

BÖLGESEL ENTEGRASYON: TANIMI, ETKİSİ VE AMACI



Posted on 22 Mayıs 2020 by Sezgin



Category: [Yönetim ve Organizasyon](#)

Bölgesel entegrasyon, bir grup ülkenin bir araya gelip birbirleriyle nasıl ticaret yapacakları konusunda resmi bir anlaşma geliştirmesidir. Pek çok farklı katılım düzeyi vardır ve bu makalede, bir yöneticinin türleri, bunları nasıl anlaması ve şirketin uluslararası ihtiyaçları ile nasıl eşleştirmesi gerektiğini gözden geçireceğiz.

Birçok Farklı Dünya

Uluslararası ticaret dünyası pembe bir opera ya da bir gerçeklik şovu olsa, buna 'Çok Farklı Dünyalar' denirdi. Hepsi farklı sadakatlere ve ittifaklara sahip çeşitli karakterler olurdu. Gerçekte gösterildiği gibi, bazen bu ittifaklar onların yararına olur, bazen de olmazdı. Aynı temel ilke, ihracat ve ithalat ile uğraşırken ve bölgesel entegrasyona katılırken de geçerlidir.

Uluslararası Ticaretin Temelleri

En temel şekliyle, **uluslararası ticaret**, dünyanın dört bir yanındaki ülkeler arasında mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatıyla ilgilenmektedir. Bir ülkedeki şirketler, diğer ülkelerdeki şirketlere mal ve hizmet satın alıp satmaktadır ve bu uluslararası ticarettir. Gerçekten de bundan çok daha karmaşık hale gelebilir, ancak buradaki amaç size uluslararası ticaretin ne olduğunu anlamandır.

En çok sorulan soru şudur: 'Japonya'dan bir şey satın alır ve şirketimde kullanmak için TR'ye kadar gönderirsem, TR'de birisini bulmaktan daha ucuz olur mu?' Cevap basit: Dünyanın farklı ülkelerinde emek daha ucuz olabilir. Burada bulamadığımız bir ülkede bol miktarda hammadde olabilir. Bazı ülkeler daha gelişmiş üretim kapasitelerine sahip olabilir. Başka bir ülkeden ürün alırken döviz kurları sizin lehinize olabilir. Tüm bu nedenler dünyayı gerçekten rekabetçi bir yer haline getirmektedir.

Bulmacanın Bir Parçası Daha

Şirketler birbirlerine ürün alıp sattıklarında, anlaşılması gereken birkaç husus daha vardır:

- **Döviz kuru** : Bir para biriminin başka bir para birimine dönüştürme amaçlı değeri. Örneğin, bir ABD doları 7 TL alır. (03.05.2020)
- **Tarifeler** : Tarifeler, bir ürün piyasaya girdiğinde ödenen vergilerdir. Örneğin, Suudi Arabistan'a

giren lastikler üzerindeki tarife% 10 ise, lastiklerin satın alma maliyeti artı% 10, alıcının ödediği şey olacaktır. Mağazada bir şey satın aldığınızda ödediğiniz vergiye benzer.

- **Nakliye** : Beklendiği gibi, bu, ögeyi bir ülkeden diğerine taşımak için yapılan ücrettir. Bir şirketin ürüne hızlı bir şekilde ihtiyacı varsa, uçakla gönderir. Değilse, okyanusla gönderecekler. Okyanus daha uzun sürer, ancak çok daha ucuzdur.

Bir şirket başka bir ülkedeki başka bir şirketten ürün satın almaya karar verdiğinde, tüm bu faktörlerin dikkate alınması gerekir. Hepsinden, döviz kuru çoğu şirketin ilk baktığı döviz kurudur. Euro ve dolar örneğimizde, temel olarak, Euro cinsinden 76 sent bir ABD doları değerinde mal satın almaktadır. Avrupa'dan bir kişi ABD'den bir ürün satın alırsa, bu% 25 tasarruf demektir Yani, buna maliyet açısından bakalım:

Bir Alman şirketi civata satın almak istiyor. Bunları Almanya'da (bir Alman tedarikçiden) kilo başına 1000 Euro'ya bulabilirler. Bunları ABD'li bir üreticiden pound başına 1000 \$ karşılığında bulabilirler. Döviz kuru bir ABD doları için 0,75 avro ise, ABD tedarikçisinden civataları 750 avro (veya $1000 \cdot 0,75 = 750$) satın alabilirler. Satın alma işlemine tarifeler eklememiz gerekiyor, bu yüzden% 8 daha ekleyelim. Ayrıca satın alma işlemine nakliye masrafları eklememiz gerekiyor, böylece% 5 daha ekleyebiliriz.

Böylece arıza şöyle görünür:

Alman Tedarikçisi **1000 Euro**

ABD Tedarikçisi 750 Euro

+ 60 Euro (ödeyecekleri tarifeler için 750'nin% 8'i)

+ 37.50 Euro (ulaşım için 750 Euro'nun% 5'i)

= **847,50 Euro**

Gördüğünüz gibi, Alman şirketinin ürünleri ABD tedarikçisinden satın alması daha ucuz.

Bölgesel entegrasyon

Gördüğünüz gibi ülkeler, bölgesel entegrasyonu kullanarak ticaret ittifakları geliştirmenin ticaretlerini güçlendirmeye yardımcı olduğunu ve bir grup olarak onları daha da güçlendirdiğini bildi. **Bölgesel entegrasyon**, ülkelerin bölgesel yapı ve kurallar yoluyla bölgesel işbirliğini arttırmak için bölgesel bir

anlaşmaya girdiği bir süreçtir. Bunlardan en iyi bilinenleri: ABD, Meksika ve Kanada ile olan NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) ve Avrupa'da 27 üye ülkesi olan AB (veya Avrupa Birliği).

Bölgesel Bütünleşme Türleri

Uluslararası pazarda mevcut olan çeşitli entegrasyon türleri vardır :

- **Ekonomik entegrasyon**, iki veya daha fazla ülke arasındaki ekonomik engellerin ortadan kaldırıldığı süreçtir. Hükümetler tarafından, malların, hizmetlerin, sermayenin ve insanların karşılıklı alışverişinin önündeki engelleri azaltmak veya azaltmak için tasarlanmış belirli politika kararlarını içerir.
- **Serbest ticaret anlaşması**, serbest ticaret anlaşması üyelerinin, üye olmayanlar için geçerli olanlardan daha düşük tarifeler (mallar bir ülkeden diğerine satıldığında vergiler) talep ettiği anlamına gelir; ancak, bölgede malların serbest dolaşımı yoktur.
- **Gümrük birliği Serbest Ticaret Anlaşması** daha ileri gider ve birlik dışından ithalata ortak bir dış tarife (veya vergi) uygulamaya üyelerini gerektirir. Amaç, malların birlik boyunca serbestçe hareket etmesini kolaylaştırmaktır.
- **Ortak bir pazarın** yaratılması, emek, sermaye, hizmetler ve kişilerin serbest dolaşımı amacına sahiptir. Artık sadece ürünler değil, insanlar, para ve hizmetler de üye ülkeler arasında özgürce hareket edebiliyor.
- Son olarak, ortak bir para birimi ve / veya para, maliye ve sosyal politikaların birleştirilmesini içeren bir **ekonomik birlik** kurduk.

Yöneticiler Entegrasyonu Nasıl Kullanır?

Mevcut entegrasyonun türüne bağlı olarak, yöneticiler ticari operasyonlarını bölgesel entegrasyondan en iyi şekilde yararlanmaları için uyarlayabilirler. Bölgesel entegrasyonların üye ülkeler tarafından kurulduğunu veya oluşturulduğunu anlamak önemlidir (NAFTA'nın ABD, Meksika ve Kanada tarafından oluşturulduğu gibi). Yöneticinin hedefi, uluslararası satış ihtiyacını anlamak ve mevcut bölgesel entegrasyonla eşleştirmektir.

Örneğin, ürün veya hizmetin politik yönleri varsa, bir yönetici ekonomik birliğin parçası olan ülkelerle çalışmak ister, çünkü yürürlükte olan yasalar vardır. Bu tür bir entegrasyonlar yaygındır. Bu nedenle, bu entegrasyonun parçası olan tüm üye ülkelerle çalışırken yasalar ülkeden ülkeye geçişle aynı

olacaktır.

Bir yönetici yalnızca insanlar ve ürünler hakkında endişeleniyorsa, ortak bir pazar potansiyel olarak çalışmak için en iyi entegrasyon türüdür. İnsanların ve ekipmanların bir bölge boyunca serbestçe hareket etmesini isterler ve yasalar onlar için endişe edici olmaz.

Son olarak, bir yönetici sadece yurtdışına ürün satmak istiyorsa ve bir ülkeden diğerine veya uluslararası ticaretin sosyal yönüne hareket eden insanlar hakkında endişelenmek zorunda değilse, serbest bir sendika veya gümrük birliği en iyi seçim olabilir. Lütfen anlayın, eğer yöneticinin yaptığı tüm dünya çapında teneke kutular gönderiyorsa, tüm entegrasyon yapılarında da çalışabilirler, çünkü tüm ürünler ürünleri yasalardan ve insanlardan daha kolay barındırır.

Makale Özeti

Yöneticilerin farklı bölgesel entegrasyon türleriyle nasıl çalıştığı, yapmaları gereken iş türüne bağlıdır. Bir ülkeye ne sattıkları ve bu satışa ne dahil ettikleri, hedeflemeleri için en iyi bölgesel entegrasyon yapısını belirleyecektir. Kararları insanları ve ürünleri taşımak ve mevcut yasal yönleri ele almak üzerine kuruludur. Ürünlerini yurtdışında satmak için neye ihtiyaç duyacaklarını anladıktan sonra (insanlar, yasalar, ürün veya bu üç yönün bir birleşimi), en iyi bölgesel entegrasyon biçimini seçebilir ve bu bölgesel entegrasyon türünün üyesi olan ülkelerle çalışabilirler.

Daha Fazla Oku:

[İşyerinde İçsel Motivasyon: Faktörler ve Örnekler](#)

[Çalışan Davranışı: Tanım, Sorunlar ve Beklentiler](#)

