

STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

STRATEGIC TRADE POLICIES

Hatice KARAÇAY ÇAKMAK*

ÖZET

Son yıllarda, dünya ticaret piyasasında, özellikle sanayileşmiş ülkelerin dış ticaret yapısında stratejik dış ticaret politikalarının etkili olduğu gözlenmektedir. Pek çok sanayileşmiş ülke hükümeti, tarife ya da ihracat sübvansiyonu gibi çeşitli ticaret politikalarıyla kendi yerli firmalarını koruyarak, oligopolistik piyasada oluşan iktisadi rantların (ya da karların) yabancı firmadan yerli firmaya doğru aktarılmasını sağlamakta ve böylece bir başka ülkenin refahı pahasına, ulusal refahını arttırabilmektedir. Her ne kadar "korumacı-müdahaleci politikalar" öne sürse de, stratejik dış ticaret politikaları yaklaşımı serbest dış ticaret argümanına karşı geliştirilmiş bir politika değildir. Yaklaşımın asıl savunucularına göre, tam rekabet ve Pareto-optimum koşullar altında serbest dış ticaret politikası doğru ve gerçekçi bir politika olmaktadır. Fakat, kimi koşullarda, yurt içi çarpıklıklar nedeniyle, stratejik dış ticaret politikaları ikinci en iyi politika olarak savunulabilir politikalar haline gelmektedir.

Anahtar Sözcükler: Ticaret politikaları, serbest dış ticaret politikaları, yeni dış ticaret teorileri

ABSTRACT

Strategic trade policy in world markets has been a popular and relatively new research topic. The recent theoretical literature on strategic trade policy argument suggests that with government intervention -for example with export promotion, tariffs, etc.-, governments may enable domestic firms to capture economic rents from foreign firms. So, this argument shows that, by supporting its firms in international competition, a government can raise national welfare at another country's expense.

This policy suggests that under imperfect competition the governments must pursuit strategic trade policies. But, at the same time, advocates of this policy always claim that, comparative advantage is realistic argument and free trade is the best -and right- policy under perfect competition and Pareto- optimum conditions.

Keywords: Trade policies, free trade policies, new trade theory

* Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Öğretim Görevlisi

GİRİŞ

Dış ticaret teorilerinin ortaya çıkışından itibaren, esas olarak, geleneksel ve yeni dış ticaret teorileri adı altında iki temel görüş bulunmaktadır. Ölçeğe göre sabit getiri ve tam rekabet piyasa koşullarını kabul eden geleneksel dış ticaret teorilerinin politika önermelerinde serbest dış ticaretin optimalliği öne sürülürken, ölçek ekonomileri ve eksik rekabet piyasalarını ele alan yeni dış ticaret teorilerinin politika önermelerinde devletin dış ticaret politikaları üzerinde aktif bir düzenleyici ve müdahaleci birim olması gerekliliği savunulmaktadır.

Yeni dış ticaret teorileri, stratejik dış ticaret yaklaşımı ve dışsallık yaklaşımı olmak üzere, iki aktivist¹ politikaya açılım sağlamıştır. Dışsallıklar yaklaşımında, müdahaleci politikalar çerçevesinde “stratejik” sektörler vurgu yapıldığından, “stratejik” sözcüğü kavram kargaşasına yol açmakta; dışsallıklar yaklaşımını, stratejik dış ticaret yaklaşımı içinde değerlendirmek gibi yanlış yönelimlerin doğmasına neden olmaktadır. Stratejik dış ticaret yaklaşımındaki “stratejik” sözcüğü ekonomide yer alan rantların üzerinde yapılan “komşunu fakirleştir” mücadelesini ifade etmektedir. Dışsallıklar yaklaşımında, piyasalarda varolan rantları yerli firmalara aktarma amacı söz konusu değildir. Bu yaklaşımda pozitif dışsallıklar yaratan ve “stratejik” sektör olarak ele alınan yüksek teknoloji (high-tech) endüstrilerin korunması amacı bulunmaktadır (Krugman, 1990b: 20). Dışsallık yaklaşımını stratejik ticaret yaklaşımından ayıran temel faktör, stratejik ticaret yaklaşımı sıfır toplamlı bir oyunu sergilerken, dışsallık argümanı çerçevesinde yapılacak bir müdahalenin pozitif toplamlı bir oyun yaratabilmesidir. Diğer bir ifadeyle, dışsallık yaklaşımında, eğer bir hükümet kendi firmalarının Ar-ge harcamalarını desteklese bir bütün olarak dünya kazançlı çıkabilmektedir. Yeni ticaret teorilerine dayanan dışsallık yaklaşımı, ticaret politikalarından çok endüstriyel politikaları esas aldığından, pür ticaret politikalarına dayanan stratejik dış ticaret yaklaşımından farklı değerlendirilmelidir.

Stratejik dış ticaret yaklaşımıyla, ölçek ekonomisi, dışsallıklar ve eksik rekabeti göz önüne alan yeni dış ticaret teorileri temel alınarak firmaların ve hükümetlerin stratejik davranışları modellenmiştir. Bu modellemelerde, stratejik ticaret politikalarıyla ılımlı bir müdahalenin, açıkça ne kadar büyük etkiler yarattığı gösterilmiştir (Brander, 1995: 3). Eğer karşılaştırmalı olarak küçük bir sübvansiyon ya da başka bir stratejik politikayla, yabancı ya da yerli firmanın piyasadaki hakimiyeti belirleniyorsa ve endüstride önemli bir “öğrenme eğrisi” varsa, uygun stratejik politikalarla, oligopolistik piyasada yaratılan rantların, yabancı firmadan yurt içi firmaya aktarılması ve yabancı ülke refahı pahasına ulusal refahın artırılması söz konusu olabilmektedir.

Uluslararası piyasalarda denge, daha az sayıda büyük firma ve hükümet tarafından belirlendiğinden, böyle bir oligopolistik yapı özelliklerinin tam rekabetçi dengeden farklı olacağını öne süren aktivistler (ve stratejik ticaret

politika savunucuları), geleneksel analizcilerin piyasanın aklına (erdemine) çok fazla bel bağladıklarını ve böylece rekabet paradigması ile uyuşmayan gerçeği ihmal ettiklerini düşünmektedirler(McCulloch, 1993).

Aslında, serbest ticaret ile aktivist görüş arasında spesifik noktalarda önemli ayrılıklar söz konusu olsa da, serbest ticarete yöneltilen görünür eleştiri o kadar radikal ve/ya yoğun değildir. Aktivistlerin serbest ticaret savunucularına asıl eleştiri noktası, serbest ticaretin optimal politika olması konusunda engellerin söz konusu olmasıdır (Brander ve Spencer, 1985; Irwin, 1991; Krugman, 1986, 1987, 1993). Piyasalar mükemmel ise ve tam serbestlik varsa serbest ticaret Pareto-optimal olacaktır. Ancak, gerçek hayatta piyasalar mükemmel olmadığından, serbest ticaretin optimalitesi ve dolayısıyla “laissez-faire” ideolojisinin karşılaştırmalı üstünlüğü söz konusu olmamaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken nokta şudur: Serbest ticaretin optimal sonuçlara ulaşamaması, “laissez-faire” ideolojisinin ruhunda söz konusu olabilecek bir çarpıklıktan dolayı olmamaktadır, yurt içi çarpıklıkların kendisi serbest ticareti optimal-altı sonuçlara götürmektedir (Krugman 1987, 1993).

Dolayısıyla, optimal-altı sonuçları neden-sonuç ilişkisi çerçevesinde değerlendiren aktivistler, serbest ticaret politikalarını ya da bu politikaların savunucusu olan neoklasik paradigmayı yıkıcı ya da ciddi biçimde sorgulayıcı bir bakış açısıyla eleştirmemişler, serbest ticaretin doğruluğuna (ve erdemine) olan inançlarını sürdürmüşlerdir. Öyle ki, stratejik dış ticaret politika literatüründe öncül kabul edilen çalışmayı yapan Brander & Spencer (1983), serbest ticarete karşı bir argüman geliştirmediklerini şu sözlerle ifade etmişlerdir (Corden, 1990:3):

“Argümanlarımız, ekonomide tarifelerin uygulanmasına teorik bir destek şeklinde algılanmamalıdır.... analizimiz, tarife politikalarının uygulanmasını motive eden görüşlerin anlaşılmasında bir katkı niteliğindedir ve ticaretin serbestleşmesine yönelik bir yaklaşım oluşturmaktadır.”

Benzer şekilde, stratejik ticaret politikaları yaklaşımının önemli bir ismi olan P. Krugman (1993), ekonomistlerin, bir bakıma hak ettikleri biçimde, hiçbir konuda anlaşamadıkları yolunda adlarının kötüye çıktığını, ama aslında iktisatçıların serbest ticaretin arzulanır bir şey olduğu konusunda görüş birliğine varmış olduklarını söylemektedir. Krugman’a göre, 1970’lerin sonunda ortaya çıkan uluslararası dış ticareti yeniden değerlendiriş, büyük ve geleneksel teoriyi bütünü ile yadsınamış, ticaret politikası üzerine bilinenleri yeni bir bakış açısıyla biçimleme amacına yönelmiştir (Krugman, 1993). Krugman, uluslararası uzmanlaşmanın ve ticaretin mevcut yapısının, basit olarak, “karşılaştırmalı üstünlük”e başvurarak açıklanabileceğini ortaya çıkarmıştır. Krugman bir başka çalışmasında bu görüşünü şöyle ifade etmiştir (Krugman, 1987:106):

“Hem karşılaştırmalı üstünlüklerin dış ticaret modelinin eksik bir model olduğuna, hem her şeye rağmen serbest ticaretin doğru politika olduğuna inanmak mümkündür... böylece serbest ticaret modası geçmemiştir, ancak serbest ticaret bir zamanlar olduğu konumda değildir.”

Sonuçta, stratejik dış ticaret politikaları yaklaşımıyla serbest ticarete ve geleneksel dış ticaret teorilerine meydan okuma hiçbir zaman söz konusu olmamış; hatta sık sık serbest ticaretin doğruluğu ifade edilmiştir. Bu çerçevede değerlendirildiğinde, stratejik dış ticaret yaklaşımının neoklasik iktisat kuramının dış ticaret teorilerine karşı bir argüman geliştirmediği ve bu nedenle yaklaşımın neoklasik iktisat kuramı çerçevesinde değerlendirildiği öne sürülebilir.

STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKALARINA AÇILIM SAĞLAYAN FAKTÖRLER

Stratejik dış ticaret politikalarının oluşum sürecini değerlendirebilmek için bu politikalara açılım sağlayan faktörleri irdelemek gerekmektedir. Bu durumu yaratan faktörler esas olarak üç madde halinde değerlendirilebilir: (1) ABD ekonomisinde dış ticaretin payı ve dünya ekonomisinde ABD'nin değişen rolü, (2) Uluslar arası ticaretin değişen yapısı, (3) Endüstriyel organizasyon teorilerinin geliştirdiği araçlarla kendine açılım sağlayan yeni dış ticaret teorileri.

Dış ticaretin ABD ekonomisindeki yeri ve ABD ekonomisinin dünya ekonomisinde değişen rolü

ABD ekonomisinde dış ticaretin payı 1980'li yıllarda giderek daha fazla artmaya başlamıştır (Krugman, 1986: 6). Yaşanan bu değişiklikler, ABD hükümetinin ticaret politikalarını da etkilemiştir. ABD hükümeti endüstri yoğunlaşması ya da teknolojik gelişme ve yeniliklerle ilgili endüstriyel politikalarını belirlerken ekonomilerindeki ticaretin payını göz ardı etmemiş, stratejik sektörlerde -yoğunlaşmanın yüksek olduğu veya ileri teknoloji içeren endüstrilerde- yer alan firmalarının çıkarları doğrultusunda ticaret politikalarını belirlemiştir.

ABD ekonomisinde bu değişim rüzgarları eserken, dünya hegemonik güç dengelerinde de bir değişim süreci yaşanmıştır. II. Dünya savaşıdan sonra uluslar arası kapitalizm içerisinde, gerek iktisadi, gerek siyasi, gerekse askeri açıdan hakimiyetini yansıtabilecek noktaya gelen ABD, 1970'li yıllarda, özellikle ekonomik üstünlüğünde yara alma sürecine girmiştir. ABD sermayesi, başlıca rakiplerinin gerçekleştirdikleri ilerlemelere ayak uyduracak biçimde kendini yeniden yapılandırmakta yetersiz kalmıştır (Innes, 1981:16). ABD sanayinin rekabet gücünde azalma yaşanırken, ticaret partnerlerinde

tam tersi gelişmeler gözlenmiştir. Uluslar arası kapitalizm içerisinde bir hegemonya krizi yaşanıyor olsa da, ABD'nin ticaret partnerleri –Avrupa, Japonya, ve D. Asya ülkeleri- aktif dış ticaret politikalar yoluyla ihracat fazlası elde ederek, iktisadi büyümelerini hızlandırmış ve ABD karşısında çok ciddi bir rakip olarak boy göstermişlerdir. Yaşanan bu süreç, ticarete serbestleşmenin erdemleri konusunda şüpheler uyandırmış ve ticaret politikalarında aktivizm için rasyonel bir teori arayışına neden olmuştur.

Uluslararası Ticaretin Değişen Yapısı

Geleneksel dış ticaret teorileri dış ticaretin nedenini farklı analizler altında değerlendirmişlerdir. Bu analizlerde, kısaca, iklim, kültür, faktör donanımları ya da teknolojik açıdan farklılıklar gösteren ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri çerçevesinde üretim ve ticaretlerini değerlendirmeleri gerektiği gösterilmiştir. Dolayısıyla bu temelden yola çıktığı takdirde, uluslararası işbölümü, sanayileşmiş ülkeler için mamul mal ihracatını ve gelişmekte olan ülkeler için ise hammadde ihracatını uygun kılmaktadır. Fakat, özellikle II. Dünya savaşından sonraki dünya ticaretinin görüntüsü geleneksel dış ticaret teorilerince açıklanamamaktadır. Özellikle bu süreçte gözlenen üç olgu geleneksel analiz için anomali yaratmaktadır (Krugman 1987, 1993);

(1) Geleneksel ticaret teorilerine göre faktör donanımları (Heckscher-Ohlin modeli) ya da teknolojik gelişmişlik açısından (Ricardo modeli) birbirine benzer ülkeler arasında ticaret hacmi büyük boyutlarda olmamalıdır. Halbuki, dünya ticaretinin önemli bir kısmı benzer ülkeler arasında yapılmaktadır.

(2) Geleneksel ticaret teorilerine göre bir ülke görece olarak zengin oldukları üretim faktörlerini içeren malları ihraç etmeli, nispeten fakir oldukları üretim faktörlerini ithal etmelidir. Halbuki, özellikle sanayileşmiş ülkelerin ihracat ve ithalat kalemlerine bakıldığında her ikisinde de aynı endüstriye ait homojen veya farklılaştırılmış ürünlerin yer aldığı ve endüstri-içi ticaret olarak nitelendirilen bu durumun dünya ticaret yapısında belirleyici olduğu gözlenmektedir. Sonuçta, aynı ürün çeşidi için ülke hem karşılaştırmalı avantaja hem de dezavantaja sahip olmakta ve bu da geleneksel analizin doğurguları ile tutarsızlık yaratmaktadır.

(3) Geleneksel dış ticaret teorilerine ve özellikle Stolper-Samuelson teoremine göre serbest ticaret, toplam refahı arttırmakla birlikte, en azından bazı gelir gruplarının aleyhine bir gelişmeye yol açmakta, dolayısıyla önemli gelir dağılımı değişimlerine neden olmaktadır. Ancak, son yıllarda, dış ticaretin politik tepkiler yaratacak boyutlarda gelir dağılımı problemlerine yol açmadığı gözlenmiştir.

Endüstriyel Organizasyon Temelli Yeni Dış Ticaret Teorileri

Uluslar arası ticaretin değişen yapısı, 1970'li yılların sonlarında, dış ticaret teorisyenlerini, iktisadın diğer bir disiplininde -endüstriyel organizasyon- kaydedilen gelişmelere başvurmalarına neden olmuştur. Aslında 1960'lı yıllar ve 1970'li yılların ilk yarısında sanayileşmiş ülkeler arasında endüstri-içi ticaretin rolü pek çok akademisyen tarafından vurgulanmıştır. Örneğin, Balassa (1966, 1967) ve Grubel ve Lloyd (1975) sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli ölçüde endüstri-içi ticarete dayandığını saptamıştır. Fakat, piyasa yapısının matematiksel olarak ifade edilmesinde yaşanan zorluklar nedeniyle, ölçüğe göre getiri ve eksik rekabet analizinin dış ticaret teorilerinde yerini alması, endüstriyel organizasyon alt disiplininde yaşanan gelişmeler sonucunda söz konusu olmuştur. Yeni dış ticaret teorileriyle birlikte ölçek ekonomilerine ve eksik rekabet piyasa yapısına dayanan analizler geliştirilmiş ve böylece, endüstri-içi ticaret, benzer yapıdaki ülkeler arasında gerçekleşen ticaret gibi geleneksel dış ticaret yaklaşımının açıklayamadığı olgular ele alınabilmektedir.

STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Stratejik dış ticaret yaklaşımı, yeni dış ticaret teorilerinin oligopolistik piyasa çözümlemesini temel alarak analizlerini geliştirmiştir. Bu yaklaşımda “rant (ya da kar) aktarıcı” ve “korunan yerli piyasa” adı altında iki esas yaklaşım geliştirilmiştir. Rant-aktarıcı yaklaşım, hükümetin, ihracat vergisi ya da ihracat sübvansiyonu gibi politikalarla yurt içi “stratejik” sektörleri destekleyerek, o sektördeki yabancı firmalardan yerli firmalara doğru bir rant aktarımı yaratmasını ifade etmektedir. Bebek endüstrisi argümanının yeni bir uzantısı olan korunan yerli piyasa yaklaşımında, -firmaya- içsel ölçek ekonomilerin söz konusu olduğu endüstrilerde yer alan firmaların tarife ya da kotalarla korunması halinde, ilgili firmaların yurtiçi ve korunmamış yabancı piyasalardaki paylarının genişlediği gösterilmektedir. Burada da, yabancı firmadan yerli firmaya doğru bir kar aktarımı söz konusu olsa da, mekanizma ve hedef farklılığı bu yaklaşımın diğerinden ayrı tutulmasını gerektirmektedir.

Korunan Yerli Piyasa Yaklaşımı (Yeni Bebek Endüstri Argümanı)

Korunan yerli piyasa yaklaşımında, klasik bebek endüstri argümanında olduğu gibi, yabancı firmalarla rekabet edemeyecek düzeyde olan ve içsel ölçek ekonomisine sahip bir endüstrinin, kendi ayakları üzerinde duracak etkinliğe gelene kadar, koruma altına alınması gerekliliği ortaya konulmaktadır. Bu yaklaşımda, geleneksel ticaret teorilerinde olduğu gibi, ithalata rakip üretim yapan endüstrilerin tarife ya da kotalarla korunması ve nihai amaç olarak karların yabancı firmalardan yerli firmalara doğru aktarılması söz konusudur.

Korunan yerli piyasa yaklaşımı esas olarak Krugman (1984) tarafından ortaya atılmıştır. Krugman (1984), analizinde ölçek ekonomilerini baz alarak korunan yerli firmaların iç ve dış piyasalarda karlılıklarını nasıl arttırdıklarını ve böylece yabancı ülke refahı pahasına yurt içi refahın nasıl yükseldiğini ele almıştır. Makalede, öncelikli olarak, veri bir zaman noktasında firmanın üretim ölçeği büyüdükçe ortalama/marjinal maliyetin düştüğünü gösteren statik ölçek ekonomisi incelenmiş ve böyle bir modelde koruma etkileri analiz edilmiştir (Krugman, 1984: 181-187). Statik analizde, korumacı politikalarla yurtiçi piyasaya yabancı firmaların girişini engelleyen hükümet, korunan “stratejik” sektörlerde yer alan yerli firmaların piyasa paylarını büyütürken ölçek ekonomisinden yararlanmalarını sağlamak ve böylece firmalarının her iki piyasadaki karlılıklarını artırmaktadır.

Bebek endüstrisi argümanı esas olarak dışsallıklar ve mükemmel çalışmayan sermaye piyasaları varsayımına dayandığından, Krugman, makalesinin diğer bölümünde “yaparak öğrenme” savını temel alan dinamik ölçek ekonomisi modelini kurmuştur. Bu dinamik ölçek ekonomileri modelinde zaman unsuru oldukça önemlidir. Çünkü, belli bir zaman süreci içerisinde, firmalar “yaparak öğrenme”de etkin konuma gelebilecek ve firmanın “öğrenme eğrisi” aşağıya çekilecektir. Dinamik ölçek ekonomilerinde öğrenme fonksiyonu yalnızca zamanın değil, aynı zamanda piyasa payının da bir fonksiyonu olmaktadır (Krugman, 1984: 190). Dolayısıyla, kümülatif üretim artışı firmanın yabancı rakiplerine kıyasla daha çabuk öğrenmesini sağlayacağından, modelde yerli firmaların piyasa paylarını arttıracak korumacılık politikaları meşrulaştırılmıştır. Krugman, ele almış olduğu modellerinin desteklediği bu politikalara “teşvik amaçlı koruma” ya da “ihracatı geliştirme aracı olarak koruma” (protection as export promotion) adını vermektedir (Krugman, 1984:191). Krugman’a göre böyle bir heterodoks sonuca ulaşabilmek için heterodoks varsayımlara ihtiyaç bulunmaktadır: Bu modellerde tam rekabet yerine oligopol piyasalar, sabit getiri yerine azalan maliyetler varsayılmaktadır.

Kar Aktarma Yaklaşımı

Bu yaklaşımda, hükümetlerin, oligopolistik yapı gösteren piyasalarda firmalar arasında oynanan oyunun dengelerini yerli firmalar lehine değiştirme ve yabancı firmalardan yerli firmalara doğru rant (ya da kar) transferini gerçekleştirme biçimleri ortaya konulmuştur. Bu yaklaşımın esas öncülünü Brander ve Spencer (1985) modeli oluşturmuştur. Daha sonra yapılan çalışmalarda bu model üzerine genişleme ve/veya geliştirme söz konusu olmuştur.

Brander ve Spencer (1985), uluslar arası oligopolistik piyasada işbirliği içinde olmayan yerli firmanın daha çok pazar payı alabilmesi ve karlılığını arttırabilmesi adına en uygun ticaret politikasının ihracat sübvansiyonu olduğunu göstermişlerdir. Modelde, duopol bir dünya piyasasında Cournot

tipi davranış gösteren yabancı ve yerli firmanın benzer mal ürettiği ve hükümetin endüstrinin yapısını bildiği ve oyunun dengelerini kendi firması lehine çevirebilmek için ihracat sübvansiyonu verebilme yetisine sahip olduğu varsayılmaktadır (Brander ve Spencer, 1985: 83-84). Bu durumda, ihracat sübvansiyonu politikası uygulayan hükümet, bu politikayla, birim başına koyduğu sabit ihracat sübvansiyonunu ve bu sübvansiyonun caydırıcı etkisinde kalan rakip firmanın üretim düzeyini veri olarak üretimini belirleyen yerli firmanın karlılığını arttırmış olacak ve dolayısıyla, yabancı firmadan yerli firmaya kar aktarımı meydana gelecektir. Bu modelde, yerli firma, hükümetten aldığı sübvansiyon ile, hem maliyet düşüşünden kaynaklanan kazanç, hem de rakip firmanın -yerli firmanın üretim düzeyini veri almasından dolayı- üretim miktarındaki düşüşten doğan ek piyasa payı elde edecektir.

Brander ve Spencer (1985) modeli, dış ticaret literatüründe pek çok yeni çalışmaya öncülük etmiş ve model farklı boyutlarda geliştirilmiştir. Bu çalışmalarda, Brander & Spencer modelinin, endüstrinin yapısına, yerli ve yabancı firma sayısına, firmaların maliyet yapılarına, kamu fonlarının alternatif maliyetlerine, diğer oligopolistik sektörler ile korunan sektörün bağlantısına, vb. bağlı olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Brander ve Spencer (1985) modelinde firmaların Cournot tipi davranış gösterdiği ve dolayısıyla “miktar”ın stratejik değişken olduğu varsayılmıştır. Fakat, farklı varsayımlarla farklı sonuçlara ulaşmak, diğer bir ifadeyle farklı bir değişkeni stratejik değişken olarak ele almak mümkündür. Örneğin, firmaların Cournot tipi değil, Bertrand tipi davranış gösterdiğini varsayan ve dolayısıyla “miktar”ı değil, “fiyat”ı stratejik değişken olarak kabul eden bazı çalışmalar bulunmaktadır (Alam, 1995). Bu çalışmalarda, hükümetin, “miktar” rekabetinde, yabancı firmadan yerli firmaya doğru “kar aktarımı”nı sağladığı, buna karşılık “fiyat” rekabetinde, rekabeti yumuşatarak her iki firmanın karını yükselttiği ortaya çıkarılmıştır.

Diğer taraftan, literatürde, birden fazla stratejik değişkenin bir arada ele alındığı çalışmalar da yer almaktadır. Örneğin, Eaton ve Grossman (1986), farklı bir amaçla yola çıkarak, stratejik değişkenin “miktar” olduğu bir çözümlemenin yanında, stratejik değişkenin “fiyat” olduğu çözümlenmeleri de analiz etmişler ve optimal ticaret politikasının piyasadaki firmaların davranışları üzerine yapılan varsayımlara göre değişebileceğini göstermişlerdir. Öyle ki, firmaların Cournot tipi davranış gösterdiği varsayımı altında optimal politika, Brander ve Spencer modelinde olduğu gibi, ihracat sübvansiyonu olurken, Bertrand tipi davranış varsayımı altında optimal politika vergi olacaktır. Her iki durumda da hükümet, bu politikalar aracılığıyla -kar aktarımının sağlandığı katı ya da rekabetin yumuşatıldığı esnek stratejilerle- endüstri karını ve ülke refahını yükseltecektir. Diğer taraftan, eğer duopolist rakipler “tutarlı” firma davranışı içindeyse, yani

firma, atacağı her adım sonucunda rakip firmanın miktar ya da fiyat değişim tepkisini doğru tahmin ederse, -tahminleri ile rakibinin gerçekleşen tepkisi aynı olursa- yerli firma tepki eğrisinde bir kayma söz konusu olmayacağından kar transferi yaratılmayacak ve bu durumda optimal politika serbest ticaret politikası olacaktır (Eaton ve Grossman, 1986: 394-395).

Miktar ya da fiyat dışında, firmaların arz fonksiyonunu stratejik değişken olarak ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalarda, hükümetin müdahaleci politikalarla yerli firmanın arz fonksiyonu üzerinde etki yarattığı gösterilmiştir. Literatürde, öncelikle, Grossman (1981) ve Hart (1985), stratejik değişkenin firmaların “arz fonksiyonu” olduğu modeller oluşturmuşlardır. Fakat, Klemperer ve Meyer (1989), belirsizliği irdelemeyen bu modelleri problemliler olarak değerlendirmişlerdir. Klemperer ve Meyer, belirsizliğin göz önüne alınması gereken piyasa yapılarında stratejik değişkeni “arz fonksiyonu” olarak belirleyen modellerin, piyasayı, miktar ya da fiyatın veri olarak ele alındığı standart Bertrand ya da Cournot tipi modellerden daha iyi açıkladığını ve bu değişkeni göz önüne alan firmaların belirsiz dış dünyayla (çevre) daha iyi uyum kurmayı sağladığını ifade etmişlerdir. Aslında, bu iktisatçılar, çalışmalarının farklı bir boyutu olduğunu vurgulamaktadırlar. Klemperer ve Meyer, modellerinde, arz fonksiyonu ile, hangi koşullarda, hangi modelin (Bertrand ya da Cournot tipi model) oligopol piyasa yapısı için daha açıklayıcı olduğunu gösteren kriterleri ortaya koymuşlardır. (Klemperer ve Meyer, 1989: 1271). Az sayıda küçük firmanın farklılaşmış ürünle piyasaya girmesi, talep belirsizliğinin ılımlı olması ve piyasa talep eğrisine göre daha dik marjinal maliyet eğrisiyle karşı karşıya kalınması durumunda veri-miktar çözümlemesi, veri-fiyat çözümlemesinden daha açıklayıcı iken, daha çok sayıda firmanın, aynı ürünle, nispeten daha büyük talep belirsizliği ile piyasaya girmesi ve talep eğrisine göre daha yatay bir marjinal maliyet eğrisi ile karşı karşıya kalınması durumunda veri-fiyat çözümlemesi daha açıklayıcı olmaktadır (Klemperer ve Meyer, 1989).

Bu çalışmaların yanı sıra, Meza (1986), Neary (1994), Banyopadhyay (1997), Meza ve Collie (2000), Brander & Spencer modeli çerçevesinde hükümetin uygulayacağı ihracat sübvansiyonu/ ihracat vergisinin mutlak değerinin firmaların maliyet yapılarına bağlı olduğunu öne sürmüşler ve çalışmalarında Brander & Spencer modelini bu temelde genişletmişlerdir (Meza ve Collie, 2000: 4). Benzer şekilde, Grossman ve Maggi (1997), firmaların yatırım maliyetleri yapılarına göre değişen optimal ticaret politikalarını değerlendirmişler ve yatırım maliyetinin çok düşük ya da çok yüksek olduğu durumlarda, serbest ticarete göre, stratejik ticaret politikalarının sosyal refahı daha fazla arttırdığını ortaya koymuşlardır.

Diğer taraftan, Balbao ve diğ. (2001), Stackelberg tipi piyasa yapısı altında bir model geliştirerek, hükümet müdahalelerinin piyasa yapısına göre

farklılık gösterebildiğini ortaya koymuşlardır. Modelde, Stackelberg tipi piyasa yapısı altında, lider firma hükümetinin serbest ticaret politikalarını savunurken, takipçi firma hükümetinin ise sübvansiyonu tercih edeceği gösterilmiştir. Dolayısıyla, bu sonuçlar çerçevesinde, Stackelberg tipi davranış gösteren firmaların ağırlıkta olduğu bir piyasa yapısına sahip ülke hükümetinin, kendi firmalarına serbest ticaret yanlısı olmayı önerip koruma uygulatmayacağı öne sürülmüştür.

Yukarıda verilen çalışmalarda, tek aşamalı oyun temelinde basit modeller ele alınmıştır². Bu modellerde, hükümet ihracat sübvansiyonu ya da vergi koymakta ve bundan sonra yerli ve yabancı firmalar üçüncü piyasada stratejik değişkeni temel alarak dengeye ulaşmaya çalışmaktadır. Halbuki, firmaların çok aşamalı bir oyun içerisinde olduğunu gösteren çalışmalar da bulunmaktadır (Horstmann ve Markusen, 1986; Venables, 1985; Venables, 1990). Bu çalışmalarda, miktar, fiyat ya da arz fonksiyonunun stratejik değişken olarak ele alındığı tek aşamalı oyunlar yerine, firmalar arasında oynanan iki aşamalı oyunlar modellenmiştir. Öyle ki, firmalar, oyunun birinci aşamasında sermaye stoku, Ar-ge harcaması, ürün kalitesi ya da üretim kapasitesi gibi değişkenlerin düzeyini belirlemekte, ikinci aşamada ise bunları parametre olarak değerlendirerek, miktar ya da fiyat rekabetinde dengeye ulaşmaya çalışmaktadırlar. Tabii ki, stratejik dış ticaret politikaları da göz önüne alındığında toplam oyun üç aşamalı hale gelmektedir. Bu durumda oyunun ilk aşamasında, hükümet politika araçlarını -ihracat vergi ya da sübvansiyonu, üretim sübvansiyonu, Ar-ge sübvansiyonu – belirleyecek, ikinci aşamada, bir önceki aşamada belirlenen politika araçları ve bu politikaların uygulama düzeyleri firmalar tarafından değerlendirilecek, örneğin potansiyel firmalar piyasaya girip girmemeye ya da piyasadaki mevcut firmalar üretime devam edip etmemeye karar verecek, ve üçüncü aşamada bu politikalar temelinde miktar ya da fiyat rekabetine girilerek dengeye ulaşılabacaktır (Laussel ve Montet, 1991: 184-185).

Bu çalışmalarda, görüldüğü üzere, Brander & Spencer modelinin veri piyasa yapısı varsayımı değiştirilmiştir. Öyle ki, bu çalışmalarda, hükümetin uygulayacağı dış ticaret politikalarının denge piyasa yapısını değiştireceği; oyunun ilk aşamasında belirlenen alternatif hükümet politikalarının, oyunun son aşamasındaki firma seçim stratejilerini -miktar ya da fiyat rekabetine girme seçimlerini- etkileyebileceği ortaya çıkarılmıştır. Benzer şekilde, Harris(1985) ve Krishna (1989) yabancı firmaya gönüllü ihracat kısıtlaması koymanın yerli firmayı fiyat liderine dönüştürebileceğini göstermişlerdir (Balbao ve diğ., 2001). Sonuçta, tek aşamalı oyunlarda olduğu gibi, birden fazla aşamalı oyunlarda da hükümet, uygulayacağı stratejik ticaret politikaları ile birlikte yabancı firmalardan yerli firmalara doğru kar aktarımını gerçekleştirerek ülke refahını geliştireceği ortaya konulmuştur.

STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKALARINA YÖNELTİLEN ELEŞTİRİLER

Geleneksel ya da yeni dış ticaret teorilerinin her ikisi de ticareti sıfır toplamlı oyun olarak görmezler. Bu iki teoride de bir sektörün korunması, mutlak suretle, diğer bir sektör pahasına olmaktadır. Fakat, burada her iki teorinin farklı cevaplar getirdiği bir soru karşımıza çıkmaktadır. Acaba, ekonomide, diğer sektörlerle göre sermaye ya da emeğin daha yüksek getiri elde ettiği veya ekonominin geri kalanına spesifik faydalar yaratabilen stratejik sektörler var mı? Geleneksel analiz bu soruya hayır der. Çünkü, rekabet, emek ya da sermayenin farklı sektörlerde farklı getiri kazanma ihtimalini ortadan kaldırır. Halbuki, yeni yaklaşım böyle “stratejik” sektörlerin olabildiğini ortaya koymaktadır. Ölçek ekonomisi ve yaratılacak dışsalıklar sayesinde, emek ya da sermaye bazı endüstrilerde daha yüksek getiri elde edebilecektir. Fakat, stratejik dış ticaret politikacılarının aşması gereken bazı problemleri vardır. Stratejik sektörlerin tanımlanması, bu sektörlerin belirlenmesinde politikacıların yansızlığı ve bağımsızlığı, stratejik politikalara karşı diğer ülke hükümetlerinin uygulamaları vb. gibi problemler için yaklaşım tatmin edici cevaplar verememektedir (Krugman, 1990: 14-19). Çalışmanın bundan sonraki alt bölümünde belirtilen açmazlar nedeniyle, pek çok stratejik ticaret politika analizcisi, hükümetlerin stratejik ticaret politika uygulamasını, Pandora'nın kutusunun açılması olarak değerlendirmektedir (Brander, 1995; Grossman, Maggi, 1997).

İktisadi Eleştiriler

Asimetrik bilgi ve belirsizlik açmazı: Optimal müdahale uygulamaları için endüstrilerin maliyet ve talep fonksiyonları konusunda ayrıntılı bilgi gerektiğinden, en güvenilir bilgi kaynağı endüstrinin kendisi olmaktadır. Fakat sanayiciler bu bilgiyi verirken tarafsız olmayacak, kendi çıkarları doğrultusunda politikaların belirlenebilmesi için hükümeti yanlış yönlendirebilecektir. Hükümetin firmaların verimliliği hakkında asimetrik bilgiye sahip olması, stratejik ticaret politikalarının çekiciliğini azaltarak, serbest ticaret politikasını, arzulanır bir politika kılacaktır (Grossman & Maggi, 1997:22).

Stratejik dış ticaret politikalarıyla ilgili bir diğer problem belirsizlik açmazıdır. İlk stratejik politika yaklaşımı literatüründe, rekabet, talep fonksiyonu, Ar-Ge faaliyetleri gibi konularda hükümetlerin tam bilgiye sahip olduğu varsayılmıştır (Zigic, 2002). Bu koşullar altında, hükümet optimal tarife oranını (ya da optimal stratejik politikayı) kesin bir şekilde belirlemekteydi. Fakat, son yıllarda, hükümetin her zaman bu bilgilere sahip olmadığı ve bu nedenle stratejik dış ticaret politikalarının pratikte nasıl uygulanacağı ya da uygulanıp uygulanmaması gerekliliği konusunda tartışmalar doğmuştur. Dolayısıyla, bu tartışmalarda, kuramsal olarak faydalı görülmesine rağmen, stratejik ticaret politikalarının, uygulamada, potansiyel

sakıncalara yol açabileceği öne sürülmüştür. Diğer taraftan, hem oligopol teorisi, hem stratejik ticaret politikaları üzerine son çalışmalarda, özellikle bu konu oldukça yoğun bir şekilde irdelenmiş ve stratejik politikalar için bilgi gereksiniminin, ilk stratejik politika literatürünün öne sürdüğü kadar büyük olmadığı ortaya konulmuştur (Brander, 1995; Maggi, 1996; Grossman & Maggi, 1997; Zigic, 2001). Örneğin, Brander (1995), ulusal ya da uluslar arası bilgilere ulaşmanın çok zor olmadığını, pek çok hükümetin gözlemleme ya da tahmin yoluyla gerçekçi bilgi sahibi olabileceğini öne sürerken; Maggi (1996) kapasite sübvansiyonu ve Ar-ge gibi stratejik politika uygulamalarında hükümetlerin firma yapısı hakkında daha az bilgi gereksinimine sahip olduğunu ve bu nedenle yanlış bir stratejik politikanın ulusal refah açısından ne kar ne de zarar getireceğini ortaya koymuştur. Benzer şekilde, Zigic (2001), hükümetin yerli ve yabancı firmaların maliyet ya da talepleri hakkında bilgiye sahip olmasına gerek olmadığını; yalnızca, örneğin teknolojik yayılım düzeyinin ve Ar-Ge faaliyetlerinin yüksek olup olmadığına dair bir bilgi ya da gözlemin, etkin hükümet politikaları için, yeterli olduğunu öne sürmüştür.

Uyum açmazı: Burada bahsedilen açmaz geleneksel ve yeni teorilerin ortak bir problemi. Karşılaştırmalı üstünlüklerin yarattığı kazançlar düşünülürken yer değiştirme maliyetleri göz ardı edilmektedir. Halbuki ticaret politikalarına ilişkin gerçek tartışmalar uyum sorunları etrafında odaklaşmaktadır. Uyum maliyetleri, sadece teorik açıdan değil, fakat aynı zamanda pratik açıdan da önemli olmaktadır. Yer değiştiren kaynakların uzun süre atıl kalması hem vazgeçilen üretim olarak maliyetli, hem de politik olarak sakıncalı olmaktadır.

Modelleme açmazı: Teorik modelden politik reçeteler oluşturmaya geçerken, yeni dış ticaret teorileri oldukça zarar görmektedir. Piyasa modellemesindeki ampirik zorluklar nedeniyle faydalı, doğru ve genel geçer bir müdahaleci politika formüle etmek mümkün değildir. Yeni dış ticaret teorilerinin sonuçları oligopol firmaların optimal davranışlarına ve asıl olarak bu firmaların davranışları -Cournot ya da Bertand tipi- ile ilgili varsayımlara dayanmaktadır. Halbuki, Eaton ve Grossman (1986)'ın çalışmasında gördüğümüz gibi, makul bir varsayım altında optimal stratejik ticaret politikası devlet sübvansiyonu iken, aynı ölçüde makul bir başka varsayım altında optimal ticaret politikası vergi olabilmektedir.

Piyasaya giriş ve firma sayısı açmazı: Yabancı rakip firmalardan yerli firmalara doğru kar aktarımı için yapılacak müdahaleden doğacak kazanç rant arayan firmaların girişiyle savrulacaktır. Örneğin, dört-beş firma için yeterli karlılığın söz konusu olduğu bir piyasayı hükümetin müdahale ile -diyelim sübvansiyonla- desteklediğini varsayalım. Piyasaya girişin serbest olması durumunda yeni firmalar karlılığı görerek piyasaya girecek ve monopol karını elimine edecektir. Bu durumda, sübvansiyonla yabancı rakip piyasadan silinse bile, müdahale sonucunda doğacak rant, yabancı firmadan

yerli firmaya değil, yabancı firmadan yabancı ülke tüketicilerine doğru kayacak ve böylece müdahale amacına ulaşamayacaktır (Horstman ve Markusen, 1986).

Piyasaya giriş şartları gibi, mevcut firma sayısı da, stratejik ticaret politikalarının uygulanabilirliğini şüphe altına koymaktadır. Dixit (1984), Cournot tipli bir oligopol modelde ihracat sübvansiyonu politikasının ancak ve ancak piyasadaki firma sayısı çok fazla olmadığı müddetçe önerilebilir bir politika olduğunu göstermiştir (Alam, 1995: 374). Firma sayısının fazla olması durumunda, her yerli firma, kendi davranışının diğer yerli firma karları üzerindeki etkisini hesaba katamayacağından, denge üretim ve fiyat düzeyi tam rekabet koşullarına yaklaşacaktır. Böylece, firmalar arası rekabetin yarattığı negatif dışsallık, ihracat sübvansiyonu politikasıyla kar aktarımı mekanizmasının uygulanabilirliğini ortadan kaldıracaktır.

Genel denge açmazı: Ekonominin bütün sektörleri birlikte değerlendirildiğinde, stratejik ticaret politikalarının uygulanabilirliği ve faydaları azalacaktır (Brander, 1995). Eksik rekabet piyasalarının geçerli olduğu artan getirili bir dünya tanımlansa bile bütçe kısıtı her zaman söz konusu olacaktır. Bütün sektörler korunup sübvansiyon edilemeyeceğinden, korunan belli sektörler transfer olan kıt kaynaklar diğer sektörlerden çekilecektir. Sonuçta, müdahale sonucu kimi sektörler dezavantaj içine girebilecek ve müdahale faydadan çok zarar getirebilecektir. Eğer ki, hükümet yanlış sektörü destekliyorsa ulusal gelir kaybı söz konusu olacaktır. Dolayısıyla, stratejik ticaret politikasıyla hükümet ekonominin tüm sektörlerini göz önüne almak durumundadır. Bu bağlamda, Dixit ve Grossman (1986), genel denge modeli için bu politikaların geçerliliğini sorgulamışlar ve stratejik ticaret politikalarının ancak kısmi denge modelinde anlamlı olabileceğini ortaya koymuşlardır³.

Zamanlama ve kredibilite açmazı: Uygulanacak stratejik dış ticaret politikalarının belirlenip, kamuoyuna bildirilmesiyle, uygulamaya geçilmesi arasında bir gecikme doğabilir ya da devletin firmalar üzerinde kredibilite eksikliği söz konusu olabilir. Sonuç olarak, hükümetler, belirtilen bu nedenlerden dolayı, bazen, yerli firmaların kendi strateji seçimlerini belirledikten sonra politikalarını belirleyebilirler. Bu koşullar altında, kimi iktisatçılar (Karp ve Perloff, 1995; Neary ve O'Sullivan, 1997), stratejik ticaret politikalarını yönetmenin etkisizliğe yol açtığını ve sonuç olarak, serbest ticaret altındaki duruma göre, sosyal refahın daha düşük düzeyde gerçekleşeceğini öne sürmüşlerdir (Zigic, 2001: 2). Diğer taraftan, son yıllarda yapılan bazı çalışmalarda (Zigic, 2001; Zigic 2002), yerli firmaların strateji seçimini belirledikten sonra, hükümetlerin politika araçlarını uygulaması durumunda da stratejik dış ticaret politikalarının sosyal refahı artırma yolunda etkili olduğunu ortaya çıkarmışlardır.

Ekonomi Politik Kökenli Eleştiriler

Politika yapıcıların açmazı: Teorik olarak optimal olan bir müdahalenin gerçek hayatta refah kazancına dönüştürülmesinde önemli engeller söz konusudur. Gerçek dünyadaki politikalar “sosyal-refahı maksimize eden teknokratlar” tarafından seçilmezler. Bunun aksine, politikalar, yeterli bilgiye sahip olmayan, partisinin ve yurt içi çıkar gruplarının etkileri altında kalan hükümet görevlileri tarafından zedelenecek uygulanırlar. Sonuçta, müdahaleci politikalarla, çoğunluk aleyhine, belli bir azınlığın refahını artırma olgusu yaşanabilmektedir. Diğer taraftan, hükümet görevlilerinin kazanacak sektörleri seçmede özel sektörden daha başarılı olduğunu gösterecek herhangi bir teorik dayanak da bulunmamaktadır (Alam, 1995: 377).

Çıkar grupları ve rant-kollama açmazı: Belirtildiği gibi, hükümet mikro ekonomik müdahaleler yaptığıında, ekonomik gereksinimlerden çok, maruz kaldığı politik ve bürokratik dayatmalara göre karar verebilir. Dolayısıyla belli grupların çıkarları lehine yapılacak müdahaleler asli amacından saparak, refah- düşürücü sonuçlar yaratabilmektedir (Brander, 1995). Bu bağlamda belirtilmesi gereken önemli bir olgu ise, ekonomik karar birimlerinin, devleti kendi çıkarları yolunda etkileme çabaları sonucunda doğacak olan “rant kollama” ya da “doğrudan verimsiz kar arayışı faaliyetleri” ile toplam üretim değerini arttırmadan kaynakları israf etmeleridir.

Gelir dağılımı açmazı: Gerek geleneksel, gerek yeni ticaret teorilerine dayanan modellerde gelir dağılımı etkileri dikkate alınmamaktadır. Burada arzulanmayan yeniden dağılımın uygun transferler ve vergilerle maliyetsiz olarak tersine çevrilebilirliği vurgulanmaktadır (Alam, 1995). Oysa, gerçek hayatta bir iktisat politikasıyla uyarılmış yeniden dağılımın nötralizasyonu (yansızlaştırma) bir istisna olacak ve yeniden dağılım, büyük politik maliyetlere ve statükodan sapmalara işaret olacaktır. Bu nedenle, varolan yapının korunması için güçlü bir eğilim doğacaktır.

Misilleme ve ticaret savaşı açmazı: Stratejik dış ticaret politikalarının bir diğer açmazı, aslında bu politikaların “komşunu fakirleştirme” politikaları olduğudur. Stratejik dış ticaret politikalarının belki de en önemli doğurgusu, oligopolistik eksik rekabetçi piyasanın tek taraflı müdahaleyi güdülemiş olmasıdır (Brander, 1995:4). Fakat, oligopolistik piyasa yapısı altında bir ülke hükümetinin uyguladığı stratejik ticaret politikaları, hemen hemen her zaman, karşı bir müdahaleye de yol açacaktır. Diğer bir ifadeyle, stratejik ticaret politikaları, rakip ülkelerin karşı politik kararlar almasına ve böylece tarife ve ticaret savaşlarının oluşumuna neden olacaktır. Son zamanlarda, GATT/WTO gibi ticaret anlaşmaları, hükümet müdahalelerini elimine etmeyi çabalasa da, üretim vergisi ya da sübvansiyonu gibi olası alternatif politikalar, her zaman sanayileşmiş ülke hükümetlerinin gündeminde yerini almakta ve bu politikalar pek çok endüstride kullanılmaktadır. Daha ötesi, bu

anlaşmalar, değişen dünya (ticari, siyasi, iktisadi) konjontürü altında istikrarsızlık gösterebilmekte ve stratejik ticaret politikalarının varsayımsal uygulama analizi, uluslararası anlaşmaların potansiyel istikrarsızlık kaynağı olabilmektedir (Balbao ve diğ, 2001).

Stratejik ticaret politikalarının geleceğe dönük uygulama olanağı zayıf olsa da, stratejik ticaret politikalarının mercek altına alınması bazı ticaret politika uygulamalarını anlamamıza yardım edecektir (Brander, 1995). Belirtildiği gibi, tam rekabet koşulları altında serbest dış ticaret politikasının optimalliğine karşı çıkmayan stratejik ticaret politika savunucuları, eksik rekabetçi piyasa yapısı altında uygulanan aktivist politikalardan (stratejik dış ticaret ya da endüstri politikaları) doğan ticari kazancın (ve bununla birlikte, bazı durumlarda refah artışının), serbest ticaret altında doğan ticari kazançtan (ve refah artışından) daha fazla olduğunu öne sürmüşlerdir. Fakat, rant kollama, misilleme vb. açmazlar, aktivist politikaların etkinliğini azaltacak ve serbest ticarete dönüşü yaratarak, potansiyel ticaret kaybına yol açabilecektir. Dolayısıyla, stratejik politika savunucularına göre, stratejik dış ticaret politikalarının karşı karşıya kaldığı açmazları daha ayrıntılı değerlendirmek ve karşı politikalar geliştirmek gereklidir. Diyelim ki, misilleme açmazı örneğinde, ülkelerin birbirlerine karşı yıkıcı rakipliğini azaltacak bir güdü ya da bir faktör ele alınmalıdır (Brander, 1995). Ülke bazında, tek taraflı yönetilen stratejik dış ticaret politikaları, sıfır toplamı bir oyuna yol açacağından, ülkeleri çok taraflı-uluslararası anlaşmalara götürecek stratejik dış ticaret /endüstri politikalarını⁴ değerlendirmek gerekmektedir. Bu çerçeveden bakıldığında, eksik rekabetçi piyasada ürün çıktı artışını, üretim etkinliğini, refah artışını vb. sağlayan Ar-Ge sübvansiyonu, sermaye sübvansiyonu gibi politikaların önemi daha anlaşılır hale gelmektedir.

GENEL DEĞERLENDİRME

Stratejik dış ticaret politikaları yaklaşımı, geleneksel dış ticaret teorilerine ve bu teorilerin politika uzantısı olan serbest dış ticaret argümanına alternatif politika önermeleri sunmamaktadır. Dış ticarete müdahaleyi öne süren bu yaklaşım, serbest ticaret argümanının ontolojik haklılığını savunmakta ve stratejik politikaların yalnızca özel durumlar için geçerli olduğunu ifade etmektedir. Serbest dış ticaretin optimal sonuçlara ulaşmamasının nedeni olarak yurt içi çarpıklıkları ortaya atan bu yaklaşımda, stratejik politikaların ancak ikinci en iyi politika olması durumunda kabul edilebilir ve geçerli bir politika olduğu söylenmektedir.

Yeni dış ticaret teorilerinin oligopolistik piyasa çözümlemesine dayanarak geliştirilen stratejik dış ticaret politikalarında, pozitif dışsallıklar yaratan ve “stratejik” sektör olarak ele alınan yüksek teknolojlü endüstrilerin tarife, ihracat sübvansiyonu gibi çeşitli ticaret politika araçlarıyla korunması

ve böylece sıfır toplamlı bir oyun olarak değerlendirilen dış ticarete, kazancın yerli firma ve dolayısıyla ülke lehine arttırılması amaçlanmaktadır. Fakat, stratejik dış ticaret politikaları, misilleme, rant kollama, gelir dağılımı, modelleme, genel denge açmazı gibi karşı karşıya kaldığı bazı politik ve iktisadi açmazlar nedeniyle eleştirilere uğramaktadır. “Komşunu fakirleştir” argümanına dayanan bu politikalar, özellikle, rakip ülkelerin misilleme politikalarına ve dolayısıyla ticaret savaşlarına yol açması nedeniyle eleştirilse de, literatürdeki yeni açılımlar, bu yaklaşıma yöneltilen eleştiri noktalarını daha derin ve sistematik analizler altında incelemektedir.

NOTLAR

1. Aktif/ müdahaleci politika ile korumacı politika farklı anlamda değerlendirilmelidir. Korumacılık argümanı, zaman içerisinde farklı boyutlar kazansa da, serbest dış ticaret argümanı kadar tarihi eski olan bir argümandır. Bu argüman esas olarak iki ayrı temelde değerlendirilmiştir. Bebek endüstri argümanı ve dış ticaret haddi argümanları ile temeli atılan ve Keynesgil okulla birlikte 1950 ve 1960’yu yıllarda kalkınma iktisatçılarınca geliştirilen geleneksel korumacı yaklaşımlar ile yeni ticaret teorilerinin politika uzantısı olarak dışsalılık argümanı ve stratejik dış ticaret politikalarını içeren modern korumacı yaklaşımlar. Geleneksel korumacı yaklaşımlarla modern korumacı yaklaşımlar arasında çok önemli iki farklılık söz konusudur. Birinci olarak, geleneksel korumacı yaklaşımlar esas olarak son 50 yıldır az gelişmiş ülkelerde popüler politikalar olmasına rağmen, modern korumacı yaklaşımlar genellikle gelişmiş ülkeler arasında destek ve imkan bulan politikalar olmuşlardır (Van Den Berg 2001: 344). Diğer bir fark ise, geleneksel korumacı yaklaşımlar teorik olarak modern korumacı yaklaşımlardan daha radikal politika önermeleri ortaya koymaktadır. Özellikle kalkınma iktisatçılarının çoğunluğu gelişme yolundaki ülkelerin iktisadi yapılarını Neoklasik teorilerle değerlendiremeyeceğini öne sürerek Keynesgil bir perspektiften iktisat politikalarını ele almışlardır. Aksine, modern korumacılık argümanı, Neoklasik teoriye ya da bu teorinin dış ticaret ayağını oluşturan serbest dış ticaret argümanına karşı oluşturulmuş bir argüman değildir. Modern korumacılık argümanını savunan aktivistlere göre serbest ticaretin optimal sonuçlara ulaşamaması, serbest ticaret doktrinin ruhunda söz konusu olabilecek bir çarpıklıktan dolayı olmamaktadır. Yurt içi çarpıklıkların kendisi serbest ticareti optimal-altı sonuçlara götürmektedir. Dolayısıyla, ikinci en iyi teoremi altında, bu çarpıklıkları ortadan kaldıracak politika sıralaması yapılması gerekmektedir.
2. Stratejik dış ticaret politika modellerinde çok aşamalı oyunlarda öncelikle hükümet oynar, daha sonra firmalar hamle yaparken; ilgili endüstriyel organizasyon literatüründe (delegasyon literatürü), öncelikle firma sahipleri, sonra yöneticiler hamle yapar. Stratejik dış ticaret literatüründeki son çalışmalarda bu iki literatürü kısmen yakınlaştıran çalışmalar yer almaktadır (Balbao ve diğ, 2001).

3. Dixit ve Grossman (1986), çalışmalarında, tüm ihracat sektörlerinin simetrik olması durumunda (ihraç piyasalarında benzer talep koşulları, benzer üretim teknolojisi, benzer dış rekabet derecesi) bir ya da birkaç sektörün desteklenmesinden elde edilen kazancın, kayıplardan daha düşük kalacağını ve optimal politikanın serbest dış ticaret olacağını göstermişlerdir. Sektörlerin simetrik olmaması durumunda ise ulusal refahtaki net kazanç rakip firmaların üretim teknolojisine, ürünlerin ikame edilebilirliğine, ihraç piyasasındaki talebin fiyat esnekliğine, oligopolistik rekabetin yapısına bağlı olacağından yine karşımıza asimetrik bilgi açmazı çıkacaktır.
4. Ticaret politikaları, ihracat vergisi, sübvansiyonu, tarife, kota gibi doğrudan ülke ticaretini etkileyen politika araçlarının gösterirken; endüstriyel politikalar, üretim, tüketim, satış vergisi yada sübvansiyonu gibi yurt içi endüstriyel üretim kompozisyonunu değiştirecek yurt içi politika araçlarının kullanımını ifade etmektedir. Kimi zaman, bu iki politikanın bir arada kullanabilme ya da karıştırabilme olasılığının nedeni ise, değişen yurt içi üretim kompozisyonu sonuçta ticaretin kompozisyonunu da değiştirebilmesidir. Ya da ticaretin kompozisyonunu değiştirecek bir ticaret politikası yurtiçi üretimin kompozisyonunu da değiştirebilecek olmasıdır (Alam, 1995: 370).

KAYNAKÇA

- ALAM, A. (1995) The New Trade Theory and its Relevance to the Trade Policies of Developing Countries, *The World Economy*, 18, 367-385.
- BALBAO, O. & DAUGHETY, A. (2002) Market Structure and the Demand for Free Trade, *Vanderbilt University Working Paper*, 01-W12R.
- BENOIT, J. ve KRISHNA, V. (1985) Finitely Repeated Games, *Econometrica*, 53, 905-922.
- BRANDER, J. ve SPENCER, R. (1985) Export Subsidies and International Market Share Rivalry, *Journal of International Economics*, 18, 83-100.
- BRANDER, J. (1986) Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy, P. Krugman (der.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* içinde, Cambridge: MIT Press, 23-46.
- BRANDER, J. (1995) Strategic Trade Policy, *NBER Working Paper*, 5020.
- COLLIE, D. & MEZA, D. (2002) Comparative Advantage and the Pursuit of Strategic Trade Policy, <http://www.bodnant.freeserve.co.uk>.
- DIXIT, A. (1986) Trade Policy: An Agenda for Research, P. Krugman (der.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* içinde, Cambridge: MIT Press, 284-304.
- DIXIT, A. ve GROSSMAN, G. M. (1986) Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries, *Journal of International Economics*, 21, 23-49.

- EATON, J. & GROSSMAN, G. (1986) Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly, *Quarterly Journal of Economics*, 101, 383-406.
- GROSSMAN, G. & MAGGI, G. (1997) Free Trade versus Strategic Trade, a Peek into Pandora's Box, *NBER Working Paper 6211*.
- HORSTMAN, I. & MARKUSEN, J. R. (1986) Up the Average Curve: Inefficient Entry and the New Protectionism, *Journal of International Economics*, 20, 225-247.
- INNES, N. D. (1988) Kapitalizm ve Altın, Satlıgan, N ve S. Savran (der.), *Dünya Kapitalizminin Bunalımı* içinde, İstanbul: Alan Yayıncılık, 181-199.
- IRWIN, D. A. (1991) Retrospectives: Challenges to Free Trade, *Journal of Economic Perspectives*, 5, 201-209.
- KLEMPERER, P. & MEYER, M. (1989) Supply Function Equilibria in Oligopoly under Uncertainty, *Econometrica*, 57, 1243-1277.
- KRUGMAN, P. (1979) Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade, *Journal of International Economics*, 9, 469-479.
- KRUGMAN, P. (1984) Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale, H. Kierzkowski (der.), *Monopolistic Competition and International Trade* içinde, Oxford: Clarendon Press, 180-193.
- KRUGMAN, P. (1986) *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1987) Is Free Trade Passé?, P. King (ed.) içinde, *International Economics and International Economic Policy*, New York: Mc Graw Hill Press.
- KRUGMAN, P. (1990a) *Rethinking International Trade*, Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1990b) The Economics of Managed Trade, *Economist*, 316, 18-26.
- KRUGMAN, P. (1993) The Narrow and Broad Arguments for Free Trade, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 83, 362-366.
- Laussel, D. & C. Montet (1991), "Strategic Trade Policies", *Journal of International Economics*, 31, 202-221.
- NIVOLA, P. (1991) More Like Them?, *Brookings Review*, 9, 14-22.
- REICH, R. B. (1993) We Need a Strategic Trade Policy, *Challenge*, 33, 38-43.

- SPENCER, B. (1986) What Should Trade Policy Target?, P. Krugman (der.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* içinde, Cambridge: MIT Press, 23-46.
- VAN DEN BERG, H. (2001) *Economic Growth and Development*, Boston, McGraw-Hill/Irwin.
- VENABLES, A. (1985) Trade and Trade Policy with Imperfect Competition: The Case of Identical Products and Free Entry, *Journal of International Economics*, 19, 1-19.
- VENABLES, A. (1990) International Capacity Choice and National Market Games, *Journal of International Economics*, 29, 23-42.
- ZIGIC, K. (2001) Strategic Trade Policy, Spillovers, and Uncertain Model of Competition: Cournot versus Bertrand, *Economic Working Papers, WSTL*.
- ZIGIC, K. (2002) Strategic Trade Policy, the “Committed” versus “ Non-committed” Government and R&D Spillovers, *Cerge Working Papers*, 177.

Copyright of Akdeniz University Faculty of Economics & Administrative Sciences Faculty Journal / Akdeniz Universitesi Iktisadi ve Idari Bilimler Fakultesi Dergisi is the property of Akdeniz University Faculty of Economics & Administrative Sciences and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.