümlerde de belirttiğimiz gibi bir çeşit ancak tek bir firma tarafından üretilabilir ve dış ticaret sonra başlangıçtaki firmalar ortadan kalkacaktır (Her çeşide sadece bir firma kalacaktır). Sonraki aşamada maliyetlerde bir azalma ve ölçekte bir kazanç sağlayacak olan, kalan her firmanın pazar payında bir artış görecektir. Üretim maliyetindeki bu düşüş, yeni firmaları bu potansiyel kârdan pay almak için pazara girmeye teşvik edecektir. Tüketici bu aşamada kalan firmaların üretiminin ikiye katlanması nedeniyle kapalı ekonomide olduğu gibi aynı çeşitlerden yararlanmaya devam edecek ve üretim maliyetlerinin düşmesi nedeniyle daha düşük fiyatlardan da yararlanacaktır. Son olarak, bu süreç yeni rakiplerin piyasaya girmesi, ölçek kazanımlarının azalması ve üretim maliyetlerinin yeniden artması ile sona ermektedir. Bununla birlikte, firmalar kapalı ekonomiden daha yüksek bir üretim seviyesini korurlar ve bu nedenle birim maliyetleri düşürürler. Son olarak, tüketici kapalı ekonomi duruma göre daha geniş bir çeşit seçeneğinden ve daha düşük bir fiyattan faydalanacaktır (Siroen, 1988). Lancaster, bu sürecin etkilerini sayısal bir uygulama örneğinde özetlemektedir:

|                        | Kapalı ekonomi | Geçici Serbest<br>Ticareti | Nihai Serbest<br>Ticareti |
|------------------------|----------------|----------------------------|---------------------------|
| Fiyat                  | 100            | 100                        | 93,3                      |
| Ürün sayısı            | 100            | 100                        | 159,7                     |
| Yerli firma sayısı     | 100            | 50                         | 79,9                      |
| Firmaya göre<br>üretim | 100            | 200                        | 138,4                     |
| Kâr fazlası            | 0              | 101                        | 0                         |

**Tablo 1:** Lancaster Modelinde Uluslararası Ticaretin Etkileri

**Kaynak:** (Lancaster K. , 1985)

### 1.9.3.2. Şeri Çerçevesi

Lancaster modelini Şariat çerçevesinde inceleyebilmek için öncelikle İslam hukuku modelinin dayandığı temel kavramlara ve ayrıca tekeli rekabete bakış açısını görmek önemlidir.

#### 1.9.3.2.1. Ürün Farklılaştırması

Ürün farklılaştırması, tekeli rekabetin temel varsayımlarından biridir. Bu tür pazar bağlamında, ürünlerin homojen olmadığı (farklılaştırılmış) söylenmektedir. Her firma rakibinden farklı bir çeşit üretir ve bu da her çeşidin diğerine göre farklı bir fiyatı olduğunu söyleme eğilimindedir (Grubel & Lloyd, 1975).

İslam fikhının ana kurullarından biri, "def-i mefasid celbi menafiden evladır" şeklindedir (kötülüğün giderilmesi, menfaatin elde edilmesinden önceliklidir). Ürün farklılaştırmanın yeni çeşitler ekleyerek pazara fayda sağladığına şüphe yoktur. Ayrıca, ürün kalitesi arttırılırsa müşteri memnuniyeti de artmaktadır. Müşteri, ihtiyaçlarına göre yeni çeşitlerin üretildiği takdirde müşteri birçok seçenekten faydalanma avantajına sahip olacaktır (Ahmad & Rahman, 2015). Bu ürün farklılaştırmasının gerçek olması şartıyla, farklı bir ürün için belirli farklı bir fiyat uygulanması kesinlikle kabul edilebilmektedir. İslam'da bir ürün farklılaştırması gerçek olmalı, İslami Şariat kurallarına uymalı ve farklı müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayan gerçek bir özelliğe dayalı olmalı ve sahte veya aldatici olmamalıdır, peygamber (s.a.v.) "Bizi aldatan bizlerden değildir"<sup>36</sup>. Peygamber (s.a.v.) ticari işlemlerde şeffaflığı temel bir ilke haline getirdiğinden, bu hadisten

<sup>36</sup> Müslim, İmân, 164

İslam'daki başka bir farklılaşma biçimini de anlaşılabilmektedir. Peygamber(s.a.v.), ürünündeki kusurları hiçbir şeyi gizlemeden tüm müşterilerine anlatmak gibi bir ahlak ilkesine sahipti ve bunu İslami pazarın ana unsuru haline getirdi "Peygamber (s.a.v.) şöyle dedi: "Alıcı ve satıcı ayrılmadıkça muhayyerdirler. Dürüst davranır, gerçeği açıklarlarsa satışları bereketlenir. Ama gerçeği saklar ve yalan söylerlerse satışlarından bereket kaldırılır"<sup>37</sup>. Bu da ürün kalitesini olumlu yönde etkilemelidir (Pitchay, 2012).

#### **1.9.3.2.2. Daha Düşük Maliyetler Nedeniyle Fiyat İndirimi**

Lancaster modelinde de belirttiğimiz gibi ticari açıklık sonrasında kalan firmaların üretimi iki katına çıkacak ve bu da maliyetlerin düşmesi sayesinde ölçek kazanımı ve dolayısıyla potansiyel karların ortaya çıkması ile yeni firmaları yeni çeşitlerle teşvik edecektir (Siroën, 1988).

Oligopolistik rekabette maruz kaldığımızın aksine, bu özel modelde ürünün değerini belirleyen, üretim maliyetleridir. Bu, İslam hukukunun özünde bulunur. İslam'da fiyat arz ve talep kanununa tabi olduğu gibi, imalât değerine de tabidir.

Uluslararası ticaret araştırmalarıyla ilgilenen 12. yüzyıl İslam iktisatçılarından biri de Hz. Abu al-Faḍl Ja'far ibn 'Alī al-Dimashqī, "her ürün için ortalama bir değer olduğunu ve dış ticaret ölçeğinde mübadele edilen ürünler arasındaki farkın üretim maliyetleri arasındaki farktan kaynaklandığını" söylemiştir. Aynı şekilde al-Dimashqī "Yemen'de bir tarım ürününün Mağrip'te aynı fiyata sahip olmadığını" belirtmiştir. Doğudaki mercanın fiyatı batıdakinden farklıdır çünkü mineraller bir tarafta diğerine göre boldur. Ya da bir zanaat ürününün iki farklı bölgede iki farklı fiyatı da olabilir çünkü bu zanaattaki bilgi bir bölgede diğerine göre çok fazladır. (Ghaith, 2014).

#### **1.9.3.2.3. Tam Tekelci Rekabette Piyasa Şeffaflığı**

Lancaster'e göre tam bir tekelci rekabet, tüm firmaların ve tüm tüketicilerin, spesifikasyon seçimi, gizli anlaşmanın olmaması ve etkin serbest giriş gibi tamamen esnek koşullar altında mükemmel bir şekilde bilgilendirildiği bir durumdur (Lancaster K. , 1980).

Allah Kur'an-ı Kerim'de Muttaffifin Suresi'nde şöyle buyurmaktadır:

---

<sup>37</sup> Buhârî, Büyû 19; Ebû Dâvud, Büyû' 51; Tirmizî, Büyû' 26

"Ölçüde ve tartıda hile yapanların vay haline! Onlar insanlardan (bir şey) ölçüp aldıkları zaman, tam ölçerler."<sup>38</sup>

Peygamber (s.a.v.) şöyle dedi: "Alıcı ve satıcı ayrılmadıkça muhayyerdirler. Dürüst davranır, gerçeği açıklarlarsa satışları bereketlenir. Ama gerçeği saklar ve yalan söylerlerse satışlarından bereket kaldırılır."<sup>39</sup>

Ayrıca Ebu Hureyre (r.a.)'nin doğrudan doğruya Allah'ın Resulü'nden (s.a.v.) rivayet ettiği bir hadiste şöyle buyurulmuştur: Resûlullah (s.a.v) pazarda bir buğday sergisine uğradı. Elini buğday yığınının içine daldırdı, parmakları ıslandı. Bunun üzerine satıcıya:

– "Ey zâhîreci! Bu ıslaklık nedir?" buyurdu. Adam:

– Ey Allah'ın Resûlü! Yağmur ıslattı, dedi.

Resûl-i Ekrem:

– "İnsanların görüp aldanmaması için o ıslak kısmı ekinin üstüne çıkarsaydın ya! Kim bizi aldatırsa, bizden değildir" buyurdu<sup>40</sup>

Bu hadislerle göre İmam Gazali, piyasanın şeffaf olabilmesi için dört şart belirlemiştir. Bunlar (Al-Ghazali A. H., 2023):

- 1- Ürünü sahip olmadığı özelliklerle tanımlamamak
- 2- Malın kusur ve eksikliklerinin açıklanması
- 3- Alıcının satın almaktan kaçınmasına yol açsa bile, emtianın gerçek fiyatının açıklanması (Al-Ghazali A. H., 2023)

İslam'ın talep ettiği bu şeffaflık, temel olarak bilgiye bedelsiz veya en kötü ihtimalde düşük maliyetlerle ücretsiz erişimi amaçlamaktadır. Lancaster Tam Tekelci Rekabet modelinin aradığı da tam olarak budur. Bilgiye erişim kolaylığı, yolsuzlukla mücadeleye katkıda bulunur ve mali ve ekonomik işlemlerde dolandırıcılığı ortadan kaldırmaktadır

#### **1.9.3.2.4. Serbest Ticaretten Sonraki Denge**

Aslında, bu mübadele anlayışı, mübadelenin niteliğini ve seviyesini tahmin etmeyi mümkün kılıyorsa, her ülkede hangi spesifik ürün çeşidinin üretileceğini tahmin etmez ve ortadan kalkması gereken firmaları tespit edilemez (Lancaster K., 1980). Bu aslında bizi iki temel analiz noktasına getiriyor:

- Önceliklendirme sisteminin olmaması

<sup>38</sup> Kuranı Kerim - Muttaffifîn Suresi 1-6. Ayet

<sup>39</sup> Buhârî, Büyû 19; Ebû Dâvud, Büyû 51; Tirmizî, Büyû 26

<sup>40</sup> Müslim, İmân 164

- Yerel firmaların ve sosyal ekonomik refahın korunması

Aslında, modelin her ülkede hangi malın üretileceğini tanımlayamaması, mübadelenin her ülkenin ihtiyaçlarını dikkate alan bir öncelik sırasını takip etmediğini anlama eğilimindedir. Dış ticarete İmam Al Şatibi, ürün mübadelesinin önceliklere göre dikkate alınması gerektiğini, başta zaruretler, sonra ihtiyaçlar ve son olarak lükslerden olduğunu söylemiştir. Bu tür bir önceliklendirme, servetin ve israfın tükenmesini önler ve pazarın ihtiyaçlarını en uygun şekilde karşılar. İslam, nicelikten çok nitelik yönüne önem vermiştir ve devlet, açık politikalar aracılığıyla, kamu yararını korumak amacıyla, imalatçıları belirli bir sanayi türüne girmeye zorlayabilmektedir (Ghaith, 2014).

Yerli firmaları yabancı ürünlerin istilasından koruma konusuna gelince, bu tartışma konusudur. İslami yaklaşımda dış ticaretin şartlarından biri, devletin yerli firmaları yabancı ürünlerden korumaya çalışmasıdır (Muqdadı, 1987). Ancak aynı zamanda, Lancaster modelinde yerel pazara yabancı ürünlerin girmesi ve yerel firmaların dışlanması, bir bütün olarak ekonomi için genel faydalar sağlamaktadır.

Bu avantajlardan (düşük fiyatlar, yeni özelliklere sahip ürünler, firmaların daha yüksek verimlilik) yararlanabilmesi için yerel firmaların dışlanmasına katlanılabilir mi, yoksa tüm bunlar ülkelerin yerel firmalarının zarar görmesine ve piyasadan dışlanmasına izin verilmez? Bu konudaki görüşlerin en doğrusu, dış mübadele gerçekleşmesi ve şirketlerin dışlanmasını ve sunulan avantajlardan yararlanmasıdır. Bu, spesifik sebeplerden dolayı:

- Şirketlerin dışlanması, ürünlerin özelliklerine dayalı adil ve serbest rekabet sonucunda meydana gelmiştir.

- İslam'da devletin, bir bütün olarak ekonomi üzerinde yaratabileceği olumsuz etkilerden dolayı, şirketlerini yabancı ürünlerden koruması gerektiği doğrudur, ancak bu tür mübadelenin tüketiciye, şirketlere ve genel olarak yerel ekonomiye fayda sağlayan önemli ekonomik faydaları vardır.

- Ülkeler arasındaki gelişmişlik ve refah dengesizliğini azaltmak için günümüz ülkelerinin mümkün olan en geniş sayıda özellikteki en büyük sanayi ürünleri grubundan mümkün olduğunca faydalanmaları gerekmektedir.

Ancak ekonominin ihtiyaç durumundayken servetin israfını önlemek için Al Şatibi'nin koşullarının da uygulanması gerekmektedir.

#### **1.9.4. Krugman (1983) Modeli**

##### **1.9.4.1. Ana Kavram**

Tıpkı Lancaster modelinde olduğu gibi, Krugman modeli de kapalı bir ekonomi çerçevesinde bir başlangıç denge modelinin gözlemlenmesinden başlamaktadır. Ancak iki model arasındaki temel fark, ürünler arasındaki ikamenin doğasında yatmaktadır. Aynı zevk ve teknolojiye sahip iki ülke için, ürünler eşdeğer ikame niteliğindedir ve şirket, farklılaşma düzeyi açısından rakipleri karşısında kendisini konumlandırmaz, her türlü ürün çeşidi üretmek karını maksimize edebilir ve bir çeşit sadece bir firma tarafından üretilir (Krugman P. , 1983).

Dolayısıyla rekabet, ürün çeşitlerinin özelliklerine ve farklılaşma derecelerine göre değil, fiyatlara göre gerçekleştirilir. Böylece, ticari açıklıktan sonra, şirketler, üretimlerinin ikiye katlandığını algılamazlar ve bu nedenle ne ölçek kazancından ne de geçici kârdan fayda sağlarlar. Bununla birlikte, yeni yabancı çeşitler, tüketicinin aynı fiyatla daha geniş çeşit seçeneklerinden yararlanmasına olanak tanımaktadır (Krugman P. , 1983).

##### **1.9.4.2. Şeri Vizyonu**

Ticari açılmadan önce her ülke diğer ülkeninkinden farklı ürün çeşitleri üretiyor, bu da daha önce olmayan ürün çeşitlerinden tüm ülkelerin yararlanmasını sağlamaktadır. Peygamber (s.a.v) bu tür alışverişi teşvik etmiş ve şöyle demiştir: "Mal getirene rızık verilir, fakat fiyatı yükselene kadar elinde malı tutana lanet edilir."<sup>41</sup> Anlamı, piyasada bulunmayan yeni ürünleri insanların faydalanması için getiren herkesin rızıkına kavuşacağıdır.

Bir önceki modelin aksine her ülke diğer ülkeden farklı ürünler ürettiği için yerli firmaların yabancı rakiplerinden korunması konusu gündeme gelmektedir ve dolayısıyla bu konuda şeriat açısından bir sorun yoktur. Ancak aynı sorun bu modelde de var, belli bir çeşidin doğası ve öncelik derecesi hala bilinmemektedir. Çözüm önceki modelde olduğu gibi aynı kalmaktadır, bu da bu modeldeki alışverişi daha önce bahsettiğimiz Al-Şatibi'nin koşullarına göre yönlendirmek, böylece alışverişin doğası belirlenebilir. Değişim, tüketicilere tüketemeyecekleri yeni ürünler sağlar, bu ürünlere ihtiyaç

---

<sup>41</sup> İbn Mace (2153)

duyulmayabilir ve bu nedenle tüketilmeleri gerekmebilir. Ancak Al Şatibi'nin yaklaşımı uygulanırsa, bu mübadeleyi doğru yaklaşıma yönlendirecektir.

## **1.10. İslami Uluslararası Ticaret: Yeni Teorik Temeller**

### **1.10.1. Bağlam**

Oligopolcü ve tekolci rekabet modellerinin analizinden sonra, temel ekonomik sonuçları birbirine bağlayan ve ayrıca bunları Şeriat vizyonuna uygulayarak belirli sayıda katkılar sunmaya çalıştık. Okuyucu bu katkılarının içerik itibariyle ikiye ayrıldığını fark edebilir. Bunlar, hem piyasanın Şeriat hükümlerine aykırı uygulamalardan korunmasına ilişkin düzenleyici kurallar hem de Şeriat hükümleri çerçevesinde ve dış ticaret ışığında pazarın gelişmesinde belirli teorik ve yapısal temellere temas eden kurallardır.

- **Pazarı geliştiren kurallar:**

- Ürün farklılaştırması
- Optimal bir pazar yapısı olarak tam tekolci rekabet teşvik edilmesi
- Ticari değişim modelinde, Al-Şatibi koşullarının dikkate alınması

- **Pazarı koruyan kurallar:**

- Potansiyel tekolci ihlallerinin zararlı etkilerinden piyasanın korunması gerekmektedir.
- İthalat-İhracat işlemleri Şeriat kurallarına uyması gerekmektedir

### **1.10.2. Modelin Pazarı Geliştiren Kuralları**

#### **1.10.2.1. Ana Kavram**

Yeni Uluslararası Ticaret Teorisinin çalışmaları ve modelleri üzerine daha önce yapılan analizlerden çıkarılan ve Şeriat kuralları tarafından desteklenen katkılar, aslında tek genel bir fikir etrafında dönmektedir: Ticari mübadele için İmam Al Şatibi tarafından belirlenen koşullara dikkate alarak Lancaster anlamında tam rekabetçi tekolci piyasaların hazırlanması.

#### **1.10.2.2. Oligopolistik Rekabet, Tekolci Rekabet Ve Ürün Farklılaştırması**

Modelleri inceleyince, bu kavramların her birine ayrı ayrı tartmıştık ve İslam hukuku açısından caizlik çerçevesinde oligopol pazarın veya oligopolistik rekabetin girebilmesi için gerekli koşulları belirlemekle yetinmiştik ve sonuç olarak tekolci rekabetin caiz

olduğu görüşüne vardık. İslami dış ticaret modeli açısından hangisinin en uygun olduğunu seçebilmek için hangisinin kamu yararına ve İslami Şeriat hükümlerine daha uygun olduğunu incelemek gerekmektedir.

Bu pazar yapılarının her ikisi de, özellikle endüstriyel alanla ilgili olarak, küresel pazarlarda en yaygın olanlardır. Bununla birlikte, bu iki yapıya Şeriat çerçevesinde belirli koşullar altında izin verilse de, Lancaster ve Şeriat kaynaklarına göre en uygun rekabet yapısı olan tam tekелci rekabetin tercih edilmesi gerektiğine dikkat edilmelidir. Bunun birkaç nedeni var. Bunun temeli, Şeriat çerçevesinde belirli koşullar altında oligopole izin verilse bile piyasa yapısı olarak kısır kalmasıdır. Yani daha çeşitlendirilmiş ve gelişmiş bir pazar için ürünlerin çeşitlendirilmesini teşvik etmeyip aynı zamanda halkın bir kısmının zenginliğini kısıtlayıp girişimciliği öldürüp daha uygun fiyatlar için yeni rakiplerin girişini zorlaştırmaktadır. Bu yüzden caizlik çerçevesinde, oligopol bir kamu yasasıyla korunmasa bile gerçekte piyasaya dayattığı yasayla korunmaktadır. Böylece, çeşitlerin kısıtlandığı ve pazarların çeşitlendirilmediği oligopolistik pazarların arasında uluslararası ticaret çok sınırlı olup fiyatlar da nispeten yüksek olacaktır. Bu nedenle uluslararası pazarlar yeni çeşitlerden ya da en karlı fiyatlardan yararlanamayacaktır ve bu bağlamda ihtiyaç duyulan ürünlerin kıtlığı kaçınılmaz bir neticedir. Bu kartellerin kontrolündeki bazı az gelişmiş ülkelerin pazarlarında çok iyi algılanmaktadır.

Öte yandan Şeriatın tekелci rekabete ilişkin direktif çerçevesinden daha önce bahsetmiştik. Belli alimler tarafından açıklanmış olan caizlik çerçevesinin sebepleri Lancaster'ın bu pazar yapısına ilişkin görüşüne mükemmel bir şekilde uymaktadır (ürün çeşitlendirilmesi, maliyetlerin ve fiyatların azaltılması ve piyasa şeffaflığı). Tüm bu bileşenler, tekелci rekabeti, uluslararası ticaretin İslami modellemesi için ideal pazar yapısı haline getirmektedir.

Geçen kısımlarda belirttiğimiz gibi, İslam'da bir ürün çeşitlendirmesi gerçek olmalı, İslami Şeriat kurallarına uymalı ve farklı müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayan gerçek bir özelliğe dayalı olmalıdır. Bu, iyi yönlendirilmiş bir politika ve stratejiler gerektirmektedir.

Genel olarak çeşitlendirme, teknolojik bir gecikmeyi yakalamayı, riskleri dağıtmayı, fazla üretim kapasitesini kullanmayı ve karları yeniden yatırmayı amaçlamaktadır (Ansoff, 1957).

### 1.10.2.3. Al Şatibi Öncelik İlkesi

Bir önceki konunun devamı olarak, İmam Al Şatibi ve onunla aynı fikirde olan diğer alimlerin benimsediği prensip, tekelci rekabet piyasasına dayalı dış ticarete önemli rol oynamaktadır.

Öncelik ilkesi, İslami dış ticarete en önemli ilkelerden biridir. İster İslam ülkeleri kendi aralarında, ister dış politikalarını dış pazarlarla belirleme düzeyinde olsun, ithalat ve ihracatta İmam Al Şatibi'nin koyduğu şartlara göre öncelikler ilkesine uymak gerekmektedir: önce zaruretlar, sonra ihtiyaçlar ve son olarak lüksler (Al-Şatibi, 2007).

Pek çok alim bu hususta İmam Şatibi ile hemfikirdir. Bazı alimler tasnif konusunda farklı görüşlere sahip olmalarına rağmen prensipte farklılık göstermemişlerdir. Örneğin, İbn Haldun, malları sadece zaruret ve lüks olmak üzere iki kategoriye ayırmıştır ve fiyatların bu malların değerinden, yani üretim sürecinde harcanan emekten kaynaklandığını düşünmüştür (İbn Haldun, 2004).

Bu tür politikalar temel olarak piyasada yeterli miktarda bulunan ürünlerin ithal edilmemesini, piyasada arz sıkıntısı yaşayan malzemelerin ihraç edilmemesini, ithalat ve ihracat politikalarının uzun vadeli ekonomik ve sosyal kazanımlar sağlamaya ve küresel krizlerden etkilenmemek için ithalat kaynaklarının çeşitlendirilmesine yöneliktir. Talebin olduğu çeşitleri ithal etmek aynı zamanda tüketimi artırarak GSYİH'nın artmasına da katkıda bulunur.

Bu prensibi, tekelci rekabet piyasasının Lancaster yaklaşımına bağımlılığına ilişkin önceki prensiple ilişkilendirirsek, Lancaster'ın yaklaşımının yeni bir analitik çerçevede geniş çapta geliştirilebileceği görülebilmektedir. Aslında, ticari açıklıktan sonra Al Şatibi prensibini uygulayarak tüketici sadece yeni ürün çeşitlerinden değil, öncelik derecesine göre **ihtiyaç duyduğu** çeşitlerden de daha düşük fiyatlarla yararlanabilecektir.

Sonuç olarak, farklı ürünlerin düşük fiyatlarla ve ihtiyaç derecesine göre uluslararası ticaret çerçevesinde pazarlar daha uyumlu hale gelecektir.

### 1.10.3. Modelin Koruyucu Kuralları

#### 1.10.3.1. Ana Aktör Olarak Devlet

Şeriat açısından bakıldığında, İslam'da devletin ekonominin yapılanmasında temel bir rolü vardır. Devletin gerçekleştirmeye çalıştığı bir dizi ekonomik işlev vardır bunlardan,

arazinin yeniden inşası ve imar, kamu ve gerekli malları sağlamak, asgari düzeyde yeterlilik ve ekonomik istikrarı sağlamak için uygun politikalar belirlemek, zekatı toplayarak ve doğru yerde harcanmasını sağlayarak toplumsal dayanışmayı sağlamaktır (Siddiq, 1994). Tüm bu politikalar, toplumun istikrar ve refahının güvence altına alınması amacıyla devlet tarafından alınan koruyucu tedbirler çerçevesinde yer almaktadır.

Aynı şekilde, modellerin fıkhi analizinden çıkardığımız önlemlerin esas olarak devlet tarafından uygulanması gerekmektedir. Devletin rolü neredeyse tüm modellerde nispeten ihmal edilmektedir. Bu nedenle bundan sonraki bölümde geliştirilecek tüm önlemlerin baş aktörü devlet olacaktır.

#### **1.10.3.2. Fiyatlara Müdahale Politikası**

Brander ve Krugman modelinde fiyatlara müdahale politikasının görünürde tekel ya da damping durumunda uygulanması gereken meşru çözümlerden biri olduğu sonucuna vardık. Bu hususta bir grup alimin, gerekmesi durumunda fiyatlara müdahelenin caiz olduğu yönündeki görüşüne dayandık. Lancaster anlamında tekeli rekabet ve Al Şatibi koşulları bağlamında piyasa, az önce belirttiğimiz ideal ticari mübadele sürecine zarar veren tekeli uygulamaları ve damping fiyat politikalarını algılayabilmektedir.

İlk olarak, belirli koşullar altında, her çeşit sahibi, belirli uzun vadeli koşullarda (yani, ticari açıklıktan sonra her çeşit yalnızca bir tek firma tarafından üretildiğinden), tekeli rekabet çerçevesinde, herhangi bir kısıtlama olmaksızın fiyatı artırabilir. Böylece, ticaret, açıklık öncesi olduğu gibi artık en iyi fiyatlarla yapılamayacaktır. Üstelik, temel ihtiyaç maddelerinin fiyatlarının ithalatçı ülkelerin mali kapasitesini aşması durumunda Al Şatibi'nin koşulları artık uygulanamayacaktır.

İşte o zaman fiyatlara müdahale politikası bu ihlalleri kontrol altına almak için müdahale etmektedir. Elbette ki bu caizlik kapsamına girmektedir, çünkü fiyatlara müdahale hem piyasanın çıkarlarını hem de benimsediğimiz ideal uluslararası ticaret değişimi modelini korumaktır. Üstelik, bu fiyat artışı piyasa koşullarının bir sonucu olarak ya da Allah'tan gelen bir sebepten dolayı gerçekleşmemiştir. Çünkü tüccarların tekelinden dolayı fiyatlar yükselirse, o zaman fiyatlara müdahale haram hükmünden caiz hükmüne, hatta bazı fıkıhçılara göre farz hükmüne getirilmesi halkın menfaati açısından daha uygundur.

Öte yandan damping kavramının direktif hükümlerini şariat çerçevesinde detaylı olarak daha önce açıklamıştık. Brander ve Krugman'ın kastettiği anlamda karşılıklı damping

bağlamında, pazar paylarını ele geçirmeyi amaçlayan bir damping politikasından kaynaklanan olumsuz etkilerin göz ardı edilebilir düzeyde olması halinde, bu tür bir damping şeriat çerçevesinde caiz olarak öngörülmektedir. Aksine, böyle bir politikadan kaynaklanan olumsuz etkiler, paralel olumlu etkilerle dengelenmezse, böyle bir damping caiz değil ve fiyatlara müdahale politikası uygulanması gerekmektedir. Al Şatibi koşullarıyla ilişkili Lancaster dengesi bağlamında bu tür bir dampingin algılanması zor olsa da, başka damping türü ortaya çıkabilmektedir.

Nitekim ülkeler arası ticari mübadele, bir ülkenin firmasının başka bir ülke pazarına, özellik bakımından bu ülkenin firmalarının çeşitlerine yakın fakat daha düşük bir fiyatla girdiği bir damping oyunuyla ortaya çıkabilmektedir. Bunun sonucunda tüketiciler ideal çeşitlerden vazgeçerek, özelliklerine yakın ve düşük fiyatlı ürün çeşitleri tercih edeceklerdir. Bu durum piyasada dengesizlik yaratıp basit bir fiyatlara müdahale oyunu nedeniyle belli sayıda firmanın pazar payını kaybetmesine neden olacaktır. Bu bağlamda fiyatlara müdahale politikası, piyasanın dengesini korumak ve İslam'ın, piyasanın fiyat savaşı politikası üzerine değil, ürün çeşitlendirmesine dayalı olması gerektiği yaklaşımını bizim modellememiz çerçevesinde temel bir hipotez olarak korumak için zorunludur. Fiyat, söz konusu çeşidin özelliklerinin değerlerine göre sabitlenmelidir.

#### **1.10.3.3. Satmaya Zorlama Politikası**

Satmaya zorlamak, modellememiz çerçevesinde uluslararası ticaretin korunmasına yönelik ikinci bir politika olarak görülmektedir. Bu politikanın kapsamı da analizlerimiz çerçevesinde teorik olarak geniş çapta geliştirilebilmektedir.

Bir yandan, pazarda kıtlık olması durumunda, belirli özelliklere sahip bazı çeşitler tüketiciler için ideal ürün çeşidi rolünü oynayabilir, dolayısıyla bu çeşidin başında bulunan firmanın devlet tarafından bu ürün çeşidi tüketicilere tedarik etmeye zorlanması gerekir. Ancak bu çeşitlerin fazla olması durumunda, satmaya zorlama politikasının ihracat yönünü takip etmesi gerekmektedir, yani devletin belirli özelliklere sahip bu ürün çeşitleri taşıyan firmaları bunları ihracat yapmaya zorlaması gerekmektedir.

Öte yandan, ihtiyaca rağmen ideal çeşitlerin piyasada bulunmayabileceğini de belirtmek gerekmektedir. Bu durumda ihtiyacı kısmen karşılayabilecek yakın çeşit gruplarına satmaya teşvik politikası uygulanmalıdır. Örneğin pazarın belirli bir ilaç çeşide ihtiyacı varsa ve onu elinde bulunduran firmayı bunu satmaya zorlayacak bir durum mevcut

değilse, ideal çeşit rolünü kısmen ve daha az etkili bir şekilde oynayabilen bir veya daha fazla çeşit üzerinde satmaya zorlama politikasını uyguluyoruz. Bu grup ürün çeşitleri, eğer ideal çeşit karşı ülkede mevcut değilse ve bu ülkede ihtiyacı varsa, daha sonra ihracat yapmaya zorlaması gerekebilmektedir.

Öte yandan bu politika, Al Şatibi'nin şartlarını yerine getirmek için son derece idealdir. Zaruri ürün çeşitleri, kıtlık durumunda piyasaya arz edilmeli, fazlalık olması durumunda ise ihracata yönlendirilmelidir. İhtiyaç mallar sonra lüks mallar için aynı olmalıdır. Ancak satmaya zorlama politikası, daha çok zaruri ürün çeşitlerinde tavsiye edilip daha dikkatli uygulanması gerekmektedir.

Politika yapımcılar açısından bu politika, ürün krizleri durumunda ülkelerin kendi aralarında birliği çerçevesinde veya özellikle islam ülkeleri arasında karşılıklı kalkınma politikalarında da uygulanabilmektedir. Daha da, bir araştırma ve geliştirme stratejisi için teknolojik ürün çeşidi bir ülkeye faydalı olabilir, bunun karşı bir ülke tarafından satmaya zorlama politikasıyla sağlanması gerekmektedir.

#### **1.10.3.4. Stoklama Politikası**

Stoklama politikası, önceki iki politikada olduğu gibi Ta'zîr çerçevesinde yeri almasa da daha ziyade önleme politikası çerçevesinde yer almaktadır. Mutlak tekel bağlamında daha önce de belirtildiği gibi, belirli bir ürün grubunun, özellikle de gerekli niteliklere sahip olanların kıtlığı durumunda piyasa dengesini korumak için bu politikanın devlet tarafından yürütülmesi gerekmektedir.

Oluşturmak üzere olduğumuz yeni teorik temeller çerçevesinde devletin bu politikanın uygulanmasına dahil olması da aynı bağlamdadır. Bu strateji, analizlerimiz çerçevesinde, her firmanın ürettiği ürün çeşidin miktarının bir kısmının, firmaların doğrudan satın alınması veya üretime katılım yoluyla devlet nezdinde depolanması yoluyla uygulanmaktadır. Çeşitler daha sonra gerekli durumlarda devlet tarafından Al Şatibi'nin öncelik derecesine göre piyasaya sürülecektir.

Böyle bir politika özellikle tarımsal çeşitler ve daha sonra depolanıp tüketilmesi muhtemel çeşitler için oldukça etkilidir. Aynı zamanda piyasa istikrarının daha etkili bir şekilde korunmasına da yardımcı olacaktır.

### 1.11. Sonuç ve Çıkarımlar

Bu bölümde geleneksel ve modern uluslararası ticaret modelleme çerçevesi için İslami perspektife yönelik yeni teorik yolları keşfetmeye çalışılmıştır. Bu konuyla ilgili literatürde ilk olarak büyük bir boşluğa dikkat çekilmiştir; aslında Batı literatürü, merkantilistlerden başlayarak yeni uluslararası ticaret teorisine kadar uluslararası ticaretin belirleyicilerinin açıklanmasına katkıda bulunan somut modeller aracılığıyla uluslararası ticaretle ilgilenirken, İslami uluslararası ticarete odaklanan çalışmalar, birkaç teorinin fıkhi incelemesi veya çoğu zaman uluslararası ticarete kullanılan finansal yöntemleri şeriat kuralları çerçevesinde uyarlanması için fıkhi çözüm arayışları ile sınırlı kalmıştır.

Bu boşluğun doldurulmasına katkıda bulunmak amacıyla, dünya sisteminde bağımsız bir yer yaratabilecek İslami uluslararası ticaret modellerinin oluşturulmasının mümkün olabileceği yeni teorik temeller oluşturmayı bu araştırmanın ana hedefi olarak benimsenmiştir. Bunun için, modern uluslararası ticareti açıklamaya en uygun modeller oldukları göz önüne alındığında, temel olarak tekeller ve oligopolcü piyasa yapılarına dayanan Yeni Uluslararası Ticaret Teorisinin modellerini bir bileşen olarak kullanılmıştır. Daha sonra bu modeller, bileşenlerinin ve temel kavramlarının uygun dini metinlere bağlanarak fıkhi yargısını öngören fıkhi değerlendirme yöntemine göre analiz edilmiştir. Daha sonra şeriat kuralları analiz edilen modellerin ana katkılarıyla ilişkilendirilerek bu analizlerden yeni teorik temeller çıkarılmıştır.

İslami dış ticaretin iki kategorideki kurallarla desteklenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır: pazar geliştirme kuralları ve pazar koruma kuralları. Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi modellerinde bulunmayan Devletin ilksel rolünü sonuçlandırdık ve vurguladık. İkinci olarak, tekeller ve oligopolistik piyasaların yapılarını karşılaştırarak, Lancaster anlamında tekeller rekabetin temel ilkeleri (ona göre optimal piyasa yapısıdır ve klasik okul anlamında saf ve tam rekabetten daha iyidir) şeriat ilkeleriyle mükemmel bir şekilde desteklendiği tespit edilmiştir (ürün çeşitlendirilmesi, maliyetlerin ve fiyatların azaltılması ve piyasa şeffaflığı).

Ayrıca, diğer İslam alimlerinin de aynı görüşleri ile desteklenen Al-Şatibi'nin öncelik ilkesinin, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi modellerinde dikkate alınmayan önceliklerin sınıflandırılmasında temel bir rol oynadığı tespit edilmiştir (ekonomide miktarda fazla olan ürünleri ithal etmemek, ekonomide arz sıkıntısı yaşayan malzemeleri ihraç

etmemek, ithalat ve ihracat politikalarının uzun vadeli ekonomik sosyal kazanımlar sağlaması ve küresel krizlerden etkilenmemek için ithalat kaynaklarının çeşitlendirilmesidir).

Piyasa koruma kurallarının önemini göz önünde bulundurarak, modern İslami uluslararası ticaret çerçevesinde uygulamaya uygun üç temel politikayı belirledik (Fıkıh kaynaklarında bahsedilen ve artık günümüze uyarlanmayan diğer bazı politikaların aksine). Bu politikalar fiyatlara müdahale, stoklama, ve satmaya zorlamadır. Bu politikaları piyasa geliştirme kurallarıyla, özellikle de Lancaster anlamında tekелci rekabet Al-Şatibi ilkesiyle ilişkilendirirken, bu tür politikaların uygulanmasının ne ölçüde, hangi koşullar altında ve piyasalara olumlu etkilerinin neler olduğunu açıkladık. Bu araştırma, bir anlamda Şariat kurallarının ülkeler arasındaki dış ticarete uygulanmasının olumlu etkilerini anlamamızı sağlamıştır. Diğer bakımından, geleneksel fıkıh kaynaklarında belirtilen bu kuralları modern ve uygulanabilir bir bakış açısıyla anlamamızı da sağlamıştır.

Bu tür yeni teorik ufuklar, İslam'ın uluslararası ticaretine yönelik yeni referans modellerinin formüle edilmesinde teorik temeller olarak kolaylıkla ve anlamlı bir şekilde kullanılabilir.

## **2. BÖLÜM: İSLAMİ ULUSLARARASI TİCARET YENİ TEORİK TEMELLERİ: PANEL YAKLAŞIMDAN AMPİRİK UYGULAMA**

### **2.1. Giriş**

Önceki bölümde, İslam ekonomisi literatürünün uluslararası ticarete katkısına ilişkin yeni teorik ufukları keşfetmeye çalıştık. Şariat'ın eski ve modern kaynaklarının, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi modellerinin temel ilkeleriyle harmanlanması, teorik temeller oluşturan bir dizi yeni direktif kuralına ulaşmamızı sağladı. Bu yeni teorik temeller, İslami uluslararası ticaretin uyarlanabilir modellerinin oluşturulmasına yönelik gelecekteki araştırmalar için bir referans olacaktır.

Bu ilk kısmı tamamladıktan sonra, artık bu teorik yönlerin ampirik doğrulamasına geçmek önemlidir. Herhangi bir ampirik uygulama, genellikle bir dizi hipotezin ve teorik sonuçların öneminin incelenmesine yol açar. Konumuzun bileşenlerinin teorik açıdan literatürde yeterince yer almamış olması göz önüne alındığında, ampirik kısmın eksikliği normaldir.

Bu eksikliğin olası sebepleri arasında, Şariat ilke ve kurallarının tanımlayıcı değişkenlerinin ekonometrik açıdan karmaşıklığı yer almaktadır. Bu, finansal açıdan farklıdır; çünkü finansal değişkenler kolayca geliştirilebilir ve ampirik çalışmalara ve ekonometrik tekniklere uyarlanabilir. Örnek olarak, AAOIFI kriterlerine göre belirli bir yatırım türünün caizlik derecelerini tanımlayan geniş bir endeks dizisi mevcuttur. Ancak benzer endeksler uluslararası ticaret bileşeninde pratikte mevcut değildir ve bu da ampirik yaklaşımı karmaşık hale getirmektedir. Bununla birlikte, ampirik yaklaşım, bu çerçevede hedeflenen kavramlara benzer endeksler ve dikkatli değişken seçimi ile gerçekleştirilebilir.

Öte yandan, unutulmamalıdır ki, Lancaster'ın kavramı anlamında tam tekелci rekabet modellerinin uluslararası ticaret alanına dahil edilmesi, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi'nin büyük başarıları arasındadır (Feenstra & C., 2010). Bu kavram çerçevesinde, tekелci rekabeti analiz etmeye yönelik ilk ampirik çalışmalarda da benzer sorunlar gözlemlenmiş ve teorik boyutla kurulan bağlantının yetersizliğine dikkat çekilmiştir (Debaere & Peter, 2005). Nitekim, endüstri içi ticaretin ölçümü 1960'lı yıllardan itibaren literatürde büyük bir sorun teşkil etmiştir. Bu olguyu açıklamak amacıyla çeşitli istatistiksel endeksler kullanılmıştır. (Dutta & Sourish, 2022). Bu bağlamdaki üç önemli

Çalışma olan Verdoorn (1960), Balassa (1966) ve Grubel & Lloyd (1975) tarafından gelişmiş ülkeler arasında büyüyen ikili endüstri içi ticareti incelediler. Ancak, ampirik ve teorik arasındaki bu bağlantı eksikliği, özellikle Helpman'ın (1981) alışmasıyla giderilmiştir. Helpman, gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin GSYH'ye oranının artışını açıklamak için tekelci rekabet modelinden test edilebilir çıkarımlar elde etmiştir. Daha sonraki matematiksel ve ampirik modelleme çalışmaları, bu boşluğu kapatmaya devam etmiş ve böylece teorik ve ampirik yönler arasında belirli bir tutarlılık olduğu fark edilmiştir. Tekelci rekabetin uluslararası ticaretin finansman yöntemleri üzerindeki etkisine değinen bu ampirik çalışma, modern literatürde halen devam etmektedir. Modern literatürde, tekelci rekabetin uluslararası ticaretin finansman yöntemlerine etkisini inceleyen yeni ampirik çalışmalar ortaya çıkmaktadır.

Bu karmaşıklıklar bağlamında, birinci bölümde elde edilen sonuçların ampirik doğrulamasını yapmak ve geleneksel literatürdeki çalışmalara benzer bir yaklaşım izleyerek bu boşluğu kapatmak için uygun endeksler, değişkenler ve yorumlama yöntemleri seçilmelidir. Bu bileşenleri seçerek, elde edilen teorik sonuçların iki temel noktasını vurgulayıp bunları ampirik olarak doğrulamaya çalışıyoruz: tekelci rekabet ve Al-şatibi'nin ticari mübadele koşulları.

Bu amaca ulaşmak için, çalışmamızda tahmin yöntemi olarak tekelci rekabet endeksi ve panel veri ekonometrisi kullanacağız. Seçilen belirli bir örneklemde elde edilen verilerle oluşturulan bir panel, somut tahminlere ulaşmamız için çok sayıda gözlem sağlayacaktır. Bu bölümdeki ampirik yaklaşımımızın bir parçası olarak, özellikle birinci bölümde analiz edilen İslami tekelci rekabet ve Al-şatibi'nin koşullarının ekonometrik tanımı ve uygulamasını hedeflemekteyiz.

Bölümün geri kalanı şu şekilde düzenlenmiştir: 2. kısımda literatür taraması sunulacaktır; 3. kısımda veri analizi yapılacaktır; 4. kısım metodolojiyi açıklayacaktır; 5. kısım ise sonuçların sunumu ve tartışmasını içerecektir. Son olarak, 6. kısımda sonuç ve öneriler sunulacaktır.

## **2.2. Literatür Taraması**

Yukarıda tartışıldığı gibi, İslami ekonomi literatüründe, dış ticaret, endüstri içi ticaret ve tekelci rekabeti şariat kurallarıyla ilişkilendiren çalışmaların eksikliği açıkça görülmektedir. Bölüm 1'de geliştirilen yeni kavramsal erveyi etkili bir şekilde

değerlendirebilmek için, örneklem seçimi ve yorumlar açısından iyi yapılandırılmış, hedefe yönelik ampirik bir temele dayanmak kaçınılmazdır. Bu bağlamda, tekелci rekabet altında uluslararası ticareti çeşitlendiren hipotezleri değerlendiren ampirik çalışmaların gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede, Tabarki (2020), tekелci rekabet yapısı altında dış ticaretin tüketici tercihleri arasındaki ilişkiyi ve bunun sosyal refah üzerindeki genel etkilerini değerlendirmiştir. Bu değerlendirme, esnek talep sistemini entegre ettiği genel bir denge modeli ile yapılmıştır. Sonuç olarak, talep eğrisinin karşılaştırmalı istatistiklerin sonuçlarını yönlendirirken ve ticaretten elde edilen refah kazanımlarının yapısını ve büyüklüğünü belirlemede önemli bir rol oynadığı, tercih türlerinin ise refah açısından yalnızca ikincil öneme sahip olduğu bulunmuştur.

Soukup, Brčák ve Svoboda (2014), tarım sektöründe uluslararası ticaretin ihtiyaçlarına en iyi şekilde yanıt veren şirket sayısının optimizasyonuna dayalı olarak tekелci bir rekabet modelini kullanarak uluslararası tarım firmalarının davranışlarını değerlendirmeye çalışmışlardır. Bu analizin gözlemlenen sonucu, yeni firmaların ve dolayısıyla yeni ürün çeşitlerinin pazara girişinin, çiftçiler için maliyetleri azaltarak ölçek ekonomisi yarattığını ve modelin geçerliliğini doğruladığını göstermiştir. Bu, tarım ürünlerinin dış ticaretinde tekелci rekabetin etkinliğini ampirik olarak doğrulayan modern çalışmalardan biridir.

Hummels ve Levinsohn (1995) gibi çalışmalar, OECD ülkeleri arasındaki ticaret hacminin, farklılaştırılmış ürünlerde endüstri içi ticarete dayalı bir modelle tutarlı olup olmadığını ampirik olarak test etmeye çalışmışlardır. Bu çalışmalardan biri olan Debaere (2005), OECD ülkeleri arasındaki endüstri içi ticaretin yaygın olduğunu, OECD dışı ülkelere ise bu durumun daha az görüldüğünü bir panel tahmini ile ispatlamıştır. Bu çalışmada Helpman'ın (1985) modelini temel almıştır. Feenstra ve Kee (2008), heterojen firmalar ve içsel üretkenlik ile tekелci rekabeti değerlendirmişlerdir ve ihracat çeşitliliğinin, iyi tanımlanmış bir GSYİH fonksiyonunu olumlu yönde etkilediğini göstermişlerdir. Bir veri panelinde yapılan tahminler, ihracat çeşitliliğindeki artışın ihracatçıların verimliliğini artırdığını ortaya koymuştur.

Feenstra (2010), tekелci rekabet bağlamında dış ticaretten elde edilen kazançların CES ve translog fayda fonksiyonları kullanılarak ölçülebileceğini matematiksel olarak göstermiştir. Mayer, Stadler ve Hautz (2015), Amerikan ve Avrupalı firmalardan oluşan

bir panelde, ürün çeşitliliğinin yüksek olduğu durumlarda büyümenin olumlu, düşük çeşitlilikte ise olumsuz etkilendiğini bulmuşlardır. Novy (2013), translog talep sistemine dayanan mikro tabanlı yerçekimi denklemini kullanarak, bu denklemin ampirik doğrulamasını yapmış ve CES niteliğindeki klasik yerçekimi denklemlerinin aksine, ihracatçı ülkenin karşı ülkenin ithalatındaki payının düşük olduğu durumlarda ticaret maliyetlerinin doğrudan etkilendiğini göstermiştir.

Parenti, Ushchev ve Thisse (2017), talep ve rekabetle ilgili yeni kavramsal bileşenleri hesaba katan esnek bir çerçeve ekleyerek literatürde mevcut olan tekелci rekabet modellerini genişletmişlerdir. Bu yeni model, tüketici tercihleri için yeni bir sınıf sunmuş ve ikame esnekliğinin şirkete özgü olduğu durumlarda heterojen firmaları içermiştir.

Diğer çalışmalar mali yönleri de incelemiştir. Chatterjee ve Wernerfelt (1991), çeşitlendirme stratejisinin ana belirleyicilerini araştırırken, hiyerarşik bir regresyon analizi kullanarak maddi olmayan varlıklar ile çeşitlendirme arasında güçlü bir ilişki bulmuşlar ve bunun düşük performanslı firmalara kıyasla yüksek performanslı firmalar için daha belirgin olduğunu göstermişlerdir. Polemis (2015), Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki sekiz ülkeden oluşan bir panelde, Panzer ve Rosse'nin yapısal olmayan tahmin yöntemini kullanarak, Cezayir ve Fas için tekелci rekabet seviyesinin göreceli üstün performansa göre önemli ölçüde değiştiğini bulmuştur.

Dutta (2022), uluslararası ticaret bağlamında yatay ve dikey çeşitliliği ölçmek için yeni göstergeler geliştiren kavramsal bir çalışma sunmuştur. Boone, Van Ours ve Van der Wiel (2007), firma yoğunlaşması bağlamında daha etkin kabul edilen kâr esnekliğine dayalı yeni bir rekabet ölçütü geliştirmiştir.

## **2.3. Veriler**

### **2.3.1. Seçim Kriteri**

Tekelci rekabetin refah üzerindeki etkisini uluslararası ticaret açısından ampirik olarak değerlendirmek için, tekелci rekabet halindeki piyasalardan oluşan bir örneklemin seçilmesi önemlidir. Tekelci rekabetin varlığını tespit etmek amacıyla HHI (Herfindahl-Hirschman Index) yoğunlaşma endeksini kullanıyoruz. Bu endeks, 1945 yılında Hirschman tarafından başlatılmış ve 1950 yılında Herfindahl tarafından geliştirilmiştir. HHI, bir pazarın yoğunlaşma düzeyini ölçmenin yaygın bir yoludur ve aynı zamanda bir

pazarın rekabet türünü belirlemek için de kullanılmaktadır. HHI, şirketlerin pazar paylarının karelerinin toplanmasıyla hesaplanır.

Eğer bir ülkenin ticari portföyü mükemmel şekilde çeşitlendirilmiş ve tekелci rekabet eğilimi taşıyorsa, bu ülkenin HHI endeksi 0'a yakın olacaktır. Bunun tersine, bir ülkenin HHI değeri 1'e yakınsa, bu o ülkenin ticaretinin (ithalat veya ihracat) çok az sayıda pazarda yoğunlaştığını ve dolayısıyla tekелci rekabet açısından zayıf olduğunu gösterir.

Ampirik literatürde, HHI endeksi piyasa yapısını tanımlamak için sıklıkla kullanılmıştır. Örneğin, Séraphin, Alain, Jean-Claude ve Dorcas (2022), Kongo pazarında tekелci rekabeti tespit etmek için bu endeksi kullanmışlardır.

Bu yaklaşımdan yola çıkarak, iki kategoriye ayrılmış bir veri örneği seçtik. İlk kategori, HHI değerleri düşük olan ülkeleri yani tekелci rekabet eğilimi gösteren ülkeleri içermektedir. Bu seçimin temel amacı, uluslararası ticarete tekелci rekabetin etkisini etkin bir şekilde değerlendirmek ve aynı zamanda Al-Şatibi koşullarıyla olan korelasyon etkisini incelemektir.

İkinci kategori, her iki örneklemdaki ülkelerin ekonomik yapısal farklılıklarına dayanmaktadır. İlk örneklem gelişmekte olan ülkeleri içerirken, ikinci örneklem gelişmiş ülkeleri kapsamaktadır. Bu farklılıklar, analizlerde daha somut ve derin sonuçlara ulaşmamızı sağlayacaktır. Tahminler, her örneklemin ayrı ayrı analiz edilmesiyle gerçekleştirilecektir, bu da sonuçların daha ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmesine olanak tanıyacaktır.

### **2.3.1.1. Birinci Kategori: Gelişmekte Olan Ülkeler**

Arnavutluk, Belarusya, Botsvana, Honduras, Moğolistan, Kolombiya, Ekvador, Gabon, Kırgızistan, Gana, Lübnan, Tayland, Kenya, Kazakistan, Vietnam, Zimbabve, Gürcistan, Esvatini, Kamerun, Kuzey Makedonya, Kosta Rika, Filipinler, Rusya Federasyonu, Meksika, Bulgaristan, Hindistan, Brezilya, Çin, İran, Arjantin, Türkiye, Mısır, Ukrayna, Endonezya, Malezya, Pakistan, Bosna Hersek, Fas, Cezayir, Peru, Paraguay, Katar, Bahreyn, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Uruguay, Şili, Polonya, Macaristan, Romanya, Trinidad Tobago, Fildişi, Venezuela

### **İkinci kategori: Gelişmiş ülkeler**

Fransa, Almanya, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletler, Kanada, İsviçre, İtalya, Danimarka, İspanya, Belçika, Japonya, Avustralya, Hollanda, Hırvatistan, Avusturya,

Kore, Norveç, Portekiz, Yunanistan, Slovenya, İzlanda, Lüksemburg, İrlanda, Çek Cumhuriyeti, Litvanya, Kıbrıs, Estonya, Yeni Zelanda.

| Ülke                    | 2005 | 2006 | 2007 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Rusya</b>            | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.03 | 0.03 | 0.03 | 0.04 | 0.03 | 0.03 | 0.03 |
| <b>Almanya</b>          | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 |
| <b>Bahreyn</b>          | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.05 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.05 | 0.07 |
| <b>Tanzanya</b>         | 0.04 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.09 | 0.12 | 0.09 | 0.10 | 0.09 |
| <b>Finlandiya</b>       | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.05 | 0.05 |
| <b>Uganda</b>           | 0.05 | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.06 | 0.05 |
| <b>Gana</b>             | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.07 | 0.05 | 0.07 | 0.08 | 0.06 | 0.06 | 0.11 |
| <b>İtalya</b>           | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 |
| <b>Yunanistan</b>       | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.05 | 0.04 | 0.04 |
| <b>Türkiye</b>          | 0.05 | 0.05 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.03 | 0.03 | 0.03 |
| <b>Etiyopya</b>         | 0.05 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.07 |
| <b>Mısır, Arap Cum.</b> | 0.05 | 0.05 | 0.04 | 0.04 | 0.03 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 |
| <b>Ruanda</b>           | 0.06 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.15 | 0.11 | 0.13 | 0.11 | 0.09 |
| <b>Arjantin</b>         | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.05 |
| <b>Bulgaristan</b>      | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 |
| <b>Birleşik Krallık</b> | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 |
| <b>Hindistan</b>        | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.05 |
| <b>Fransa</b>           | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 |
| <b>Togo</b>             | 0.06 |      | 0.10 | 0.15 | 0.06 | 0.05 | 0.10 | 0.11 | 0.07 | 0.07 |
| <b>Ukrayna</b>          | 0.06 | 0.07 | 0.08 | 0.06 | 0.07 | 0.09 | 0.08 | 0.07 | 0.05 | 0.04 |
| <b>Litvanya</b>         | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 |
| <b>Brezilya</b>         | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.06 | 0.06 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 |
| <b>Malawi</b>           | 0.06 | 0.05 | 0.07 | 0.05 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.04 | 0.05 |
| <b>İsviçre</b>          | 0.06 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.07 | 0.07 | 0.07 |
| <b>Uruguay</b>          | 0.07 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.09 | 0.11 | 0.09 |
| <b>Lübnan</b>           | 0.07 | 0.08 | 0.07 | 0.05 | 0.04 | 0.07 | 0.09 | 0.05 | 0.04 | 0.05 |
| <b>Zambiya</b>          | 0.07 | 0.07 | 0.08 | 0.08 | 0.21 | 0.16 | 0.17 | 0.21 | 0.23 | 0.11 |
| <b>Danimarka</b>        | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 |

|                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Amerika Birleşik Devletleri</b> | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 |
| <b>Tayland</b>                     | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 |
| <b>Şili</b>                        | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.10 | 0.09 | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.11 |
| <b>Kenya</b>                       | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.05 |      |      | 0.05 |      | 0.04 |
| <b>Romanya</b>                     | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.07 |
| <b>Gine</b>                        | 0.08 | 0.07 | 0.13 | 0.08 |      |      |      | 0.10 | 0.14 | 0.10 |
| <b>Kazakistan</b>                  | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.07 | 0.07 |
| <b>Fildişi Sahili</b>              | 0.08 | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.05 |
| <b>Endonezya</b>                   | 0.08 | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.06 |
| <b>İspanya</b>                     | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.05 | 0.05 | 0.05 |
| <b>Vietnam</b>                     | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.07 | 0.08 |
| <b>Yeni Zelanda</b>                | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.08 | 0.07 | 0.08 | 0.09 | 0.09 | 0.08 |
| <b>Belçika</b>                     | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 |
| <b>Kıbrıs</b>                      | 0.08 | 0.30 | 0.09 | 0.09 | 0.07 | 0.06 | 0.08 | 0.08 | 0.04 | 0.05 |
| <b>Slovenya</b>                    | 0.08 | 0.08 | 0.07 | 0.08 | 0.07 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 |
| <b>Zimbabve</b>                    | 0.08 | 0.11 | 0.14 | 0.13 | 0.06 | 0.09 | 0.11 | 0.10 | 0.13 | 0.13 |
| <b>Suudi Arabistan</b>             | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.07 |
| <b>Japonya</b>                     | 0.08 | 0.09 | 0.08 | 0.07 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.09 | 0.09 |
| <b>Estonya</b>                     | 0.09 | 0.07 | 0.07 | 0.08 | 0.07 | 0.08 | 0.07 | 0.08 | 0.07 | 0.07 |
| <b>Avustralya</b>                  | 0.09 | 0.08 | 0.09 | 0.10 | 0.13 | 0.14 | 0.15 | 0.17 | 0.17 | 0.16 |
| <b>Litvanya</b>                    | 0.09 | 0.10 | 0.06 | 0.05 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.07 |
| <b>İran</b>                        | 0.09 | 0.08 |      |      | 0.09 | 0.11 |      | 0.21 | 0.22 | 0.20 |
| <b>Gürcistan</b>                   | 0.09 | 0.06 | 0.06 | 0.08 | 0.05 | 0.04 | 0.05 | 0.05 | 0.06 | 0.05 |
| <b>Malezya</b>                     | 0.09 | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 |
| <b>Esvatini</b>                    | 0.09 | 0.07 | 0.05 | 0.04 | 0.26 | 0.27 | 0.29 | 0.25 | 0.26 | 0.32 |
| <b>İzlanda</b>                     | 0.09 | 0.09 | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.11 | 0.11 | 0.10 | 0.10 |
| <b>Polonya</b>                     | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.08 | 0.09 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.09 | 0.09 |
| <b>Lüksemburg</b>                  | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 |
| <b>Çin</b>                         | 0.09 | 0.09 | 0.07 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 |
| <b>Filipinler</b>                  | 0.09 | 0.11 | 0.13 | 0.11 | 0.10 | 0.10 | 0.11 | 0.10 | 0.11 | 0.11 |
| <b>Kamerun</b>                     | 0.10 | 0.12 | 0.11 | 0.10 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.07 | 0.08 |

|                                 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Hollanda</b>                 | 0.10 | 0.10 | 0.09 | 0.09 | 0.08 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 |
| <b>Kuzey Makedonya</b>          | 0.10 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.09 | 0.11 | 0.11 | 0.14 | 0.16 | 0.16 |
| <b>Hırvatistan</b>              | 0.10 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.08 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.06 |
| <b>Mali</b>                     | 0.10 | 0.14 | 0.22 | 0.26 | 0.22 | 0.24 | 0.36 |      |      |      |
| <b>Mozambik</b>                 | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.07 | 0.07 | 0.11 | 0.10 | 0.08 | 0.11 | 0.07 |
| <b>Norveç</b>                   | 0.10 | 0.11 | 0.10 | 0.10 | 0.09 | 0.10 | 0.09 | 0.08 | 0.09 | 0.08 |
| <b>İrlanda</b>                  | 0.10 | 0.10 | 0.10 | 0.09 | 0.10 | 0.11 | 0.10 | 0.09 | 0.10 | 0.11 |
| <b>Bosna Hersek</b>             | 0.10 | 0.09 | 0.10 | 0.10 | 0.09 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.07 |
| <b>Fas</b>                      | 0.11 | 0.10 | 0.10 | 0.08 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.09 | 0.08 |
| <b>Portekiz</b>                 | 0.11 | 0.11 | 0.11 | 0.12 | 0.09 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 |
| <b>Senegal</b>                  | 0.11 | 0.09 | 0.12 | 0.14 | 0.16 | 0.12 | 0.13 | 0.06 | 0.06 | 0.06 |
| <b>Avusturya</b>                | 0.12 | 0.12 | 0.11 | 0.11 | 0.11 | 0.11 | 0.11 | 0.10 | 0.10 | 0.10 |
| <b>Birleşik Arap Emirlikler</b> | 0.12 | 0.12 | 0.11 | 0.11 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.07 | 0.06 | 0.05 |
| <b>Cezayir</b>                  | 0.12 | 0.13 | 0.13 | 0.11 | 0.12 | 0.10 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 |
| <b>Peru</b>                     | 0.12 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.09 | 0.08 | 0.08 | 0.09 | 0.08 | 0.09 |
| <b>Bangladeş</b>                | 0.12 | 0.11 | 0.11 | 0.10 | 0.09 | 0.08 | 0.07 | 0.07 |      | 0.07 |
| <b>Çek Cum.</b>                 | 0.12 | 0.13 | 0.13 | 0.12 | 0.12 | 0.12 | 0.11 | 0.11 | 0.11 | 0.11 |
| <b>Kolombiya</b>                | 0.17 | 0.15 | 0.12 | 0.13 | 0.17 | 0.18 | 0.16 | 0.14 | 0.13 | 0.15 |
| <b>Gambiya,</b>                 | 0.17 | 0.19 | 0.14 | 0.24 | 0.11 | 0.17 | 0.28 | 0.34 | 0.19 | 0.26 |
| <b>Kırgız Cum.</b>              | 0.18 | 0.19 | 0.21 | 0.24 | 0.20 | 0.23 | 0.21 | 0.17 | 0.20 | 0.22 |
| <b>Belarus</b>                  | 0.20 | 0.19 | 0.20 | 0.19 | 0.26 | 0.25 | 0.22 | 0.29 | 0.25 | 0.20 |
| <b>Katar</b>                    | 0.23 | 0.23 | 0.23 | 0.21 | 0.15 |      | 0.14 | 0.14 | 0.14 | 0.11 |
| <b>Ekvador</b>                  | 0.26 | 0.27 | 0.18 | 0.20 | 0.18 | 0.19 | 0.15 | 0.19 | 0.18 | 0.16 |
| <b>Yemen</b>                    | 0.27 | 0.18 | 0.16 | 0.22 | 0.20 | 0.15 | 0.23 | 0.16 | 0.19 | 0.24 |
| <b>Paraguay</b>                 | 0.28 | 0.25 | 0.24 | 0.20 | 0.14 | 0.12 | 0.16 | 0.12 | 0.12 | 0.13 |
| <b>Moğolistan</b>               | 0.30 | 0.49 | 0.48 |      |      |      |      | 0.70 | 0.78 | 0.70 |
| <b>Gabon</b>                    | 0.39 | 0.15 | 0.17 | 0.13 |      |      |      |      |      |      |
| <b>Venezuela</b>                | 0.46 | 0.42 | 0.41 | 0.35 | 0.30 | 0.31 | 0.25 | 0.23 |      |      |
| <b>Arnavutluk</b>               | 0.47 | 0.47 | 0.34 | 0.26 | 0.25 | 0.24 | 0.24 | 0.22 | 0.23 | 0.23 |
| <b>Trinidad ve Tobago</b>       | 0.48 | 0.40 | 0.36 | 0.23 | 0.48 | 0.40 | 0.36 | 0.23 | 0.21 | 0.23 |
| <b>Botsvana</b>                 | 0.51 | 0.43 | 0.22 | 0.13 | 0.51 | 0.43 | 0.22 | 0.13 | 0.16 | 0.16 |

|                 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Honduras</b> | 0.55 | 0.52 | 0.46 |      | 0.55 | 0.52 | 0.46 |      | 0.41 | 0.39 |
| <b>Meksika</b>  | 0.64 | 0.63 | 0.59 | 0.55 | 0.64 | 0.63 | 0.59 | 0.55 | 0.56 | 0.54 |
| <b>Kanada</b>   | 0.65 | 0.62 | 0.57 | 0.53 | 0.65 | 0.62 | 0.57 | 0.53 | 0.50 | 0.50 |

**Tablo 2: Ülkeye Göre 2005'ten 2015'e HH Pazar Endeksi**

**Kaynak:** World Integrated Trade Solution (Dünya Entegre Ticaret Çözümü) – Dünya Bankası veri tabası<sup>42</sup>  
Diğer taraftan, çalışmanın anahtar noktalarından biri, ekonomik sektörleri Al-Şatibi'nin koşullarına göre sınıflandırma yaklaşımını bulmaktır. Metodolojik olarak, bazı sektörlerin ihtiyaç çeşitleri lüksler kategorisine de girebilir. Bu nedenle, önce bu sınıflandırma sorununu çözmemiz gerekmektedir.

Sorunun çözümü için, ekonomilerin tüm yapılarında aynı derecede etkiye ve önceliğe sahip sektörlerin seçilmesi uygun olacaktır. Bu bağlamda aşağıdaki ekonomik sektörleri belirledik:

- Tarım sektörü
- İlaç sektörü
- Giyim sektörü
- Demir ve çelik sektörü
- Petrol ve madencilik sektörü
- Ulaştırma sektörü
- Tekstil sektörü
- Ofis ve telekomünikasyon sektörü

Sektörleri Al-Şatibi'nin koşullarına göre sınıflandırmak için, her kategorinin tanımına bakmamız gerekmektedir. İmam Al-Şatibi ve aynı görüşteki alimler, ihtiyaçları şu şekilde tanımlamışlardır:

- Zaruri mallar: Hayatın sürdürülebilmesi için mutlak gereklidir.
- İhtiyaç mallar: İlk sıralarda yer almayan, ancak temin edilmemesi durumunda yaşamı zorlaştıran mallardır.
- Lüks mallar: Hayatı iyileştiren üçüncü dereceden ihtiyaçlardır (Al-Şatibi, 2007).

Bu yaklaşıma göre, seçtiğimiz sektörleri sınıflandırdığımızda:

- Zaruri mallar kategorisine; tarım, ilaç ve giyim sektörlerini dahil edebiliriz. Bu sektörlerin ürünleri olmadan yaşam sürdürülemez.

<sup>42</sup> [https://wits.worldbank.org/about\\_wits.html](https://wits.worldbank.org/about_wits.html) Erişim Tarihi 21/11/2023

- İhtiyaç malları olarak; demir-çelik, petrol ve madencilik ürünleri ile ulaşım ekipmanları sektörlerini sınıflandırabiliriz. Sosyo-ekonomik açıdan, bu sektörlerin ürün çeşitleri olmadan yaşam büyük zorluklarla devam edebilir.
- Lüks mallar kategorisine; ofis ve telekomünikasyon ekipmanları (entegre devreler ve elektronik bileşenler dahil) ile tekstil sektörlerini dahil edebiliriz

| Mal Kategorisi | Mal türü                                     |
|----------------|----------------------------------------------|
| Zaruri mallar  | Tarım malları                                |
|                | İlaç malları                                 |
|                | Giyim malları                                |
| İhtiyaç mallar | Demir ve çelikten üretilen malları           |
|                | Petrol ve Madencilik malları                 |
|                | Ulaşım malları                               |
| Lüks mallar    | Tekstil malları                              |
|                | Ofis ve telekomünikasyon ekipmanları malları |

**Tablo 3:** Malların Sınıflandırılması

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur

Örnekteki her ülkenin ithalat ve ihracat değerlerine ilişkin tüm veriler, **Kanada Sherbrooke Quebec Üniversitesi Uygulamalı Politika Okulu**'nun web sitesinde sunulan **Dünya Ticaret Örgütü** veri tabanından alınmıştır<sup>43</sup>.

#### 2.4. Çalışmanın Zamanı

Çalışmanın kapsamı 2005'ten 2015'e kadar olan dönemi kapsamaktadır. Bu dönem, uluslararası ekonomik düzeyde jeopolitik açıdan etkili bir dizi olayı içermektedir. Bu olaylar arasında 2006 Lübnan Savaşı, 2008 Subprime Krizi, 2008 Petrol Şoku ve 2011'de Arap ülkelerinde başlayan devrimler yer almaktadır. Bu olayların, özellikle ihraç ve ithal edilen çeşit türleri açısından, küresel ticaretin doğası üzerinde açıkça etkileri olacaktır. Tüm bu siyasi olaylar, normal seviyeden daha yüksek bir talep seviyesini destekleyen ekonomik şokları temsil etmektedir. Bu bağlamda, uluslararası ticaretin artan hızı

<sup>43</sup> <https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays/RUS/2005/?> Erişim Tarihi 21/11/2023

sonuçlarımızı daha anlamlı ve açıklayıcı hale getirecektir. Bu durum, bu dönemde tespit edilen ticari değişim hacmine ilişkin istatistiklerle kolayca kanıtlanabilmektedir.

Dünya Ticaret Örgütü ve Uluslararası Para Fonu'nun veri tabanına göre, 2006 yılı başından itibaren özellikle sanayileşmiş ülkelerde ithalatta hızlı artışlar yaşanmıştır. İthalat 2006'da %6,3, 2007'de ise %3,6 oranında büyüme kaydetmiştir. Ancak, stokastik bir ekonomik döngü çerçevesinde, 2008 yılının ikinci yarısı ile 2009 yılı başı arasındaki ticaret hacmi önce gelişmiş ekonomilerde, ardından gelişmekte olan ülkelerde azalmıştır. 2008 yılı boyunca hacim bazında %2'lik bir artış görülmüş, ancak yılın son altı ayında bu artış azalmış ve 2007'de kaydedilen %6'lık hacim artışının oldukça altında kalmıştır.<sup>44</sup>. Sonrasında, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla ile ölçülen küresel üretimdeki %3,6'lık toparlanmanın da etkisiyle, mal ihracatı %14,5'lik büyük bir artış göstermiştir ve dünya ticareti 2010'da şimdiye kadar en büyük yıllık artışını kaydetmiştir. Gelişmekte olan ekonomilerde hem ticaret hem de üretim, gelişmiş ekonomilere göre nispeten daha hızlı artmıştır. İhracat hacmi gelişmiş ekonomilerde %13 oranında artarken, gelişmekte olan ekonomilerde bu oran %17 civarında gerçekleşmiştir. Gelişmiş ekonomilerle gelişmekte olan ekonomiler arasındaki ticaret farkı, ithalat tarafında daha da büyümüştür; gelişmiş ekonomilerin ithalatı, dünyanın geri kalanındaki %18'e kıyasla %11 oranında artmıştır.<sup>45</sup> Gerçekten de, 2004 ile 2014 yılları arasında uluslararası ticaret hacmindeki büyük artış, temel olarak, gelişmekte olan ülkeler arasındaki Güney-Güney ticaretinin yaklaşık 5.500 milyar ABD doları değerine ulaşmasından kaynaklanmaktadır; bu, gelişmiş ülkeler arasındaki (Kuzey-Kuzey) ticarete yakın bir ölçeğe ulaşmıştır. Bu durum, 2014 yılında toplam hacimde %40'lık bir artış kaydeden Kuzey-Güney ticaretinde de dikkate değer bir artışın gerçekleştiğini göstermektedir. Ancak, bu büyük artışın 2008'deki düşüşü tam anlamıyla karşılayamadığını da belirtmek gerekmektedir.

Özetle, küresel ticaret hacmi açısından gözlemlenen bu istatistikler, bu dönemi etkili bir çalışma dönemi haline getirmektedir. Uluslararası ticaret hacminin en düşük olduğu Covid-19 döneminden kaçınmanın son derece önemli olduğunu vurgulamak gerekmektedir.

---

<sup>44</sup> [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr11-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr11-1_e.pdf) Erişim Tarihi 21/11/2023

<sup>45</sup> [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr11-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr11-1_e.pdf) Erişim Tarihi 21/11/2023

## 2.5. Metodoloji

### 2.5.1. Model

Çalışmanın örnekleme ve iki kategori ile iki tahmin planı belirlendikten sonra, tekelci rekabet ve Al-Şatibi koşullarında uluslararası ticaretin sosyal refah üzerindeki etkisini araştırmak için aşağıdaki modeli kullanıyoruz:

$$\text{GDP} = f(\text{EXCRAT}, \text{EXPT}, \text{IMPT}, \text{INF})$$

**GDP** = GSYH büyüme oranı

**EXCRAT** = Döviz kuru

**EXPT** = İhracat tutarı

**IMPT** = İthalat tutarı

**INF** = Enflasyon Oranı

$$\text{GDP}_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 \text{EXCRAT}_{i,t} + \beta_2 \text{EXPT}_{i,t} + \beta_3 \text{IMPT}_{i,t} + \beta_4 \text{INF}_{i,t} + \mu t \quad (1)$$

$\alpha_0$  : Sabit

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$  ve  $\beta_4$  : her değişkenin katsayıları

$\mu$  : hata terimi

$i$  : söz konusu ülke

$t$  : dönem (yıl).

Model, uluslararası ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini klasik çerçeveye göre tahmin etmeyi hedeflerken, Al-Şatibi'nin koşullarını daha derinlemesine incelemeyi amaçlıyoruz. Çeşit türlerini sınıflandırdıktan sonra, her bir çeşidin ihracat ve ithalatının ekonomik büyümeye etkisini görmek için bu türleri denkleme dahil etmek önemlidir. Böylece, Al-Şatibi'nin öncelik koşullarına bağlı olarak ekonomik büyümenin olumlu ya da olumsuz yönde değişip değişmediğini ampirik olarak doğrulayabileceğiz.

Bağımsız değişken olarak GSYİH'nın seçilmesi, sosyal refahın ana göstergesi olarak kullanılmasını amaçlamaktadır. Ancak, değişkenlik etkisini önlemek için cari fiyatla GSYİH yerine GSYİH'nin büyüme oranını kullandık. Döviz kuru ve enflasyon oranının dahil edilmesinin nedeni, dış ticaret faaliyetlerinde bu değişkenlerin temel rolleridir. Bu, daha verimli sonuçlar elde etmemize yardımcı olacaktır.

Bu tür bir model, GSYİH büyümesi ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi değerlendirmek için literatürde yaygın olarak benimsenmiştir. Mogoe (2014), bu modeli Güney Afrika'da uluslararası ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek için kullanmıştır. Abdullahi, Safiyanu ve Soja (2016), aynı model tipini Batı Afrika bölgesinde döviz kuru,

ithalat ve ihracat oranlarını bağımsız değişkenler olarak kullanarak ve GSYİH büyümesini bağımlı değişken olarak dahil ederek değerlendirmiştir; ancak enflasyon oranını hariç tutmuştur. Edwards (1998) ve Obadan'ın (2008) çalışmalarını takip ederek, Obadan ve Elizabeth (2010) dışa açıklık oranı, yabancı ve yerli yatırım ve politik istikrarı bağımsız değişkenler olarak kullanarak ve GSYİH büyümesini her zaman içsel bir değişken olarak tutarak benzer bir yaklaşım benimsemiştir. Ayrıca, Malefane ve Odhiambo (2018) hükümet tüketimini ve finansal gelişme oranını ekleyerek benzer bir yaklaşımı kullanmıştır. Diğer çalışmalar yalnızca ihracat ve ithalat değişkenlerini bağımsız değişken olarak tutmuştur (Frag, Ab-Rahim, & Mohd-Kamal, 2021). Al-Taie, Ali, & Jarallah (2022) ise, ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini belirlemek için bağımsız değişkenler olarak enflasyon oranı, ticarete ek olarak sanayileşme oranı ve ticaret vergilerini kullanmışlardır.

Böylece, tahmin edilebileceği gibi enflasyon oranı ve döviz kuru ekonomik büyüme üzerinde test edilmek üzere literatürde yaygın olarak kullanılan değişkenlerdir. Bunun yanı sıra, ihracat ve ithalat değişkenleri de önemli rol oynamaktadır. Ancak, sanayileşme oranı, siyasi istikrar, kamu tüketimi gibi diğer değişkenler genellikle daha az kullanılmış ve genellikle farklı çalışma konuları bağlamında ele alınmıştır.

İhracat (EXPT) ve ithalat (IMPT) değişkenlerini her biri belirlediğimiz çeşitlerin sınıflandırılmasına göre üç alt değişkene ayırmaya geçiyoruz:

$$EXPT = EXPT(\text{zaruretler})_{i,t} + EXPT(\text{ihtiyaçlar})_{i,t} + EXPT(\text{lüksler})_{i,t} \quad (2)$$

$$IMPT = IMPT(\text{zaruretler})_{i,t} + IMPT(\text{ihtiyaçlar})_{i,t} + IMPT(\text{lüksler})_{i,t} \quad (3)$$

$$EXPT(\text{zaruretler})_{i,t} = EXPT(\text{Tarım})_{i,t} + EXPT(\text{Giyim})_{i,t} + EXPT(\text{İlaç})_{i,t} \quad (4)$$

$$EXPT(\text{ihtiyaçlar})_{i,t} = EXPT(\text{Demir-Çelik})_{i,t} + EXPT(\text{Petrol})_{i,t} + EXPT(\text{Ulaşım})_{i,t} \quad (5)$$

$$EXPT(\text{lüksler})_{i,t} = EXPT(\text{Tekstil})_{i,t} + EXPT(\text{Ofis-telekomünikasyon})_{i,t} \quad (6)$$

$$IMPT(\text{zaruretler})_{i,t} = IMPT(\text{Tarım})_{i,t} + IMPT(\text{Giyim})_{i,t} + IMPT(\text{İlaç})_{i,t} \quad (7)$$

$$IMPT(\text{ihtiyaçlar})_{i,t} = IMPT(\text{Demir-Çelik})_{i,t} + IMPT(\text{Petrol})_{i,t} + IMPT(\text{Ulaşım})_{i,t} \quad (8)$$

$$IMPT(\text{lüksler})_{i,t} = IMPT(\text{Tekstil})_{i,t} + IMPT(\text{Ofis-telekomünikasyon})_{i,t} \quad (9)$$

Etkisini tam olarak tespit etmeye çalışmak için her çeşit türüne bağımsız bir katsayı attık. Belirlemiş olduğumuz çalışmalara takip ederek, sonuç olarak son tahmin modelimiz bu formda olacaktır:

$$\begin{aligned} \text{GDP}_{i,t} = & \alpha_0 + \beta_1 \text{EXCRAT}_{i,t} + \beta_2 \text{EXPT}(\text{Tarım})_{i,t} + \beta_3 \text{EXPT}(\text{Giyim})_{i,t} + \beta_4 \\ & \text{EXPT}(\text{İlaç})_{i,t} + \beta_5 \text{EXPT}(\text{Demir-Çelik})_{i,t} + \beta_6 \text{EXPT}(\text{Petrol})_{i,t} + \beta_7 \text{EXPT}(\text{Ulaşım})_{i,t} \\ & + \beta_8 \text{EXPT}(\text{Tekstil})_{i,t} + \beta_9 \text{EXPT}(\text{Ofis-telekomünikasyon})_{i,t} + \beta_{10} \text{IMPT}(\text{Tarım})_{i,t} + \\ & \beta_{11} \text{IMPT}(\text{Giyim})_{i,t} + \beta_{12} \text{IMPT}(\text{İlaç})_{i,t} + \beta_{13} \text{IMPT}(\text{Demir-Çelik})_{i,t} + \\ & \beta_{14} \text{IMPT}(\text{Petrol})_{i,t} + \beta_{15} \text{IMPT}(\text{Madencilik})_{i,t} + \beta_{16} \text{IMPT}(\text{Tekstil})_{i,t} + \\ & \beta_{17} \text{IMPT}(\text{Ofis-telekomünikasyon})_{i,t} + \beta_{18} \text{INF}_{i,t} + \mu_t \quad (10) \end{aligned}$$

GDP = GSYH büyüme oranı

EXCRAT = Döviz kuru

INF = Enflasyon Oranı

EXPT(Tarım) = Tarım ihracatı

EXPT(Giyim) = Giyim ihracatı

EXPT(İlaç) = İlaç ihracatı

EXPT(Demir ve Çelik) = Demir Çelik ihracatı

EXPT(Petrol ve Madencilik) = Petrol ihracatı

EXPT(Ulaşım) = Ulaşım ihracatı

EXPT(Tekstil) = Tekstil ihracatı

EXPT(Ofis ve telek) = Ofis-telekomünikasyon çeşitleri ihracatı

IMPT(Tarım) = Tarım ithalatı

IMPT(Giyim) = Giyim ithalatı

IMPT(İlaç) = İlaç ithalatı

IMPT(Demir ve Çelik) = Demir Çelik ithalatı

IMPT(Petrol ve Madencilik) = Petrol ithalatı

IMPT(Ulaşım) = Ulaşım ithalatı

IMPT(Tekstil) = Tekstil ithalatı

IMPT(Ofis ve telek) = Ofis-telekomünikasyon çeşitleri ithalatı

## 2.6. Tahmin Yöntemi

Veri panellerinin analizi, literatürde yaygın olarak kullanılan ve önemli avantajlar sağlayan bir yöntemdir. Panel analiz yaklaşımı, yatay kesit ve zaman serisi veri setlerine göre çeşitli avantajlar sunar. Özellikle, panel verilerinin çift endeksli olması, yanıltıcı tahminlerin yapılmasını önleyen geniş bir gözlem sayısı sağlar; bu da panel veri analizinin en büyük avantajlarından biridir.

Bu çalışmadaki ekonometrik uygulama sistematik bir sırayı takip edecektir. İlk olarak, Sıradan En Küçük Kareler (OLS) yöntemi kullanılarak tahminler yapılacaktır. Ancak, OLS tahminlerinin yüksek olasılıkla yanıltıcı sonuçlar verebileceğini göz önünde bulunduracağız. Tanımlayıcı istatistiklerin analizi, bu tür tahminlerin sınırlamalarını ortaya koyacaktır.

Sonuç olarak, Hausman testi uygulayacağız. Hausman testi, modelin belirli etkileri ile açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyonun varlığını test eder. Bu test, sabit etkiler modeli ile rastgele etkiler modeli arasında seçim yapmamıza olanak sağlamaktadır. Testten iki hipotezi koruyoruz:

H0: Katsayılar sistematik bir fark yok

H1: Katsayılar arasında fark var

Hausman'ın anlamlılık testi bizi sabit etki ile rastgele etki arasında karar vermeye yönlendirecektir. Teste göre verimli olan tahmin, sonuçlarının ayrıntılı bir tartışması takip edecektir.

Tüm tahminlerde, tüm değişkenler birinci farkta doğal logaritmik değere dönüştürülmektedir.

## **2.7. Betimleyici İstatistikler**

### **2.7.1. Birinci Örneklem: Gelişmekte Olan Ülkeler**

Gözlemlenen verilerin sentetik ve anlamlı bir şekilde tanımlanabilmesi ve daha iyi analiz edilebilmesi için, her bir örneklem betimleyici istatistiklerinin sunulması kritik öneme sahiptir. Betimleyici istatistikler, verilerin genel özelliklerini ve dağılımını özetleyerek, analizlerin sağlam bir temel üzerinde yapılmasını sağlar.

Tablo 4, ilk örneklem betimleyici istatistiklerini sunmaktadır. Bu tablo, örneklem temelde özelliklerini, veri dağılımını ve değişkenlerin merkezi eğilim ölçülerini (ortalama, medyan gibi) gösterir. Ayrıca, standart sapma gibi değişkenlik ölçüleri de sunularak, veri setinin ne kadar homojen veya heterojen olduğunu anlamaya yardımcı olur. Betimleyici istatistiklerin bu şekilde sunulması, analizlerin doğruluğunu artırır ve sonuçların güvenilirliğini desteklemektedir.

| Değişken                              | Gözlem | Ortalama | Standart sapma | Min       | Maks     | Kurtosis | Skewness       |
|---------------------------------------|--------|----------|----------------|-----------|----------|----------|----------------|
| LOG_GDP                               | 583    | 3.46882  | 0.1419675      | 2.335154  | 3.992132 | 15.58088 | -2.034562      |
| LOG_INF                               | 583    | 4.36837  | 0.2561736      | -1.309333 | 5.438079 | 416.3032 | -18.46724      |
| LOG_EXCRA<br>T                        | 583    | 3.450674 | 2.872475       | -1.543464 | 22.62881 | 5.527676 | 1.019378       |
| LOG_IMPT<br>(Tarım)                   | 583    | 21.8975  | 1.34872        | 18.88221  | 25.85969 | 2.4931   | 0.1810308      |
| LOG_IMPT<br>(İlaç)                    | 583    | 20.25983 | 1.451279       | 16.19284  | 23.73491 | 2.357577 | -0.107718      |
| LOG_IMPT<br>(Giyim)                   | 583    | 19.31891 | 1.605043       | 14.48872  | 22.94738 | 2.483892 | -0.047278      |
| LOG_IMPT<br>(Demir ve<br>Çelik)       | 583    | 20.82567 | 1.63961        | 14.82109  | 24.02519 | 2.636978 | -<br>0.3273023 |
| LOG_IMPT<br>(Petrol ve<br>madencilik) | 583    | 22.24733 | 1.602491       | 17.90666  | 27.02279 | 2.47901  | -<br>0.3864555 |
| LOG_IMPT<br>(Ulaşım)                  | 583    | 21.68808 | 1.584639       | 17.55452  | 25.61609 | 2.18419  | 0.0519651      |
| LOG_IMPT<br>(tekstil)                 | 583    | 20.10666 | 1.594734       | 16.30952  | 23.79426 | 2.676245 | -<br>0.1360576 |
| LOG_IMPT<br>(Ofis)                    | 583    | 21.26883 | 1.959858       | 17.27471  | 26.69743 | 2.264575 | 0.4295585      |
| LOG_EXPT<br>(Tarım)                   | 583    | 21.72358 | 1.846565       | 14.55931  | 25.23239 | 2.516407 | -<br>0.3621766 |
| LOG_EXPT<br>(İlaç)                    | 583    | 17.58237 | 3.051466       | -2.302585 | 23.36068 | 5.943433 | -<br>0.9976299 |
| LOG_EXPT<br>(Giyim)                   | 583    | 19.06687 | 3.07191        | 8.698514  | 25.95279 | 3.148023 | -<br>0.5666627 |
| LOG_EXPT<br>(Demir ve<br>Çelik)       | 583    | 19.50239 | 2.919806       | -2.302585 | 25.54146 | 12.73439 | -1.748139      |
| LOG_EXPT<br>(Petrol ve<br>madencilik) | 583    | 22.3836  | 2.187047       | 16.51521  | 26.65995 | 2.47901  | -<br>0.3864555 |
| LOG_EXPT<br>(Ulaşım)                  | 583    | 19.93778 | 2.686291       | 12.96291  | 25.5145  | 2.18419  | 0.0519651      |
| LOG_EXPT<br>(Tekstil)                 | 583    | 18.66923 | 2.744874       | 10.43506  | 25.43932 | 2.676245 | -<br>0.1360576 |
| LOG_EXPT<br>(Ofis ve telek)           | 583    | 18.64021 | 3.437005       | 10.6145   | 27.17664 | 2.264575 | 0.4295585      |

**Tablo 4:** Birinci Örneklemin Betimleyici İstatistikleri

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur

Çalışma dönemi boyunca 53 ülkeyi kapsayan toplam 583 gözlem için yapılan analizde, ortalama GSYİH büyümesi yaklaşık 3,46 olup, bu değer in standart sapması 0,14'tür. Bu, büyüme oranlarının genel olarak istikrarlı olduğunu ve veri setindeki değişkenliğin düşük olduğunu göstermektedir. Ortalama enflasyon oranı ise 4,36 değerindedir ve standart sapması 0,25'tir. Bu enflasyon değeri, gelişmekte olan ülkeler için tipik bir aralığı temsil etmektedir.

İthalat tarafında, tarım, petrol ve ulaşım sektörleri en yüksek ortalama değerleri göstermektedir. Özellikle petrol ve tarım sektörleri, ihracat tarafında da yüksek

ortalamalar kaydetmektedir. Bu durum, bu sektörlerin hem ithalat hem de ihracat açısından büyük bir ekonomik etkiye sahip olduğunu işaret etmektedir.

Veri setindeki çarpıklıklar genellikle negatif değerler sunarken, basıklık değerleri pozitif yöndedir. Bu, verilerin çoğunlukla sol tarafa çarpık olduğunu ve veri dağılımının "daha sıkışık" bir yapı gösterdiğini belirtir. Pozitif basıklık ise verilerin daha uzun kuyruklara sahip olduğunu ve ortalama etrafında daha yoğun birikmelerin bulunduğunu göstermektedir.

## 2.8. İkinci Örneklem: Gelişmiş Ülkeler

| Değişken                        | Gözlem | Ortalama  | Standart sapma | Min        | Maks     | Kurtosis | Skewness  |
|---------------------------------|--------|-----------|----------------|------------|----------|----------|-----------|
| LOG_GDP                         | 308    | 2.836395  | 0.290095       | 0.149619   | 3.700691 | 44.40492 | -5.064371 |
| LOG_INF                         | 308    | 1.892875  | 0.3135183      | -0.6502858 | 2.767946 | 29.58423 | -3.512091 |
| LOG_EXCRAT                      | 308    | 0.8548946 | 1.894356       | -0.8530226 | 7.152462 | 5.431567 | 1.808704  |
| LOG_IMPT (Tarım)                | 308    | 23.25184  | 1.450907       | 29.91868   | 25.77907 | 2.142749 | -0.265992 |
| LOG_IMPT (İlaç)                 | 308    | 22.17289  | 1.704278       | 18.55793   | 25.22359 | 2.05059  | -         |
| LOG_IMPT (Giyim)                | 308    | 21.94022  | 1.642822       | 18.46854   | 25.29715 | 2.173686 | -0.141216 |
| LOG_IMPT (Demir ve Çelik)       | 308    | 21.91522  | 1.556116       | 17.83058   | 24.62953 | 6.034018 | -1.347674 |
| LOG_IMPT (Petrol ve madencilik) | 308    | 23.79507  | 1.643744       | 20.32361   | 27.04815 | 1.871163 | -         |
| LOG_IMPT (Ulaşım)               | 308    | 23.33221  | 1.596605       | 19.24506   | 26.59949 | 2.455326 | -         |
| LOG_IMPT (tekstil)              | 308    | 21.19595  | 1.504012       | 17.50183   | 24.10976 | 2.648511 | -         |
| LOG_IMPT (Ofis)                 | 308    | 22.96847  | 1.746982       | 18.78098   | 26.49342 | 2.38423  | -         |
| LOG_EXPT (Tarım)                | 308    | 23.14662  | 1.4812         | 19.28727   | 25.92835 | 2.553911 | -         |
| LOG_EXPT (İlaç)                 | 308    | 21.84254  | 2.293082       | 10.9068    | 24.56418 | 1.869642 | -         |
| LOG_EXPT (Giyim)                | 308    | 20.71851  | 2.088795       | 14.45944   | 23.95236 | 3.844692 | -         |
| LOG_EXPT (Demir ve Çelik)       | 308    | 21.48536  | 2.293082       | 10.9068    | 24.56418 | 6.034018 | -1.347674 |
| LOG_EXPT (Petrol ve madencilik) | 308    | 23.20926  | 1.746239       | 19.40101   | 26.03073 | 1.871163 | -         |
| LOG_EXPT (Ulaşım)               | 308    | 22.87142  | 2.282448       | 17.47052   | 26.59464 | 2.029112 | -         |
| LOG_EXPT (Tekstil)              | 308    | 20.74617  | 2.109368       | 14.03866   | 23.53382 | 3.929616 | -1.021283 |
| LOG_EXPT (Ofis ve telek)        | 308    | 22.17541  | 2.308281       | 14.86419   | 25.70078 | 3.615516 | -0.710357 |

**Tablo 5:** İkinci Örneklem Betimleyici İstatistikleri

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur

İkinci örneklemeye gelince çalışma dönemi boyunca 28 ülkeyi kapsayan 308 gözlemin toplam sayısı için, bu örnek için ortalama GSYİH büyümesinin 0,29 standart sapması

için 2,83 olduğunu görüyoruz. Ortalama enflasyon oranı ise 0,31 standart sapması ile yaklaşık 1,90 değerine sahiptir. Tıpkı birinci örnekleme için, ithalat tarafında ise tarım, petrol ve ulaşım sektörünün ortalamada en yüksek değerleri kaydettiğini görüyoruz. Tarım sektöre ek olarak petrol sektörü, değer açısından ihracat tarafında en yüksek ortalamaları kaydetmektedir. İthalat ve ihracat düzeyindeki diğer sektörlerin değerleri nispeten düşük olsa da yine de en yüksek değerlere çok yakın kalıyor ve çok büyük farklar görülmemektedir. Örneklemdaki çarpıklıkların çoğu negatif değerler sunarken tüm basıklık değerleri pozitifdir. Gördüğümüz gibi iki örneğin tanımlayıcı istatistiklerinin sonuçları çok yakındır.

## 2.9. Tahminlerin Sonuçları

### 2.9.1. Birinci Örneklemin Panel Tahmini : Gelişmekte Olan Ülkeler

Doğrusal regresyon, sabit etki ve rastgele etkilerde ilk örneklem için yapılan tahmin sonuçları birbirinden farklı sonuçlar ortaya koymuştur. Hausman testinin sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

|                                   | Sabit<br>(b)                             | Rastgele<br>(B) | Farklılık<br>(b-B) | Standart Hata Sqrt<br>(diag(V_b-V_B)) |
|-----------------------------------|------------------------------------------|-----------------|--------------------|---------------------------------------|
| LOG_INF                           | -0.0046245                               | -0.0200919      | 0.0154674          | 0.00000                               |
| LOG_EXCRAT                        | -0.0663353                               | -0.013409       | -0.0529263         | 0.0057662                             |
| LOG_IMPT(Tarım)                   | -0.0810858                               | -0.0482738      | -0.032812          | 0.0253285                             |
| LOG_IMPT(İlaç)                    | -0.0714915                               | -0.0852195      | 0.0137281          | 0.0171581                             |
| LOG_IMPT(Giyim)                   | -0.0184542                               | -0.0145654      | -0.0038888         | 0.0103983                             |
| LOG_IMPT<br>(Demir ve Çelik)      | 0.0541274                                | 0.043031        | 0.0110965          | 0.0045499                             |
| LOG_IMPT(Petrol ve<br>madencilik) | -0.0191646                               | 0.0106208       | -0.0297854         | 0.0106634                             |
| LOG_IMPT(Ulaşım)                  | 0.1082027                                | 0.0831469       | 0.0250558          | 0.0083057                             |
| LOG_IMPT(tekstil)                 | 0.0152699                                | 0.015337        | -0.000067          | 0.0149436                             |
| LOG_IMPT(Ofis)                    | 0.0974587                                | 0.0491461       | 0.0483126          | 0.0165581                             |
| LOG_EXPT(Tarım)                   | -0.0487119                               | -0.0113625      | -0.0373494         | 0.0145287                             |
| LOG_EXPT(İlaç)                    | -0.0107715                               | -0.0079893      | -0.0027821         | 0.0044853                             |
| LOG_EXPT(Giyim)                   | 0.0018043                                | 0.0018248       | -0.0000205         | 0.0066111                             |
| LOG_EXPT(Demir ve Çelik)          | 0.0024413                                | 0.0018075       | 0.0006338          | 0.0016511                             |
| LOG_EXPT(Petrol ve<br>madencilik) | 0.0403364                                | -0.010603       | 0.0509394          | 0.011151                              |
| LOG_EXPT(Ulaşım)                  | -0.0071741                               | -0.0149461      | 0.007772           | 0.0058006                             |
| LOG_EXPT(tekstil)                 | 0.0183126                                | -0.0024205      | 0.0207331          | 0.0095817                             |
| LOG_EXPT<br>(Ofis ve telek)       | -0.0238816                               | -0.0128469      | -0.0110347         | 0.005926                              |
| Test                              | Ho: katsayılardaki fark sistematik değil |                 |                    |                                       |
| Ki-kare testi (18)                | $\chi^2 = 190.14$                        |                 |                    |                                       |
| Prob> $\chi^2$                    | 0.0000                                   |                 |                    |                                       |

**Tablo 6:** Hausman Testi

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur

Ki-kare testinin P'sinin %1 eşiğinde anlamlı olduğunu not ediyoruz, Hausman testi bize katsayılar arasında sistematik farkların bulunmadığı yönündeki H0 hipotezini reddetmemizi ve dolayısıyla uygun tahmin olarak sabit etki tahminini tutmamızı neticlemektedir.

Tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

| LOG_GDP                        | Katsayı    | Stdr hata | t      | P>  t    |
|--------------------------------|------------|-----------|--------|----------|
| LOG_INF                        | -0.0046245 | 0.0193745 | -0.24  | 0.811    |
| LOG_EXCRAT                     | -0.0663353 | 0.0066021 | -10.05 | 0.000*** |
| LOG_IMPT(Tarım)                | -0.0810858 | 0.0327227 | -2.48  | 0.014**  |
| LOG_IMPT(İlaç)                 | -0.0714915 | 0.0243663 | -2.93  | 0.003*** |
| LOG_IMPT(Giyim)                | -0.0184542 | 0.0146572 | -1.26  | 0.209    |
| LOG_IMPT(Demir ve Çelik)       | 0.0541274  | 0.0128497 | 4.21   | 0.000*** |
| LOG_IMPT(Petrol ve madencilik) | -0.0191646 | 0.0153576 | -1.25  | 0.213    |
| LOG_IMPT(Ulaşım)               | 0.1082027  | 0.0186260 | 5.81   | 0.000*** |
| LOG_IMPT(tekstil)              | 0.0152699  | 0.0219273 | 0.70   | 0.487    |
| LOG_IMPT(Ofis ve telek)        | 0.0974587  | 0.0221556 | 4.40   | 0.000*** |
| LOG_EXPT(Tarım)                | -0.0487119 | 0.0167546 | -2.91  | 0.004*** |
| LOG_EXPT(İlaç)                 | -0.0107715 | 0.0075572 | -1.43  | 0.155    |
| LOG_EXPT(Giyim)                | 0.0018043  | 0.0094252 | 0.19   | 0.848    |
| LOG_EXPT(Demir ve Çelik)       | 0.0024413  | 0.0042687 | 0.57   | 0.568    |
| LOG_EXPT(Petrol ve madencilik) | 0.0403364  | 0.0133659 | 3.02   | 0.003*** |
| LOG_EXPT(Ulaşım)               | -0.0071741 | 0.0087689 | -0.82  | 0.414    |
| LOG_EXPT(tekstil)              | 0.0183126  | 0.0127103 | 1.44   | 0.150    |
| LOG_EXPT(Ofis ve telek)        | -0.0238816 | 0.00817   | -2.71  | 0.007*** |

**Tablo 7: Birinci Örneklemin Panel Tahmini (Sabit Etki)**

**Kaynak:** Stata'dan alınmıştır ve yazar tarafından yeniden yapılmıştır

**Anlamlık düzeyi:** 1%(\*\*\*) 5%(\*\*) 10%(\*)

Tabloda sunulan katsayılar göre öncelikle, döviz kurun büyüme oranının üzerinde anlamlı etkileri olduğunu göstermektedir. Katsayın işaretine göre bu etki negatif olarak algılanmaktadır. Bu, örneklemin ülkelerinin büyümenin dış ticaret bakımından bu makroekonomik göstergedeki farklılıklar karşısındaki hassasiyetini açıkça açıklamaktadır. Böyle bir sonuç, Obadan & Elizabeth (2010), Abdullahi, Safiyanu, ve Soja (2016) ve Mogoe (2014) gibi çalışmalarıyla belirli bir şekilde uyumludur.

İthalat tarafında anlamlı etkileri olan beş değişken var. Bunlardan ilki, zaruri mal olarak %5 eşiğinde negatif işaretle anlamlı olan tarımsal çeşit ithalatıdır. Örneklem ülkelerdeki tarımsal çeşitlerin bolluğu çok daha nettir, (Afrika ve Asya ülkelerinin büyük bir kısmı, aynı zamanda dünyanın ana buğday tedarikçisi olan Ukrayna gibi Avrupa ülkeleri de örnekte yer almaktadır) ve benzer malların ithalatı refah üzerinde olumsuz etki

yaratacaktır. Bu işaret mantık ile tamamen tutarlıdır ve Al Şatibi'nin koşullarını doğrulamaktadır.

Anlamalı bir etki ve pozitif işaretle yanıt veren ikinci değişken ise ulaşım sektöründen mal ithalatıdır. Endüstriyel ihtiyaç çoğu durumda dünyanın tüm ülkeleri tarafından göreceli derecelerde talep edilse de, özellikle örneklemde seçilen gelişmekte olan ülkeler için ihtiyaç çok daha güçlüdür. Örneklemdeki Afrika ülkeleri örneğini vaka çalışması olarak ele alırsak, bu ülkelerin ulaşım ekipmanı ihtiyacını etkileyen üç ana unsurdan bahsedebiliriz. İlk bölüm, Afrika'da gelişmekte olan birçok ülkede geliştirilmeyi hedefleyen bu ülkeler içindeki ortak toplu taşımadır. Bu bağlamda metrolardan, otobüslerden ve trenlerden bahsedebiliriz. İkinci bölüm, Afrika ülkeleri arasındaki uluslararası ticaretin kolaylaştırılması alanıyla ilgilidir ve burada esas olarak demiryolları ve deniz seyrüsefer hatlarından söz edilmektedir. Bu çerçevede birçok mega yatırım, başta Çin olmak üzere Afrika'daki üçüncü ülkeler tarafından geliştirilmektedir. Üçüncü ve son bölüm ise otomobil ve motosiklet gibi hafif ulaşım araçlarının kişisel tüketimiyle ilgilidir. Bu üç güncel jeoekonomik hususu göz önünde bulundurarak, bu ülkelerin ulaşım araçlarına olan ihtiyacının nice olduğu sonucuna varabiliriz. Örneklemde geri kalanıyla ilgili olarak, ister Arap Körfezi, ister Latin Amerika veya Batı Avrupa ülkeleri olsun, çeşitlendirilmiş ulaşım ekipmanları, özellikle de yeni bir küresel trend olan elektrikli ulaşım araçları açısından tüketiminin bu malların ithalatının sosyal refah üzerindeki olumlu etki net bir şekilde açıklanabildiği sonucuna varabiliriz. Netice olarak, bu katsayı Al Şatibi'nin koşullarını tamamen doğrulamaktadır.

İhtiyaç mal olarak çelik ve demir ithalatı da önemli ve 1% eşiğinde anlamlı bir sonuç sunmuştur; bu tür malların daha fazla ithalatın sosyal refah üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu açıklamaktadır. Coğrafi düzeyde demir madenciliği üretiminin ağırlıklı olarak Çin, Hindistan, ve Rusya'nın yoğunlaştığını belirtmek gerekmektedir<sup>46</sup>. Bunun dışında, örneklemdeki geri kalan ülkelerin çoğunda bu tür malların üretimi çok düşük düzeydedir. İhtiyaç kategorisine ait bir mal olarak, demir ve çeliğe dayalı bu nihai mallar, gerek tüketim gerekse üretim açısından ekonomik faaliyet için önemli bir varlıktır ve hemen hemen tüm ekonomik alanları etkilemektedir. Bu nedenle ithalatlarının ihtiyaç sahibi ülkeler üzerinde olumlu bir etkisi olmalıdır. Bu da bu malın ithalatından

---

<sup>46</sup> <https://worldsteel.org/media/press-releases/2020/global-crude-steel-output-increases-by-3-4-in-2019/> Erişim Tarihi 21/11/2023

gözlemlenen olumlu etkiyi açıklamaktadır ve böylece Al Şatibi'nin koşullarını doğrulamaktadır.

İthalat tarafında da "ofis ve telekomünikasyon ürünleri ithalatı" değişkeni pozitif işaretle 1% eşikinde anlamlıdır. Seçtiğimiz kategorizasyona göre lüks bir mal olduğundan, bu tür malların ithalatının doğal olarak örneklemedeki ülkelerin refah üzerinde olumlu bir etki yaratacağı sonucuna varmak tamamen mantıklıdır. Ayrıca, özellikle telekomünikasyon ürünler için, gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelere güçlü bir şekilde bağımlıdırlar ve üretim faaliyetleri, lojistik, web geliştirme, kurumsal dijitalleşme, üretim faaliyetleri ve BİT gelişimi gibi alanlar için bu tür malları ithal etmeye sürekli ihtiyaç duyarlamaktadır. Böylece, bu değişkenin tahmin sonucu Al Şatibi'nin teorisini doğrulamaktadır.

Olumsuz işaretle 1% eşikinde anlamlı son değişken ise ilaç ürünlerin ithalatıdır. Ancak katsayının negatif işareti, örneklemedeki ülkeler için bu tür malların ithalatının refah üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu anlamamıza yol açmaktadır. İlaç sektörünün ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerde tekelleştiği açıkça bilinmektedir. Seçilen kategorizasyona göre zaruri mal olarak, eksikliğini yaşadıkları ülkelere yaptıkları ithalatın refah üzerinde olumlu bir etki yaratmasını beklemek yadsınamaz. Ancak sonuç farklıdır ve böyle bir sonuç mantıklı ile tutarlı olamaz, bu yüzden Al Şatibi'nin şartlarını doğrulamaz.

İhracat tarafında üç değişken anlamlıdır: tarım, petrol ve ofis ve telekomünikasyon malların ihracatı. Ofis ve telekomünikasyon ürünleri ihracatından başlarsak, katsayının 1% eşikinde anlamlı ve negatif olan işareti, ithalat tarafında da aynı değişkene ilişkin varılan sonucu doğrulamaktadır. Çünkü bir malın ithalatı refaha olumlu etki ediyorsa, bu ülkenin ona ihtiyacı olduğu anlamına gelip dolayısıyla ihracatı da refahı olumsuz etkileyecektir. Al Şatibi'nin analitik anlayışı tam olarak budur.

Petrol ve madencilik ürünleri ihracatına gelince, %1 eşikinde de anlamlı olarak, bu tür ürünlerin tüm ekonomilerin ana lokomotif olduğu ve hem nihai hem de ara tüketimde en çok tüketilen mal türünü oluşturduğu bilinmektedir. Örneklemedeki ülkeler için ihracatlarının refah üzerinde yalnızca olumlu bir etkiye sahip olacağı sonucuna varmak mantıklıdır. Ya petrolün ve madencilik ana gelir kaynağı olarak kabul edildiği ülkeler için (Örneğin, petrol için OPEC üyesi ülkeler: Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri,

Katar, Ekvador, İran, Cezayir ve Venezuela) ya da geri kalan ülkeler için offshore<sup>47</sup> şirketler aracılığıyla yeniden ihracat faaliyetleri yoluyla, kendilerine fayda sağlanmaktadır. Bu, Al-Şatibi'nin koşullarını başka bir vizyondan doğrulamaktadır: yeniden ihracat faaliyetlerinin aracılığıyla ülke söz konusu ihraç edilen çeşidin üreticisi olmasa bile konseptinin doğrulanabileceğini öngören bir vizyondur. Bu durum aynı zamanda değişkene dahil olan madencilik sektörünü, özellikle de altın, gümüşün ve ara veya nihai tüketime yönelik diğer madencilik çeşitlerinin ithalatı, ihracatı ve yeniden ihracatını da etkileyebilmektedir çünkü burada değeri ve tüketimi her zaman istikrarlı olan mallardan bahsediyoruz. Son olarak, tarım ürünlerinin ihracatının %1 düzeyinde olmasına rağmen, negatif işareti Al Şatibi'nin koşullarını doğrulamamaktadır. İthalat tarafında aynı değişken için koşulların doğrulandığı sonucuna varmıştık, çünkü daha önce açıklandığı gibi örneklemdaki ülkelerin çoğunluğu nispeten ana gelir kaynaklarından biri olan tarım sektöründen geçimini sağlamaktadır. Bu nedenle ihracat tarafında değişkenin olumlu işareti vermesini beklemeliyiz çünkü bunlar terkedilmiş kaynaklardır. Olumsuz bir işaret olduğundan, bu değişken için Al Şatibi'nin koşullarının geçerli olduğunu neticelemeyiz.

## **2.10. İkinci Örneklemin Panel Tahmini : Gelişmiş Ülkeler**

İkinci örneklem için de aynı yaklaşım uygulanmış ve doğrusal regresyon, sabit etki ve rastgele etkideki tahmin sonuçları farklı sonuçlar da ortaya çıkarmıştır. Hausman testinin sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

---

<sup>47</sup> Vergilerin yüksek olduğu ülkelerde vergi ödememek adına ticari faaliyetleri o ülke dışında sürdürerek vergi ödemekten kaçınılmaktadırlar. Bu tür işletmelere offshore şirketler denir.

|                                | Sabit<br>(b)                              | Rastgele<br>(B) | Farklılık<br>(b-B) | Standart Hata<br>sqrt(diag(V_b-V_B)) |
|--------------------------------|-------------------------------------------|-----------------|--------------------|--------------------------------------|
| LOG_INF                        | 0.0164364                                 | 0.083002        | -0.0665656         | 0.0224856                            |
| LOG_EXCRAT                     | -0.0079339                                | 0.0445789       | -0.0525128         | 0.0300509                            |
| LOG_IMPT(Tarım)                | -0.3499283                                | -0.0428985      | -0.3070301         | 0.1708125                            |
| LOG_IMPT(İlaç)                 | -0.28525                                  | -0.1384663      | -0.1467837         | 0.1019496                            |
| LOG_IMPT(Giyim)                | -0.4110986                                | -0.1377286      | -0.27337           | 0.1176894                            |
| LOG_IMPT(Demir ve Çelik)       | -0.094483                                 | 0.0337521       | -0.1282351         | 0.1132652                            |
| LOG_IMPT(Petrol ve madencilik) | -0.094483                                 | 0.0337521       | -0.1282351         | 0.1132652                            |
| LOG_IMPT(Ulaşım)               | 0.5076443                                 | 0.3013627       | 0.2062817          | 0.0682505                            |
| LOG_IMPT(tekstil)              | 0.8359376                                 | 0.1146718       | 0.7212658          | 0.1904371                            |
| LOG_IMPT(Ofis)                 | 0.0536121                                 | 0.0170949       | 0.0365172          | 0.0630428                            |
| LOG_EXPT(Tarım)                | 0.0945986                                 | -0.0262716      | 0.1208702          | 0.0638414                            |
| LOG_EXPT(İlaç)                 | 0.1130484                                 | 0.0690378       | 0.0440107          | 0.0884699                            |
| LOG_EXPT(Giyim)                | 0.2367735                                 | -0.0066382      | 0.2434117          | 0.0958842                            |
| LOG_EXPT(Demir ve Çelik)       | 0.0369301                                 | -0.0007295      | 0.0376597          | 0.0292547                            |
| LOG_EXPT(Petrol ve madencilik) | 0.1446486                                 | -0.0412021      | 0.1858506          | 0.0841638                            |
| LOG_EXPT(Ulaşım)               | 0.0107916                                 | -0.063034       | 0.0738256          | 0.0483911                            |
| LOG_EXPT(tekstil)              | 0.0331607                                 | -0.0368158      | 0.0699765          | 0.1129282                            |
| LOG_EXPT(Ofis ve telek)        | 0.0230607                                 | 0.0164885       | 0.0065723          | 0.0572173                            |
| Test                           | Ho: katsayılarıdaki fark sistematik değil |                 |                    |                                      |
| Ki-kare testi (18)             | $\chi^2 = 86.67$                          |                 |                    |                                      |
| Prob> $\chi^2$                 | 0.0000                                    |                 |                    |                                      |

**Tablo 8: Hausman Testi**

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur

Ki-kare testinin P'sinin %1 eşliğinde anlamlı olduğunu not ediyoruz, böylece Tıpkı ilk örneklemede olduğu gibi, Hausman testinin değerleri bize katsayılar arasında sistematik farkların bulunmadığı yönündeki H0 hipotezini reddetmemizi ve dolayısıyla uygun tahmin olarak sabit etki tahminini korumamızı neticelemektedir.

Tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

| LOG_GDP                        | Katsayı    | Std. hata | t     | P>  t    |
|--------------------------------|------------|-----------|-------|----------|
| LOG_INF                        | 0.0164364  | 0.0627525 | 0.26  | 0.794    |
| LOG_EXCRAT                     | -0.0079339 | 0.0337378 | -0.24 | 0.814    |
| LOG_IMPT(Tarım)                | -0.3499286 | 0.1975436 | -1.77 | 0.078*   |
| LOG_IMPT(İlaç)                 | -0.285250  | 0.1198499 | -2.38 | 0.018**  |
| LOG_IMPT(Giyim)                | -0.4110986 | 0.1414878 | -2.91 | 0.004*** |
| LOG_IMPT(Demir ve Çelik)       | -0.1850225 | 0.1119881 | -1.65 | 0.100    |
| LOG_IMPT(Petrol ve madencilik) | -0.094483  | 0.1261246 | -0.75 | 0.454    |
| LOG_IMPT(Ulaşım)               | 0.5076443  | 0.0961208 | 5.28  | 0.000*** |
| LOG_IMPT(tekstil)              | 0.8359376  | 0.2226607 | 3.75  | 0.000*** |
| LOG_IMPT(Ofis)                 | 0.0536121  | 0.0858665 | 0.62  | 0.533    |
| LOG_EXPT(Tarım)                | 0.0945986  | 0.0706403 | 1.34  | 0.182    |
| LOG_EXPT(İlaç)                 | 0.1130484  | 0.0930453 | 1.21  | 0.225    |
| LOG_EXPT(Giyim)                | 0.2367735  | 0.1018516 | 2.32  | 0.021**  |
| LOG_EXPT(Demir ve Çelik)       | 0.0369301  | 0.0433112 | 0.85  | 0.395    |
| LOG_EXPT(Petrol ve madencilik) | 0.1446486  | 0.0887817 | 1.63  | 0.104    |
| LOG_EXPT(Ulaşım)               | 0.0107916  | 0.0581384 | 0.19  | 0.853    |
| LOG_EXPT(tekstil)              | 0.0331607  | 0.1306693 | 0.25  | 0.800    |
| LOG_EXPT(Ofis ve telek)        | 0.0230607  | 0.0655833 | 0.35  | 0.725    |

**Tablo 9: İkinci Örneklemin Panel Tahmini (Sabit Etki)**

**Kaynak:** Stata'dan alınmıştır ve yazar tarafından yeniden yapılmıştır

**Anlamlık düzeyi:** 1%(\*\*\*) 5%(\*\*) 10%(\*)

Tablo 9'da sunulan sonuçlar, döviz kuru ve enflasyon oranı değişkenlerinden farklı olarak, test edilen çeşitlerin GSYİH üzerinde hem ithalat hem de ihracat tarafında çeşitli önemli etkilerinin varlığını göstermektedir. Döviz kuru ve enflasyon oranı ile ilgili bu sonuçlar kısmen Malefane & Odhiambo (2018) çalışmasıyla uyumludur. Tekelci rekabet bağlamında yüksek orta gelirli ülkeler ve gelişmiş ekonomiler için böyle bir etkinin olmaması, bu ülkelerin genellikle kendi iç ekonomilerinin işleyişinde veya uluslararası ticaret faaliyetlerinde döviz ve enflasyon krizlerini aşma yetenekleriyle açıklanabilmektedir. Bu, döviz kurunun ve enflasyon oranının etkisini önemli ölçüde azaltmaktadır. Böyle bir sonuç çeşitli etkilerle açıklanabilse de, esas olarak teknolojik gelişmeler, finansal kurumların sağlamlığı, makroekonomik göstergelerin istikrarı ve piyasaların tekeli anlamında çeşitlenmesi üzerinden değerlendirilmektedir. Kur krizleri veya enflasyon durumunda bile, özellikle bir sektördeki belirli bir ürüne yönelik talepte olumlu bir şok yaşandığında, çeşitlilik düzeyindeki dinamik gelişim açısından kazanç etkisi, ekonomik açıdan kayıp etkisini dengelemektedir.

Sonuçlar, ithalat tarafında ilaç mallarının refah üzerinde anlamlı bir olumsuz etkisinin bulunduğunu da göstermektedir. Ayrıca, örneklemdaki ülkelerin neredeyse tamamındaki rekabetçi ilaç endüstrisinin bu malların ithalatını gereksiz hale getirdiği sonucuna varmak

mantıklı olarak doğrudur. Toplamda kendine yeterlilik sağlanamadığı takdirde, ilaç mallarındaki ihtiyacın en az %80'i yerli üretimle karşılanmaktadır. Bu nedenle, negatif işaret mantıklı olarak beklenmekte ve dolayısıyla Al Şatibi'nin koşulları bu sektör için ampirik olarak doğrulanmaktadır.

Aynı zamanda, ithalat tarafında tekstil mallarının pozitif işaretle anlamlı, giyim mallarının ise olumsuz işaretle anlamlı bir etkisi olduğunu görüyoruz. Bu iki katsayının ekonomik olarak birbirine bağımlı ve ilişkili olduğu göz önüne alındığında, birlikte yorumlanmaları gerekmektedir. Tekstil malları, nihai üretilmiş giyim çeşitlerinin dönüştürülmesi için birincil ve ara tüketim çeşitleri sunmaktadır. Belirli çeşitler üretilse bile, örnekteki ülkelerin çoğu tekstil mallarında genellikle eksiklik yaşamaktadır. Bu nedenle, sürekli olarak ithalata ihtiyaç duyulmakta ve böylece pozitif işaretin bulunması Al Şatibi'nin koşullarını doğrulamaktadır. Ancak, incelenen örnekteki giyim sektörünün ve yer alan giyim mallarının dünyanın en gelişmiş ve en ünlü kısmını temsil ettiğini bildiğimizde, giyim mallarının ithalat değişkeninden olumsuz bir tepki almayı mantıklı olarak bekleyebiliriz ve durum da budur. Bu değişken %5 eşliğinde negatif ve anlamlı bir katsayı ile yanıt vermektedir. Giyim ithalatındaki artış refah üzerinde olumsuz bir etki yaratacaktır, çünkü bu ithalatlar, tüketimi teşvik ederek büyümeyi canlandırırsa bile döviz rezervlerini karşılıksız tüketmektedir. Dolayısıyla, giyim ihracatı değişkeninin pozitif işaretli anlamlı sonucunun bu sonuçları tamamen tamamlayıcı nitelikte olduğu sonucuna varabiliriz. Toplumsal refah üzerinde olumlu bir etki yaratmak amacıyla bu tür ürünler için daha fazla ihracat yapılması gerekmektedir. Sonuç olarak, bu üç değişken için Al Şatibi'nin koşulları mükemmel bir şekilde doğrulanmıştır.

Bununla birlikte, sonuçlar tarımsal malların ithalatının ekonomik büyüme açısından refah üzerinde anlamlı bir olumsuz etkisi olduğunu göstermektedir. Tarım düzeyinde, örnekteki ülkeler için çeşitlendirilmiş tarım ürünlerinin ithalatının refah üzerinde olumlu bir etki yaratmasını beklemeliyiz; bunun iki nedeni vardır. Birincisi, gelişmiş ülkeler ve özellikle bu örneğin ülkeleri, tarım sektöründe yüksek teknoloji kullanmaktadır, bu da tamamen kendi kendine yeterliliğe yönelik yatırım stratejisini maliyetli hale getirmekte ve dolayısıyla bu ürünlerin küresel pazardaki rekabet gücünü azaltmaktadır. Bu nedenle, daha düşük teknolojileri kullanan gelişmekte olan ülkelere ithalat yapma stratejisi az maliyetli olup en uygun çözümdür. İkincisi, kişi başına tarımsal

toprak gelişmiş ülkelere göre, gelişmekte olan ülkelerde nispeten daha büyüktür. Dolayısıyla bu değişken için Al Şatibi'nin koşulları doğrulanmamıştır.

Aynı şekilde taşıma ekipmanlarının ithalatında da %1 eşliğinde anlamlı olarak sosyal refah üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucuna varan pozitif bir işaret gözlemlenmiştir. Böyle bir sonuç, bu katsayının mantıklı tepkisi beklentisine uymamaktadır. Örneklemdaki ülkeler, özellikle otomobil, uçak, ağır ve toplu taşıma sektörlerinde öncüdür ve refahı artırmak için daha fazla ithalata ihtiyaç duymayacaklardır. Bununla birlikte, bu sonucun yorumlanmasının daha derinlemesine ele alınması gerekmektedir. Birçok büyük taşımacılık imalat şirketinin, uluslararası iş bölümü çerçevesinde üretim hatlarını uluslararası hale getirme stratejisini benimsediği iyi bilinmektedir. Bu, çeşitlendirilmiş ürünlerin üretiminin uluslararası alanda, çoğunlukla gelişmekte olan ülkelere gerçekleştirildiği ve daha sonra gelişmiş ülkelere nihai üretilmiş ürün olarak yeniden ithal edildiği anlamına gelmektedir. Bu açıdan bakıldığında, bu ulaşım araçlarının gelişmiş ülkelere ithal edilmesi kesinlikle faydalıdır ve büyüme oranına olumlu etki etmesi mantıklıdır. Ek bir neden olarak, gelişmekte olan ülkelerdeki işçi ücretlerinin nispeten düşük olduğu için, gelişmiş ülkeler ulaşım sektörü üretimini bu ülkelere kaydırmaktadır. Bu nedenle, bu değişken için Al Şatibi'nin koşulları geçerlidir.

## **2.11. Sonuç ve Çıkarımlar**

Bu araştırmanın amacı, Al Şatibi'nin öncelik ilkesini uluslararası ticaret bağlamında tekeli rekabet koşulları altında ampirik olarak doğrulamaktır. Bunu gerçekleştirmek için, 2005'ten 2015'e kadar olan dönemi kapsayan bir çalışma süresi boyunca, kalkınma düzeyi ve ekonomik yapı bakımından farklılık gösteren, ancak tekeli rekabetin olduğu iki ülke paneli seçtik. HHI endeksi, tekeli rekabeti her iki örneklem düzeyinde tespit etmemize olanak sağladı ve çalışmada temel bir seçim kriteri olarak kullanıldı. Ancak, gelişmişlik düzeyi ve ekonomik yapının türü de iki örneği ayıran ikinci bir seçim kriteri olarak belirlendi. Bu bileşenlerin temel amacı, ilk bölümdeki teorik bulguları ampirik olarak doğrulamaktır. Tahminlerin ve sonuçların doğruluğunu sağlamak amacıyla verileri, Al Şatibi'nin genel fikrine göre üç çeşitlilik kategorisine ayırdık: Zaruri mallar, İhtiyaç malları ve Lüks mallar.

Her iki tahmin düzeyinde de benzer sonuçlara ulaştık. Öncelikle, iki temel makroekonomik gösterge olan enflasyon oranı ve döviz kurunun, sosyal refah göstergesi olarak kabul edilen GSYİH'deki büyüme üzerinde, gelişmiş ülkeler örnekleminde anlamlı bir etkisinin bulunmadığını tespit ettik. Gelişmekte olan ülkeler örnekleminde ise döviz kuru, ikinci örnekleme anlamlı bir etki gösterdi, ancak sonuç aynı değildi.

Daha sonra, her iki tahminde de belirli malların ithalatı ve ihracatının her iki örnekleme de anlamlı olduğunu bulduk. İşaretlerin ve anlamlı etkilerin yorumlanması, Al Şatibi'nin öncelik kavramına göre yapılmıştır.

Gelişmekte olan ülkelere ilişkin birinci tahminimizde, tarımsal, ulaşım, ofis ve telekomünikasyon, çelik ve demir bazlı malların ithalatının, farklı işaretlerine göre sosyal refah üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkiler yarattığını tespit ettik; bu bulgular, Al Şatibi'nin anlayışıyla tamamen tutarlıdır. İhracat tarafında ise petrol ve madencilik malları ile ofis ve telekomünikasyon ürünlerinin ihracat değişkenleri, Al Şatibi'nin öngörülerıyla uyumlu sonuçlar ortaya koymuştur.

Gelişmiş ülkeler tarafında ise çeşitli açıklamalar ışığında neredeyse tüm anlamlı değişkenler, Al Şatibi'nin koşullarıyla tutarlıydı. Bu bağlamda ilaç, giyim, tekstil, ulaşım ürünleri ithalatı ve giyim mallarının ihracatından söz ediyoruz. Özellikle ulaşım araçlarının ithalatı gibi belirli değişkenlerin ithalatı veya ihracatı sonuçlarda bu koşullar için daha derinlemesine değerlendirmeler sunmuştur.

Al Şatibi'nin şartlarına göre mantıklı sonuçlar sunmayan katsayıların işaretleri, çalışma dönemine ilişkin çeşitli nedenlerle açıklanabilir. En muhtemel açıklama, örneklem ülkelerin çalışma dönemi boyunca belirli bir stok arzına sahip olması ve belirli bir malın ihracatı veya ithalatının tahmin sonuçlarını mantıklı olmayan bir şekilde etkilemesidir.

Genel olarak, bu sonuçlar uluslararası ticarete Al Şatibi'nin koşullarını ampirik olarak doğrulamaktadır; yani, birinci kategorideki zaruri mallar, ancak ülkede ihtiyaçtan fazla olduğunda ve ihracatının yerel ekonomiye fayda sağlaması durumunda ihraç edilmektedir. İhtiyaç ve lüks mallar için de benzer bir netice söz konusudur. Bu durum ithalat tarafı için de geçerlidir.

## SONUÇ

Bu son kısımda, çalışmanın teorik ve ampirik sonuçlarını özetleyeceğiz ve ardından, yeni İslami ilkelerin yokluğunda küresel uluslararası ticaretin mevcut durumundan biraz bahsedeceğiz. Son olarak, araştırmanın sınırlılıklarını ve bulgulara dayanarak ele alınabilecek gelecekteki araştırma önerilerini tartışacağız.

### Özet

Literatürde, uluslararası ticarete İslami modellemelerin eksikliğinden yola çıkarak, tezimizin ilk bölümünde gelecekteki çeşitli İslami uluslararası ticaret modellerine temel oluşturmak için yeni teorik ufuklar keşfetmeye çalıştık. Her araştırmada olduğu gibi, tutarlı sonuçlara ulaşmak için uygun teorik bileşenlerin seçilmesi gerekiyordu. Bunu yapmak için iki analitik özelliği dikkate aldık: uygulanabilirlik ve çağdaşlık. Bu nedenle, klasik uluslararası ticaretin geleneksel modellerini bir kenara bırakarak, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi'nin modellerini araştırmaya temel aldık. İkinci bir bileşen olarak, uygulanabilir Şariat'ın yönlendirici kurallarını kullandık ve yeni uluslararası ticaret modellerinin fıkhi uyarlamasına dayanan teorik bir metodoloji geliştirerek yeni teorik temeller ortaya koyduk.

Öncelikle, bu yaklaşım, verimli bir dış ticaret mübadelesine geçmeden önce, uluslararası pazarların yapısını (özellikle rekabet türü), üreticileri ve tüketicileri korumaya yardımcı olacak uygun düzenlemeler açısından hazırlamanın önemli olduğu sonucuna varmamızı sağladı. Bu çerçevede, Lancaster anlamında tekelci rekabetin optimal bir yapı olduğu ve Şariat'ın temel ilkelerine mükemmel şekilde uyduğu sonucuna vardık. Daha sonra, verimli bir dış ticaret sistemi yaratmak amacıyla piyasaların koruyucu yönü ile ilgilendik. Temel olarak tekelci rekabet ve Al Şatibi'nin öncelik ilkesi çerçevesinde İslami uluslararası ticaretin koruyucu klasik fıkıh kurallarına yeni uygulama alanları bulmaya odaklanan teorik çalışmadan sonra, bu farklı uygulama alanlarını açıklayarak devlet tarafından yürütülen koruma politikalarının uygulanabilir olduğunu sonucuna vardık (Fiyatlara müdahale politikası, Satmaya zorlama politikası ve Stoklama politikası).

Birinci bölümde gerçekleştirilen bu çalışma, gözlemlenen teorik bulguların ampirik olarak doğrulanmasını gerektirmiştir. Bu nedenle, uluslararası ticaret modelinin temel değişkenlerini dikkate alan bir ekonometrik modeli dikkatli bir şekilde seçtik. Bu modeli

iki ana teorik sonucun incelenmesine yönelttik: İslami tekелci rekabetin ve Al Şatibi'nin dış ticaret öncelik ilkesinin test edilmesi. Ampirik yaklaşım, HHI endeksine sahip, yani tekелci olarak rekabet eden piyasalara sahip 81 ülkeden oluşan bir veri panelinin seçilmesiyle başladı. Daha sonra, yorumları mümkün olduğunca yönlendirmek ve netleştirmek amacıyla, örneklem ülkelerin gelişmişlik derecelerini dikkate alarak iki veri kategorisine ayırdık (bir mal türünün ihracatını veya ithalatını ihtiyaç derecesine göre ilgili ülke bağlamında yorumlamak). Genel olarak, neredeyse tüm sonuçlar Al Şatibi'nin vizyonundaki konsepti doğrulamıştır. Sınıflandırmaya göre belirli bir mal türünün ithalatı veya ihracatı, çeşitli açıklamalara göre Al Şatibi'nin öncelik koşullarının verimli, dengeli ve adil bir uluslararası ticaret sistemi için vazgeçilmez bir varlık olduğunu göstermiştir. Bu, fiyatlar ve arz miktarları açısından dengeli bir küresel pazar oluşturacak ve toplam tüketimi israftan koruyacaktır.

Bu araştırma, küresel sistemin dış ticaret düzeyinde ilgili ülkelerin ihtiyaçlarını karşılayamamasının nedenlerine dair somut açıklamalar sunabilmektedir ve özellikle neden kuzey ülkeleri ve güney ülkelerinin birbirinden ayrıldığını anlamamıza yardımcı olmaktadır. Çalışma, aynı zamanda klasik uluslararası ticaret teorilerinin sınırlamaları ve yeni teorilerin küresel uluslararası ticareti daha iyi organize etmek için İslami olarak uyarlanabileceği konusunda daha derin açıklamalar sunmaktadır.

### **Mevcut Uluslararası Ticaretin Eşitsizliğine Bakış**

Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi, uluslararası ticaretin gelişimine önemli açıklamalar ve katkılar sunmuş olsa da, ticari mübadeledeki eşitsizlik, bu düşünce okulunun temel sınırlamaları arasında yer almaktadır. Benimsediğimiz yeni İslami teorik ufukların somut olarak uygulanmaması durumunda, bu kavramın bazı ülkelerde nasıl sonuçlar doğurduğuna bir göz atalım.

Ana zenginlik kaynağı olarak tamamen tarım sektörüne bağımlı olan Zambiya örneğini ele alalım. Bu devlet, 2002 yılında IMF'den borç almaya karar verdi. Ancak IMF'nin şartları arasında, tarım ürünlerinin ithalatında artık gümrük engeli uygulanmaması da vardı. Yani başka bir deyişle, tarım sektöründe kendi kendine yeterli olan bir ülkeye, tarım ürünlerinin ithalatına izin verilmişti. Bir süre sonra Zambiya pazarı, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere, yabancı tarım ürünleriyle dolup taşı ve yerel çiftçiler büyük zarara

uğrarak tarımı bırakmak zorunda kaldılar. Sonuç olarak, ülke kendi kendine yeterli durumdayken, bu koşullar nedeniyle tamamen yoksullaşmıştır (Omar, 2024).

İkinci örnek ise Peru'dur; bu ülke, önemli bir buğday üreticisi olarak bilinirdi. IMF'den kredi talebinin kabul edilmesi için şart olarak, Amerikan buğdayının ülkeye ihraç edilmesine izin verilmesi gerekiyordu. Neticede, yerel çiftçiler iflas etti ve faaliyetlerini buğday ekiminden uyuşturucu ekimine değiştirdiler. Bu nedenle, Peru günümüzde dünyadaki temel uyuşturucu kaynakları arasında sayılmaktadır. Bu iki örnekten yola çıkarak, uluslararası ticarette Al Şatibi gibi bir anlayışın bulunmamasının, ülkelerin topyekun yoksullaşmasına, zenginlik kaynaklarının kaybolmasına ve dünyanın zengin ve fakir ülkeler olarak bölünmesine yol açabileceğini çok iyi görebiliyoruz (Omar, 2024).

Diğer pek çok örnek de, küresel sistemin ülkeler arasında eşitliğe dayanmadığını kanıtlamakta ve farklı ekonomik kutuplar arasındaki kolektif çıkarı garanti altına almak ve tamamlayıcı, kendi kendine yeten bir küresel pazara sahip olmak için bu yeni teorik ufukların uygulanmasının önemini göstermektedir.

### **Sınırlılıklar**

Hiçbir araştırma mükemmel olmadığından, çalışmamızın da sınırlılıkları vardır. Çalışmamızın sınırlılıkları temel olarak üç ana fıkirden oluşmaktadır.

Teorik kısımdaki ilk sınırlılık, modelin fıkhi uyarlamasında bazı kavramların dikkate alınmamasıdır. Burada esas olarak ülkeler arasındaki gümrük tarifelerinin dış ticarete önemli bir unsur olması konusundan bahsediyoruz. Fıkhi uyarlamanın çok hassas olduğu ve birçok yönü etkilediği göz önüne alındığında, analizini basitleştirmek amacıyla, incelenen modellerde gümrük tarifelerinden açıkça bahsetmedik. Ayrıca, ülkelerin ticaret politikasına dahil edilmesi ve piyasanın korunması amacıyla ithalat akışlarının kontrolünde kullanılabilecek bir tekniğin dahil edilmesi mümkündür.

İkinci sınırlılık ise malların Al Şatibi'nin anlayışına göre sınıflandırılmasıdır. Tekelci rekabet çerçevesinde mal türlerinin seçimi, Al Şatibi'nin üç kategorideki ihtiyaç düzeyine göre yapılmıştır. Ancak teorik açıdan bakıldığında bu sınıflandırmanın tam olarak kesin olmadığı ortaya çıkabilir. İbn Haldun gibi diğer alimler, ihtiyaçları yalnızca iki kategoride sınıflandıran daha basit bir kategorizasyon ölçeğini benimsemiştir; biz ise konuyu daha detaylı bir şekilde ele almak için Al Şatibi'nin üç kategorisini seçtik. Bu, her bir mal türünün gereklilikleri açısından küçük bir analitik boşluk yaratmış olabilir.

Ancak sonuçların yorumlanmasını basitleştirmek amacıyla teorik ve ampirik açıdan kabul edilebilir olan bu sınıflandırmayı tercih ettik.

Araştırmanın son sınırlılığı, veri seçiminde ortaya çıkmaktadır. IMF sınıflandırması, referans bir sınıflandırma olmasına rağmen, gelişmekte olan ülkeler örnekleminde yer alan bazı ülkelerin, örnekleimde yer alan diğer ülkelerle aynı özellikleri taşımadığını belirtmek gerekir. Bu durum ampirik sonuçları önemli ölçüde etkilemese de, bu eksikliği telafi etmek için gelecekteki araştırmalarda mikro verilerin kullanılması dikkate alınmalıdır.

### **Gelecek Perspektifleri**

Araştırmamızın bulguları, gelecekteki araştırma girişimlerine temel teşkil edebilecek çeşitli soruları gündeme getirmektedir. Birincisi, bu yeni teorik temellerin amacı, İslam'ın uluslararası ticaretinde uygulanabilecek yeni modellerin yaratılmasına yönelik gelecekteki yol haritasını çıkarmaktır. Bu yeni ufuklara dayanarak, matematiksel ve ampirik temel modeller oluşturmayı düşünebiliriz.

Öte yandan, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi'nin geri kalan modellerinin, özellikle de Helpman ve Spencer'ın fıkhi uyarlamasıyla başka ufuklar da keşfedilebilir. Daha fazla teorik ufuk keşfetmek, İslami uluslararası ticaret literatüründe daha derin ve kapsamlı modellerin oluşturulmasına kapı açabilir.

Ampirik açıdan bakıldığında, Al Şatibi'nin kategorizasyonundan farklı bir sınıflandırmaya göre yeni mal türlerini içeren yeni değişkenler benimsenebilir. Bu, bu araştırmanın bulgularını ve sonuçlarını pekiştirebilir ve kategorizasyona göre mal türlerinin seçilmesinin ve ne tür bir mal gerekliliğinin benimsenmesinin önemini daha da vurgulayabilir.

## KAYNAKÇA

- Abdullah, A., & Yaacob, H. (2012). Standards Issuance for Islamic Finance in International Trade: Current Issues and Challenges Ahead. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 492-497.
- Abdullahi, A. O., Safiyanu, S. S., & Soja, T. (2016, March-April). International Trade And Economic Growth: An Empirical Analysis Of West Africa. *IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)*, 7(2), 12-15. doi:10.9790/5933-07211215
- Abû Su'aylik, M. (2019). Ruling on economic dumping in Islamic jurisprudence (Comparative jurisprudential study). *Jordan Journal of Islamic Studies*, 241-267.
- Al Fakih, H., & Abdullah, M. (2019). Fıkıh ve Yemen hukuku görüşü ışığında tekel kavramı, etkileri ve önleme yolları Karşılaştırmalı bir çalışma. *Journal of The Iraqi University*, 25-42.
- Al-Baji, A. a.-W. (1913). *Al-Muntaqa: Sharh Muwatta (Cilt 5)*. Egypt: Matbaat al - saâda.
- Al-Dimashqi, & ‘Ali, A. a.-F. (2018). *El'İşara İla Mahasen Eltijara Wa Guşuş Almudalisin Fiha*. Beirut - Lübnan: Dar Sader.
- AL-Emad, B. A. (2020). Monopolize Issues in Islamic Sharia. *Arts : A Quarterly Peer Refereed Journal for Social Studies and Humanity*, 206-237.
- Al-Ghariani, S. (2003). *Fatawaa Al-mueamalat Al-shaayiea [Fatwas of common transactions]*. Cairo - Egypt: Dar Alsalam.
- Al-Ghazali, A. H. (2023). *The Revival of the Religious Sciences*. Saudi Arabi: Alminhaj.
- Al-Ghazali, M. (2007). *Mushkilat Al-Ighraq Dirasat Muqarana [The Problem of Dumping a Comparative Study]*. Alexandria - Egypt: Dar Al-Jamiaa Al-Jadid [The new university house].
- Al-Isawi, K. A., & Al-Alswad, G. S. (2008). Freedom of Trade in Islamic Economic Thought. *Al Anbar University Journal for Economics & Administration Sciences (AUJEAS)*, 1-13.
- Al-Juaani, M. N. (2005). *Trade Controls in Islamic Economy*. Beirut - Lebanon: Dar Al-Kotob Al-Ilmiyah.
- Al-Kasani, A. a.-D. (2003). *Bada'i' as-Sana'i' fi Tartib ash-Shara'i'*. Lübnan: Dar Al Kotob Al Ilmiyah.
- Al-Khedhiri, Y. (2015). *Al-Ighraq Al-Tijari : Dirasa fiqhia Muqarana [Commercial Dumping: A Comparative Islamic Jurisprudence Study]*. *Majallat al-Jam'iyah al-Fiqhiyah al-Sa'ūdiyyah*, 276.

- Al-Mardawi, A. B. (2009). *Al-Insaf fi maerifat alraajih min alkhilaf* [Fairness in knowing the most correct of the dispute]. Saudi Arabia: International Ideas Home.
- Al-Qahtani, M. (2015, Juin). *Mafhum Al-Ighraq: Dirasat Muqarana bayn Al-fiqh Al'Islami w'Al-Ittifaqiat Al-Amma Liltarifat waltijaria "GATT"*. Algerian Scientific Journal Platform, 7(13), 369-378.
- Al-Şatibi, İ. b. (2007). *Kitâbü'l-Muvâfaqât*. Mısır - Kahire: Dar İbn Affan.
- Al-Shīrāzī, A. I. (2007). *Al-Muhadhdhab fi Fiqh al-Imam al-Shafi'i*. Beirut - Lebanon: Dar Al-Kotob Al-Ilmiyah.
- Al-Taie, A. H., Ali, F. K., & Jarallah, S. H. (2022). The effects of the trade policies on the economic growth: empirical evidence from the economy of iraq. *international journal of economics and finance studies*, 14, 322-336. doi:10.34109/ijefs.20220076
- Al-Zarqa, M. (1990). *Al-fiqh al-islami fi thawbi'hi al-jadid*. Damascus: Dar el Fikr.
- Al-Zarqa, M. A. (2006, December 31). Modern non-competitive markets between fiqh and economic analysis. *Journal of King Abdulaziz University : Islamic Economics*(2), 3-52.
- Al-Zurqani, M. (2003). *Sharh al-Muwatta al-Malik (al-Zurqani)*. Cairo - Egypt: El Thaqa'ya El Diniah.
- Amarah, M. (2017). *Rawai'y Ibn-Taymiyyah [Masterpieces of Ibn Taymiyyah]*. NewBook for Publishing and Distribution.
- Ansoff, I. H. (1957). Strategies for Diversification. *Harvard Business Review*, 113-124.
- Aydinonat, N. E. (2008). *The invisible hand in economics: How economists explain unintended social consequences*. London: Routledge.
- B. Hişâm, E. M. (2014). *İslam Tarihi Siret-i İbn Hişam*. Türkiye: Kahraman Yayınları.
- Bacharat, H., & Muhammed, K. (2019). *Athar Qaeida (Adarar yuzal) wa Tatbiqatuha Alaa Qadaya Al-Amaliaat Al-Tajmil Al-Tibiya*. The Ninth International Conference of the College of Sharia Entitled: "Contemporary Medical Issues in Islamic Jurisprudence", (s. 1-22). Nablus, Palestine.
- Balassa, B. (1966). Tariff Reductions and Trade in Manufacturers among the Industrial Countries. *The American Economic Review*, 466-473.
- Batayna, I., & Al Musaada, A. A. (2006). Ibn Khaldun's Opinions and Positions on Economic Issues. *Jordan Journal of Islamic Studies*.
- Benassy, J.-P. (1991). Monopolistic competition (1 b., Cilt 4). Hildenbrand & H. Sonnenschein: *Handbook of Mathematical Economics*.

- Bilal, M. (2016). International Trade under Islamic Banking. *Journal of Philosophy, Culture and Religion*, 21, 18-26.
- Bin Hanbel, A. (2013). *El Müsned*. Türkiye: Ocak Yayıncılık
- Blaydes, L., & Paik, C. (2019). Muslim Trade and City Growth Before the Nineteenth Century: Comparative Urbanization in Europe, the Middle East and Central Asia. *British Journal of Political Science*, 1-24. doi:10.1017/S0007123419000267
- Boland, L. A. (1989). *The Methodology of Economic Model Building*. London and New York: Routledge.
- Boone, J., Van Ours, C. J., & Van der Wiel, H. (2007). How (not) to measure competition. *TILEC Discussion Paper*, 1-48.
- Boumans, M. (2005). *How economists model the world into numbers*. London: Routledge.
- Brander, A. (1981). Intra-Industry trade in identical commodities. *Journal of International Economics*, 11, 1-14.
- Btayna, & Mosada. (2005). Ibn Khaldun's opinions and positions on economic issues. *Jordan Journal of Islamic Studies*.
- Buhârî, E. A. (1989). *El-Edebü'l-Müfred*, (Thk. Muhammed Fuad Abdülbaki). Beyrût: Dâru'l- Beşâiri'l-İslâmiyye.
- Buhârî, E. A. (2001). *El-Camiu'l Müsnedu's-Sahih el-Muhtasar min Umûri Resûlillâh ve Sünenihi ve Eyyâmih*, (Thk. Muhammed b. Züheyr Nâsir el-Nâsir),. İstanbul: Daru Tevki'n-necât .
- Câhiz, E. O. (1994). *Kitâbü't-Tebaşşur bi't-ticâre*. Kahire - Mısır: El-Khanji Library .
- Chatterjee, S., & Birger, W. (1991). The link between resources and type of diversification: Theory and evidence. *Strategic Management Journal*, 33-48.
- Chatterjee, S., & Wernerfelt, B. (1991). The link between resources and type of diversification: theory and evidence. *Strategic Management Journal*, 12, 33-48.
- Chuah, J. C. (2006). Islamic Principles Governing International Trade Financing Instruments: A Study of the Morabaha in English Law. *Northwestern Journal of International Law & Business*, 27(1), 137-170.
- Crozet, M. (2009). Commerce et géographie : la mondialisation selon Paul Krugman. *Revue d'économie politique*, 119(4), 513-534.
- De Jonge, A. (1996). *Islamic Law and the Finance of International Trade*. Monash University Working Paper, 1-37.

- Debaere, & Peter. (2005). Monopolistic competition and trade, revisited: testing the model without testing for gravity. *Journal of International Economics*, 249– 266. doi:10.1016/j.jinteco.2004.02.007
- Debaere, P. (2005). Monopolistic competition and trade, revisited: testing the model without testing for gravity. *Journal of International Economics*, 249– 266. doi:10.1016/j.jinteco.2004.02.007
- Dohmen, T. J. (2002). Building and using economic models : a case study analysis of the IS-LL model. *Journal of Economic Methodology*, 191-212.
- Dubovik, A., & Janssen, M. C. (2012). Oligopolistic competition in price and quality. *Netherlands: Games and Economic Behavior*.
- Dunya, S. A. (1979). *Islam and Economic Development*. Egypt: Dar elfikr elarabi.
- Dutta, & Sourish. (2022). Measuring Horizontal and Vertical Differentiation in Intra-industry Trade. *Hal open science*, 1-19.
- Dutta, S. (2022). Measuring Horizontal and Vertical Differentiation in Intra-industry Trade. *Hal*, 1-19. doi:10.33774/coe-2022-ng9bw
- Dwidar, H. (2017). *Ettifaqiaat El-GATT fi daw' Elfiqh El'iislamii*. Maskat - Umman: Nadwat Tatawur Aleulum Alfiquhia.
- Ebû Ca'fer, E.-T. (2014). *Tehzibu'l-Ahkam*. Beyrut: Müessesetü'l-A'lemi li'l-Matbuat.
- Ebu Yusuf, İ. (2021). *Kitabül Haraç*. Türkiye: AlBaraka Yayınları.
- El-Askalânî, İ. (1998). *El-Metâlibu'l-Âliye bizevâidi Mesânîdi's-Semâniye*. Suudi Arabistan: Dâru'l-Âsima-Dâru'l-Gays.
- Erman, U. (2019). İslam'da Ticaret Ahlakının Oluşmasında Hadislerin Rolü. *Journal of Academic Value Studies (JAVStudies)*, 719-730.
- ES-SÜYÛTÎ, C. (2019). *TEDRÎBÜ'R-RÂVÎ*. (Y. E. Arafat Aydın, Dü., & M. E. Topgül, Çev.) İstanbul , Türkiye: Türkiye Yazma Eserler Kurumu Başkanlığı. [http://ekitap.yek.gov.tr/urun/tedribu%E2%80%99r-ravi\\_688.aspx](http://ekitap.yek.gov.tr/urun/tedribu%E2%80%99r-ravi_688.aspx) adresinden alındı, Erişim Tarihi 21/11/2023
- Farag, F. S., Ab-Rahim, R., & Mohd-Kamal, K.-A. (2021). Foreign Trade and Economic Growth Relationship: Empirical Evidence from Libya. *International Journal Of Academic Research in Business & Social Sciences*, 11, 181-190. doi:10.6007/IJARBSS/v11-i4/9659
- Fayad, A. A. (2004). *Al-Ighraq fil Fiqh Al-Islami [Dumping in Islamic Jurisprudence]*. Conference on legal and economic aspects of the World Trade Organization agreements , (s. 1414). Dubai.

- Feenstra, & C., R. (2010). Measuring the gains from trade under monopolistic competition. *Canadian Journal of Economics*, 43, 1-28.
- Feenstra, R. C. (2010). Measuring the gains from trade under monopolistic competition. *Canadian Journal of Economics*, 43, 1-28.
- Feenstra, R., & Kee, H. L. (2008). Export variety and country productivity: Estimating the monopolistic competition model with endogenous productivity. *Journal of International Economics*, 500-518. doi:10.1016/j.jinteco.2006.11.006
- Fidan, M., & Dilek, S. (2022). Devletin Ekonomideki Rolünün İslam İktisatçıları ile Klasik İktisatçıların Bakış Açıklarına Göre Değerlendirilmesi. *Asia Minor Studies*, 105-121.
- Ghaith, M. A. (2014). Heckscher-Ohlin's Theory of Foreign Trade in the Light of Islamic Economy. *Dirasat: Shari'a and Law Sciences*, 871-890.
- Ghaith, M. A. (2014). Heckscher-Ohlin's Theory of Foreign Trade in the Light of Islamic Economy. *Dirasat: Shari'a and Law Sciences*, 871-890.
- Ghayeth, M. A. (2014). Heckscher - Ohlin's Theory of Foreign Trade in the Light of Islamic Economy. *Dirasat Shariaa and Law Sciences*, 871-890.
- Grubel, H., & Lloyd, P. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. New York: Wiley.
- Gündoğdu, A. Ş. (2015). Exploring novel Islamic finance methods in support of OIC exports. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 7(2), 78-92.
- Gundogdu, A. S. (2018). Exploring novel Islamic monetary system Islamic way of money creation from supply chain to international trade. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 440-456.
- Gündoğdu, A. Ş. (2018). The Rise of Islamic Finance: 2-Step Murabaha. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 13, 107-130.
- Hanbel, A. (1421/2001). *Müsned*(Thk. Şuayb Arnavut-Adil Mürşid). Beyrût: Müessesetü'r-risâle.
- Hausman, D. (2012). *Preference, value, choice, and welfare*. New York: Cambridge University .
- Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 305-340.
- Herfindahl, O. (1950). *Concentration Risk: The Comparison of the Ad-Hoc Approach Indexes*. New York: Columbia University.
- Hicks, J. (1945). LA THÉORIE DE KEYNES APRÈS NEUF ANS. *JSTOR*, 1-11.

- Hirschman, A. (1945). *National Power and the Structure of Foreign Trade*. California: University of California Press.
- Hummels, D., & Levinsohn, J. (1995). Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 799-836. doi:<https://doi.org/10.2307/2946700>
- Hussein, A. (2009). İslam'da mali gözetim. *Journal of Baghdad College of Economic Sciences University*, 247-264.
- İbn Haldun, A. (2004). *Mukaddime* (çev. Halil Kendir). İstanbul: İmaj Yayınları.
- Ibn Hāzım, A. M. (2009). *Al-Muhalla*. Beirut - Lebanon: Dar Al Kotob Al-İlmiyah.
- İbn Mâce, M. (2009). *Sünenu İbn Mâce*(Thk. Şuayb Arnâvût- Âdil Mürşid). Dımaşk: Dâru'r-risâleti'l-İlmiyye.
- Ibn Muflih, a.-M. (1997). *AL-Mudi' Sharh Al-Muqni'* - . Beirut - Lebanon: Dar Al-Kotob Al-İlmiyah.
- Ibn Qudama, A.-M. (1968). *Al-Mughnî [The Persuader]*. Cairo - Egypt: Cairo Library.
- İbn Manzur. (1993). *Lisânü'l-‘Arab*. Beyrouth: Dar Sader.
- İçellioglu, C. Ş., & Öztürk, M. B. (2019). The Contribution of Participation Banks to the International Trade in Turkey: A Panel Data Analysis. *Procedia Computer Science*, 964-970.
- International Islamic Fiqh Academy. (1988). Decision No. 46 (5/8) [1] Limitation of Traders' Profits. Abu Dhabi - United Arab Emirates.
- International Trade Administration, U. (tarih yok). *Additional Trade Remedy Resources. Enforcement and Compliance*: <https://enforcement.trade.gov/intro/index.html> adresinden alındı Erişim Tarihi 21/11/2023
- İsmail, M. B. (1997). *Özgünlük ve Rehberlik Arasındaki İctihat Kuralları*. Kahire, Mısır: Al Manar Evi.
- Issaoui, K. A., & Al-Aswad, G. S. (2008). Huriyat altijarat fi alfikr aliaqtisadii al'iislamii [Freedom of Trade in Islamic Economic Thought]. *AL-Anbar University journal of Economic and Administration Sciences*, 1-13.
- Katzner, D. W. (2016). *The Stages of Model Building in Economics*. SAGE Publications, 79-99.
- Katzner, D. W. (2016). *The Stages of Model Building in Economics*. SAGE Journals, 79-99.
- Keating, S. B., & Bhala, R. (2013). Diversity within Unity: Import Laws of Islamic Countries on "Hārām" (Forbidden) Products. *The International Lawyer*, 47, 343-

406. <https://www.jstor.org/stable/43923964> adresinden alındı Erişim Tarihi 21/11/2023

- Koç, M. (2019). Osmanlı Ceza Hukukunda Hile (Aldatma-Dolandırıcılık) Suçları ve Cezaları. Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, 120-139.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics* , 469-479.
- Krugman, P., & Brander, J. (1983). A 'reciprocal dumping' model of international trade. *Journal of International Economics*, 15, 313-321.
- Lahsasna, A. (2007). Implementation of the Islamic Letter of Credit in International Trade. International Islamic conference on Islamic banking and finance (s. 1-25). Kuala Lumpur: International Islamic University.
- Lancaster, K. (1980). Intra-Industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics* , 151-175.
- Lancaster, K. (1985). Protection and product differentiation (Koruma ve ürün farklılaştırma). (K. H. (Ed), Dü.) Oxford: Oxford University Press.
- Mahmoud, S. F. (2005). International Economic Relations in Islam. American Open University.
- Mahmoud, S. F. (2005). International Economic Relations in Islam. USA: American Open University.
- Malefane, M. R., & Odhiambo, N. M. (2018). Impact Of Trade Openness On Economic Growth: Empirical Evidence From South Africa. Unisa economic research working paper series, 1-35.
- Mâlik, İ. A. (2014). Muvatta İmam Malik. Suriye: Daru'l-Kalem (Dimeşk).
- Mayer, M., Stadler, C., & Hautz, J. (2015). The relationship between product and international diversification: The role of experience. *Strategic Management Journal*, 36(10), 1458-1468. doi:<https://doi.org/10.1002/smj.2296>
- Paşa, A. C. (1884). Mecelle-i Ahkâm-i Adliye. Türkiye: İstanbul : Matbaa-yi Osmaniye.
- Mogoe, S. (2014, July). The Impact of International Trade on Economic Growth in South Africa: An Econometrics Analysis. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5, 60-66. doi:10.5901/mjss.2014.v5n14p60
- Mohammed, A. W. (2013). Altijarat alduwliat min manzur alfiqh al'iislamii (İslam hukuku perspektifinden uluslararası ticaret). Ministry of Endowment & Religious Affairs, 2-39.

- Muhammad, M. Z., Amin, H., Anderson, A., & Chong, R. (2015). Challenges Facing Bank in Financing International Trade: From an Islamic Perspective. *International Journal in Economics and Business Administration*, 73-83.
- Muhammad, M. Z., Amin, H., Anderson, A., & Chong, R. (2015). Challenges Facing Bank in Financing International Trade: From an Islamic Perspective. *International Journal in Economics and Business Administration*, 3(2), 73-83.
- Muqdadi. (1987). *İslam İktisadi Düşüncesinde Dış Ticaretin konvansiyonel Sistemle Karşılaştırılması*. Jordan: The University of Jordan.
- Muslim, İ. a.-H. (2018). *Sahih-i Müslim ve Tercemesi*. Türkiye: Sönmez Neşriyat.
- Naeem, R. A., & Naz, R. (2005). Economic Integration Hidden Bounty for the Muslim World. *Pakistan Economic and Social Review*, 227-248.
- Novy, D. (2013). International Trade without CES: Estimating Translog Gravity. *Journal of International Economics*, 89(2), 271-282. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2012.08.010>
- Obadan, M., & Elizabeth, O. (2010). an empirical analysis of the impact of trade on economic growth in Nigeria. *JOS Journal of Economics*, 1-23.
- OFCE. (2006). Commerce mondial : la croissance décollée. *Revue de l'OFCE*, 4, 195-2006.
- Omar, Y. S. (2024). *Uluslararası Para Fonu ve Ülkelerin Yoksullaşması*. İstanbul, Türkiye
- Organization, W. T. (2011). *World trade in 2010*. Switzerland: WTO.
- Oseni, U. (2013). Towards restructuring the legal framework for payment system in international Islamic trade finance. *Journal of International Trade Law and Policy*, 12(2), 108-129.
- Öztürk, M. B., & İçellioğlu, C. Ş. (2019). The Contribution of Participation Banks to the International Trade in Turkey: A Panel Data Analysis. 3rd World Conference on Technology, Innovation and Entrepreneurship (WOCTINE) (s. 964-970). Istanbul: Turkey.
- Parenti, M., Ushchev, P., & Thisse, J.-F. (2017). Toward a theory of monopolistic competition. *Journal of Economic Theory*, 86-115. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.jet.2016.10.0050022-0531>
- Polemis, M. L. (2015, December). Does monopolistic competition exist in the MENA region ? Evidence from the banking sector. *Bulletin of Economic Research*, 67(S1), S74-S96. doi:<https://doi.org/10.1111/boer.12046>
- Puspita. (2017). analysis of factors affecting international banking activities: a focus on the transactions of islamic international trade financing Case Study in XYZ

- Islamic Bank. *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 18, 67-75.  
doi:<https://doi.org/10.29103/e-mabis.v18i1.285>
- Samad, A. (2009). Market Analysis from an Islamic Perspective and the Contribution of Muslim Scholars. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 55-68.
- Sebti, R. (2015). Guarantee Products for International Trade in Islamic Banks. *At-Tajdid*, 19, 143-168.
- S raphin, M. M., Alain, M. K., Jean-Claude, N. M., & Dorcas, M. M. (2022). Effect of banking competition on the efficiency of banks in the DR. Congo. *Revue Internationale du Chercheur*, 3, 1-27.
- Shaked, A., & Sutton, J. (1982). Relaxing Price Competition through Product Differentiation. *Review of Economic Studies*, 3-13.
- Shehata, H. H. (2021, 02 25). Nazratul Ali-Iqtisad Ali-Islami Ila Mushkilat Al'ighraq. Al-Manara Consultancy, s. 1-11.
- Siddiq, M. E. (1994). İslam ekonomisinde devletin rolü ve onun sınırı. *Egyptian Review of Development and Planning*, 5-28.
- Siddiqi, M. N. (2009). Tadr s ilm aliaqtisad al'iislamii. Cidde, Suudi Arabistan: Scientific Publishing Center.
- Siroen, J. M. (1988). La theorie de l'echange international en concurrence monopolistique: Une comparaison des modeles (Cilt 39). France: Revue  conomique.
- Siroën, J.-M. (1988, Mai). La théorie de l'échange international en concurrence monopolistique: Une comparaison des modèles. *Revue  conomique*, 39(3), 511-544.
- Soukup, A., Br   k, J., & Svoboda, R. (2014). Monopolistic Competition in the International Trade of Agricultural Products. *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*, 6, 87-97.
-  ubeyr, M. O. (2004). Et Tekyif l F khi Li Vekail M stecidde Ve Tatbikat h l F khiyye.  am: Dar Al Qalam.
- Tabarki, B. (2020). International Trade under Monopolistic Competition beyond the CES. *Centre d'Economie de la Sorbonne*, 1-60.
- Taylor, T. (2020, February 18). The Herfindahl-Hirschman Index: Story, Primer, Alternatives. *Conversable Economist*:  
<https://conversableeconomist.blogspot.com/2020/02/the-herfindahl-hirschman-index-story.html> adresinden alındı Eri im Tarihi 21/11/2023
- Tirmizî. (2019). S nen' t-Tirmizi. Türkiye: Kitap D nyası.

- Verdoorn, P. (1960). Intra-block trade of benelux. London: Robinson, E.A. (Ed.), Economic Consequences of the Size.
- Yaacob, H., & Abdullah, A. (2012). Standards Issuance for Islamic Finance in International Trade: Current Issues and Challenges Ahead. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 492-497. doi:10.1016/j.sbspro.2012.11.154
- Zarka, M. A. (2006). Modern Non-Competitive Markets between Fiqh and Economic Analysis. *Journal of King Abdulaziz University* , 3-52.



## ÖZ GEÇMİŞ

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| <b>Ad Soyad: Dhiaeddine REJEB</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                     |
| <b>Eğitim Bilgileri</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                     |
| <b>Lisans</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                     |
| <b>Üniversite</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Université De La Manouba            |
| <b>Fakülte</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Ecole Supérieure de Commerce        |
| <b>Bölümü</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Girişimcilik ve Proje Yönetimi      |
| <b>Yüksek Lisans</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                     |
| <b>Üniversite</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Université de la Manouba            |
| <b>Enstitü Adı</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Ecole Supérieure de Commerce        |
| <b>Anabilim Dalı</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Uluslararası Ekonomi ve Finans      |
| <b>Programı</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Uluslararası Ticaret ve Stratejiler |
| <b>Makale ve Bildiriler</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                     |
| <p>1. Rejeb, D. (2020). Blockchain and Smart Contract Application for Zakat Institution International Journal of Zakat, 5(3), 20-29.<br/><a href="https://doi.org/10.37706/ijaz.v5i3.260">https://doi.org/10.37706/ijaz.v5i3.260</a></p> <p>2. Rejeb, D. (2022). Smart Contract's Contributions to Mudaraba. Tazkia Islamic Finance and Business Review, 15, 1-18. <a href="https://doi.org/10.30993/tifbr.v15i1.236">https://doi.org/10.30993/tifbr.v15i1.236</a></p> |                                     |