

Hakların Tükenmesi İlkesinin Coğrafi Sınırları, Paralel Ticaret ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar

The Geographical Boundaries for the Exhaustion Principle of Intellectual Property Rights, Parallel Trade and Foreign Direct Investment

Onur A. KOSKA¹

Geliş tarihi: 16.05.2018, Kabul tarihi: 10.07.2018, Basım tarihi: 30.11.2018

Özet

Bu çalışmanın temel motivasyonu, uluslararası ticaret yoluyla birbirine entegre olmuş ülkelerde, fikri mülkiyet haklarının tükenmesi ilkesinin farklı coğrafi sınırlara (ülkesel, uluslararası veya bölgesel) tâbi olmasını uluslararası ticaret yazını çerçevesinde ele almak ve ilgili yazındaki eksiklikleri tartışmaktır. Çalışmanın temel argümanı, hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarında gerçekleştirilecek bir politika değişikliğinin (i) perakendecilerin paralel ticaret kararları, (ii) üretici firmaların stratejik piyasa davranışları ve doğrudan yabancı yatırım kararları ile (iii) ülkelerin sosyal refahı (tüketici artışı ve firma kârları) üzerinde önemli etkiler yaratacağıdır. Ayrıca bu çalışma özellikle kuramsal modeller ve analitik çözümler çerçevesinde Türkçe iktisat yazınında henüz yer almayan bu konuya dikkat çekmeyi amaçlar.

Anahtar Kelimeler: *Fikri Mülkiyet Haklarının Tükenmesi, Paralel Ticaret, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Sosyal Refah*

Jel Kodları: *F12, F23, L13, O34*

Abstract

This study's main motivation is to review the trade literature on the implications that trade-integrated countries may adopt different geographical boundaries for the exhaustion of intellectual property rights (national, international, regional), and to discuss potential gaps in the literature. The main argument is that a policy change in such geographical boundaries will have important implications on (i) retailers' parallel trade decisions, (ii) manufacturers' strategic market behavior and foreign direct investment decisions, and (iii) countries' welfare (consumer surplus and firms' profits). Also this study would like to introduce this topic to the Turkish economics literature.

Keywords: *Exhaustion of Intellectual Property Rights, Parallel Trade, Foreign Direct Investment, Social Welfare*

Jel Codes: *F12, F23, L13, O34*

¹ Orta Doğu Teknik Üniversitesi, İktisat Bölümü, Doç. Dr.
koska@metu.edu.tr
<https://orcid.org/0000-0002-8790-2992>

Giriş ve Çalışmanın Kapsamı

Bilgi-sermaye (knowledge-capital) gayri maddi varlıklardır ve firmalar için önemlidir.²Bu varlıkların üretimi maliyetli bir süreçtir, ancak bu varlıklar bir kez üretildiğinde, üretici firmaların farklı yerlerde konumlanmış iştirakleri veya üretim tesisleri ve satış birimleri tarafından, varlıkların değerinde bir kayıp yaratmadan, maliyetsiz ve eş anlı olarak kullanılabilir. Başka bir ifade ile bilgi-sermaye üretimi firma düzeyinde ölçek ekonomileri yaratır ve firmaların rekabetçi konumlarını geliştirir. Bu tarz varlıklar, genellikle, ortak girdi (joint input) ve genel çıkar (public-good property) özelliklerine sahiptir.³ Ortak girdi ve genel çıkar özellikleri dolayısıyla bu varlıklar firmalar arasında kolayca ve hızlıca yayılabilir; bkz. Navaretti ve Venables (2004). Firmalar, sahip oldukları bu tarz varlıkların kendilerine sundukları mülkiyet avantajlarını (ownership advantages) kaybetmemek adına, üretim/satış aktivitelerini içselleştirme (internalization) yoluna gidebilirler. Mesela firmalar, yabancı ülkelere ticaret yapmak veya yabancı ülkelerde üçüncü kişilere – firmadan bağımsız, yabancı üretim veya satış birimlerine – üretim veya satış yetkisi vermek, üçüncü kişilerle lisans anlaşması yapmak ya da benzeri alternatif piyasa erişim şekillerini kullanmak yerine, doğrudan yabancı yatırımları tercih edebilirler.

Doğrudan yabancı yatırımlar (DYY), bilgi-sermayeyi içselleştirip, bu varlıkların rakip firmalara sızmasını azaltabilir. Ancak DYY için belirli bir sabit maliyet gerekir: firmalar, tesis düzeyinde ölçek ekonomilerini kaybederler. Teorik olarak, firma düzeyinde yüksek ve tesis düzeyinde düşük ölçek ekonomileri, DYY'yi, piyasa potansiyeli yüksek ülkelerde çekici kılar, çünkü piyasa potansiyeli yüksek ülkelerde, sabit maliyetlerin birim değeri görece olarak daha düşüktür. Yüksek ticaret maliyetleri de, benzer bir şekilde, firmaları DYY için teşvik eder. Ticaret maliyetlerinin düşük, sabit maliyetlerin yüksek olduğu durumlarda, firma düzeyinde düşük ve tesis düzeyinde yüksek ölçek ekonomileri, DYY yerine ticareti avantajlı kılar (mesela bkz., Koska, 2015).⁴

²Bilgi-sermaye, bir firmanın sahip olduğu patent, yenilik veya yönetsel beceriler; tüketiciler tarafından benimsenen nam, marka, saygınlık veya ürün kalitesi; proje, plan veya tasarım; üretim veya pazarlama sırrı gibi fiziksel olarak açıklanamayan, ancak firmaya rekabetçi avantaj ve tekelleri piyasa gücü sağlayan varlıklar olarak düşünülebilir.

³Bu varlıklar, ortak girdi özelliği dolayısıyla, herhangi bir firma tarafından üretimde veya satışta kullanılabilir. Bu varlıkların kullanımı, üretim maliyetlerini azaltıp, kârları ve pazar payını artırabilir: firma problemleri bağlamında bu, genel çıkar özelliğine denk düşer.

⁴Firmaları DYY yapmaya teşvik eden arz ve talep yönlü bir çok faktör tartışılabilir. Bu faktörlerin detaylı bir analizi Mihçı, Çağatay ve Koska'nın (2011) çalışmasından takip edilebilir.

Üreticiler ürünlerini, işlem maliyetleri⁵ dolayısıyla bağımsız dağıtım firmaları veya perakendeciler yoluyla yabancı tüketicilere ulaştırmak durumunda kalabilirler. Bu durum, bilgi-sermayenin içselleştirilmesinde sıkıntı yaratabilir. Bilgi-sermaye, üretilen malda gömülüdür. Bu bakımdan, hak sahibi firmaların fikri mülkiyet haklarının güçlendirilmesi yoluyla, ürettikleri özgün malların kendi bilgi ve kontrolleri dışında dağıtımının/satışının engellenmesini savunmaları beklenir. Fikri mülkiyet hakları ile korunan bir mal, hak sahibi firma tarafından (onun bilgisi ve kontrolü altında) piyasalara sürüldüğü an, hakların tükenmesi olgusu gündeme gelir. Üretici sahip olduğu mülkiyet hakları dolayısıyla ürünün üretimi ve ilk satışı konusunda tekeli hakkı sahiptir. Ancak üretici, malın satışını gerçekleştirdiği anda bu tekeli hakkını kaybeder; üretici satım yoluyla el değiştiren ürününün alıcı tarafından yeniden satılmasına (ürünün piyasalardaki dolaşımına) müdahale edemez.

Malların serbest dolaşımı ve rekabete yönelik argümanlar ticaretin herhangi bir şekilde sınırlandırılmasını tartışmaya açar. Her ne kadar Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üye ülkelerde bilgi-sermayenin korunması "Ticaretle İlişkili Fikri Mülkiyet Hakları" (Trade Related Intellectual Property Rights – TRIPS) anlaşması ile düzenlense de,⁶ fikri mülkiyet haklarının tükenmesi (exhaustion of IPRs) konusundaki düzenlemeler bu anlaşmanın kapsamı dışındadır: üye ülkeler, fikri mülkiyet haklarının tükenmesi konusunda farklı coğrafi düzenlemelere gidebilirler. Fikri mülkiyet haklarının tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları ülkesel, bölgesel veya uluslararası olarak belirlenir: hak sahibi firmalar, ürünlerinin ülkesel, bölgesel veya uluslararası dolaşımı üzerindeki denetleme haklarını kaybederler. Hakların bölgesel veya uluslararası tükenmesi ilkesinin bir sonucu olarak paralel ticaret olgusu ortaya çıkabilir: fikri mülkiyet hakları ile korunan bir ürünün farklı pazarlarda dolaşımı hak sahibi firmanın denetimi dışında gerçekleşebilir. Aslında bir çeşit arbitraj olarak düşünülebilir. Paralel ticaretin gerçekleşmesi için ön koşul, fikri mülkiyet haklarının tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarının buna izin veriyor olmasıdır. Bunun dışında, ülkeler arası fiyat farklılıkları dolayısıyla, hem ürünü pazarlayan üçüncü kişiler hem de

⁵İşlem maliyetleri konusunda çok çeşitli örnekler verilebilir. Mesela, farklı dil ve geleneklerin neden olduğu engelleri aşma ya da iletişim maliyetleri, dağıtım/pazarlama konusunda personel eğitim harcamaları, özel dağıtım ağlarına erişilebilirlik veya üretici firmaların ticaret yoluyla girmek istedikleri ülke pazarına veya ülkedeki siyasi uygulamalara yabancı olmaları dolayısıyla engellerin aşılması için katlanılması gereken maliyetler bu tür maliyetlerdir; bkz., Bevan ve Estrin (2004).

⁶DTÖ, ülkelerin fikri mülkiyet hakları konusundaki düzenlemelerinde, ülkeler arası ekonomik koşullara veya teknolojik altyapı ve gereksinim farklılıklarına bakmaksızın, üye ülkeler arasında bütünüyle bir uyum hedefler.

tüketiciler, işlem maliyetleri, yol masrafları, ticaret engelleri ve diğer ilgili maliyetler eklendiğinde, bir kazanım elde edebilmeliler.

Hak sahibi firmaların ticaretten elde edecekleri kârlar, paralel ticaretin gerçekleşme olasılığı bulunan ülkelerde düşebilir: firmalar, üretim, satış ve pazarlamada farklı piyasa stratejileri uygulayabilirler. Özellikle firma düzeyinde ölçek ekonomilerinin etkin kullanıldığı, yoğunlaşmanın yüksek olduğu ve firmaların piyasa gücüne sahip oldukları endüstrilerde (örn., Ar-Ge yoğun ilaç endüstrisi), farklı dikey fiyat denetimleri (vertical price control) veya miktar kısıtları kullanılabilir ve üçüncü kişiler yoluyla yapılan ticarete, ticaret hacimlerinde, bozulmalar gözlemlenebilir. Firmaların stratejik piyasa davranışlarındaki değişim, üretici ve tüketici artışı etkileyerek, toplam refahı değiştirir. Sosyal refahı yükseltmek için hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarına karar verilirken, firmaların stratejik piyasa davranışlarındaki değişimin öngörülebilmesi gerekir. Firmalar, genellikle, birden fazla ülke ile ticaret yaptıkları için tek taraflı politika değişikliklerinde, söz konusu ülkenin sosyal refahı hesaplanırken, diğer ülkelerdeki politika uygulamalarının doğrudan ve dolaylı etkileri de hesaba katılmalıdır.

Hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları konusunda farklı politika uygulamaları ve bunun bir yansıması olan paralel ticaret olgusu, ülkeler için önemli bir konudur. Hem politika yapıcıları tarafından hem de akademik yazında, paralel ticaret konusuna gösterilen ilginin zaman içerisinde giderek arttığı görülmektedir. Ne var ki paralel ticaret konusunun Türkçe iktisat yazınında, özellikle kuramsal modeller ve analitik çözümler çerçevesinde, henüz yer almadığı görülür.⁷ Yabancı yazında özellikle son on senelik süreçte bu konu hakkında yapılmış, ciddi akademik çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmaların odak noktasında;

- tek taraflı politika uygulamaları,
- tek yönlü paralel ticaret,
- dikey fiyat denetimleri

vardır (bkz., Maskus ve Chen, 2002; 2004; Chen ve Maskus, 2005). İlgili yazında;

- bölgesel düzenlemelerin,
- çok yönlü paralel ticaretin,

⁷Paralel ticaretin olası içerim ve sonuçlarının analizi Türkçe yazında henüz yer almazken, konu hakkında niteliksel çalışmalara (bkz. Tekdemir, 2003), yasal düzenlemelere, ilgili hukuksal sorunlara ve vaka bazlı çalışmalara rastlamak mümkündür (bkz. Pınar, 2004; Kayhan, 2001).

- dikey fiyat denetimlerinin olmadığı durumların,

firmaların stratejik davranışları ile ülkelerin sosyal refahı üzerindeki etkilerinin kapsamlı bir analizi mevcut değildir. İlgili yazın ayrıca hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarının DYY üzerindeki etkilerini de göz ardı etmektedir.

Bu çalışmanın temel motivasyonu, ilgili yazındaki bu eksiklikleri tartışmak ve hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları konusunda farklı politika uygulamalarını uluslararası ticaret yazını çerçevesinde ele almaktır. Bu çalışma özellikle kuramsal modeller ve analitik çözümler çerçevesinde Türkçe iktisat yazınında henüz yer almayan bu konuya dikkat çekmeyi amaçlar.

Bu çalışmanın bölümleri şu şekilde özetlenebilir. Gelecek bölüm, konu ile ilgili yazını ele alır. Üçüncü bölüm konunun önemini ve ekonomi politikasına katkısını tartışır. Dördüncü bölüm, konu ile ilgili gözlemleri detaylandırır. Beşinci bölüm, ilgili yazındaki eksiklikleri toplar ve çalışmayı sonlandırır.

1. İlgili Yazın

Paralel ticaret kavramının ilgili yazındaki ilk tartışmalarına 1980'lerin ikinci yarısında rastlamak mümkündür.⁸ Bu konudaki kuramsal modellerin ilk örneklerinin de 1990'ların ikinci yarısından sonra ortaya çıktığı görülür (bkz., Malueg ve Schwartz, 1994; Richardson, 2002). Bu ilk modeller paralel ticaret olgusuna, piyasa segmentlerinin olduğu tam rekabet durumlarında fiyat farklılaşması bağlamında bakar, tek fiyat olgusunun Nash dengesi olarak desteklenebilmesi adına gerekli ve yeterli koşulları inceler ve paralel ticaretin engellenmesi durumunda sosyal refahın küresel olarak belirsiz olacağını gösterir. İlgili yazında görece yeni olan kuramsal modeller (i) paralel ticaret olgusuna fikri mülkiyet haklarına sahip üreticilerin piyasa davranışları sonucu ortaya çıkan içsel bir değişken olarak yaklaşır; (ii) tam rekabetçi piyasalar yerine – fikri mülkiyet hakları ile korunan bilgi-sermayenin hak sahibi firmaya sağlayacağı piyasa gücü argümanı ile tutarlı – eksik rekabet durumlarını ele alır; (iii) hak sahibi firma tarafından üçüncü kişiler üzerinde dikey fiyat denetimlerinin uygulanacağı varsayımını yapar (bkz., Maskus ve

⁸Amerikan Doları'nın 1980'lerde reel olarak ciddi değerlendirildiği, fiyat farklılıklarının ulaştırma maliyetlerinin üzerine çıktığı, dolayısıyla arbitrajın kârlı hale gelerek gri pazarların oluşması ve paralel ticaretin gerçekleşmesi için uygun ortamın yaratıldığı ve bunun bir sonucu olarak paralel ticaret rakamlarının arttığı gözlemlenir (bkz., Li ve Maskus, 2006).

Chen, 2002; 2004; Chen ve Maskus, 2005; Ganslandt ve Maskus, 2004; 2007; Müller-Langer, 2012).⁹ Elde edilen bulgulara göre:

- Düşük toptan satış fiyatları ve etkin dikey fiyatlandırma (efficient vertical pricing) üretici kârını maksimize eder.
- Paralel ticaretin serbest ve toptan satış fiyatlarının düşük olması paralel ticaret dolayısıyla rekabeti arttırırken, ticaret maliyetleri ve çifte marjinalizasyon (double marginalization) dolayısıyla kaynakların israfına yol açar.
- Kârların düşmesi toptan satış fiyatlarında yukarı yönlü bir baskı oluşturur.
- Paralel ticaretin serbest ve ticaret maliyetlerinin yeteri kadar düşük olması, sosyal refahı küresel boyutta iyileştirir.
- Paralel ticaretin serbest ve ticaret maliyetlerinin yeteri kadar yüksek olması, fiyat bozulmalarına (stratejik piyasa davranışlarına) yol açar ve sosyal refahı azaltır.

Paralel ticareti serbest bırakmanın sosyal refahın parametreleri üzerindeki olası etkileri, Chen ve Maskus'un (2005) çalışmasındaki sonuçlara göre Tablo 1'den takip edilebilir:

Tablo 1: Paralel Ticaret ve Sosyal Refah

Politika: Paralel ticareti sınırlandırmak	Paralel ticareti gerçekleştiren ülke	Paralel ticareti alan ülke	Küresel
Tüketici	+	?	?
Üretici	+	n/a	+
Toplam refah	+	?	?

Ticaret maliyetleri yukarıdaki tabloda verilen sonuçlar üzerinde (özellikle küresel anlamda refah açısından) önemli bir etkiye sahiptir. Ticaret maliyetlerinin yüksek olması durumunda, paralel ticareti engelleyici bir politika dikey fiyat etkinsizliğinin önüne geçer ve fiyat bozulmalarını önler. Ancak ticaret maliyetleri yeteri kadar düşükse bu politika gereksiz işlem maliyetlerini önlemesinin yanında paralel ticaretin potansiyel alıcısı olan ülkede fiyat artışlarına neden olur. Dolayısıyla paralel ticareti engelleyici bir

⁹Bu modeller, tek taraflı paralel ticaret engellerini açıklamak ve paralel ticaretin ürün kalitesi, ürün farklılaştırması veya maliyet azaltıcı teknoloji yatırımları üzerindeki etkilerini görmek için de kullanılır (bkz., Li, 2006; Li ve Maskus, 2006; Valletti, 2006; Valletti ve Szymanski, 2006; Li ve Robles, 2007; Grossman ve Lai, 2008; Hwang, Peng ve Shih, 2014; Matteucci ve Reverberi, 2014).

politikanın küresel refah üzerindeki etkisi belirsizdir; bkz., Chen ve Maskus (2005).

Bu sonuçlar, dikey fiyat denetimlerinin kullanıldığı, hakların uluslararası tükenmesi ilkesinin tek taraflı uygulanması sonucu ortaya çıkan tek yönlü paralel ticaret durumları için geçerlidir. Ancak ilgili yazın üreticilerin kapasite kısıtları ile karşılaştığını da rapor etmektedir. Dolayısıyla, ilgili yazında bu konunun tam esnek arz ve dikey fiyat denetimleri yerine miktar kısıtlarının stratejik bir araç olarak kullanıldığı kuramsal modeller çerçevesinde tartışılması ihtiyacı doğar. Mesela, satış sözleşmeleri, transfer ücreti ve ürün miktarı üzerinden belirlenebilir.¹⁰Bu tarz satış sözleşmelerini paralel ticaret modellerine uygulama fikri Keith Maskus ve Frank Staehler'e aittir (Maskus ve Staehler, 2014).¹¹ Bu fikir geliştirilerek, çok ülkeli paralel ticaret modeline uygulanabilir.

İlgili yazında öne çıkan bir başka husus da hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarının ülkeler arasında farklılık göstermesidir: hem tek yönlü hem de çok yönlü paralel ticaret mümkündür. Hakların uluslararası tükenmesi ilkesinin sadece tek bir ülke tarafından uygulandığı durumda tek yönlü paralel ticaret ortaya çıkabilir. İlgili yazın sıklıkla bu durumu analiz ederken, hakların uluslararası tükenmesi ilkesinin birden fazla ülke tarafından uygulanması durumunda çok yönlü paralel ticaret gerçekleşebilir. Benzer bir şekilde, hakların bölgesel tükenmesi ilkesi de uygulama dâhilindedir (bkz., Avrupa Birliği (AB) ülkeleri). Buradan şu sonuç çıkarılabilir: bölgesel düzenlemeler en az tek taraflı düzenlemeler kadar önemlidir. Başka türlü ifade etmek gerekirse, çok yönlü paralel ticaret, hakların bölgesel tükenmesi

¹⁰Dikey fiyat denetimlerinin olduğu satış sözleşmeleri ya birim fiyatın yer aldığı doğrusal tarifelere (linear tariffs) ya da birim fiyat ve transfer ücretlerinin birlikte kullanıldığı doğrusal olmayan tarifelere (non-linear tariffs) indirgenir. Bu aslında şu anlama gelir: aracı firmalar, üreticinin belirlediği toptan satış, (birim) fiyatı üzerinden istedikleri miktarda ürünü temin edebilirler. Yani, üretici tarafından aracı firmalara (perakendecilere) tam esnek arz sunulmakta ve üretimde kapasite kısıtları göz ardı edilmektedir. Üretim miktarı üzerinden belirlenen satış sözleşmelerinde ise perakendeci tarafından ödenen transfer ücretinin perakendeci için bir batık maliyet olduğu düşünülebilir: paralel ticaret serbestken ve perakendeci, üreticiden temin ettiği ürünü farklı piyasalarda ne yönde değerlendireceği konusunda karar verirken, ürünün birim maliyetini (toptan satış fiyatını) göz önüne almaz. Çünkü bir kez transfer ücreti ödenmiş, belirli (kısıtlı) miktarda ürün temin edilmiştir ve bu miktarın ileride değiştirilmesi mümkün değildir: perakendecinin piyasalara sürdüğü ürünün toplam miktarı üreticiden temin ettiği miktardan daha fazla olamaz. Dolayısıyla, transfer ücretinin batık maliyet olarak ele alındığı durumlarda, aslında birim fiyatın teklif edildiği doğrusal tarifeler ile üretim miktarının kısıtlandığı tarifeler kuramsal olarak birbirine denktir. Tek fark, tam esnek arzın söz konusu olmamasıdır.

¹¹Maskus ve Staehler (2014), iki ülkeli ve tek yönlü paralel ticaret modelinde, farklı ülkelerde konumlanan bir üretici firma ve bir perakendeci arasında olası bir asimetric bilgi durumunda, tek yönlü paralel ticaretin ülkeler arası fiyat yansımaları yaratmayacağını gösterir.

ilkesinin uygulandığı durumlarda da ortaya çıkabilir. İlgili yazın bu konuda yetersiz¹² olduğu gibi, farklı piyasa giriş şekillerini varsayımsal olarak göz ardı eder. Hak sahibi firma yabancı piyasalarda DYY gerçekleştirebilir. Bu şu anlama gelir: hakların tükenmesi ilkesi konusunda farklı politika uygulamaları DYY'yi teşvik edebilir.

DYY konusu uluslararası ticaret yazınında kendine sıklıkla yer bulur. Üretici uluslararası ticaretin yanı sıra DYY yoluyla da yabancı ülkelerin piyasalarına giriş yapabilir. DYY yoluyla gerçekleştirilen satışların 1980'lerden günümüze kadar uluslararası ticaret rakamlarının hep çok üzerinde gerçekleştiği gözlemlenir. DYY, bilgi-sermaye modelleri (the knowledge-capital models) çerçevesinde ele alınabilir (bkz., Markusen, 2002). Bilgi-sermaye modelleri, DYY'yi yapısal olarak yatay ve dikey olmak üzere ikiye ayırır; bkz., Markusen (1984), Helpman (1984), Helpman ve Krugman (1985), Markusen (1995; 2002) ve Navaretti ve Venables (2004). Yatay DYY yapan şirketler, kendi ülkelerinde gerçekleştirdikleri üretimin bir benzerini yabancı ülkelerde de gerçekleştirirler ve bu ülkelerdeki tüketicilere yerinde mal ve hizmet sağlarlar. Dikey DYY yapan şirketler, uluslararası üretim ağlarını kullanarak üretim süreçlerini farklı etaplara ayırıp, ülkeler arası faktör fiyat farklılıklarına göre üretim süreçlerinin farklı etaplarını farklı ülkelerde konumlandırmak suretiyle, üretim maliyetlerini etkin bir şekilde azaltmaya çalışırlar. Bu açıdan bakıldığında, ticaret maliyetlerinin yüksek olması yatay DYY'yi teşvik ederken, dikey DYY için maliyet artırıcı olur.

Uluslararası ticaret yazınında yer alan geleneksel çalışmalar, yatay DYY konusuna yakınlık-yoğunlaşma hipotezi (the proximity-concentration hypothesis) çerçevesinde yaklaşır. Bu tarz geleneksel modellerin üzerinde durduğu yakınlık-yoğunlaşma hipotezinde (bkz., Brainard, 1993; 1997), yakınlık terimi, ticaret engellerini aşp, üretimi tüketiciye yakın konumlandırma olarak kullanılırken, yoğunlaşma terimiyle de ölçek ekonomilerine atıfta bulunulur: firmalar üretimlerini bir yerde yoğunlaştırmak yerine ölçek ekonomilerinden bir miktar feragât ederler; bkz., Navaretti and Venables (2004). Mesela, Horstmann ve Markusen (1996), bu yaklaşımı benimseyerek, çalışmalarında yatırımın sabit maliyetlerini (tesis düzeyinde ölçek ekonomilerini) tanımlar: yatay DYY yapacak üretici, yatırım yapacağı tüm ülkelerde bir miktar sabit yatırım maliyetleri ile karşılaşır. Ticaret maliyetlerinin olmadığı durumlarda, bu sabit yatırım maliyetleri dolayısıyla yatay DYY gerçekleştirmek firmalar için kârlı bir seçenek olamaz. Yani satış sözleşmeleri çerçevesinde ticaret

¹²Saggi (2014) hakların bölgesel tükenmesi ilkesinin hangi denge durumunda gerçekleşeceğini bir arbitraj modeli çerçevesinde analiz eder ve bölgesel bir düzenlemenin hakların uluslararası tükenmesi ilkesine göre sosyal refahı küresel boyutta iyileştireceğini gösterir.

gerçekleştirmek, üreticiye DYY'den daha fazla kâr sağlar. Çünkü DYY ile yitirilen tesis düzeyinde ölçek ekonomileri karşısında ticaret veya işlem maliyetlerinden bir kazanım elde edilemez.

Ticaret maliyetlerinin (ve/veya ulaştırma maliyetlerinin) olduğu durumlarda, üreticilerin yatay DYY ve uluslararası ticaret arasındaki seçimleri, piyasa büyüklüğüne, ticaret, ulaştırma ve yatırım maliyetlerinin yüksekliği ile üreticilerin üretim maliyetlerine göre belirlenir; bkz., Navaretti and Venables (2004). İlgili yazın, yatay DYY'nin sosyal refah üzerine olan etkilerine de bir miktar yer ayırır. İlgili yazında sıklıkla karşılaşılan en temel sonuç, yatay DYY'nin sosyal refah üzerindeki belirsiz etkisidir. Eğer yatay DYY gerçekleştiren yabancı firmaların üretim maliyetleri yerel firmalara görece yeteri kadar düşükse ve yabancı firmaların piyasa girişleri yerel firmaları piyasa dışında atıyorsa, yatay DYY sosyal refahı artırır; bkz., Koska (2018a; 2018b). Bir sonraki bölümden de takip edilebileceği gibi paralel ticaret politikaları, DYY ve sosyal refah arasındaki etkileşim ekonomi politikası için önemli bir konudur.

2. Konunun Önemi ve Ekonomi Politikasına Katkısı

Fikri mülkiyet haklarının tükenmesi ilkesine yönelik alınan kararların ilk örneklerine 19. Yüzyılın sonlarında ABD'de (1886 Appolinaris Co., Limited, v. Scherer kararı) ve 20. Yüzyılın başlarında Almanya'da (1902 Kölnisch Wasser ve Mariani kararları) rastlanır (bkz., Pınar, 2004; Long, 2002). Konuya ilişkin tartışmalar ise, özellikle ticaret ve yatırımların uluslararasılaşmasıyla, 20. Yüzyılın sonlarına doğru yoğunlaşır. Uluslararası sermaye hareketleri ve uluslararası ticaretin önündeki engellerin 1970-90 yılları arasında büyük oranda kaldırılmasının bir sonucu olarak ticaret ve DYY'de yüksek büyüme oranlarının gerçekleştiği¹³ ve paralel ticaretin de arttığı gözlemlenir. Mesela ABD'de paralel ithalâtın değerinin 1980'lerin ortalarında 10 milyar dolar, 1990'larda ise 20 milyar dolar olarak gerçekleştiği

¹³Serbest ticaretin, özellikle Batı Avrupa'da oluşturulan gümrük birlikleri ile Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT, the General Agreement on Tariffs and Trade) sayesinde gerçekleştirilen başarılı müzakereler sonucu önemli ivme kazandığı kabul edilir (bkz., Lewis, 1968: 362-363). Uluslararası ticarete gerçekleşen büyüme oranlarının 1950'lerden itibaren kesintisiz olarak dünya üretiminde gerçekleşen büyüme oranlarından yüksek olduğu ve DYY'nin büyüme oranlarının özellikle 1980'lerin sonundan itibaren uluslararası ticarete gerçekleşen büyüme oranlarını da geride bıraktığı gözlemlenir (1870-1973 ticaret verileri için bkz., Maddison, 2001: 362, Tablo F-4; 1983-1994 dünya üretimi, ticaret ve DYY verileri için bkz., Gundlach ve Nunnenkamp, 1998: 156, Tablo 7.1). DYY'de kaydedilen yüksek büyüme oranlarında (i) sermaye piyasalarının liberalize edilmesi ile çok uluslu şirketlerin yabancı pazarlarda iştirakleri ile yatırım yapabilmelerinin ve bu pazarlar üzerinden gelir elde edebilmelerinin önünün açılması; (ii) finansal piyasalardaki dönüşüm, genişleme ve derinleşme; (iii) işlem maliyetlerinin düşmesi önemli rol oynar (bkz., Eatwell, 1996; Goodman ve Pauly, 1993; Hirst, 1997).

tahmin edilmektedir (bkz., Cespedes, Corey ve Rangan, 1988; Hwang, Peng ve Shih, 2014).¹⁴

Uluslararası ticaret veya yatırımlardan farklı olarak paralel ticaret ayrıca kayıt altına alınmadığı için istatistiki olarak anlamlılığının net bir cevabı mevcut değildir. Ancak pazar araştırmalarından, anketlerden (bkz., NERA, 1999) ve benzeri ürün, firma veya endüstri bazlı kaynaklardan ortaya çıkan tablo, paralel ithalâtın özellikle bir takım ürün gruplarında yüksek pazar payına sahip olduğu yönündedir. Mesela Coca-Cola ürününün Birleşik Krallık'taki (UK) satışlarında paralel ithalâtın pazar payı yüzde 20 olarak hesaplanır (bkz., Maskus ve Chen, 2004). UK'de motosiklet piyasasında bu rakam yüzde 25 olarak tahmin edilir (bkz., Hwang, Peng ve Shih, 2014). İlaç sektöründe, fiyatların yüksek olduğu bazı AB ülkelerinde (mesela İsveç), belirli birtakım markalı ilaçlarda paralel ithalâtın pazar payı yüzde 70 olarak gerçekleşirken, sektör ortalamasının yüzde 16 ve hak sahibi ilaç üreticilerinin paralel ithalât dolayısıyla artan rekabet yüzünden senelik kayıplarının ortalama 3 milyar dolar olduğu tahmin edilir (bkz., Ganslandt ve Maskus, 2004). AB piyasalarındaki diğer ürünlerde (ziynet esyası, CD, meşrubat, giyim ve kozmetik ürünleri, vb.) paralel ithalâtın payı genellikle yüzde 10'un üzerindedir (bkz., Li ve Maskus, 2006).

Yukarıda verilen rakamlar konunun ekonomi politikası açısından önemini ortaya koymaktadır. Paralel ticaret ile ilişkili düzenlemeler üzerine halâ yoğun tartışmalar yapılmaktadır. Konuya salt üreticiler tarafından bakıldığında, hakların ülkesel tükenmesi ilkesi savunulabilirken, işin içine tüketiciler ve toplam refah girdiğinde bu değişebilir, bazı ülkelerin benimsediği hakların uluslararası tükenmesi ilkesi, ya da ortak pazar, rekabet ve tek fiyat kaygıları ile AB ülkelerinin benimsediği hakların bölgesel tükenmesi ilkesi savunulabilir. Hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarının ticaret yoluyla birbirine entegre olan ülkelerde farklı uygulanması¹⁵ konu hakkında yapılacak kapsamlı analizleri gerekli kılar.

Bu konu ekonomi politikası açısından Türkiye ve AB bağlamında ayrı bir öneme sahiptir.

¹⁴ABD'de bahsi geçen dönemlerde, genellikle kameralarda, elektronik aletlerde, giyim ve kozmetik ürünlerinde paralel ithalâtın gerçekleştiği gözlemlenir (bkz., Li ve Maskus, 2006).

¹⁵1998 senesinde incelenen 107 ülkeden 34'ünün telif hakları ile korunan ürünlerde paralel ithalâta izin vermediği, geriye kalan ülkelerin ise paralel ithalâtı ya kısmen ya da tamamen serbest bıraktığı gözlemlenir (bkz., Li ve Maskus, 2006).

- Türkiye, AB üyesi olmamasına rağmen, AB ülkeleri ile gümrük birliği içerisinde. ¹⁶AB ülkelerinin Türkiye dış ticareti içerisindeki payı, 1999 ithalât ve ihracat verilerine göre sırasıyla yüzde 64,9 ve 64,5; 2012 ithalât ve ihracat verilerine göre sırasıyla yüzde 56,4 ve 48,9'dur. ¹⁷Türkiye ve AB üye ülkeleri arasında geçerli olan gümrük birliği bu rakamların önemli bir açıklayıcısıdır. ¹⁸Türkiye'nin 2016 senesi itibarıyla toplam ithalâtı ve ihracatı içinde Kıta Avrupası'nda gerçekleştirdiği ithalâtın ve ihracatın payları da, sırasıyla yüzde 53 ve 55'tir. Bu rakamların temel açıklayıcıları, yerçekimi modellerinin de öngördüğü üzere, işlem maliyetlerinin düşüklüğü, coğrafik yakınlık ve piyasa büyüklüğüdür.
- Türkiye ile AB ülkeleri arasında üretim maliyeti ve fiyat farklılıkları gözlemlenir. ¹⁹
- Türkiye, ara malı üreten, teknoloji ithal eden ve paralel ticaret potansiyeli yüksek bir ülke konumundadır. ²⁰
- Türkiye, AB'de uygulanan hakların bölgesel tükenmesi ilkesinin kapsamı dışındadır.

Yani AB ülkelerinin Türkiye'den paralel ithalât gerçekleştirmesi söz konusu değildir. Hakların tükenmesi ilkesi Türkiye için göreceli olarak yeni bir kavramdır. Marka haklarının korunmasına (9. Madde) ve tükenmesine (13. Madde) yönelik düzenleme 27.06.1995 tarihli, 22326 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 556 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile belirlenmiştir. Malların dolaşımı konusunda 9. Madde üreticilere mutlak

¹⁶Gümrük birliği, mal ticaretini geliştirmek ve malların serbest dolaşımını sağlamak adına, ticaret önündeki engellerin (gümrük vergilerinin, rüsum ve harçların ve eş, etkili diğer tedbirlerin) kaldırılmasını öngörür.

¹⁷1999 yılı verilerine göre Türkiye'nin ihracatında (ithalâtında), Kuzey Amerika, Asya ve Afrika ülkelerinin paylarının sırasıyla yüzde 10 (8,3), 14,7 (17,8) ve 6,4 (4,1) olarak kaydedildiği gözlemlenir. 2012 yılı verilerine göre bu rakamların sırasıyla yüzde 5,3 (7,3), 33,9 (29,3) ve 8,7 (4,2) olarak gerçekleştiği gözlemlenir. Güncel rakamlara göre de bu yüzdeler ufak oynamalar dışında yukarıda verilen 2012 verileri ile uyumludur; bkz., <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/tur/> (son erişim 13/07/2018)

¹⁸Tinbergen (1962) iki ülke arasında gerçekleşen ticareti Newton'un *Yerçekimi Kanunu* ile açıklar. Ticarete uygulanan yerçekimi modellerine göre, iki ülke arasında gerçekleşen ticaret, ülkelerin büyüklükleri (gayri safi yurtiçi hasılları) ile doğru, ülkeler arası mesafe (işlem maliyetleri veya ticaret engelleri) ile ters orantılıdır; bkz., Chaney (2018).

¹⁹Örneğin, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) raporuna göre Türkiye, ilaç sektöründe yeni fiyatlandırma uygulamaları ile referans aldığı 5 AB ülkesinden (İtalya, Fransa, İspanya, Portekiz ve Yunanistan) daha düşük fiyat belirlemektedir (bkz., DEİK, 2011: 50).

²⁰Bkz., <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/tur/> (son erişim 13/07/2018).

kontrol tanırken, 13. Madde marka haklarının ülkesel tükenmesi ilkesi olarak yorumlanabilir. Yasal düzenleme, hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarının uygulanması konusunda yoruma açıktır (bkz., Pınar, 2004; Tekdemir, 2003; Kayhan, 2001). Benzer bir şekilde, patent ve tasarım haklarının tükenmesine yönelik düzenlemeler de aynı tarih ve sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 551 ve 554 sayılı KHK (sırasıyla 76. ve 24. Maddeler) ile belirlenmiştir. Marka haklarında olduğu gibi patent ve tasarımlarda da hakların ülkesel tükenmesi ilkesi göze çarpar. Bu düzenlemelerin 10.01.2017 tarihli, 29944 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu’nun 152. Madde’si ile güncellendiği ve bu yeni düzenleme ile Türkiye’de hakların uluslararası tükenmesi ilkesinin benimsendiği gözlemlenir.

Bu noktada şu sorulara cevap aramak Türkiye’nin ekonomi politikası açısından önemlidir.

- i. Hakların uluslararası tükenmesi ilkesini tek taraflı benimsemek, Türkiye için ne kadar faydalı olur?
- ii. Hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarında yapılan konjonktürel bir değişim, AB üyesi ülkeler ile ekonomik işbirliğini derinleştirmede dolaylı bir araç olabilir mi?
- iii. AB sınırları içinde geçerli olan hakların bölgesel tükenmesi ilkesinin Türkiye’yi de kapsamasının hem AB hem de Türkiye açısından getiri ve götürüleri nelerdir?
- iv. Türkiye henüz yeteri kadar başarılı olamadığı DYY çekme konusunda paralel ticaret potansiyelini bir araç olarak kullanabilir mi?²¹

3. Konu ile İlgili Gözlemler

Firmaları, maliyeti yüksek olan bilgi-sermaye üretmeye teşvik eden en önemli unsurlardan biri üretilen bilgi-sermaye ile elde edilen tekeli piyasa gücüdür: Ar-Ge yoğun endüstrilerde, yoğunlaşmanın görece olarak yüksek ve firmaların piyasa gücüne sahip olduğu gözlemlenir. Bir firmanın ürettiği ve bilgi-sermayenin gömülü olduğu malın piyasalardaki dolaşımı, fikri mülkiyet haklarının mükemmel korunduğu bir sistemde, tamamen hak sahibi firmanın denetimi altındadır. Sorunun tanımını basitleştirmek adına, firmaların tek

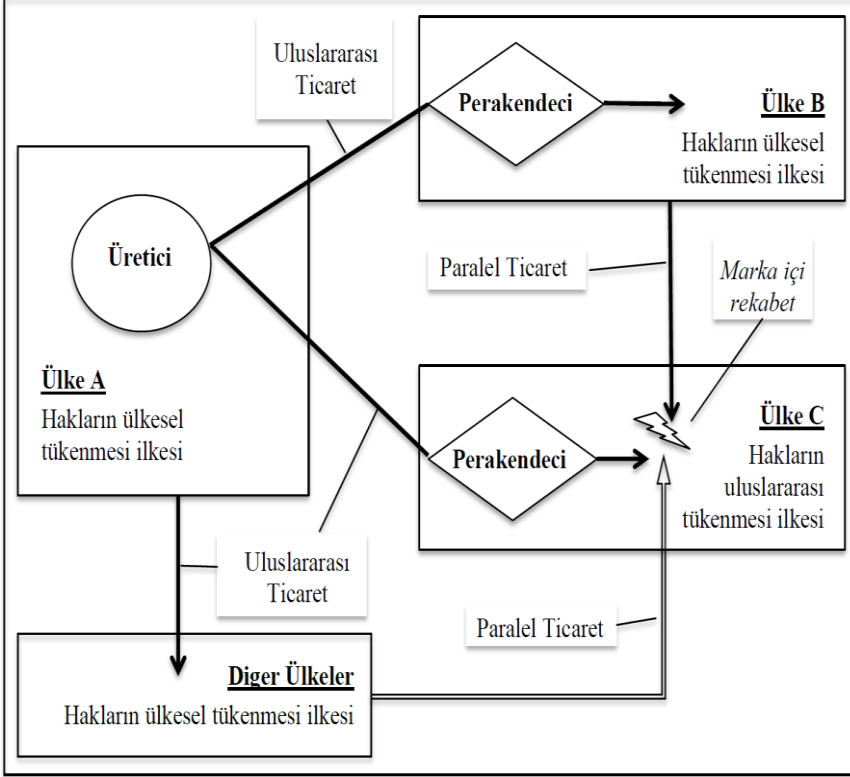
²¹Türkiye’ye 1995-2002 döneminde yaklaşık 1 milyar dolar civarında DYY girişi varken, 2012-2016 döneminde bu rakam yaklaşık ortalama 13.5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (bkz., UNCTAD, 2017). Her ne kadar DYY çekme konusunda son yirmi yılda gelişme gösterilse de, Türkiye’nin DYY girişlerinde dünya toplamı içerisindeki payının yüzde 1’i geçemediği görülür. Türkiye’ye gelen DYY’de en büyük pay, ülke grubu olarak Avrupa ülkelerine (yüzde 80), ürün grubu olarak da gıda, içecek ve tütün imalatı ile kimyasal ve temel eczacılık ürünlerine aittir.

bilgi-sermayesinin ürün markası (marka değeri) olduğu varsayalım. Hakların **ülkesel** tükenmesi ilkesini benimseyen bir ülkede, fikri mülkiyet hakları ile korunan markalı bir ürünün paralel ticareti (ithalâtı) hak sahibi firmanın denetimi dışında mümkün değildir: hak sahibi firma, hakların ülkesel tükenmesi ilkesinin benimsendiği ülkede mevcut marka değeri ile elde edilen piyasa gücünü muhafaza eder ve ürettiği markalı ürünü kârını maksimize edecek şekilde piyasaya sunar. Hak sahibi firma, fikri mülkiyet haklarının mükemmel korunduğu bir sistemde, hakların ülkesel tükenmesi ilkesinin bütün ülkeler tarafından benimsenmesi durumunda, piyasa parçalarını (segmentlerini) kullanır ve piyasa gücünü bütün ülkelerde muhafaza eder. Yani, paralel ticaret için gerekli koşul sağlanamaz.

Gözlem (1): *Hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları konusunda ülkeler arası farklı düzenlemeler söz konusudur.*

Bazı ülkelerin (örn., Çin, Japonya, Tayvan, Singapur, Avustralya ve Yeni Zelanda) hakların **uluslararası** tükenmesi ilkesini benimsedikleri gözlemlenir: fikri mülkiyet hakları ile korunan birçok üründe, belirli istisnalar ve kurallar çerçevesinde, paralel ithalât serbesttir. Her ne kadar söz konusu firmanın ve firmanın denetimi altındaki iştiraklerinin konumlanmış olduğu ülkelerde hakların ülkesel tükenmesi ilkesi uygulamada olsa da, eğer hak sahibi firma tüketiciye doğrudan ulaşmak yerine üçüncü kişiler yoluyla ticaret gerçekleştiriyorsa, firmanın ürettiği markalı ürün – fikri mülkiyet hakları ile korunmasına rağmen – firmanın denetimi dışında, paralel ticaret yoluyla, hakların uluslararası tükenmesi ilkesinin benimsendiği ülkelerde piyasalara sürülebilir. Yani, hak sahibi firma, hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarındaki bu farklılık dolayısıyla bazı piyasalarda, kendi ürettiği markalı ürün(ler) ile rekabet etmek durumunda kalabilir.

Şekil 1. Hakların Uluslararası Tükennesi İlkesi, Paralel Ticaret ve Marka İçi Rekabet



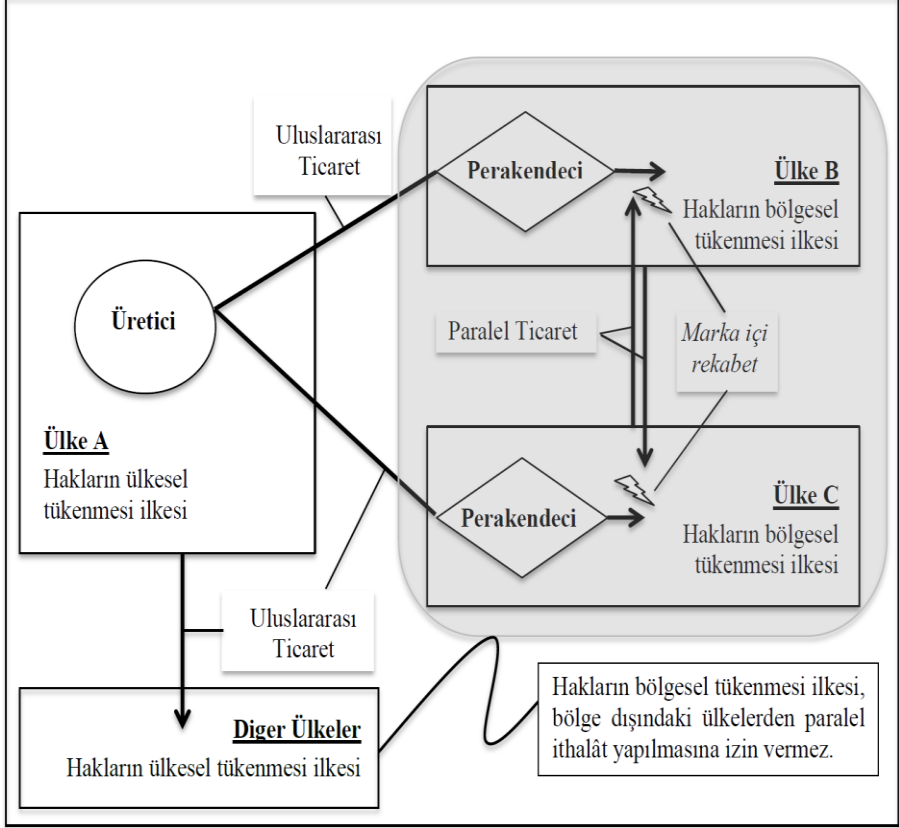
Şekil 1’den de görüleceği üzere hak sahibi firma, ürettiği markalı ürünün kendisine sağladığı tekeli piyasa gücünü,

- hakların uluslararası tükennesi ilkesini benimseyen ülkede muhafaza edemeyebilir,
- çok ülkeli ticaret durumunda, bu tekeli piyasa gücü, hak sahibi firmanın ticaret yaptığı tüm ülkelerde sarsılır.

Yukarıda verilen ilk önerme (tek yönlü paralel ticaret olgusu) ilgili yazında ele alınırken, ikinci önerme (çok yönlü paralel ticaret olgusu) varsayımsal olarak göz ardı edilir.

Bazı ülkelerin (örn., Avrupa Birliği’ne üye ülkeler) hakların bölgesel tükennesi ilkesini benimsedikleri gözlemlenir: sadece bölge içerisinde yer alan ülkeler arasında paralel ticaret serbesttir.

Şekil 2. Hakların Bölgesel Tükenmesi İlkesi, Paralel Ticaret ve Marka İçi Rekabet



Şekil 2'den de görüleceği üzere, hak sahibi firma tekelleri piyasaya gücünü,

- hakların bölgesel tükenmesi ilkesini benimseyen ülkelerde muhafaza edemeyebilir.

Bölge sınırları içerisinde yer alan ülkelerde, çok yönlü paralel ticaret olasıdır. İlgili yazında, bu konu üzerine de kapsamlı bir analiz mevcut değildir.

İlgili yazında tespit edilen bir diğer temel eksiklik, hak sahibi firmanın her durumda dikey fiyat denetimleri kullandığı varsayımdır. Bu varsayım, üreticilerin kapasite sınırlarının olmadığı ve paralel ticarete miktar kısıtlarının kullanılmadığı durumlarda geçerlidir.

Gözlem (2): *Birçok üretici firma kapasite kısıtları ile karşılaşır. Firmalar paralel ticaretin olduğu durumlarda, üçüncü kişilere tam esnek arz sunmak yerine, ürün miktarlarında kısıtlamalara yönelirler (bkz., Gaslandt ve Maskus, 2008).*

Ayrıca, 1980'lerden günümüze kadar olan süreçte DYY dünya ekonomisinin gidişatını belirleyen önemli bir olgu olsa da, ilgili yazın DYY'yi paralel ticaret bağlamında varsayımsal olarak göz ardı eder.

Gözlem (3): *DYY, firmaların ticaret yerine sıklıkla başvurduğu bir çeşit yabancı piyasalara giriş şeklindedir.*

Mesela, 1970'lerde birkaç yüz tane çok uluslu şirket tarafından DYY gerçekleştirilirken, 1990'larda aktif olarak sınırlar ötesi üretim gerçekleştiren şirketlerin sayısı tahminen 18.000-20.000, 2007 senesinde ise 79.000'dir. 2007 senesinde bu şirketlerin kontrol ettiği iştiraklerin – çok uluslu şirketlerin yatırım yaptıkları ülkelerde konumlandıkları, kendilerine bağlı, üretim, pazarlama ve dağıtım gibi çok çeşitli ekonomik faaliyetleri yürüten şirketler – sayısı 790.000 civarındadır. (bkz., Dunning, 1992; UNCTAD, 2007; 2008).²² 2008 küresel finansal krizinin olumsuz etkilerine rağmen, 2010 yılı firma verilerine göre, bütün sektörler ve 200 civarında ülke göz önüne alındığında, 270.000'den fazla çok uluslu şirket ve bu şirketlerin denetimi altında çalışan 1,5 milyondan fazla iştirak olduğu gözlemlenir. Bu iştiraklerin yüzde 30'u yabancı iştiraktır (bkz., Altomonte ve Rungi, 2014). UNCTAD (2017) verileri güncel olarak bu rakamları 100.000 çok uluslu şirket ve bu şirketlere bağlı 860.000 iştirak olarak rapor eder.

Yukarıda verilen gözlemler ve ilgili yazında öne çıkan eksiklikler çerçevesinde hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları konusunda farklı politika uygulamalarının kapsamlı bir analizi ilgili yazına katkı sağlaması açısından ilk etapta şu sorulara cevap arayabilir:

- i. Hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları konusunda ülkelerin tek taraflı düzenlemelerinin, firma davranışları ve paralel ticaret üzerindeki etkileri nelerdir?
- ii. Bu etkiler ile işlem ve ticaret maliyetleri arasında nasıl bir ilişki vardır?
- iii. Paralel ticareti tek taraflı serbest bırakacak bir düzenleme, üretici ve tüketici artıkları ile sosyal refahı nasıl etkiler?

²² Konuya ilişkin teknik olmayan kuramsal altyapı ve DYY'nin tarihsel gelişimine ilişkin tartışmalar için bkz., Koska (2011).

- iv. Tek taraflı politika uygulamaları, ticaret yoluyla birbirine entegre olmuş, diğer ülkelerde sosyal refahı nasıl etkiler?
- v. Hakların uluslararası tükenmesi ilkesini tek taraflı benimsemek yerine, bir takım ülkeler tarafından hakların bölgesel tükenmesi ilkesinin uygulanması, işlem ve ticaret maliyetleri veriliyken, firma davranışlarını nasıl etkiler?
- vi. Hakların bölgesel tükenmesi ilkesinin uygulanması hem bölge içi, hem de bölge dışı sosyal refahı nasıl etkiler?
- vii. Bölgesel ekonomik işbirliğinin ve paralel ticaretin bölge içerisinde aynı anda serbest bırakılması durumunda firma davranışları ve sosyal refah nasıl değişir?
- viii. Hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları ile DYY arasında bir ilişki kurulabilir mi?

Elde edilecek sonuçlar paralel ticaret konusundaki tartışmalara yapısal derinlik kazandırır; firmalara, farklı politika uygulamaları ile tutarlı, optimal paralel ticaret ve DYY davranışları konusunda fikir verir; politika yapıcılara, hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırları konusunda, sosyal refahı artırıcı politika oluşturmada yol gösterici bir çerçeve sunar; bu şekilde ilgili yazındaki eksiklikleri gidererek, yazına ciddi katkılar sağlar.

Değerlendirme ve Son Söz

Yukarıdaki bölümlerde sıklıkla üzerinde durulduğu üzere, ilgili yazında, hakların tükenmesi ilkesinin coğrafi sınırlarının farklı uygulamalara tâbi olmasının üretici ve perakendeciler arasındaki stratejik ilişkileri ve ülkelerin sosyal refahını nasıl etkilediğini analiz eden çalışmalara ihtiyaç vardır; mesela bkz., Ganslandt ve Maskus (2008). Bu tarz çalışmalarda farklı politika uygulamalarına ve

- üreticilerin piyasa davranışlarındaki,
- üreticilerin DYY kararlarındaki,
- perakendecilerin paralel ticaret kararlarındaki,
- tüketici artışındaki ve sosyal refahtaki

değişimler yer vermek ilgili yazına ciddi katkılar sağlar. Bu tarz çalışmalarda, en basit haliyle, bir çeşit kısmi denge ticaret modeli kullanılabilir ve işin teknik kısmı basit tutularak net ve anlamlı sonuçlar elde edilebilir. Mesela, modelin arz tarafına ağırlık verilerek, talep kısmı olabildiğince basitleştirilebilir: tüketicilerin yarı-doğrusal (quasi-linear) tercihleri sahip oldukları varsayılarak üretilen tek bir ürüne odaklanılabilir ve tüketim

sepetindeki diğer ürün ve gelir etkileri normalize edilebilir. Bu şekilde modele yorumsal olarak bir nevi genel denge niteliği de kazandırılabilir (bkz., Mas-Colell, Whinston ve Green, 1995). Tüketim sepetindeki diğer ikâme ürün(ler) için ayrıca bir modelleme gerekmez: bunlar için tam rekabet altında üretim ve esnek piyasa arzı varsayımları yeterli olur. Bir başka basitleştirme de, ilgili yazında kullanıldığı üzere, şu şekilde yapılabilir: üretici tarafından üretilen ürünün farklı perakendeciler tarafından, ürün farklılaştırması olmadan aynı piyasaya sürülmesi durumunda, bu ürünlerin stratejik ikâme ürünler olduğu varsayılır.²³

Kısmi denge modelleri, farklı sektörler üzerindeki genel denge ve geri bildirim (feedback) etkilerini yakalamak açısından ilk bakışta bir kısıt olarak algılanabilir, dolayısıyla genel denge ticaret modelleri bu açıdan savunulabilir. Ancak uluslararası ticaret yazınında yer alan genel denge ticaret modelleri ya tam rekabet ya da tekelci rekabet üzerine kuruludur. Araştırmanın konusu fikri mülkiyet hakları ile ilişkili olunca ne tam rekabet, ne de tekelci rekabet konu ile tutarlı bir modelleme tercihi olur. Bilgi-sermaye üreten firmalar, sahip oldukları fikri mülkiyet hakları sayesinde rekabetçi avantaj ve tekelci piyasa gücü elde ederler. Tekelci piyasa gücü tam rekabet modellerinde söz konusu değildir. Tekelci rekabet durumunda da üretici firma ve perakendeciler arasındaki stratejik ilişkilerin modellenmesi mümkün değildir: bu tarz genel denge modellerinde talep esnekliğine yönelik fiyat hesaplaması yapılıp (mark-up pricing) ve maliyet üzerine eklenen fiyat (mark-up) sabittir. Yani, basit bir kısmi denge ticaret modeli, üretici firma ve perakendeciler arasında gözlemlenen eksik rekabetin modellenmesi ve analitik olarak çözülebilir olması dolayısıyla tutarlı bir tercih olur ve kısıt olmaktan çıkar.²⁴

İdeal olan, kuramsal modelden elde edilecek sonuçların ürün, firma ve endüstri bazlı veriler kullanılarak uygun ekonometrik modeller çerçevesinde test edilmesidir. Daha önceki bölümlerde bahsedildiği üzere paralel ithalâtın serbest olduğu ülkelerde ayrıca paralel ticaret başlığı altında veri toplanmıyor, dolayısıyla bu ülkelerde paralel ticaret ile normal ticaret arasında ayırım yapabilmek teknik açıdan sıkıntılıdır. Ancak bu, bir kısıt olarak algılanmamalıdır. Uygulamada her zaman seçilmiş, bir sektörde, farklı ölçeklerdeki firmalar ile saha çalışması yapmak ve veri toplamak mümkündür. Firmalar bu tarz bir saha çalışması ile ilgilenir, çünkü elde

²³ Bu varsayımın, Cournot modelleri çerçevesinde kullanılması üzerine bkz., Bulow, Geanakoplos ve Klemperer (1985).

²⁴ Uluslararası ticarete eksik rekabetin genel denge modellerine uygulanması henüz olgunlaşmamış, çok yeni bir yazındır; bkz., Koska ve Staehler (2015; 2014a), Neary ve Tharakan (2012) ve Neary (2016). Bu çalışmalardan da kolayca görüleceği üzere, karmaşık teknik yapıları dolayısıyla bu tarz modellerin uygulama alanları şu eapta çok kısıtlıdır.

edilen bulgular, paralel ticaret potansiyelini, DYY fırsatlarını, yabancı ve yerel firmalar arasındaki olası firma birleşmelerini veya firma alımlarını, bilgi-sermayenin yabancı firmalardan yerel firmalara yayılma potansiyelini ortaya çıkarır ve firmalar tarafından yeni piyasa yaratmada, üretim etkinliğini ve ürün kalitesini ve çeşitliliğini artırmada kolayca kullanılır. Ayrıca, bu tarz çalışmalardan elde edilecek bulgular ışığında, hem saha çalışmasına, hem de eksik bilgi olgusuna, bilgi-sermayenin yayılmasına, yabancı firma alımlarına (bkz., Maskus ve Staehler, 2014; Koska ve Staehler, 2014b; Koska, Long ve Staehler, 2018) ve stratejik ticaret politikaları ile paralel ticaret politikaları arasındaki ilişkiye (bkz., Knox ve Richardson, 2002) bakılabilir.

Kaynakça

- Altomonte, C., Rungi A. 2014. Global supply chains and international competitiveness. Robert Schuman Centre for Advanced Studies Policy Paper 2014/04, European University Institute.
- Bevan, A.A., Estrin, S. 2004. The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics* 32(4): 775-787.
- Brainard, S.L. 1993. A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration. NBER Working Paper. No. 4269. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Brainard, S.L. 1997. An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade. *American Economic Review* 87(4): 520-544.
- Bulow, J., Geanakoplos, J., Klemperer, P. 1985. Multimarket oligopoly: strategic substitutes and complements. *Journal of Political Economy* 93(3): 488-511.
- Cespedes, F.V., Corey, E.R., Rangan, V.K. 1988. Gray markets: causes and cures. *Harvard Business Review* (July 1988 Issue): 75-82.
- Chaney, T. 2018. The gravity equation in international trade: an explanation. *Journal of Political Economy* 126(1): 150-177.
- Chen, Y., Maskus, K.E. 2005. Vertical pricing and parallel imports. *Journal of International Trade and Economic Development* 14(1): 1-18.
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Raporu (DEİK). 2011. *Dış ekonomik ilişkilerde güncel konular*. İstanbul: DEİK.
- Dunning, J.H. 1992. *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham: Addison- Wesley.
- Eatwell, J. 1996. International capital liberalization: the impact on world development. CEPA Working Paper Series I. No. 1. New York: New School University.
- Ganslandt, M., Maskus, K.E. 2004. Parallel imports and the pricing of pharmaceutical products: evidence from the European Union. *Journal of Health Economics* 23(5): 1035-1057.
- Ganslandt, M., Maskus, K.E. 2007. Vertical distribution, parallel trade, and price divergence in integrated markets. *European Economic Review* 51(4): 943-970.

- Ganslandt, M., Maskus, K.E. 2008. Intellectual property rights, parallel imports and strategic behavior. In K.E.Maskus (Ed.), *Intellectual Property, Growth and Trade*, pp. 263-288, Amsterdam: Elsevier-North Holland.
- Goodman, J.B., Pauly, L.W. 1993. The obsolescence of capital controls? Economic management in an age of global markets. *World Politics* 46(1): 50-82.
- Grossman, G.M., Lai, E.L-C. 2008. Parallel imports and price controls. *RAND Journal of Economics* 39(2): 378-402.
- Gundlach, E., Nunnenkamp, P. 1998. Some consequences of globalization for developing countries. In J. H. Dunning (Ed.), *Globalization, Trade, and Foreign Direct Investment*, pp. 153-174, Amsterdam: Elsevier.
- Helpman, E. 1984. A simple theory of international trade with multinational corporations. *Journal of Political Economy* 92(3): 451-472.
- Helpman, E., Krugman, P.R. 1985. *Market structure and foreign trade*. Cambridge: The MIT Press.
- Hirst, P. 1997. The global economy – myths and realities. *International Affairs* 73(3): 409-425.
- Horstmann, I.J., Markusen, J.R. 1996. Exploring new markets: direct investment, contractual relations and the multinational enterprise. *International Economic Review* 37(1): 1-19.
- Hwang, H., Peng, C-H., Shih, P-C. 2014. Parallel imports, product innovation and market structures. *International Review of Economics and Finance* 34(1): 237-245.
- Kayhan, F. 2001. Türk hukuku açısından paralel ithalat ve marka hakkının tükenmesi. *FMR Ankara Barosu Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku Dergisi* 2001(1): 51-72.
- Knox, D., Richardson, M. 2002. Trade policy and parallel imports. *European Journal of Political Economy* 19(1): 133-151.
- Koska, O.A. 2011. Çok uluslu şirketler hakkında bil(me)diklerimiz. In H.Mihçı (Ed.), *İktisada Dokunmak*, pp. 229-243, Ankara: Phoenix Publishing.
- Koska, O.A. 2015. A model of competition between multinationals. *METU Studies in Development* 42(2):271-298.

- Koska, O.A. 2018a. A consumer-surplus standard in foreign acquisitions, foreign Direct Investment, and welfare. *Review of World Economics*. <https://doi.org/10.1007/s10290-018-0324-6>
- Koska, O.A. 2018b. Gains from Multinational Competition for Cross-Border Firm Acquisition. (Economics Discussion Papers, No 2018-19). Kiel Institute for the World Economy (IfW).
- Koska, O.A., Long, N.V., Staehler, F. 2018. Foreign direct investment as a signal. *Review of International Economics* 26(1): 60-83.
- Koska, O.A., Staehler, F. 2014a. Trade and imperfect competition in general equilibrium. *Journal of International Economics* 94(1): 157-168.
- Koska, O.A., Staehler, F. 2014b. Optimal acquisition strategies in unknown territories. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 170(3): 406-426.
- Koska, O.A., Staehler, F. 2015. Factor price differences in a general equilibrium model of trade and imperfect competition. *Research in Economics* 69(2): 248-259.
- Li, C. 2006. Competition, parallel imports and cost-reducing innovation. *Scottish Journal of Political Economy* 53(3): 377-397.
- Li, C., Maskus, K.E. 2006. The impact of parallel imports on investments in cost-reducing research and development. *Journal of International Economics* 68(2): 443-455.
- Li, C., Robles, J. 2007. Product innovation and parallel trade. *International Journal of Industrial Organization* 25(2): 417-429.
- Long, D.E. 2002. "Unitorial" marks and the global economy. *John Marshall Review of Intellectual Property Law* 1(191): 191-217.
- Lewis, A.W. 1968. World trade since the war. *Proceedings of the American Philosophical Society* 112(6): 362-366.
- Maddison, A. 2001. *The world economy: a millennial perspective*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Malueg, D.A., Schwartz, M. 1994. Parallel imports, demand dispersion, and international price discrimination. *Journal of International Economics* 37(3): 167-195.
- Markusen, J.R. 1984. Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade. *Journal of International Economics* 16(3): 205-226.

- Markusen, J. R. 1995. The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives* 9(2): 169-189.
- Markusen, J.R. 2002. *Multinational firms and the theory of international trade*. Cambridge: The MIT Press.
- Mas-Colell, A., Whinston, M.D., Green, J.R. 1995. *Microeconomic Theory*. New York: Oxford University Press.
- Maskus, K.E., Chen, Y. 2002. Parallel imports in a model of vertical distribution: theory, evidence, and policy. *Pacific Economic Review* 7(2): 319-334.
- Maskus, K.E., Chen, Y. 2004. Vertical price control and parallel imports: theory and evidence. *Review of International Economics* 12(4): 551-570.
- Maskus, K.E., Staehler, F. 2014. Retailers as agents and the limits of parallel trade. *European Economic Review* 70(1): 186-196.
- Matteucci, G., Reverberi, P. 2014. Parallel trade, product quality, and welfare. *Economics Letters* 122(2): 258-262.
- Mihçi H., Çağatay, S., Koska, O.A. 2011. The determinants of foreign direct investment outflows from the European Union countries. *Economics Bulletin* 31(3): 2653-2666.
- Müller-Langer, F. 2012. Parallel trade and its ambiguous effects on global welfare. *Review of International Economics* 20(1): 177-185.
- Navaretti, B.G., Venables, A.J. 2004. *Multinational firms in the world economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Neary, J.P. 2016. International trade in general oligopolistic equilibrium. *Review of International Economics* 24(4): 669-698.
- Neary, J.P., Tharakan J. 2012. International trade with endogenous mode of competition in general equilibrium. *Journal of International Economics* 86(1): 118-132.
- NERA, National Economic Research Associates. 1999. *The economic consequences of the choice of regime in the area of trademarks*. London: NERA.
- Pınar, H. 2004. *Uluslararası rekabette fikri mülkiyet haklarının önemi ve Türkiye*. Istanbul: Istanbul Ticaret Odası.

- Richardson, M. 2002. An elementary proposition concerning parallel imports. *Journal of International Economics* 56(1): 233-245.
- Saggi, K. 2014. Regional exhaustion of intellectual property. *International Journal of Economic Theory* 10(1): 125-137.
- Tekdemir, Y. 2003. Marka hakkının tükenmesi ilkesi ve paralel ithalat sorununa iktisadi bir yaklaşım. *Rekabet Dergisi* 13(1): 3-31.
- Tinbergen, J. 1962. "An Analysis of World Trade Flows". In *Shaping the World Economy*. New York: Twentieth Century Fund.
- UNCTAD 2007. *World Investment Report 2007: Transnational corporations, extractive industries and development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD 2008. *World Investment Report 2008: Transnational corporations and the infrastructure challenge*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD 2017. *World Investment Report 2017: Investment and the digital economy*. New York and Geneva: United Nations.
- Valletti, T.M. 2006. Differential pricing, parallel trade, and the incentive to invest. *Journal of International Economics* 70(1): 314-324.
- Valletti, T.M., Szymanski, S. 2006. Parallel trade, international exhaustion and intellectual rights: a welfare analysis. *Journal of Industrial Economics* 54(4): 499-526.