

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET DOKTORA PROGRAMI

ULUSLARARASI TİCARETTE TİCARİ DİPLOMASİNİN ÖNEMİ:
TÜRKİYE’NİN KÖRFEZ ÜLKELERİYLE TİCARİ DİPLOMASİSİ
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Doktora Tezi

HASAN AKTAN

İSTANBUL, 2023

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET DOKTORA PROGRAMI

**ULUSLARARASI TİCARETTE TİCARİ DİPLOMASİNİN ÖNEMİ:
TÜRKİYE’NİN KÖRFEZ ÜLKELERİYLE TİCARİ DİPLOMASİSİ
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Doktora Tezi

HASAN AKTAN

100017277

Danışman: Prof. Dr. Betül GÜR

İSTANBUL, 2023

ETİK BEYAN SAYFASI

Hazırlamış olduğum tez özgün bir çalışma olup YÖK ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Lisansüstü Yönetmeliklerine uygun olarak hazırlanmıştır. Ayrıca, bu çalışmayı yaparken bilimsel etik kurallarına tamamiyle uyduğumu; yararlandığım tüm kaynakları gösterdiğimi ve hiçbir kaynaktan yaptığım ayrıntılı alıntı olmadığını beyan ederim. Bu tezin ihtiva ettiği tüm hususlar şahsi görüşüm olup İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin resmi görüşünü yansıtmamaktadır.

Hasan Aktan

07.03.2023

ÖZET

Ticari diplomasi, uluslararası ilişkiler ve uluslararası ekonomi arasında yer alan ve disiplinler arası bir kavram olarak karşımıza çıkar. Ancak, yirminci yüzyılın ikinci çeyreğinde ortaya çıkması nedeniyle, henüz net bir teorisi oluşmamıştır. Literatürde yer alan sınırlı çalışmalarda ticari diplomasi tanımlamaları yazardan yazara farklılık göstermekle birlikte, uluslararası ticaretin gelişmesine katkı sağlayan siyasi, kültürel ve tanıtıcı faaliyetlerden oluştuğu ve dolayısıyla aynı amaca hizmet ettiği belirtilmektedir. Bu bağlamda, araştırmanın genel amacı, ticari diplomasi teorisine katkı sağlamak ve bu kavramın uluslararası ticaret açısından önemini vurgulamaktır. Ayrıca, Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle olan ticari diplomasisi çerçevesinde kamu ve özel sektör faaliyetlerinin uluslararası ticaretin artmasındaki etkililiği derinlemesine mülakat yöntemiyle analiz edilmiştir. Bu ülkelerle çalışmış Türkiye'nin hem kamu çalışanları hem de özel sektör şirket yetkililerinden uzman toplam 12 katılımcı ile analiz gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmelerin sonuçları, literatürde bahsi geçen çalışmaları destekleyerek, ticari diplomasi faaliyetlerinin uluslararası ticaret için büyük önem taşıdığını ortaya koymuştur. Ayrıca, söz konusu katılımcıların tecrübeleri ışığında, Türkiye'nin ticari diplomasisinin geliştirilmesine ilişkin öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Ticari Diplomasi, Uluslararası Ticaret, Türkiye, Körfez Ülkeleri*

ABSTRACT

Commercial diplomacy, which is an interdisciplinary concept situated between international relations and international economics, is thought to lack a clear theory due to its emergence in the second quarter of the twentieth century. Although the definitions of commercial diplomacy differ from author to author in the limited studies in the literature, it is stated that it consists of political, cultural and promotional activities that contribute to the development of international trade and therefore serves the same purpose. In this context, the general aim of the research is to contribute to the theory of commercial diplomacy and to emphasize the importance of this concept for international trade. Additionally, the effectiveness of public and private sector activities in Turkey's commercial diplomacy with Gulf countries has been analyzed in depth through interview method. A total of 12 experts of public and private sector who have worked mentioned countries, participated in the analysis. The results supported the studies mentioned in the literature, and it was determined that commercial diplomacy activities are of great importance for international trade. In addition, in the light of the experiences of the participants in question, suggestions for the development of Turkey's commercial diplomacy were presented.

Keywords: Commercial Diplomacy, International Trade, Turkey, Gulf Countries

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

Etik Beyan Sayfası	ii
Özet.....	iii
Abstract.....	iv
Tablolar Listesi.....	viii
Şekiller Listesi	x
Kısaltmalar	xii

GİRİŞ	1
-------------	---

1. TİCARİ DİPLOMASİNİN KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVESİ İLE KURUMSAL YAPISI

1.1. Kavramsal Çerçeve	5
1.1.1. Diploması	5
1.1.2. Ticari Diploması	6
1.1.3. Ekonomi Diploması	9
1.1.4. Dijital Diploması	11
1.1.5. Kültürel Diploması	13
1.2. Teorik Çerçeve	15
1.2.1. Geleneksel Uluslararası Ticaret Teorileri Açısından Değerlendirme.....	15
1.2.2. Modern Uluslararası Ticaret Teorileri Açısından Değerlendirme.....	24
1.2.3. Uluslararası Rekabetçiliği Açıklayan Teoriler Açısından Devletin Rolü .	27
1.2.3.1. Porter’ın Elmas Modeli	27
1.2.3.2. Dokuz Faktör Modeli	32
1.2.4. Uluslararası Ticaret Politikalarında Devletin Rolü	34
1.2.5. Ekonomi Diploması ve Ticari Diploması Tarihi Gelişimi.....	37
1.2.6. Ekonomi Diploması ve Ticari Diplomasının Kesiştiği ve Ayrıştığı Alanlar	39
1.2.7. Ticari Diplomasıya İlişkin Yapılan Çalışmalar	40
1.3. Ticari Diplomasının Kurumsal Yapısı	47
1.3.1. Ticari Diploması Kapsamında Kamu ve Yarı-Kamu Faaliyetleri	47
1.3.1.1. Kamu Faaliyetleri	48
1.3.1.2. Yarı-Kamu Kurumların Faaliyetleri	53
1.3.1.2.1. Ticaret Odaları	53
1.3.1.2.2. Belediyeler	55
1.3.1.2.3. Diğer Kurumlar (DEİK ve TİM).....	57
1.3.2. Ticari Diploması Kapsamında Sivil Toplum Kuruluşlarının Faaliyetleri .	59
1.3.2.1. Özel Sektör Sivil Toplum Kuruluşları.....	59
1.3.2.2. Diğer Kurum ve Kuruluşlar.....	63

2. TÜRKİYE’NİN KÖRFEZ ÜLKELERİYLE OLAN SİYASİ VE TİCARİ DİPLOMASİSİNİN İNCELENMESİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ.....

2.1. Türkiye- Bahreyn	66
2.1.1. Siyasi İlişkileri.....	66

2.1.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri.....	68
2.1.3. Ticari İlişkileri	70
2.1.3.1. Dış Ticaret İlişkisi	70
2.1.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	72
2.2. Türkiye- Birleşik Arap Emirlikleri.....	74
2.2.1. Siyasi İlişkileri.....	75
2.2.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri.....	77
2.2.3. Ticari İlişkileri	78
2.2.3.1. Dış Ticaret İlişkisi	78
2.2.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	81
2.3. Türkiye- Katar	82
2.3.1. Siyasi İlişkileri.....	83
2.3.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri.....	84
2.3.3. Ticari İlişkileri	85
2.3.3.1. Dış Ticaret İlişkisi	85
2.3.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	88
2.4. Türkiye- Kuveyt	89
2.4.1. Siyasi İlişkileri.....	90
2.4.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri.....	91
2.4.3. Ticari İlişkileri	92
2.4.3.1. Dış Ticaret İlişkisi	92
2.4.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	94
2.5. Türkiye- Suudi Arabistan	96
2.5.1. Siyasi İlişkileri.....	96
2.5.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri.....	99
2.5.3. Ticari İlişkileri	101
2.5.3.1. Dış Ticaret İlişkisi	101
2.5.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	105
2.6. Türkiye- Umman	107
2.6.1. Siyasi İlişkileri.....	107
2.6.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri.....	108
2.6.3. Ticari İlişkileri	110
2.6.3.1. Dış Ticaret İlişkisi	110
2.6.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	112
3. TİCARİ DİPLOMASİNİN ULUSLARARASI TİCARETTEKİ ÖNEMİ VE TÜRKİYE’NİN KÖRFEZ ÜLKELERİYLE TİCARİ DİPLOMASİSİ ÜZERİNE DERİNLEMESİNE MÜLAKAT	113
3.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı	113
3.2. Araştırmanın Ana Sorusu	115
3.3. Araştırmanın Modeli	115
3.4. Çalışma Grubu.....	115
3.5. Araştırmanın Metodolojisi	116
3.6. Veriler ve Bulguların Analizi	117
3.7. Tartışma.....	156
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	160

KAYNAKÇA	166
EKLER.....	184



TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1. Türkiye'nin Bahreyn Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)	70
Tablo 2. Bahreyn'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021).....	73
Tablo 3. Türkiye'nin BAE Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	79
Tablo 4. BAE'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)	81
Tablo 5. Türkiye'nin Katar Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)	86
Tablo 6. Katar'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)	88
Tablo 7. Türkiye'nin Kuveyt Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)	93
Tablo 8. Kuveyt'ten Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021).....	95
Tablo 9. Türkiye'nin Suudi Arabistan Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	102
Tablo 10. Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021).....	105
Tablo 11. Türkiye'nin Umman Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	110
Tablo 12. Umman'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021).....	112
Tablo 13. Çalışma Grubundaki Katılımcıların Bazı Demografik Özellikleri	115
Tablo 14. Kamu ve Özel Sektörünün Katılımcılarının Genel Görüşleri	117
Tablo 15. “Ticari Diplomasıyı Nasıl Tanımlarsınız?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri	123
Tablo 16. “Ticari Diplomasının Uluslararası Ticaretin Artmasındaki Rolü Nedir?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri	126
Tablo 17. “Diplomatik Dış Temsilciliklerin Açılması ve Ticari Diplomatların Atamasının Uluslararası Ticarete Nasıl Bir Etkisi Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri.....	128
Tablo 18. “İkili Üst Düzey Resmi Ziyaretler ve Toplantıların Uluslararası Ticarete Ne Gibi Katkısı Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri	131

Tablo 19. “Serbest Ticaret Anlaşmaları Başta Olmak Üzere Diğer Ekonomik İş Birliği Anlaşmalarının İmzalanmasına Uluslararası Ticaret Açısından Neden İhtiyaç Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri	134
Tablo 20. “Özel Sektörü Temsil Eden İş Konseylerinin Uluslararası Ticarete Ne Gibi Katkısı Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri	137
Tablo 21. “Türkiye’nin Körfez Ülkeleriyle Ticari Diplomasisi Çerçevesindeki Güçlü ve Zayıf Yanları Neler?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri	140
Tablo 22. “Türkiye’nin Körfez Ülkeleriyle Ticari Diplomasisi Çerçevesindeki Fırsat ve Tehditler Neler?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri	143
Tablo 23. Ticari Diplomasisi Geliştirilirken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar ile Kamu ve Özel Sektörün İş Birliğinin Önemine İlişkin Katılımcı Görüşleri.....	147
Tablo 24. Ticari Diplomasisi Faaliyetlerinin Yerine Getirilmesinde Kurumsal Önerileri ve Türkiye İçin Kurumsal Önceliklere İlişkin Katılımcı Görüşleri	152

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1. Porter'ın Elmas Modeli	30
Şekil 2. Türkiye'nin Bahreyn Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	71
Şekil 3. Bahreyn'in Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021).....	71
Şekil 4. Bahreyn'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar	73
Şekil 5. Bahreyn'in Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021)	74
Şekil 6. Türkiye'nin BAE Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	79
Şekil 7. BAE'nin, Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)	80
Şekil 8. BAE'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001-2021)....	81
Şekil 9. BAE'nin Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021)	82
Şekil 10. Türkiye'nin Katar Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	86
Şekil 11. Katar'ın, Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)	87
Şekil 12. Katar'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001-2021).	88
Şekil 13. Katar'ın Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021)	89
Şekil 14. Türkiye'nin Kuveyt Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	93
Şekil 15. Kuveyt'in, Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021).....	94
Şekil 16. Kuveyt'ten Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001- 2021)	95
Şekil 17. Kuveyt'in Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021)	96
Şekil 18. Türkiye'nin Suudi Arabistan Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	102
Şekil 19. Suudi Arabistan'ın Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)	103
Şekil 20. Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001-2021)	106
Şekil 21. Suudi Arabistan'ın Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021).....	106

Şekil 22. Türkiye'nin Umman Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021).....	111
Şekil 23. Umman'ın Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)	111



KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ASKON	: Anadolu Aslanları İşadamları Derneği
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
ÇVÖ	: Çifte Vergilendirmeyi Önleme
DAC	: Development Assistance Committee (Kalkınma Yardımı Komitesi)
DDC	: Digital Diplomacy Coalition
DEİK	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
FDI	: Foreign Direct Investment (Doğrudan Yabancı Yatırım)
FOCAC	: Çin-Afrika İşbirliği Forumu
GATT	: The General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)
HİSER	: Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Desteği Projesi
IBF	: International Business Forum (Uluslararası İş Forumu)
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KEK	: Karma Ekonomik Komisyonu
KİK	: Körfez İşbirliği Konseyi
MÜSİAD	: Müstakil Sanayici ve İş adamları Derneği
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
PPML	: Poisson-Pseudo Maksimum Olabilirlik
STA	: Serbest Ticaret Anlaşmaları
STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TİKA	: Türk İş Birliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TMB	: Türkiye Mütahhitler Birliği
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOGG	: Türkiye'nin Otomobili Projesi Ortak Girişim Grubu

TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği
UNCTAD	: The United Nations Conference on Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)
UR-GE	: Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi
USD	: United State Dollar
YSK	: Yüksek Stratejik Komite



GİRİŞ

Diplomasi, tarih boyunca devletler arasındaki ilişkilerin yönetilmesinde en önemli araçlardan biri olmuştur. Antik dönemlerden beri kullanılan diplomasi, devletlerin egemenlik ve eşitlik temelinde birbirleriyle ilişki kurmalarına, iş birliği yapmalarına ve anlaşmalar imzalamalarına olanak tanır.

Diplomatik ilişkiler, devletlerin birbirleriyle politik, ekonomik, askeri ve kültürel alanlarda etkileşim halinde olmalarını sağlar. Diplomasi sayesinde, ülkeler arasındaki anlaşmazlıkların çözülmesi, sınır anlaşmazlıklarının giderilmesi, ticari ilişkilerin geliştirilmesi ve uluslararası hukukun korunması gibi önemli konularda anlaşmalar imzalanabilir.

Eski Mısırlılar, diplomasi uygulamalarına katkı sağlayan medeniyetler arasındadır. Mısır ve Hitit Devletleri arasında imzalanan Kadeş Barış Antlaşması, diplomasi tarihinin ilk antlaşması olarak kabul edilir. Bu antlaşma, tarafların eşit şartlar altında anlaşmayı imzalayarak Ön Asya'da barışı sağladığı güçler arası önemli bir anlaşmadır.

Westphalia Antlaşması, 1618-1648 yılları arasında Avrupa'da süren "Otuz Yıl Savaşları"nı sona erdiren bir antlaşmadır. Bu antlaşma, uluslararası ilişkilerin ve ulus-devlet kavramının başlangıcı ile modern diplomasi kavramlarının temeli olarak kabul edilir. Antlaşma, devletlerin birbirlerinin sınırlarını tanıması, egemenliklerine saygı duyması, iç işlerine karışmaması gibi birçok kavramı ve mekanizmayı da içerir. Ayrıca elçilik ve diplomatik ilişkiler de antlaşmanın kazanımları arasında yer alır. Devletler tarih boyu uygulamaya çalıştığı diplomasi, zamanla gelişerek günümüzdeki son halini almıştır.

Diplomasi, eski uygarlıklardan ulus devletlere kadar uzanan devletler arası bir iletişim aracı olarak görülmektedir. Ancak teknolojinin gelişmesiyle adeta uzay çağı olarak nitelendirilen günümüzde, sadece sınır belirlemek ve komşu ülkeler ile kamu ve diplomatik kanalları aracılığıyla iletişim kurarak yapılan diplomasi ve anlaşmaların çok ötesinde tüm dünya ülkelerinin birbirleriyle küresel çapta ticari, ekonomik, kültürel ve siyasi gibi her alanda diplomasi görülmektedir. Söz konusu alanları geniş

bir perspektiften ele alan kültürel bağlara önem veren, devletin imajını geliştirmeye çalışan kamu ve diğer kurumları kapsayan günümüzde önemi daha çok artan diplomasi türleri olarak ön plana çıkan ticari diplomasi ve ekonomi diplomasisinin kavramı uluslararası ekonomi ile siyaset ve uluslararası ilişkiler bilim dalları arasında yer alan interdisipliner bir kavramdır.

Ekonomi Diplomasisi (Economic Diplomacy) ve Ticari Diplomasi (Commercial Diplomacy) kavramları literatürde çoğu zaman birbirinin yerine kullanılır. Bazı yazarlar, ticari diplomasiyi, ekonomi diplomasisinin bir alt dalı olarak görür. Ancak, ticari diplomasi sadece ticareti değil aynı zamanda iç ve dış yatırımın teşvik edilmesini de kapsar. Ekonomi diplomasisi ile yakından ilişkilidir ancak ticaret ve yatırımı teşvik eden daha geniş bir kapsama sahiptir. Araştırmalar, her iki diplomasinin de uluslararası ticaret ve yatırıma olumlu etki yarattığını göstermektedir. Bu sebeple, bu çalışmada iki diplomasi türünün birlikte çalışarak uluslararası ticaret ve yatırımı geliştirmesi ele alınacaktır.

Ticari diplomasi kavramına ilişkili olduğu düşünülen dijital diplomasi ve kültürel diplomasi gibi bazı kavramlar ele alınacak ve literatürde, interdisipliner bir terim olarak yer alan ticari diplomasiye ilişkin sınırlı çalışmaların bulunması ve yeni bir kavram olması nedeniyle henüz net bir teorisi bulunmamakta olup, bu çalışmada uluslararası ticaret teorileri açısından değerlendirme yapılarak teoriye geniş bir yer verilmiştir. Türkiye'nin körfez ülkeleri ile olan ticari diplomasisi çerçevesinde kamu yarı-kamu ve özel sektörü temsil eden sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri bir bütün olarak ele alınmaktadır. Literatür taramasında söz konusu faaliyetlerin bir bütün olarak dış ticaret ve yatırımın artmasındaki etkililiğine ilişkin henüz bir çalışma bulunmamaktadır.

Literatürde az sayılı çalışmalarda, dünya ülkeleri ve Türkiye'nin ticari diplomasinin önemli bir parçası olan diplomatik ticari temsilciliklerin rolü gibi bir yöntemi veya faaliyeti üzerine durulurken ticari diplomasi teorisine odaklanılmamıştır. Bu nedenle, son yirmi yıl içinde ciddi şekilde artış gösteren Türkiye'nin körfez ülkeleriyle dış ticaret ve yatırımlarının ticari diplomasinin etkinliği ele alınacaktır. Bu çalışmada yeterli şekilde çalışılmadığı düşünülen hem ticari diplomasinin teorisi hem de Türkiye'nin körfez ülkeleri ile olan ticari diplomasisi

çerçevesinde kamu yarı-kamu ve özel sektörü temsil eden sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri bir bütün olarak ele alınması amaçlanmaktadır.

Ayrıca, çalışma kapsamında yapılacak değerlendirme çerçevesinde Türkiye'nin körfez ülkeleriyle olan dış ticaret ve yatırım verilerinin incelenmesinin yanı sıra bölgeye hâkim, ticari diplomasi aktörü kamu çalışan ve ticari faaliyet yapan şirket temsilcilerinden oluşan on iki uzman kişileri ile yapılacak derinlemesine mülakatlardan elde edilen metinler içerik analizine tabi tutulacaktır.

Üç bölümden oluşan bu çalışmanın, birinci bölümde ticari diplomasinin kavramsal, teorik ve kurumsal çerçevesi ele alınacaktır. Uluslararası ekonomi ile siyaset ve uluslararası ilişkiler bilim dalları arasında yer alan ve çalışmanın ana başlığı olan ticari diplomasi kavramı, teorisi, tarihi gelişimi ve öneminden bahsedilecektir. Kavramsal çerçeve kapsamında, ticari diplomasi kavramına ilişkin diplomasi, ekonomi diplomasi, dijital diplomasi ve kültürel diplomasi gibi önemli kavramlar da ele alınacaktır. Geçmişten bu yana ticari diplomasiye ilişkin olarak yapılan çalışmalar derlenecek olup, literatür taraması da yapılacaktır. Yeni bir kavram olması nedeniyle ticari diplomasi teorisi, geleneksel ve modern uluslararası ticaret teorileri ile uluslararası rekabetçiliği açıklayan teorileri açısından değerlendirilecektir. Ayrıca, ticari diplomasi çerçevesinde kamu ve yarı kamu kurumlar ile sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri değinilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, Türkiye'nin körfez ülkeleriyle olan siyasi ve ticari ilişkisi incelenecek olup, özellikle son yirmi yıldaki dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımlarının verileri incelenecektir. Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ayrı ayrı olan ikili ilişkileri ve ticari diplomasinin faaliyetlerinin dış ticaret ve yatırımları üzerine olan etkinliği tablolar ve veriler üzerinden değerlendirilecektir.

Üçüncü bölümde ise, ticari diplomasi kavramı ve faaliyetleri uluslararası ticaret açısından ele alınmıştır. Bu disiplinler arası kavramın henüz net bir teorisi olmamakla birlikte, etkili kullanımıyla uluslararası ticarete olumlu bir etki bıraktığı birçok ampirik çalışmayla gösterilmiştir. Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi değerlendirilmiş ve bu ülkelerde görev yapmış olan kamu çalışanları ile özel sektörden uluslararası ticaret alanında uzman toplamda 12 kişiyle derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Verilen cevaplar analiz edilerek, ticari diplomasi faaliyetlerinin

uluslararası ticaretin artmasındaki etkililiği ve güçlü ve zayıf yönleri, fırsatlar ve tehditler ve dikkat edilmesi gereken hususlar çerçevesinde değeriendirilmiştir. Bu çerçevede, Körfez ülkeleriyle ticari diplomasi faaliyetlerinin geliştirilmesine yönelik bazı önerilerin de sunulması hedeflenmektedir.



1. TİCARİ DİPLOMASİNİN KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVESİ İLE KURUMSAL YAPISI

Bu bölümde, uluslararası ekonomi ile siyaset ve uluslararası ilişkiler bilim dalları arasında yer alan ve çalışmanın ana başlığı olan ticari diplomasi kavramı, teorisi, tarihi gelişimi ve öneminden bahsedilmektedir. Ticari diplomasi sadece ekonomi veya siyasete özel bir tanım olmamakla birlikte interdisipliner bir kavram olduğu belirtilmektedir. Ticari diplomasi kavramına ilişkin diplomasi, ekonomi diplomasi, dijital diplomasi ve kültürel diplomasi gibi önemli kavramlar da ele alınmaktadır. Ayrıca, geçmişten bu yana ticari diplomasiye ilişkin olarak yapılan çalışmalar derlenmiş olup, literatür taraması yapılmıştır. Literatür taramasında, ticari diplomasi'nin amacı aynı olsa da tanım olarak yazardan yazara farklılık gösterdiği gözlemlenmektedir. Bu nedenle, ortak ve net bir tanımdan ziyade yazarlar ve araştırmacıların ortaya koyduğu tanımları genel olarak derleyip araştırmaya eklemeye özen gösterilmiştir. Yeni bir kavram olması nedeniyle ticari diplomasi teorisi henüz net bir şekilde ortaya koyulmadığı düşünülmekte olup, geleneksel ve modern uluslararası ticaret teorileri ile uluslararası rekabetçiliği açıklayan teorileri açısından değerlendirilmiştir.

1.1. Kavramsal Çerçeve

Kavramsal çerçeve kapsamında, ticari diplomasi kavramına ilişkin diplomasi, ekonomi diplomasi, dijital diplomasi ve kültürel diplomasi kavramları ele alınmaktadır.

1.1.1. Diplomasi

Diplomasi kavramının kökenine ilişkin olarak ilk açıklamalara göre diplomasi kelimesinin kökeni Yunanca "diplos" ya da "iki taraf" anlamına gelen kelimeye dayanmaktadır. Başka bir görüşe göre, Yunanca "Diplomeis" kelimesi kullanılmış ve Latince'de "çift" anlamına gelen "Diploma" kelimesi türetilmiştir. Diplomasi kelimesi, Yunan ve Roma İmparatorluğu dönemlerinde ayrıcalıklı resmi belgelerde kullanılmış ve günümüzdeki haliyle 18. yüzyılda kabul edilmiştir (Eren, 2022, s. 33).

Diplomasi (Diplomacy), resmi ajanslar tarafından barışçıl yöntemlerle dünya siyasetinde yer alan devletler ve diğer aktörler arasındaki ilişkilerin yürütülmesi olarak

tanımlanmaktadır. Başka bir deyişle, diplomasi, devlet ve diğer devlet veya diğer aktörlerle olan ilişkilerinin yönetimi ile ilgilidir (Can, 2020, s. 6). Ayrıca, diplomasi bir devletin dış ilişkilerde yabancı otoriteler ve halklarla kullandığı iletişim aracı yanı sıra müzakere etme ve ağ oluşturma sürecinde dış politikanın uygulama yöntemi olarak tanımlanabilmektedir (Naray ve Kostecki, 2007, s. 1).

Diplomasi, devletin dış ilişkilerde iyi temsil edilmesinin yanı sıra birçok görevi de kapsar. Diplomatlar ve diğer yetkililer, barışçıl yöntemlerle iletişim kurarak devletin çıkarlarını savunmak, vatandaşların yurtdışındaki haklarını savunmak ve yardımcı olmak gibi görevleri üstlenmektedir. Diplomasinin nihai amacı, dış politika ve ilgili konularda ortaya çıkan sorunları barışçıl yollarla çözmektir. Bu amaç doğrultusunda, diplomatlar ve diğer yetkililer görev yerlerinde kendi devletlerini askeri, iktisadi, siyasi ve ticari açılardan iyi temsil etmekle de sorumludur (Eren, 2022, s. 33).

Diplomat tanımı ise genelde Dışişleri Bakanlığına bağlı görevli, dünya çapındaki ekonomik veya sosyal gelişmeleri koşullandırabilen ve değiştirebilen siyasi ve ekonomik konuların karar verme sürecini etkilemeye çalışan kişidir. Diplomat hem özel hem de resmi tartışmalar, medya önünde ve konferanslarda da çıkarına ulaşabilme kapasitesine sahip olmalıdır (Lanziotti, 2015/2016, s. 32).

Günümüzde devletler tarafından etkin olarak kullanılan diplomasiye ticari diplomasi, dijital diplomasi ve kültürel diplomasi gibi birçok yeni tür diplomasi eklenmiştir. Bu nedenle, geleneksel diplomat tanımına artık ek olarak ticari diplomat, dijital diplomat ve kültürel diplomat gibi yeni tanımlar literatürde yer almaya başlamıştır.

1.1.2. Ticari Diplomasi

Ticari diplomasi ise yirminci yüzyılın ikinci yarısında yazarların ele aldığı bir kavramı ortaya çıkan yeni bir kavram olarak ifade edilebilir. Tanımı o dönemden günümüze kadar pek çok araştırmacı ve yazar tarafından ele alınmıştır. Bu bağlamda, ülkeler için ticari diplomasi, yirminci yüzyılın ikinci yarısında giderek artan bir öncelik haline gelmiştir. Bununla birlikte, kilit bölgelerdeki siyasi çalkantıların artması nedeniyle son yıllarda zirveye ulaşmıştır (Berridge, 2015, s. 210).

Ticari diplomasi terimi ilk olarak 1965'te Gerard Curzon'un "Multilateral Commercial Diplomacy" kitabında ve 1972'de Hugh Corbet'in "Australian Commercial Diplomacy in a New Era of Negotiation" makalesinde ele alınmıştır. Ticari diplomasi, diplomatik kanallar ve süreçleri kullanarak ticari ilişkileri yöneten bir kamusal ve özel aktörler şebekesinin faaliyetleri olarak tanımlanabilir (Lee, 2004, s. 51).

Ayrıca, Ticari diplomasi, ihracatı teşvik ederek, yabancı yatırımları çekerek, dışa dönük yatırım fırsatlarını yakalayarak ve teknolojik transferinden faydalanarak belirli bir ticari kazançlar sağlamaya yardımcı olmak için diplomasi araçlarının uygulanması olarak tanımlanabilir (Potter, 2004, s. 55).

Başka bir tanımda ise ticari diplomasi ülkeler arasındaki ticari engellerin kaldırılması için yapılan müzakerelerin bir parçasıdır. Devletler, kendi şirketlerine açık destek vererek, fikri mülkiyet haklarını koruyarak ve hukukun üstünlüğünü güçlendirerek kalkınma ve eğitim projelerine yardımcı olmak için ticari diplomasiyi kullanabilirler (Hughes ve Gretzinger, 2005, s. 8-9).

Naray ve Kostecki (2007) tarafından geliştirilen ticari diplomasi tanımı, makro düzeyde bir tanım olduğu belirtilmektedir. Ticari diplomasiğin temel amaçlarından biri olan, hükümetler arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerini yönetmek, serbest ticaret anlaşmaları gibi anlaşmaların müzakere edilmesi ve uygulanması ile ilgili olması gerektiğini vurguluyor. Ticari diplomasi, hükümet politikalarını ve düzenleyici kararları etkileyerek küresel ticareti ve yatırımı yönlendirmeyi amaçlayan bir faaliyettir. Bu nedenle, özellikle ihracat yapmak isteyen şirketler için ticari diplomasi önemli bir araçtır çünkü ihracat yapacakları ülkelerin hükümetleri ile doğrudan iletişim kurarak, ihracat süreçlerine katkıda bulunabileceklerdir.

Olivier Naray'a (2008) göre ticari diplomasi, diplomatik statüsü olan devlet temsilcileri tarafından kendi ülkesi ile bulundukları ülke arasında iş geliştirme amacıyla yürütülen bir faaliyettir. Birçok iş geliştirme ve kolaylaştırma faaliyetleri yoluyla iş gelişimini teşvik etmeyi amaçlar. Ticari diplomasiadaki aktörler yüksek politika düzeyinden (Devlet başkanı, başbakan, bakan veya bir milletvekili) büyükelçiye ve alt düzeyde uzmanlaşmış diplomatik temsilciye kadar uzanır.

Diğer bir tanıma göre, ticari diplomasi, ana ülkenin iş ve finans sektörlerini desteklemek amacıyla görev yapan diplomatik misyonların faaliyetlerini kapsamaktadır. Bu faaliyetler arasında hedef ülkedeki ticaret ve yatırım fırsatları hakkında bilgi verme, ülkedeki iş insanlarına danışmanlık sağlama, ticaret seyahatlerine destek olma ve yerel ticaret odaları ile teması sürdürme gibi işlevler yer alır (James ve Berridge, 2003, s. 42).

Saner ve Yiu (2003) tarafından ortaya koyulan tanıma göre, ticari diplomasi, ülkeler arasındaki ekonomik işbirliğini ve kalkınmayı desteklemek amacıyla diplomatik temsilciliklerin ana ülkenin iş ve finans sektörlerine destek vermesidir. Bu bağlamda, ticari bir diplomatın önemli görevleri arasında, ihracat ve yatırım fırsatları hakkında bilgi sağlamak, ülkesinden gelen ticaret heyetlerine gereken destekleri sunmak ve hareketlerinde yardımcı olmak yer almaktadır. Bu sayede, ticari diplomasi sayesinde ülkeler arasındaki ekonomik bağlar güçlendirilerek ulusal kalkınma ve ekonomik büyüme sağlanması amaçlanmaktadır.

Son olarak ticari diplomasi, elçiliklerde görevli diplomatik personelin, iş dünyasının yurtdışındaki çıkarlarını savunmak ve ticaret ile yatırım teşvik faaliyetlerinde bulunmak için yürüttüğü bir dizi faaliyet ve ilişkidir. Bu bağlamda, Dışişleri Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı gibi kurumlar tarafından yurtdışında görevlendirilen kişiler, ticari diplomasi çalışmalarını yürütmektedirler. Ticari diplomasi, iş dünyası ile diplomatlar arasındaki bağı güçlendirerek, uluslararası ticaret ve yatırımın teşvik edilmesine ve desteklenmesine yardımcı olmaktadır (Hocking ve Lee, 2010, s. 1222).

Ticari diplomasi araçları olarak serbest ticaret anlaşmaları, para birlikleri ve gümrük birliklerinin önemi vurgulanmaktadır. İkili ticari ilişkiler genellikle devlet başkanları düzeyinde gerçekleşen imza törenleri ile siyasi temsiliyet içeren ticaret, hükümetler arası ve yatırım anlaşmalarının imzalanmasını sağlamaktadır. Çin'in Afrika'daki güçlü ticari konumu ise Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in 2013 yılında Güney Afrika, Tanzanya ve Kongo Cumhuriyeti'ne gerçekleştirdiği tarihi ziyaret ve genelde her üç yılda bir düzenlenen "Çin-Afrika İşbirliği Forumu" ile tasvir edilmektedir (Ruffini, 2016, s. 16).

Ticari diplomasi çerçevesinde ticaret, yatırım, turizm, ülke imajı, bilim ve teknolojinin alanlarında iş kolaylaştırma faaliyetleri yurtdışında yerleşik Ticari diplomatlar tarafından yürütülür. Ticari diplomat ise, genellikle bir diplomatik misyonun personeli veya yurtdışında diplomatik statüye sahip bir ticari temsilci olarak tanımlanabilir. Ticari diplomat kavramı, "Ticari Danışman", "Ticari Ataşe", "Ticaret Temsilcisi", "Ticaret Müşaviri" vb. gibi çeşitli adları kapsayabilir. Ticari diplomatlar tarafından gerçekleştirilen belirli ticari diplomat tanıtım görevleri, ticari diplomatlarla işbirliği içinde veya onların denetimi altında çalışan ticari diplomat tanıtım ajansları ve kurumları, ticaret odaları ve ticaret danışmanları gibi diplomatik olmayan kurumlar tarafından da gerçekleştirilebilir (Naray, 2008, s. 2).

Ulusal ekonomik kalkınma için uluslararası ticaretin ve Doğrudan Yabancı Yatırımın (Foreign Direct Investment, FDI) önemini kabul eden hükümetler, başta ticaret ortağı olan ülkelerde ticari temsillerini güçlendirme çabalarını hızlandırmaktadır. Ticari ataşelerin, devlet dışı kuruluşların veya kamu kuruluşlarının geleneksel işlevine ek olarak ticari faaliyetlerin genişlemesini desteklemek ve ticari diplomasiyi yürütmek için hizmetlerini, kapsamlarını ve yurtdışındaki varlıklarını genişletmek için yetki verilmektedir (Saner ve Yiu, 2003, s. 13).

İnternet ve diğer gelişmiş teknolojilerin yaygınlaşması, işletmelerin uluslararası pazarlardaki faaliyetlerini yönetme ve yurtdışında bilgi toplama konusunda daha özerk olmalarını sağlamıştır. Bu nedenle, Ticari diplomatlardan gelen bilgi talepleri azalmış ve yurtdışında faaliyet gösteren işletmeler, büyükelçiliklerin desteğine nadiren ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle, Ticari diplomatlar, ağırlıklı olarak bulunduğu ülke piyasasına yeni girmiş veya girecek olan firmalara yönelik destekleri sürdürmektedir (Haaf, 2010, s. 57).

1.1.3. Ekonomi Diplomasisi

Ekonomi diplomasisi, bir ülkenin uluslararası alanda ekonomik çıkarlarını korumak ve geliştirmek için kullanılan dış politika aracıdır. Bu terim, ticari diplomasi, finansal diplomasi, yatırım diplomasisi gibi farklı alt dalları içerir ve bu nedenle tek bir tanımı yoktur. Farklı disiplinlerde farklı tanımlar bulunabilir ve bazıları ekonomik diplomasiyi ticari diplomasi ile aynı anlamda kullanırken, diğerleri ticari diplomasiyi

ekonomik diplomasinin bir parçası olarak kabul eder. Bu nedenle, ekonomik diplomasi tüm bu terimleri kapsayan bir şemsiye terim olarak görülebilir (Okan, 2019, s. 10).

A Dictionary of Diplomacy (2003, s.91) sözlüğüne göre Ekonomi diplomasisi, Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası ticaret ve ekonomik politikaları belirleyen kuruluşlar tarafından desteklenen konferanslara delegasyonların çalışmaları ve müzakereleridir. Diplomatik misyonların görev yaptıkları ülkedeki ekonomik politikaları ve gelişmeleri izleme ve raporlama ile ilgili olan kısmını da içermektedir. Ekonomik diplomasi, belirli bir dış politika hedefi doğrultusunda ekonomik kaynakları ödül veya yaptırım olarak kullanan diplomasi olarak da bilinir ve "devletin ekonomik yönetimi" olarak tanımlanabilir.

Ekonomi diplomasisi, ulusal ekonomik refahı artırmak amacıyla uluslararası müzakerelerde kaldıraç olarak siyasi araçların kullanılması ve ulusun siyasi istikrarını artırmak için ekonomik kaldıracın kullanılması olarak tanımlanmaktadır (Okano-Heijmans, 2011, s. 17).

Benzer bir tanımda, ekonomi diplomasisi, hem ticaret ve yatırım akışlarının şekillenmesinde ve ekonomik güvenliğin artırılmasında hem de siyasi çıkarların ve amaçların tatmin edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Modern Ekonomik, dış ticaret, yatırım ve mali politika araçlarının yanı sıra insani yardım kanallarını ve bazı durumlarda ekonomik baskı araçlarını aktif olarak kullanmaktadır (Chikhaldze ve Rusadze, 2020). Başka bir deyişle, ekonomi diplomasisi dış politika hedefi doğrultusunda ekonomik kaynakları ödül veya yaptırım olarak kullanmaktadır (James ve Berridge, 2003, s. 108).

Nispeten düşük ekonomik gelire sahip ve az gelişmiş ülkelerde ekonomi diplomasisinin kullanılması, ulusal ticari-ekonomik ve siyasi çıkarların karşılanmasında etkilidir. Bunun da nedeni, düşük ekonomik gelire sahip ve az gelişmiş ülkelerde ikili ilişkiler üzerine kurulu devlet sistemlerine bağlı olabileceği şeklinde yorumlanabilir. Örnek vermek gerekirse; hukuk üstünlüğü veya liyakate dayalı bir sistem olmadığı için açık ve şeffaf bir ihale süreci bulunmadığı aksine ikili ilişkilere dayalı bir tercih olduğu bilinmektedir.

Ayrıca, ekonomi diplomasisi, yeni pazarların açılabileceği, ticaret ve yatırım engellerinin tanımlanıp ortadan kaldırılabilceği, yeni yatırımların çekilebileceği ve devletlerarası çok taraflı sistemlerin kullanılabileceği araçlar olarak tanımlanabilir (Moons ve Bergeijk, 2016, s. 336).

Ekonomi diplomasisi ikili, bölgesel, çok taraflı, evrensel olarak dört ana düzeyde gerçekleşir. Ekonomi diplomasisinin aktif katılımcıları ise ulusal kamu makamları, sivil toplum kuruluşları ve uluslararası ticaret kuruluşlarıdır (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 174). Bu manada, devletler veya sivil toplum kuruluşları tarafından gerçekleştirilen ve günümüze dek araç olarak kullanılan dış yardımlar, kültürel tanıtımlar ve diğer dolaylı siyasi araçlarla, savaşa girmeden ve bir toprağı fethetmeden veya işgal etmeden başka ülkelere nüfuz etmek mümkün olabilmektedir. Aynı zamanda, etkin kullanılan ekonomi diplomasisi başlığı altında ekonomik kazançların elde edilmesi amaçlanmaktadır.

1.1.4. Dijital Diplomasi

Dijital diplomasi, internetin gelişmesiyle birlikte ortaya çıkan yeni yöntemlerle hükümetlerin dış diplomasi kurum ve politikalarını bu yeni sahaya taşımasıyla ortaya çıkmıştır (Koç, 2020, s. 105).

İnternetin yaygınlaşması ile sosyal medya iletişim araçlarının büyük şehirlerden küçük köy ve kasabalara kadar kullanımı artmış ve dünyada bilgi akışı hızlanmıştır. Bu sayede, 21.yüzyılda çıkan dijital diplomasinin kavramı günümüzde ciddi bir ağırlık kazanmış olup, devlet uygulaması ve birçok araştırmada yer almaya başlamıştır.

Örnek vermek gerekirse; Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Dışişleri Bakanlığı, 2002’de kurduğu bir komiteyle dijital diplomasi alanında çalışmalarına resmen başlamış olup, Birleşik Krallık takip etmiştir. İsveç’in de dijital diplomasiyi uygulamasına alan ilk ülkelerden biri olduğu belirtilmektedir. 2012 yılında da sosyal medya araçları çoğunun siyasetçi ve devlet yetkilisi tarafından aktif olarak kullanıldığı fark edilmektedir. Yanı sıra, 2012 yılında uluslararası halkla ilişkiler ve iletişim ajansı Burson-Marsteller, Twiplomacy adlı raporuyla dünya liderlerinin Twitter’i kullanım performansını değerlendirmiştir. 2013 yılında da dijital diplomasi, Rice University

Baker Institute'nin Obama idaresine politika tavsiyeleri içeren raporundaki ana tavsiyelerde yer almıştır (Ezgin ve Saka, 2016, s. 10-11).

Kamu diplomasisinin bir alt dalı olarak da kabul edilebilen dijital diplomasi teknoloji ve özellikle bilgisayar teknolojisindeki gelişmelerin sayesinde devletlerin dış politikasında da etkili olmaya başlamıştır. Ayrıca, bu teknolojiler ile birlikte internetin dünyada kullanılmasının yaygınlaşması kayda değer diğer bir gelişmedir. Günümüzde önemli yer alan sosyal medya veya yeni medya olarak adlandırılan iletişim aracı, çok hızlı ve kısa bir sürede dünyada büyük kitleleri etkisi altına almayı başarmıştır. Bu nedenle, dış politika üzerinde de önemli bir etki bırakmıştır. Bu bağlamda, sosyal medya aracılığıyla ün kazanan dijital diplomasinin yeni ve tek bir tanımı olmayan kavramdır. Dijital diplomasi kapsamında devletlerin sosyal medya ya da başka bir tabirle dijital iletişim aracını kullanmaya başlamasının günümüzün vazgeçilmez olduğu, itibarını ve imajını daha iyi şekilde gösterebilmesi açısından önemli hale geldiği ifade edilmektedir (Ekici, 2021, s. 85).

Dijital diplomasi, internet ve sosyal medya platformlarının dış politika hedeflerine ulaşmak için kullanılmasıdır. Bu yöntem sayesinde ülkeler daha görünür olabilir, hedef kitlelere hızlıca ulaşabilirler. Dijitalleşmenin diplomatik faaliyetler üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar, diplomatik iletişimin "1.0" ve "2.0" olarak iki bölüme ayrıldığını göstermektedir. Diplomasi 1.0'da, iletişim üstten alta, dikey ve tek yönlü olarak gerçekleşirken, Diplomasi 2.0'da, Diplomasi 2.0 ise Facebook 2004, Twitter 2006, Instagram 2010 gibi dünyada en çok kullanılan sosyal medya platformları aracılığıyla etkileşimli, yatay ve interaktif bir iletişim sağlanmaktadır. Dijital diplomasi, hem kamu diplomasisinin hem de geleneksel diplomatik faaliyetlerin önemli bir parçası haline gelmiştir (Ovalı, 2020, s. 27-28).

Sosyal medya başta olmak üzere teknoloji şirketlerinin büyümesi ve devletler kadar ağırlık kazanması nedeniyle, teknoloji şirketlerinin merkezi olan ABD'deki Silikon Vadisi'nde 2017 yılında Danimarka'nın teknoloji şirketlerinden sorumlu büyükelçi ataması yaptığını ve atanan büyükelçinin, söz konusu büyük şirketlerle ilişkileri kurarak iletişimi sağlayacağını belirtilmiştir (Ercan, 2020, s. 144).

Teknolojinin gelişmesi ve özellikle sosyal medya başta olmak üzere diğer yeni iletişim araçları sayesinde diplomasi türleri ve uygulamaları o kadar iç içe girmiş

durumdaki dijital diplomasiyi kullanarak hem ticari diplomasiyi hem de kültürel diplomasiyi uygulamak mümkün olabilmektedir. Örnek vermek gerekirse; 2014 yılında Digital Diplomacy Coalition (DDC) adlı platform, "A Vine-A-Thon" adlı bir tanıtım programı başlattı ve dünya genelinde insanlara kendi yemeklerini, kültürlerini, filmlerini, müzikleri ve tarihi geleneklerini 6 saniyelik Vine videoları yoluyla tanıtmaya fırsatı sunmuştur. Bu kampanya, #DiploVine hashtag'i kullanarak paylaşılan 6 saniyelik videolarla herkesin kendi kültürlerini paylaşmasını teşvik etti. Bu örnek, dijital diplomasiğin sosyal medya ve internetin gücünü kullanarak kültürler arasında anlayış ve işbirliği sağlamaya yardımcı olabileceğini göstermektedir (Yıldırım G. , 2014, s. 404).

Bu bağlamda, dijital diplomasi sadece resmi diplomatlara özel bir diplomasiden çıkmakta olup, gayri resmi diplomat da yer almaya başlamış. Dijital diplomasi, bireylerin de kendi devletleri adına reklam ve imaj pazarlama rollerine katılmasını sağlayan bir alan haline gelmiştir. Resmi olmayan dijital diplomatlar için üniversiteler ve dışişleri bakanlıkları dahilinde sempozyumlar ve araştırmalar düzenlenmektedir. Günümüzde devlet liderleri ve resmi diplomatlar, küresel şirketlerle ikili anlaşmalar yaparak sosyal medya uygulamalarının sunduğu etkileşim ortamından yararlanmaktadırlar (Gürdal, 2021, s. 123).

1.1.5. Kültürel Diplomasi

Günümüzde bir terim olarak yaygınlaşan kültürel diplomasiğin dünyada herhangi bir devletin yumuşak gücünü daha etkin kullanmasıyla ağırlık kazanmıştır. Kamu diplomasisinin araçlarından biri olarak kullanılan ve uygulanan bu diplomasi son yıllarda birçok araştırmada yer almaya başlamıştır.

Kültürel diplomasi terimi günümüzde yaygın olarak kullanılmakta ve herhangi bir devletin yumuşak gücünü daha etkin kullanmasına imkân sağlamaktadır. Bu diplomasi, kamu diplomasisinin bir aracıdır ve son yıllarda birçok araştırmada yer almaya başlamıştır. Bu alanda çalışan Melissen (2005), Szondi (2008), Cull (2008) ve Nye (2005) gibi birçok uzmanın görüşüne göre, kültürel diplomasi faaliyetleri bütün devletler açısından önemli bir yere sahiptir. Farklı yazarların farklı tanımlamalar

yaptığı kültürel diplomasi, ortak amaçlar doğrultusunda hareket etmektedir (Tokmak, 2020, s. 41).

Kültürel diplomasi, ülkelerin kendi itibarını arttırması ve ortaklık kurması için sanat, bilim, eğitim gibi kültürel alanlarında kullandığı bir sunum yöntemi olarak tanımlanabilir. Tarihsel olarak geçmişi çok eskilere dayanan kültürel diplomasi uygulamalarından biri hediye verme ve alma uygulamasının, geçmiş de kullanıldığı gibi günümüzde de kullanılmaktadır. Örnek vermek gerekirse; İngiltere Kraliçesi I. Elizabeth, 1590'da Sultan Murat'a küçük bir org olan müzikli saat hediye etmişken, ABD Dönem Başkanı Obama, 2009 yılında Kraliçe Elizabeth'e bir iPod hediye etmiştir (Yağmurlu, 2019, s. 1184).

Ayrıca, insanların tarih boyunca farklı kültürler arasında etkileşimde bulundukları ve bu etkileşimlerin dil, din, fikir, sanat ve toplumsal yapılar dahil olmak üzere birçok alanda gerçekleştiği belirtiliyor. Gezginler, tüccarlar, kâşifler ve sanatçılar gibi insanlar, kültürel diplomasi yoluyla farklı ülkeler arasındaki kültürel alışverişi kolaylaştırdılar. Düzenli ticaret yolları da tüccarlar ve hükümet temsilcileri arasında devamlı bir bilgi, kültür ve fikir alışverişi sağladı. Bu tür bilinçli kültür ve bilgi alışverişi çabaları, kültürel diplomasinin eski örnekleri olarak tanımlanabilir (Avşar ve Koyuncu, 2022, s. 29).

Bu bağlamda, sadece resmî kurumlara özel bir diplomasi tür olmadığı ifade edilerek bağımsız olarak yumuşak gücü besleyebilen toplumların elinde de geliştirilebilmektedir. Bilgi çağında diplomasi yöntemleri teknik gelişmelerden olduğu kadar, ekonomik ve siyasal koşullardan da etkilenmiştir. Demokrasi sayesinde de hükümetlerin gücünü halka dayandırdığı için halkın politika yapma süreçlerine daha aktif ve doğrudan katılımına ortam hazırlamıştır. Yumuşak güç olarak ünlü kültür ürünlerinin, siyasal alana etkilerinin yansımaları aynı zamanda bu ürünlerin ticari tedarikçilerini de güç sahibi hâline getirmektedir. Bu nedenle, bu ticari tedarikçiler, kendi devletinin yumuşak gücüne yardımcı olabilmektedir (Koç, 2020, s. 116).

Kültürel diplomasinin başka ülkelerle uluslararası ticareti geliştirmek için kullanılan önemli bir araçtır. Örnek vermek gerekirse; kültürel diplomasinin bir parçası olan gastrodiplomasi (Gıda ve yemek diplomasisi) aracılığıyla birçok ülke ticaret anlaşmalarını kolaylaştırmaya, ekonomilerine yardımcı olmaya ve turizmi

teşvik etmeye çalışır. Yemeklerin kültürünün yüzyıllık bir fikir olduğu kabul edilmekte olup, her zamanda yemeğin kalpleri kazanmanın en kolay yolu olduğu söylenmektedir. Tarihte Yunanlılar ve Romalıların, düşmanlarını daha iyi tanımak ve barış yapmak için yemeklerini paylaşmaya davet ettikleri bilinmekteydi. Mutfak diplomasisi, kültürler arası etkileşimlerin ve iş birliğinin geliştirilmesi için etkin bir araç olarak kullanılmaktadır (Ansari, 2019, s. 73). Örneğin, kültürlerarası çalışmaların hızlı gıda sektörüne odaklandığı ve bu sektörün kökeninin Amerikan yeme şekli ve tüketim tarzına dayandığı belirtiliyor. Bu tür markaların yabancı pazarlara girdiği zaman, yerel yeme ve yemek alışkanlıklarında büyük değişikliklere yol açabileceği vurgulanmaktadır (Yıldırım ve Çengel, 2013, s. 1).

1.2. Teorik Çerçeve

Teorik çerçevede, bilimler arası yer alan interdisipliner bir kavram olması nedeniyle ticari diplomasiye ilişkin ekonomi ve uluslararası ticaret teorilerine değinilmekte olup, henüz net şekilde ortaya koyulmadığı düşünülen ticari diplomasi teorisi açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu bağlamda, ticari diplomasi geleneksel ve modern uluslararası ticaret teorileri ile uluslararası rekabetçiliği açıklayan teorileri açısından değerlendirilmektedir. Ayrıca, iki temel diplomasi türü olan ticari diplomasi ile ekonomi diplomasinin tarihi gelişimi ile ayrıştığı ve kesiştiği alanları açıklamakta ve geçmişten bu yana ticari diplomasiye ilişkin olarak yapılan çalışmalar derlenecek olup, literatür taraması yapılmaktadır.

1.2.1. Geleneksel Uluslararası Ticaret Teorileri Açısından Değerlendirme

İnsanın tarih boyu bir şeylere hep ihtiyacı olmuştur. İnsanın dünyada yaşadığı her yerde veya zamanda karşılamaya çalıştığı ve karşılanmasını arzu ettiği çok sayıda ihtiyaç vardır. Ancak bu ihtiyaçlar sınırsız olduğu için hepsinin karşılanabilmesi için dünyada yeteri kadar kaynak bulunmadığı aşikârdır. Bu nedenle, ekonomi bilimine ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. Ekonomi bilimi, dünyada yaşayan insanın sınırsız ihtiyaçlarını, ancak sınırlı kaynaklarla karşılayabilme yollarını ele alan bir bilim dalı olarak ifade edilmektedir (Doğan E. M., 2012, s. 7). Dünyadaki kıtlık ve az kaynak sorununa cevap verebilmesi ve bununla birlikte bireylerin ihtiyaçlarının karşılanması

için Ekonomi bilimine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle, bireyler, toplumlar ve devletler açısından ekonomi biliminin önemi gittikçe artmaktadır.

İnsanların tüm ihtiyaçlarının karşılanamaması ve bu durumun kıtlık kavramıyla ifade edildiği belirtiliyor. Kıtlığın tüm toplumlar için geçerli olduğu ve yoksul toplumlarda daha az kaynak olduğu için daha az sayıda ihtiyacın karşılanabildiği, zengin toplumlarda ise daha fazla sayıda ihtiyacın karşılanabildiği açıklanıyor. Ancak, zengin ve fakir tüm toplumlarda bile karşılanamayan ihtiyaçların olduğu ve en zengin toplumun bile bireylerin tüm isteklerini karşılayamayacağı vurgulanıyor. Gerçekte, ihtiyaçları belirleyen insanların istek ve arzularıdır. Ancak insanların yaşadığı toplumun kaynakları maddi çevre ile sınırlı olmaktadır. Bu bağlamda, insanların yaşadığı toplumdaki sınırlı olan kaynaklarla sınırsız istek ve arzularının karşılanması mümkün olmamaktadır. Kaynakların kıtlığı nedeniyle dünyanın birçok yerinde çatışmaların çıktığı bilinmektedir. Ülkeler toplumun ihtiyacını karşılamak ve daha fazla kaynağa sahip olabilmek için birbirleriyle çatışmaktadır (Doğan E. M., 2012, s. 6).

Ekonomi bilimi ışığında, dünyada özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ülkeler sınırlı kaynaklarıyla toplumlarının sınırsız ihtiyaçlarını karşılamaya ve bulunduğu sınırları içerisinde sahip oldukları kaynakları verimli bir şekilde kullanarak faydalarını arttırmaya ve daha fazla ihtiyacı karşılamaya çalışmaktadır. Maliyet etkinliği ve ölçek ekonomileri gibi yöntemlerle var olan sınırlı kaynakları verimli şekilde kullanarak ve tasarruf sağlayarak daha çok ihtiyacı karşılanması mümkündür. Bununla birlikte, bireylerin sınırsız ihtiyaçlarının tamamının karşılanması söz konusu değildir.

Ekonomi, az ve sınırlı olan kaynaklar ile insanların ihtiyacını karşılarken bu süreçte, hangi malın, kimlerin üretileceği ve kimlerin tüketileceği gibi önemli sorulara cevap vermek ve fiyat oluşum mekanizmasını anlamak önemlidir. Ekonomi bilimi, mikro ve makro olmak üzere iki ana dal altında incelenir. Mikro ekonomi, toplumda bireylerin bireysel çapta ekonomilerini incelerken, makro ekonomi daha büyük ölçekli olup, ülke veya global ekonomiye odaklanmaktadır. Bu iki dal, sınırlı kaynakların tahsis edilmesi, talep ve arz konularını incelerler. Örneğin, bireylerin ve şirketlerin harcamaları, tüketim ve üretim davranışları mikro ekonomiyi, devlet düzeyinde

yapılan harcamalar, tüketim ve üretim gibi yönelimler ise makro ekonomiyi ilgilendirmektedir (Aliefendioğlu, 2022, s. 2) .

Uluslararası ekonomide devletin ekonomisinin diğer devlet veya devlet grupları ile ekonomik ilişkileri ele alınmaktadır. Uluslararası ekonomi, biliminin uzun bir geçmişi bulunmakta ve birçok değerli iktisatçı bu bilimin gelişmesi için katkıda bulunmuştur (Wikipedia, 2022). Ekonomi teorisi iki ana dalı olan Mikro ekonomi ve Makro ekonomi ile birlikte, Uluslararası ekonomi adlı bir dal daha içermektedir. Uluslararası ekonomi, Uluslararası ticaret ve Uluslararası para ve finans olmak üzere iki ana bölüme ayrılmaktadır. Ulusal ticaret, aynı ülkedeki insanlar arasındaki mal ve hizmet ticaretini ifade ederken, uluslararası ticaret ise farklı ülkelerdeki insanlar arasındaki mal ve hizmet ticaretini ifade etmektedir (Tunç, 2004, s. 1-3).

Uluslararası ekonomi, uluslararası ticaret ve uluslararası para/sermaye ticaretini inceleyen iki önemli dal olan uluslararası ticaret ve uluslararası finans tarafından şekillenir. Günümüzde, bir ülkenin ekonomik gücü ve zenginliği, uluslararası ticaret ve finans piyasalarında etkinliği ve rekabetçiliği ile ölçüldüğü belirtilmektedir (Vardar, 2022). Ekonomi biliminin taşları eski tarih ve uygarlıklarda inşa edilmekteydi. Tarihte ekonomi ve devlet yönetiminde önemli bir yer alan ve uzun yıllardır uygulanan Merkantilizm ve Liberalizm (Klasik ve Neo-klasik) oldukça bilinmekteydi. Uluslararası ticaretin sadece bir unsuru ihracatı desteklerken diğer unsuru ithalatı ihmal eden hatta azaltmak için önlemler koyulmasına yönelik fikirler ortaya koyan düşünceler olmuştur. Bu korumacı düşünceler Merkantilizm döneminde geçerliiyken, tam tersi düşünceler üretilmiş ve uluslararası ticaretin iki unsurunu destekleyip karşılıklı ticaretle dünya refahının yükselmesinin mümkün olabileceğini savunan yeni düşünceler Liberalizm döneminde hakimdi.

Merkantilizm'in esası devlet idaresine dayanır. Merkantilizm, 1450-1750 yıllarında başka deyişle Orta çağ ve Fizyokrazi arasındaki dönemde gelişen iktisadi düşüncelerin bütünü olduğu söylenebilir. Dış ticaret dengesinin hep pozitif olması gerektiği, başka bir deyişle, ithalattan çok ihracat yapılması gerektiği savunulmaktaydı (Aydemir ve Güneş, 2006, s. 136).

Merkantilizm dönemi feodalitenin (derebeylik sistemi) yerine ulusal devletlerin kurulduğu bir dönemdir. Yani Merkantilist düşünce aslında Feodalizmin yıkılışından

sonra ortaya çıkan ve özellikle Batı Avrupa ülkelerinde 16. ve 17. yüzyılda etkili olan bir düşüncedir. Merkantilist düşünce, dış ticaret politikasının hazinenin altın stokunu arttırmasına yönelik tasarlanması gerektiğini ileri sürerken coğrafi keşifler ile ticaret hacminin artabileceğini savunmuştur. Servetin ana kaynağı kıymetli madenler ve devletin siyasal ve ekonomik gücünü gösteren devletin altın stokudur. Bu nedenle, Merkantilist düşünceye göre dış ticarete yoğun bir devlet müdahalesi gerekmektedir (Dinçer, 2014, s. 9).

Esasında, Merkantilist düşünce altında ikili ticaretin gelişimi değil tek taraflı ihracatı arttırmak ve ithalatı azaltmak gibi yöntemler yatmaktadır. Merkantilist düşünce, ithalata kısıtlama getirirken ihracata ağırlık verilmesini savunan bir görüştür. Ekonomik refah elde edebilmek için ülkenin kendi ihracatını arttırması ve kendi altın ve değerli madenlerini ülkenin dışına çıkmasına neden olan ithalatı azaltmakla mümkün olduğu savunulmaktadır. Merkantilist düşünce, altın ve değerli madenlerin ülkenin gücünü göstermesinden dolayı ülkenin dışına çıkmamasını savunulduğu bir düşüncedir.

Merkantilizm, ticaretle uğraşanların günlük sorunlarına çözüm bulmak için geliştirilen önlemler olarak düşünülen bir düşünce sistemidir. Bazı düşünürler, Merkantilist düşüncenin temel prensipleri arasında bir sistem oluşturmaya yetecek ölçüde mantıksal ilişkilerin bulunmadığını savunmaktadır. Bununla birlikte, Merkantilizm'i bir sistem olarak kabul etmekte olup, Kapitalizmin ilk aşaması olarak görme eğilimleri de bulunmaktadır. (Aydemir ve Güneş, 2006, s. 137).

Kapitalizmin doğmasına neden olan Merkantilizm çerçevesinde prenslikleri zenginleştirmek için fikir üreten Merkantilistlerin düşünceleri temelinde dış ticaret bilançolarının fazlalık vermesi, daha çok servet elde edilmesi ve elde tutulması ile değerli madenlerin ülke içinde kalması gibi fikirler barındırılmaktadır. Bunun için ihracatı desteklemek, ithalatta koruyuculuk önlemleri almak gibi koruyucu ve müdahaleci tedbirler benimsenmiştir. Ticaretten bir tarafın kârlı çıktığı ve diğer tarafın aynı ölçüde zarara uğradığı düşünülmektedir. Bu nedenle, ikili ticaretlerin gelişmesine fazla önem verilmediği ve kazan-kazan ilkesinin eksik olduğu bir dönem olarak sayılmaktadır. Bununla birlikte, sanayi devriminden sonra kas gücüne dayalı normal üretimin yerine buhar gücünün kullanıldığı dönemde, Merkantilizmin yerine Liberal

görüşlerin yayılması hızlanmıştır. Buharın sanayide kullanılmasından dolayı büyük sanayi şehirleri inşa edilmeye başlanmıştır ve büyük kitlesel üretim dönemine geçilmiş olup, serbest ticaret fikirlerine ağırlık verilmeye başlanmıştır (Dinçer, 2014, s. 10).

Sanayi Devrimi sonrasında Merkantilizme olan ilgi azalmış ve yerini Liberal görüşler almaya başlamıştır. 18. yüzyılda doğal yasayı savunan ve dış ticarete serbestlik ilkesini benimseyen Liberal düşünce yaygınlaşmıştır. Bu süreçte Batı Avrupa'da ekonomi, siyasi ve sosyal alanlarda bir dizi değişim yaşanmıştır. Bu değişimler, Orta Çağ dönemine kıyasla bilgi birikimindeki artış ve kilise ve feodal düzenin katı kurallarına karşı tepkiyle ortaya çıkmıştır. Bu süreç sonunda Batı Avrupa'da Kapitalist sistem gelişmiş ve günümüzdeki halini almıştır (Aydemir ve Güneş, 2006, s. 137).

16-18. yüzyıllarda Avrupa'da ekonomik gelişmelerin yaşandığı ve dışa kapalı bir dış ticaret yapısından kurtularak ticaret ve imalatın önem kazandığı belirtiliyor. Adam Smith gibi önemli ekonomistlerin de bu dönemde kır endüstrisinden kent endüstrisine geçilmesi gerektiğini savundukları ifade ediliyor. Devletler ise savaş ve hastalıklar nedeniyle ekonomide yaşanan sıkıntılardan kurtulmak için tarımı canlandırmaya, endüstri ve ticarete önem vermeye, sömürgecilik aracılığıyla dışa açılma yolları aramaya, yönetsel sistemi güncelleştirmeye ve vergi sistemlerini düzeltmeye çalışmışlar (Aytekin, 2017, s. 29).

Klasik ekonomi, Adam Smith'in 1776'da yayınladığı "Ulusların Zenginliği" kitabındaki görüşleriyle doğdu. Merkantilist doktrinin yerine serbest ticareti savunan klasik iktisat, emek, sermaye ve doğal kaynakların önemini fark etti. Doğal kaynaklar Tanrı'nın lütfu olarak kabul edilirken, sermaye biriktirilmiş emek olarak algılandı (Dinçer, 2014, s. 10). Zenginliğin asıl kaynağının emek olduğunu savunan Smith'in aynı zamanda diğer üretim faktörleri olan toprak ve sermayenin öneminden de bahsetmektedir. Bununla birlikte ekonomiye devlet müdahalesini kabul etmemektedir. Çünkü görünmez elin varlığının toplumun refahını sağlayacağına inanmaktadır. Yani menfaatini en iyi bilen toplumun bireylerinin talebine göre üretim ve arz yapılmaktadır. Tam serbest piyasada arz ve talep ilkesine dayalı olarak hareket eden bir piyasanın dengeyi bulabileceği düşünülmektedir.

Adam Smith'in klasik ekonomi anlayışı, insanların rasyonel olduğunu ve kendilerine izin verildiğinde doğru işler yapacaklarını savunmaktadır. Bu görüş, piyasanın kontrolünün görünmez el tarafından yapılacağına inanır. Smith'e göre, dünya toplam serveti sabit değildir ve iş bölümü ve uzmanlaşma ile dünya kaynaklarının verimliliği artırılabilir. Dış ticaret, her iki tarafın ve dünya refahını artıran bir faktördür (Dinçer, 2014, s. 10). Smith'in düşüncesinin dayandığı Liberalizmin temelindeki özgürlük anlayışını özetlemektedir. Buna göre, Liberalizmin temelinde bireyin özgürlüğü vardır ve bu özgürlük, sosyal, siyasal veya ekonomik herhangi bir kısıtlamaya veya engellemeye karşı çıkmaktadır. Ayrıca, Liberalizm din adamları, İmparator ve başka güçlerin karşılıklı bağımlılığına dayanan dini yönetim ve kilise otoritesi gibi o dönemin iktidarlarına karşı çıkan direnç ve özgürlüğü savunan bir girişim olarak adlandırılabilir (Çetin, 2002, s. 81).

Ulusların Zenginliği adlı kitabıyla, Merkantilist fikirlerin çoğuna mantıklı cevaplar vermiştir. Smith, özellikle paranın zenginlikle karıştırılmaması gerektiğini göstermiştir. Bu bağlamda bir ülkenin zenginliği, sadece altın ve gümüşünden değil, topraklarından, evlerinden ve her çeşit tüketim malından oluştuğunu savunmuştur. Liberal model, devleti zorunlu olarak yağmacı ve özel sektörü ise doğası gereği kar elde etmek için çalışan olarak görmektedir. Bu nedenle, devlet ve özel sektör arasında katı bir ayrımı savunmaktadır. Bununla birlikte, Avrupa'da en gelişmiş ülkelerinden biri olan İngiltere'de bile, klasik liberalizm ancak 19. yüzyılın ortalarında, başka deyişle, İngiltere dünyanın egemen endüstriyel gücü haline geldikten sonra ona ulaşmıştır (Rodrik, 2013, s. 1).

Adam Smith'in klasik liberalizm görüşleri şu şekilde özetlenebilir: Bireyler kendi çıkarlarına göre hareket eder ve devletin bireysel girişim haklarını kısıtlamaması gerekir. Ekonomik hayatta piyasa mekanizması vardır ve devletin piyasaya müdahale etmesi gerekmez. Uluslararası ticarette uzmanlaşma ve iş bölümü verimliliği artırır ve tam istihdam için serbest piyasa koşulları ile tam bir rekabet ortamı olmalıdır. Bu görüşler, dünya ekonomisinin serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte küreselleşmesine yol açtı. Bugün dünya ekonomisi, rekabet koşullarının ön planda olduğu ve asıl amacın kâr olduğu bir alana dönüşmüştür. (Dinçer, 2014, s. 9).

Başka bir ifadeyle, kapitalizmin temel taşlarının bireylerin kendi çıkarlarına göre hareket etmesine dayalı tam serbest rekabet piyasası olduğunu ve devlet müdahalesinin olmaması gerektiğini öngördüğünü ifade eder. Buna göre, piyasa arz talep dengesi ile kendiliğinden düzenlenir ve bireylerin arasında rekabet ortamı oluşur. Ancak, bazı durumlarda devlet müdahalesi gerekebilir.

Klasik Liberalizm kapsamında, Merkantilist düşüncüyü eleştiren Smith, "Ulusların Zenginliği" adlı kitabında, Merkantilist düşüncüyü eleştirerek ithalatın da ihracat kadar önemli olduğunu ve her devletin en iyi olduğu alanda uzmanlaşarak üretip satmasını, en kötü olduğu alanda ise dışardan almasını savunmuştur. David Ricardo ise Mutlak Üstünlük teorisinin yerine Karşılaştırmalı Üstünlük teorisini geliştirmiştir. Bu teoriye göre, uluslararası ticaretin temeli üretim maliyetlerinin farklılıklarına değil, devletler arasındaki derecesine dayanır. Yani bir ülke diğerine göre hangi mallarda daha yüksek bir üstünlüğe sahipse, o mallarda uzmanlaşmalıdır.

Neo-klasik dış ticaret teorileri ise, vazgeçme fırsat maliyeti teorisi ve Heckscher-Ohlin faktör donatımı teoremi üzerine odaklanır. Vazgeçme maliyeti teorisi, karşılaştırmalı üstünlük teorisinin üretimde sabit maliyetlerin olmaması ve emek değer teorisi varsayımlarının geçerliliğini tartışır. Faktör donatımı teoremi ise, dış ticaretin nedeninin ülkelerin sahip oldukları nispi faktör yoğunlukları olduğunu tezine dayanarak karşılaştırmalı üstünlük teorisinin eksikliğini gidermeye çalışır. Vazgeçme maliyeti teorisini geliştiren Gottfried Haberler, ekonominin kaynaklarının tam istihdam düzeyinde olduğunu ve bir malın üretimini artırmak için diğer mallardan kaynak çekilmesi gerektiğini savunur (Kaymakcı, Avcı, ve Şen, 2007, s. 6).

Heckscher-Ohlin faktör donatımı teoreminde ise ülkeler, sahip oldukları üretim faktörlerine göre hangi sektörlerde daha avantajlıysa, o sektörlerde üretim yaparak ihraç etmeli ve daha az avantajlı oldukları sektörlerde ise ithalat yapmalıdır. Yani her ülke, sahip olduğu zengin kaynağı yoğun olarak kullanan ürünlerde üretim yaparak karşılaştırmalı üstünlük sağlamalıdır. Bu sayede, ürünleri daha ucuza üretebilir ve o alanda uzmanlaşabilir (Öztürk N. , 2003, s. 113).

Bu bağlamda, Liberalizm (Klasik ve Neo-klasik) düşünürleri, uluslararası ticarete para kullanılmaz, malın mal ile mübadelesi söz konusu olması nedeniyle fiyat ve maliyetler parasal değil, reel olarak belirlenir, piyasalar tam istihdam ve tam rekabet

ortamı geçerli olup, uluslararası ticaretin iki unsuru ihracat ve ithalatın serbestleşmesi ve devletlerin doğrudan piyasalara müdahale etmemesi yönünde fikirler ortaya koyarak dünya refahının artabileceğini ve görünmez el sayesinde piyasaların zamanla kendiliğinden dengeyi bulabileceğini savunmuştur.

Ancak bu düşünceden farklı olarak yeni bir görüş ortaya koyan John Maynard Keynes'in talep yetersizliği tezini inceleyerek, gelişmiş ekonomilerde yaşanan işsizlik sıkıntılarının nedenlerini açıklamaya çalışmış olup, ulusal ekonomide efektif talebin ana unsurları olan tüketim harcamaları, yatırım harcamaları ve devlet harcamaları üzerinde durarak, bazı Klasik ekonomi varsayımlarına itiraz etmiştir. Keynes, fiyatların kısa dönemde esnek olmayabileceğini ve bu durumun ekonomide dengesizlik yaratabileceğini savunmuştur. Ayrıca, eksik istihdam durumunun hükümet müdahalesi olmadan kendiliğinden giderilemeyeceğini ve bu durumun toplam üretimde eksiklik yaratacağını ifade etmiştir. (Kaya, 2012, s. 166).

Keynes, kısa dönemde fiyatların esnek olmaması nedeniyle arz ve talep dengesizliklerinin oluşabileceğine ve bunun kendiliğinden giderilemeyeceğine inanır. Bu nedenle, devlet müdahalesinin sınırlı bir şekilde gerekliliğine inanır. Tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, sermaye marjinal etkinliği ve likidite tercihi gibi yeni kavramlar ortaya koyarak, konuyu parasal açıdan ve gelir harcamaları açısından inceler. Bu bağlamda, Keynes'e göre ekonomide dengesizlik durumunun oluşabileceği ve arz-talep unsurlarına bağlı olarak söz konusu dengesizliğin kendiliğinden giderilemeyeceği düşünülmektedir. Dolayısıyla, sınırlı devlet müdahalesiyle mal ve hizmet piyasalarındaki toplam talep artışı yoluyla kişi başına reel gelirlerde yükselme sağlanabilir. Bu amaçla, hükümetlerin genişletici para ve maliye politikaları ve döviz kuru politikalarının etkili bir şekilde kullanılması gerekmektedir. Bu sayede, iktisadi büyüme ve istikrar elde edilebilir (Kibritçiöğlu, 1998, s. 208)

20. yüzyılın ilk çeyreğinde, Keynes'in yayımladığı söz konusu eserinden sonra, yani 1936 tarihinden itibaren günümüze kadar Keynes gibi birçok iktisatçı, piyasaya devletin sınırlı müdahalesini savunmaya başlamış ve birçok iktisatçı piyasaya devletin sınırlı müdahalesini savunmaya başlamıştır. Bu fikir dünya genelinde kabul görmüş ve Keynes'in görüşlerini kabul eden ve geliştiren iktisatçıların oluşturduğu ekonomik düşünce akımı "Keynesyen Ekol" adını almıştır. Bugün birçok iktisatçı, fikirlerinin

Klasik veya Keynesyen ekole yakınlığına bağlı olarak fikirlerini tanımlamaktadır. Klasik ve Keynesyen arasındaki bilimsel tartışmalar, makro ekonominin tarihi gelişiminde önemli bir rol oynamış ve ekonomiye önemli görüşler sunmuştur (Kaya, 2012, s. 166).

Günümüzde geçerliliğini tamamen kaybetmemiş olan Keynesyen düşüncenin piyasalara her ne kadar devletin sınırlı müdahalesini savunsa da ticari diplomasinin bu teori kapsamında değerlendirilmesi güçtür. Çünkü Keynesyen düşünce devletin maliye alanındaki müdahaleye odaklanmış durumdadır. Söz konusu düşüncenin, ticari diplomasinin kapsamı olan her devlet yurtdışındaki misyonlarını arttırarak ve bu misyonların aracılığıyla kendi iş insanını uluslararası alanda rekabet edebilmesi için desteklemesi gibi faaliyetleri içermemektedir. Bununla birlikte, 20. yüzyılın ilk çeyreğinde ün kazanan Keynesyen düşüncenin sayesinde, 18. yüzyılın sonunda gelişen ve 20. yüzyılın başına kadar geçerli olan klasik liberal düşüncenin devlet müdahalesi konusundaki keskinliği azalmış olup, devletin olumlu anlamda rol almasını savunan ticari diplomasiye yönelik bir hazırlık süreci olmuştur.

Klasik, Neo-klasik ve Keynesyen düşüncelerden önceki dönemde de hâkim olan Merkantilizm düşüncede ise her ne kadar devletin müdahalesi savunulsa da temelinde uluslararası ticaretin geliştirilmesi yer almamaktadır. Devlet ihracatı desteklerken ithalatı azaltmak için önlemleri alır şekilde düşünceydi. Bu nedenle, uluslararası ticaretin serbestleşmesi ve geliştirilmesi amaçlayan ticari diplomasiyle uyuşmamaktadır. Ticari diplomasi kapsamında, ihracatı ve ihracatçıları desteklerken ithalatının önünde engel koymamaktadır. Çünkü dışa kapalı bir ekonomiye sahip ve gümrük birliklerine üye olmayan bir ülke diğer ülkelerden gelen ürünlere kısıtlama getirdiği gibi diğer ülkelerin kendi ihracatına kısıtlama getirebilmektedir. Halbuki ticari diplomasi uluslararası ticaretin önünde duran gümrük tarifelerini ve bütün engelleri kaldırarak kendi uluslararası ticaretini geliştirebilmek ve Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD: The United Nations Conference on Trade and Development), Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT: The General Agreement on Tariffs and Trade), Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development) gibi küresel ve bölgesel ekonomik birlik, forumlar, uluslararası kurum ve kuruluşlara üye olmayı ve aktif katılım sağlamayı teşvik etmektedir (Corbet, 1972, s. 3).

1.2.2. Modern Uluslararası Ticaret Teorileri Açısından Değerlendirme

Günümüzde, çok sayıda ülke arasındaki ticari ilişkileri iki mal ve iki üretim faktörüne dayanan geleneksel dış ticaret modelleriyle açıklamak zordur. Teknolojideki hızlı gelişmeler ve piyasa koşullarındaki değişiklikler tam rekabet ortamından bahsetmeyi mümkün kılmamaktadır. Bu nedenle, uluslararası ticaret teorileri yetersiz kalıyor ve Merkantilistlerden Heckscher-Ohlin Teoremine kadar uzanan kuram zinciri içinde yapılan açıklamalardan sonra yeni kuramlar geliştirilmesi gerekiyor. Uluslararası iktisatçılar, özellikle 1960'lardan sonra dış ticareti açıklamak için yeni kuramlar geliştirmeye çalışmıştır (Öztürk N. , 2003, s. 114).

Bu bağlamda, karşılaştırmalı üstünlük üzerine kurulan gelensek dış ticaret teorilerine alternatif açıklamalar sunulmaya başlanmış olup, yeni kuramlar teknolojik şartlara ve modern pazar yapılarına uyumlu olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Örnek vermek gerekirse varlık teorisi, teknoloji açığı kuramı, nitelikli işgücü teoremi, gelir ve tercihlerde benzerlik teorisi, ölçek ekonomileri teorisi, ürün farklılaştırması teorisi ve monopolcü rekabet teorisi gibi kuramlar modern dış ticaret teorileri arasında yer almaktadır.

1956 yılında Kravis tarafından ortaya atılan varlık (mevcudiyet) teorisine göre, dış ticaret nedeni doğal kaynak ve teknoloji yetersizliği nedeniyle bir malın bir ekonomide bulunmaması ve bundan dolayı, ülkeler kendilerinin üretmedikleri veya pahalıya ürettikleri mal veya hizmetleri diğer ülkelerden almak durumundadır. Keesing ve Kenan gibi yazarlar tarafından ortaya atılan nitelikli işgücü teoremine göre, farklı ülkelerin emek gücü homojen değildir. Nitelikli işgücüne sahip ülkeler, nitelikli emek gerektiren ürünlerde uzmanlaşırken, niteliksiz emek gücüne sahip ülkeler ise niteliksiz emek gerektiren ürünlerde üstünlük sağlar. Bununla birlikte, 1961 yılında Posner tarafından ortaya atılan teknoloji açığı kuramı, sanayileşmiş ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticaretin büyük bir kısmının yeni ürünlerden oluştuğunu göstermektedir. Bu ülkeler, ilk ihracatçısı oldukları yeni ürünleri zamanla teknoloji takibi veya serbest piyasa yoluyla başka ülkelerin de üretmesiyle birlikte, ucuz işgücü ve doğal kaynaklar nedeniyle ilk keşfeden ülkelerden daha ucuza üretmeye başlarlar. İlk keşfeden ülkeler, bu ülkelerle rekabet edemedikleri için ürünleri dışarıdan ithal etmek zorunda kalırlar (Takım, 2015, s. 76-78).

Talep olgusunu katan ilk iktisatçılardan biri olan Linder tarafından 1961 yılında ileri sürülen gelir ve tercihlerde benzerlik teorisine göre, benzer gelir düzeyindeki ülkelerin benzer zevklere sahip olabilmekte ve benzer sosyo-ekonomik özellikteki ülkeler arasında ticaret daha yoğun olduğunu savunmuştur. Ölçek ekonomisi teorisi, geniş bir pazarı olan ülkelerin içsel ve dışsal ekonomilerden faydalanarak maliyetlerini düşürdüğünü ve düşük maliyetli ürünlerde karşılaştırmalı üstünlük elde ettiğini belirtir. İçsel ölçek ekonomisi, bir firmanın kendi üretim miktarının artmasıyla ortalama maliyetinin düşmesi anlamına gelirken, dışsal ölçek ekonomisi bir sektördeki üretim hacminin artmasıyla firmanın ortalama maliyetinin düşmesi anlamına gelir. Bu nedenle, firmalar bu düşük maliyetli ürünlerin ihracatını yaparak rekabet avantajı elde etmelidirler (Dikkaya ve Üzümcü, 2017, s. 77-80).

Ölçek ekonomileri bir firmanın maliyetlerini düşürdüğünde, büyük firmalar küçük firmalara göre maliyet avantajı kazanırlar. Bu durum, firmaların fiyatları belirlemesi ve tam rekabetçi piyasa yapısı yerine eksik piyasalara geçmesine neden olabilir. Eksik rekabet piyasalarında her firma monopolcü güce sahip olduğundan, fiyat ve satış hacmini ayarlama yeteneğine sahiptir. Ayrıca, büyük firmalar, marka ve tasarım değişikliği gibi yöntemlerle ürün farklılaştırmasına yönelik adımlar atar ve tekeli konumuna gelebilir. Ölçek ekonomiden faydalanan bu firmaların bulunduğu ülke, uzmanlaştığı söz konusu ürünün ihracatçısı konumuna da gelir. Bu durum da 1933 yılında Edward Chamberlin tarafından ortaya koyulan monopolcü rekabet teorisinde açıklanmıştır (Yılmaz ve Özken, 2015, s. 42-44).

Bu bağlamda, örneği ele alınan bu modern uluslararası ticaret teorilerde ticari diplomasi yer almamaktadır. Ancak söz konusu yeni teorilerin bazılarının talep farklılığını katması, bazılarının teknoloji gelişiminin göz önünde bulundurulması, standart mallar yerine yeni ürünler ve farklılaştırılmış ürünler ele alması, eksik rekabet piyasaları gibi daha gerçekçi varsayımlar kullanması ve karşılaştırmalı üstünlük yapısından bağımsız bir şekilde ortaya çıkması nedeniyle, geleneksel uluslararası ticaret teorilerine kıyasla günümüzün şartlarına daha uygun olduğu düşünülebilir. Geleneksel teorilerde de uzun süre geçerliliğini koruyan piyasaların kusursuz işlediği ve dolayısıyla tam istihdam ve tam rekabet varsayımının modern teorilerde kırılmaya başlandığı görülmektedir.

Küreselleşme ile birlikte de uluslararası ticaretin daha karmaşık hale geldiği ve ticari faaliyetlerin açıklanmasını zorlaştırdığı belirtilmektedir. Geleneksel ve yeni yaklaşımların uluslararası ticaretin bazı bölümlerini açıklayabildiği, ancak bazı noktalarda birbirleriyle çeliştikleri ifade edilmektedir. Küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin etkileri dikkate alınarak, uluslararası ticaret ve rekabet yapılarına odaklanmaktan ziyade sektörler bazında araştırmalara ihtiyaç duyulduğu belirtilmektedir. Bu nedenle, daha özel araştırmalar yapılması gerektiği vurgulanmaktadır (Akın, Karamustafa, ve Öztürk, 2020, s. 215).

Dünyada teknolojinin hızla geliştiği yüksek rekabetli ortamda önemli bir yer alan çok uluslu şirketler var ve bu şirketler sayesinde bazı ülkelerde büyük ölçek ekonomi söz konusudur. Ayrıca, bahsi geçen büyük şirketler ürün farklılaştırma stratejileri uygulayabilmektedir. Bu nedenle, piyasalarda oluşan yüksek rekabet, risk ve belirsizliklere karşı ticari diplomasi de olduğu gibi devletin kendi firmalarına sahip çıkmak durumundadır. Ticari diplomasi kapsamında, devlet siyasette kendi ulusal çıkarını ve menfaatini açık şekilde koruduğu gibi uluslararası ticari anlamda da kendi şirketlerini tehditlere karşı ve eksik rekabet ortamında güçlendirmekle yükümlüdür. Aksi takdirde, kendi şirketleri ölçek ekonomiyeye sahip olamayıp monopolcü firmalarla rekabet edemeyip devlet ihracatçı yerine ithalatçı konumuna gelebilmektedir.

Günümüzün küresel pazarlarında yükselen rekabetin dışında kalmamak her ülke için önem arz etmektedir. Başta küçük ve orta ölçekli firmalar olmak üzere özel sektörün, hükümetin doğrudan veya dolaylı desteğini almadan uluslararası rakipleri ile eşit koşullarda yarışması mümkün görünmemektedir. Bu bağlamda, ticari diplomasi kapsamında hükümetin özel sektör firmalarına sağlayacağı destek oldukça önemli ve her iki aktör arasındaki yakın iş birliği gerekli olduğu düşünülmektedir (Öğütçü, 1998, s. 241-242).

Sonuç olarak, açıklanan modern uluslararası ticaret teorilerinden biri olan, 1933 yılında Edward Chamberlin tarafından ortaya koyulan eksik rekabet teorisi uluslararası rekabetçiliği açıklayan yeni teorilere yol açtığı düşünülebilir. Dolayısıyla, teorilerin tarihteki gelişimi geçmişten günümüze kadar uzanan bir zincir gibidir. Bu çalışmada, ticari diplomasiyle doğrudan kesiştiği düşünülen uluslararası rekabetçiliği

açıklayan günümüzün güncel teorilerine yeni bir başlık atılmış ve derinlemesine incelenmiştir.

1.2.3. Uluslararası Rekabetçiliği Açıklayan Teoriler Açısından Devletin Rolü

Geleneksel Klasik Neo-klasik düşünürleri tarafından ortaya koyulan teorilerde, uluslararası ticarete rekabetçi olabilmeyi, ülkelerin sahip oldukları kaynak (üretim faktörü) bolluğuna dayanarak maliyetleri minimize etmek açısından ele almaktadır. Bunu da liberal bir sistemde, devletin ve bürokratlarının karışmadığı ve tam rekabet koşullarının geçerli olduğu piyasalarda serbest ticaret ilkesiyle açıklamaktadır.

Modern uluslararası ticaret teorilerinde ise kaynak bolluğunun ötesinden pek çok farklı unsur katmaktadır. Geleneksel teorilerde bahsedilen tam rekabet koşullarının geçerliliğini kaybetmiş olması yerine eksik (monopolcü) rekabetçi piyasaların oluşması ve ürüne olan talep farklılığı gibi günümüze daha uygun ve gerçekçi unsurlar açısından rekabeti ele almaktadır.

Söz konusu modern yeni dış ticaret teorileri, uluslararası rekabetçiliğini açıklayan günümüzün güncel teorilerin ortaya çıkmasına vesile olmuştur. Uluslararası rekabetçiliğini açıklayan önemli teorilerde Porter'ın elmas modeli ve bu modele katkı sağlayan dokuz faktör modeli yer almaktadır. Bu iki teorinin, ticari diplomasiyle kesiştiği ve söz konusu iki teoride devletin dahil edildiği görülmektedir.

1.2.3.1. Porter'ın Elmas Modeli

Michael E. Porter, "Ulusların Rekabet Avantajı" isimli kitabında geliştirdiği "Elmas Modeli" ile bazı ulusların belirli sektörlerde neden daha rekabetçi olduğunu açıklamaya çalışmıştır. Elmas modeli, bir sektördeki ulusal rekabet gücünü belirleyen dört ana unsurun birbirleriyle ilişkili olarak incelenmesi gerektiğini öne sürmektedir. Bu unsurlar işletmelerin yapısı, stratejileri ve aralarındaki rekabet, ulusal faktör koşulları, talep koşulları ve ilişkili ve destekleyici sektörlerdir. Porter, bu dört unsurun bir arada değerlendirilerek ulusal rekabet avantajı yaratılabileceğini ve bu avantajın sürdürülebilmesi için de sürekli olarak yenilenmesi gerektiğini savunmaktadır. Devletin de bu unsurlara ilave edilmesi gereklidir. Modelin temel varsayımı, uluslararası ticarete rekabet küresel olsa da rekabet avantajının kaynağı lokaldir.

Porter, uluslararası rekabeti etkileyen ve uluslararası pazarlarda avantaj sağlayan lokal koşullara odaklanmıştır (Gürpınar ve Sandıkçı , 2008, s. 105).

Başka bir deyişle, Porter'ın 1990'deki yayınladığı kitapta, neden bazı ülkelerin belirli endüstrilerde diğer ülkelere göre daha başarılı olduklarını anlayabilmek için yeni bir paradigmaya ihtiyaç duyulduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda, Porter, on ülkeyi analiz ederek, günümüzde firmalar ve ülkeleri yakından ilgilendiren uluslararası rekabet açısından önemli bir yer aldığı elmas adında yeni modeli ortaya koymuştur (Şengür ve Ustaömer, 2019, s. 213).

Porter'ın geliştirdiği elmas modelinde yer alan dört ana unsur şu şekilde özetlenebilmektedir;

İşletmelerin yapısı, stratejileri ve aralarındaki rekabet: Şirketin stratejisi ve yapısı ile diğer şirketlerle aralarındaki rekabet, bir ülkenin uluslararası rekabet gücünü etkileyen önemli bir faktördür. Şirketlerin örgütlenme ve yönetilme biçimleri, hedefleri ve uygulanan stratejiler ile öğretim düzeyi, çalışma tarzı ve yöneticilerin yaklaşımları açısından ülkeler arasında farklılıklar vardır. Bu bağlamda, ülkedeki ulusal şartlar, endüstrideki şirketlerin yönetim uygulamalarını ve rekabet avantajlarını etkiler. Rekabetçi avantaj, şirketlerin motivasyonu ve yetenekleri ile birlikte kümelenerek oluşur. Porter, ulusal şampiyon konumundaki birkaç firmanın desteklenmesini veya şirketler arası iş birliğinin teşvik edilmesini önermektedir (Frăsineanu, 2008, s. 3495-3496).

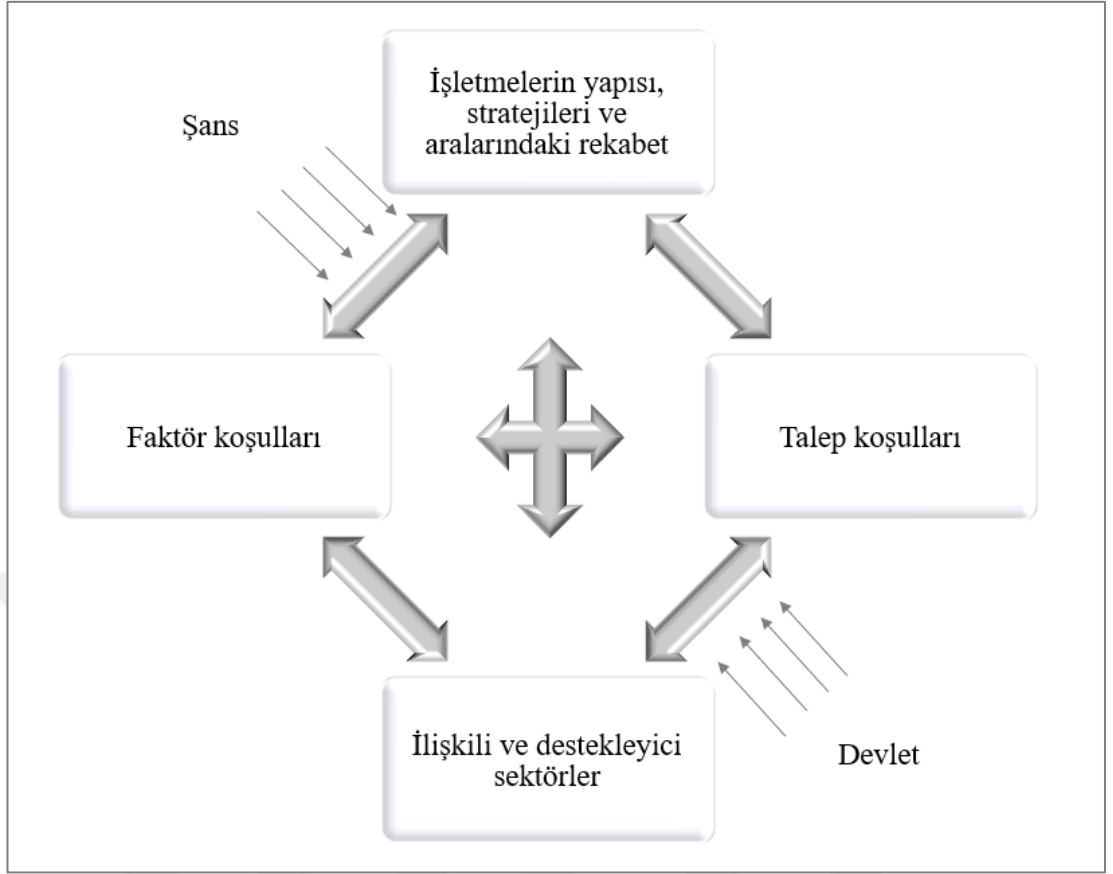
Her ülkenin faktör koşulları farklıdır. Ülkenin sahip olduğu faktör donanımı, o ülkenin şirketlerinin rekabette avantaj kazanmalarında önemli bir role sahip olabilmektedir. Birçok endüstride rekabet avantajı için sadece ülkenin doğal kaynakları değil daha sonra kazanılan faktörleri de önemlidir. Bu bağlamda, iklim doğal kaynaklar, coğrafi konum, uzmanlık ve uzmanlık gerektirmeyen iş gücü ve sermaye gibi temel üretim faktörlerinin yanı sıra, iletişim altyapısı ve yüksek eğitim almış mühendisler gibi gelişmiş üretim faktörlerinin bir endüstride gelişmesi, uluslararası anlamda rekabet avantajını sağlayabilmektedir (Adıgüzel, 2011, s. 70-71).

Talep koşulları: Porter, ulusal anlamda üretilen ürünlere veya hizmetlere yönelik güçlü ve bilinçli bir iç talebin olması gerektiğini vurgulayarak söz konusu ürün ve

hizmetlerin, iç piyasadaki müşterilerin ihtiyaçlarına dayanarak tüketici ihtiyaçlarına karşılayabileceğini belirtmiştir. Eğer bir ürüne veya hizmete iç pazarda talep yüksekse, üreten şirketler rekabet avantajı elde edebilir. Bu da şirketleri, teknolojilerini geliştirmeye, dönüştürmeye ve üretimi artırmaya teşvik eder (Diallo, 2021, s. 12-14).

İlişkili ve destekleyici sektörler, endüstrilerin rekabetçiliğinde önemli bir role sahiptir. Bu sektörler, üretici endüstrilere girdi sağlayarak, onların uluslararası düzeyde rekabet gücü kazanmalarına yardımcı olurlar. Bu nedenle, ülkedeki endüstrilerin rekabet avantajı elde etmesi için, ilişkili ve destekleyici sektörlerin varlığı oldukça önemlidir. Ayrıca, yatay ve dikey ilişkide olan sektörlerin birbirleriyle bilgi alışverişi yapması, yenilikçiliği ve fikir alışverişini teşvik eder. Bir ülkede endüstriler arasındaki ilişki güçlü olur ve söz konusu endüstriler kümelenmiş durumda olurlarsa uluslararası alandaki rekabet gücü artacaktır (Yiğit, 2008, s. 78-84).

Ayrıca, Porter'ın elmas modelinde yer alan dört faktöre ek olarak, hükümet politikaları ve şans gibi dışsal faktörler de ulusal rekabet edebilirlik sistemini tamamlayabilir ancak kalıcı rekabet avantajları sağlamazlar. (Smit, 2010, s. 115). Şans faktörünün, rekabet gücüne etki eden büyük teknolojik sıçramalar, savaşlar, doğal afetler, pandemiler gibi firmaların kontrolü dışındaki hatta ülke hükümetinin dışında olan gelişmelere bağlı olduğu işaret edilmektedir. Elmas parçalarının birbirini güçlendirdiği gibi bu unsurların birbirini zorlar ve birbiriyle ilişkili olduğunu belirtmektedir (Diallo, 2021, s. 19-20). Porter'ın 1990'daki kitabında yer alan elmas modeline ilişkin unsurlar ve arasındaki ilişkiyi açıklayıcı Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1. Porter'ın Elmas Modeli

Kaynak: Diallo, 2021, s. 10.

Porter'ın bu dört ana unsurun üzerine önemli etki yaratabileceğini belirttiği devlet rolü tam anlamıyla ticari diplomasıyla kesişmektedir. Ticari diplomasideki devletin destekleyici rolüne benzer şekilde elmas modelinde, dört ana unsur çerçevesinde devlet tarafından yerel firmalar ve sektörlerin desteklenmesi gerektiği savunulmaktadır. Ayrıca, ticari diplomaside, devletin korumacılık yerine girişimcilik ve işbirliği ile teşvik eden bir rol alması savunulduğu gibi, elmas modelinde devletin yerel bir sektörün uluslararası rekabet gücünü artırma noktasında önemli bir role sahip olduğu belirtilmekte ve söz konusu devletin rolünün doğrudan müdahaleyle değil dolaylı bir şekilde destek ve teşvik çerçevesinde olması gerektiği savunulmaktadır.

Başka bir deyişle, elmas modelinde hükümeti ulusal sektörler ve şirketleri desteklemek için doğrudan sürece dahil olmadan şirketlerin rekabet avantajı kazanabilecekleri bir ortam yaratmayı amaçlanması gerektiği belirtilmektedir. Bu bağlamda, hükümetin, değişimi, iç rekabeti ve yeniliği teşvik etmesi ve rekabet avantajı elde etmek isteyen ulus şirketlere yardımcı olması gerekmektedir. Örneğin,

hükümet insan becerilerine, teknoloji ve inovasyona sürekli yatırımı teşviki sağlayarak sektörler ve şirketleri destekleyebilmektedir. Sanayide sürdürülebilir yatırım oranını yükseltmek için şirket sermayesine yeni yatırımla (beş yıl veya daha fazla) sermaye kazançları için bir vergi teşviki uygulanabilmektedir. (Porter M. , 1990).

Ticari diplomaside, devlet tarafından yürütülen ticari müzakereler, ikili veya çok taraflı ticari anlaşmaların yanı sıra dış ticaretinin önünü açmak ve şirketlere sağlanan Eximbank gibi bankalar aracılığıyla mali destek, vergi muafiyeti, üretim, kalite, markalaşma ve ürün geliştirmeye yönelik özel teşvikler, ivme kazandırılan teknoloji transferi ile ülkeye çekmeye çalışılan yabancı yatırımları sayesinde ulusal sektörler ve şirketlerin rekabet avantajı kazanabilecekleri bir ortam yaratma çabası görünmektedir.

Porter'a (1990) göre çoğu hükümet tarafından vergiler, sübvansiyonlar gibi korumacılık yöntemlerin, daha kolay algılsa ve kısa vadeli faydalar görünse de uzun vadede zararlı olduğu düşünülmektedir. Bunun yerine politikacılar için çok fazla sabır gerektiren ancak gerçek bir fark yaratacak serbest politikalarının benimsenmesi önerilmektedir. Söz konusu serbest politikaların uygulanması kısa vadeli acıya neden olur. Örneğin, korunan bir endüstrinin korumacılığı kaldırılarak, kısa vadede daha erken iflaslara yol açar ancak daha sonra daha güçlü, daha rekabetçi şirketlere yol açacağı belirtilmektedir. Ayrıca, Porter'a göre hükümet ticaret politikası, her yabancı ulusta açık pazar erişimi sağlamalı ve bir ulusun rekabet avantajına sahip olduğu her yerde pazarları açmaya çalışmalıdır. Hükümet başka bir ülkede ticaret engeli bulunduğu, çarelerini ithalatı veya ihracatı düzenlemeye değil engelleri kaldırmaya odaklanmalıdır.

Benzer bir düşünceyi barındıran ticari diplomaside, dışa kapalı bir ekonomiye sahip ve gümrük birliklerine üye olmayan bir ülkenin, diğer ülkelerden gelen ürünlere kısıtlama getirdiği gibi diğer ülkelerin kendi ihracatına karşı kısıtlama koymasına neden olabileceği belirtilmektedir. Bu yüzden, ticari diplomasi kapsamında uluslararası ticaretin önünde duran gümrük tarifelerini ve bütün engelleri kaldırarak kendi uluslararası ticaretini geliştirebilmek ve UNCTAD, GATT ve OECD gibi küresel ve bölgesel ekonomik birlik, forumlar, uluslararası kurum ve kuruluşlara üye olmayı ve aktif katılım sağlamayı teşvik edilmektedir. (Corbet, 1972, s. 3). Ülkelerin, liberal ticaret rejimlerini destekleyerek ve dışarıya açılarak yeni işbirlikleri kurmak,

ikili çok taraflı ticaret anlaşmalara ve dış ticaret engellerini kaldıran örgütlere üye olmakla kendi dış ticaretinin önünü açması gerektiği düşünülmektedir.

Son olarak, Porter (2008) makalesinde de ülke korumacı ve kısıtlayıcı hükümet politikasını eleştirerek ülkeye gelecek olan yabancı yatırım üzerindeki kısıtlamalar yoluyla endüstrilere girişi doğrudan sınırlandırmakta ve hatta yasaklamakta olduğunu vurgulamıştır.

1.2.3.2. Dokuz Faktör Modeli

Cho Dong-Sung (1998), Porter elmas modeline önemli katkı sağlayan dokuz faktör modelini geliştirmiştir. Rekabet gücünün dokuz faktör modeli, fiziksel, insan ve şans faktörleri arasında bir bileşimdir. Fiziksel faktörler iş çevresi, ilgili ve destek endüstriler, iç talep ve doğal kaynakları içerirken, insan faktörü çalışanlar, politikacılar, bürokratlar, profesyoneller ve risk alan girişimcileri kapsar. Şans faktörü ise modeli dışsal olarak etkiler. Bu modele göre, rekabet gücü düzeyi, bu üç ana faktörün bileşimi tarafından belirlenir (Yurttañıkma, 2014, s. 71).

Cho tarafından geliştirilen dokuz faktör modeli, Porter'ın elmas modeline büyük bir benzerlik taşımaktadır. Bu model, elmas modelinde yer alan faktör koşulları, ilişkili ve destekleyici sektörler, talep koşulları ve şans faktörleriyle örtüşmektedir. Ancak Cho, insan faktörünü daha geniş bir şekilde ele almıştır ve bu faktörü Porter'ın modelinden farklı bir şekilde kullanmıştır. Ayrıca Cho'nun modeli, sadece ulusal rekabet gücü üzerine değil, işletme, bölge (ekonomik bloklar) ve küresel rekabet gücü kavramlarını da içeren bir açıklama sunmaktadır. Bu da Cho'nun modelini, sadece ulusal düzeyde değil, küresel rekabet ortamında da kullanılabilir kılmaktadır. Bu nedenle, işletmelerin rekabet gücünün artması, ülkenin rekabet gücünü arttırabilir. Bu da, ekonomik blokların rekabet gücünün artmasına yol açarak sonuçta küresel rekabet gücünün artmasına katkıda bulunabilir. Bu noktada, işletmelerin rekabet gücünün arttırılması, küresel ölçekte rekabet avantajı elde etmek isteyen ülkeler ve ekonomik bloklar için önemli bir stratejik hedef haline gelmektedir. (Altay, 2006, s. 45-57).

Dokuz faktör modeli, elmas modelinden farklı olarak daha geniş bir şekilde ele aldığı insan faktörü çerçevesinde, işçi grubu için sadece işgücünün büyüklüğü değil, aynı zamanda eğitim düzeyi ile ilgili olan bir işgücü kalitesinin de önemine

değirmiştir. Ayrıca, insan faktörü kapsamında girişimciler, yöneticiler ve mühendislerin rekabet avantajının sürdürülmesinde önemli rolünden bahsetmiştir. Yanı sıra, aynı faktör kapsamında, devleti temsil eden politikacılar ve bürokratlarının rekabet gücündeki rolünü ele almıştır. Bu bağlamda, elmas modelinde dış faktör olan devletin, dokuz faktör modelinde içsel hale gelmesi dikkat çekicidir (Balcarová, 2013, s. 8).

Tam da bu nokta dokuz faktör modelinin ticari diplomasıyla bağdaşmaktadır. Şöyle ki rekabet gücünü etkileyen modelde yer alan politikacılar ve bürokratların ticari diploması kapsamında değerlendirilmektedir. Ticari diplomasının, önemli aktörlerinden biri olan yurtdışında görevli ticari diplomatların, yabancı ülkelerdeki pazarlar ve ihaleler hakkında bilgi vermek ve kendi ülkesinin şirketlerine dış pazarlara giriş aşamasında ve anlaşmazlık yaşandığında gerekli desteği ve yardımı sağlayabildikleri belirtilmektedir. Ticari diplomatlarla işbirliği içinde çalışan diplomatik olmayan kurum ve kuruluşların temsilcileri de dahil edilmektedir.

Ayrıca, dokuz faktör modelinde olumlu veya olumsuz anlamda uluslararası rekabeti etkileyen insan faktörü kapsamında değerlendirilen politikacılar ve bürokratlar, benzer şekilde ticari diploması kapsamında ele alınarak Cumhurbaşkanı ve Başbakanlar başta olmak üzere üst düzey politikacılar ve bürokratların diğer ülkelerle gerçekleştirdikleri ikili ziyaretlerin iki ülke arasındaki ticareti pozitif yönde etkileyebildiği belirtilmektedir (Nitsch, 2007, s. 1798).

Sonuç olarak, her iki modelde (elmas ve dokuz faktör modeli) yer alan devlet ve devleti temsil eden politikacılar ve bürokratların uluslararası rekabet açısından önemli rolü ve etkisine yakın bir görüş sergileyen ticari diploması açısından, kendi şirketlerine uluslararası alanda rekabet edebilmesi için yurtdışındaki misyonlarını arttıran, gerekli teşvikler ve destek sağlayan devlet ve devleti temsil eden hükümetin üst düzey kademesinden alt kademesine kadar oluşan politikacı ve bürokratların yanı sıra ticari diplomatlar ve diplomatik statüye sahip olmayan diğer etkin kurumların temsilcilerinin rolü ve etkisi önem arz etmektedir.

1.2.4. Uluslararası Ticaret Politikalarında Devletin Rolü

Uluslararası ticaret politikası, bir devletin dış ticaret konusundaki politikalarını ifade eder. Bu politikalar, hükümetin ithalat ve ihracatı sınırlandırmak, teşvik etmek veya düzenlemek için aldığı önlemlerin oluşturduğu bir sistemdir. Başka bir deyişle, uluslararası ticaret politikası, devletlerin dış ticaret faaliyetlerini düzenleyen ve kontrol eden politikalarını içeren bir bütündür. Bu politikalar, ülkelerin ekonomik çıkarlarına uygun olarak belirlenir ve sıklıkla uluslararası ticaret müzakerelerinde konu olur (Çelik, 2008, s. 189).

Geleneksel ve modern uluslararası ticaret teorilerinde belirtildiği gibi serbest ticaretin ve liberal ekonomik sistemin yararlarından bahsedilmektedir. Ülkeler arası iş birliklerin artması ve sınırların kalkması yönünde görüşler ortaya koyularak serbest dış ticaret politikası savunulmuştur.

Bu bağlamda, serbest dış ticaret politikası kapsamında, serbest ticaret piyasa mekanizmasının işleyişine dayandığı için bürokrasiyi de kaldırmaktadır. Dünya üzerinde serbest dış ticaret politikasının egemen olması durumunda, ülkeler arasında ekonomik kaynakların rasyonel kullanımına yol açacağı için verimliliğin artacağı, dünya üretiminin maksimuma çıkacağı ve böylelikle bütün ülkelerin refahına katkı sağlayacağı düşünülmektedir (Tomanbay, 2014, s. 26).

Küreselleşme, serbest ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve ulusal ekonomilerin daha fazla bütünleşmesidir. Potansiyel olarak dünyadaki herkesi zenginleştirebilecek bir güçtür, ancak gelişmekte olan ülkeler ve özellikle bu ülkelerde yaşayan fakirler üzerinde yıkıcı etkisi de vardır. Uluslararası ticaret anlaşmalarının ve küreselleşme sürecinde gelişmekte olan ülkelere dayatılan politikaların, bu olumsuz etkide önemli bir rol oynadığı düşünülmektedir (Stiglitz, 2002, s. 9).

Uluslararası ticaret ve yatırımlarda liberal sistemi savunan ve onun sayesinde ticaretin hacminin artması, kaynakların daha verimli şekilde kullanılması ve refahın sağlanması mümkün olduğunu ileri süren birçok teoriler bulunmaktadır. Ancak bunun tersini savunan ve böyle bir sistemde altyapısı güçlü olmayan özellikle gelişmekte ve az gelişmiş olan ülkeler olumsuz etkilenebileceğini düşünen ve bu nedenle, dışarıya karşı korumacılığı savunanlar vardır.

Örneğin, bazı durumlarda gelişmiş bir ülke, gelişmekte veya az gelişmiş ülkeye kendi şirketleri için baskı yapabilmektedir. Devletlerin ulusal şirketlerini yurt dışında faaliyet gösteren yabancı şirketlere karşı korumak için müdahale ettiği görülmektedir. Fransız devleti, Fildişi Sahili'nde French Telecom'un Amerikan bir şirketi devre dışı bırakma çabalarına destek verirken, ABD devleti de kendi şirketinin taleplerini yerel hükümete dayatmıştır. Benzer bir durum Arjantin'de de yaşanmıştır. Su anlaşmalarının karlılığından memnun olmayan Fransız ana şirket Suez Lyonnaise, Fransız hükümetinin araya girmesiyle özel hakları belirleyen maddelerin yeniden yazılmasına yönelik baskı yapmıştır (Stiglitz, 2002, s. 92).

Dolayısıyla, serbest dış ticaret politikasının herkes tarafından kabul görmediği ve bazıları tarafından tamamen reddedildiği belirtilmektedir. Geleneksel uluslararası ticaret teorilerinde açıklanan merkantilist politikaların da devletlerin kendi ulusal iş insanlarını korumak için önlemler aldıkları ve ithalatı kısıtlamak için yüksek gümrük tarifeleri koymak gibi uygulamalar içerdiği belirtilmektedir. Bu politikalar ayrıca, yerli sanayi tarafından kullanılabilir hammadde ihracatını yasaklamak ve nitelikli işçilerin göç etmesini engellemek gibi önlemleri de içermektedir. Ancak söz konusu uygulanan Merkantilist politikalar başarılı olamamış, devletin kapsamlı müdahalesi ile dış ticaretin daralması ve enflasyona neden olmaya sebep olmuştur (Arslan K. , 2014, s. 4-5).

Bu bağlamda, devletin kapsamlı müdahalesi yerine dış tehditlere karşı kısmi korumacılığı savunan birçok düşünür görüşler ortaya koymuştur. Özellikle gelişmekte veya az gelişmiş ülkelerin kendi ulusal çıkarına sahip çıkma durumunda olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda, genç endüstriler tezi, uluslararası ticaret politikaları kapsamında gelişmekte veya az gelişmiş ülkeler için iyi bir örnek teşkil etmektedir.

Genç endüstriler tezine göre, yurtiçi sanayiler ilk kurulduklarında birim başına maliyetler yüksektir. Çünkü henüz optimum üretim kapasitesine ulaşamamışlardır. Dolayısıyla, içsel ve dışsal ölçek ekonomilerinden henüz yararlanamamışlardır. Bu aşamada, bu genç endüstriler dış dünyaya karşı korumasız kalırsa, dünyada daha önce kurulmuş, ölçek ekonomilerinden yararlanarak maliyetlerini düşürmüş, kaliteyi yükseltmiş firmaların rekabetine dayanamayarak ve piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır. Bu nedenle, dış rekabete karşı uzun dönemde karşılaştırmalı üstünlük

elde etme potansiyeline sahip yerel sektörlerin ilk kurulduğu yıllarda geçici olarak gümrük tarifeleri uygulayarak korunmalı ve onlara üretim miktarını artırma ve ölçek ekonomilerinden yararlanma şansı verilmelidir (Çelik, 2008, s. 194-196).

Uluslararası ticaret politikaları kapsamında, korumacılığı savunan bir başka tez, genç endüstriler tezine benzeyen stratejik ticaret politikaları tezidir. Gelişmiş ülkelerin ekonomik yapıları, gelişmekte veya az gelmiş olan ülkelere kıyasla daha farklıdır. Gelişmiş ülkeler, stratejik öneme sahip imalat sanayisini korumak amacıyla, genç endüstri tezinin benzeri olan stratejik ticaret politikası uygulamaktadır. Gelişmiş ülkeler sanayisizleşme sürecini önlemek için, ileri teknoloji endüstrilerini teşvik etmektedir. Risk düzeyi daha yüksek olan ileri endüstriler için, teşvik ve koruma sağlamaktadır. Bu teşvikler, yeni malların üretilmesini mümkün kılarak karşılaştırmalı üstünlüğün kazanılmasını sağlamaktadır. Ancak, "Genç tezi" gelişmekte olan ülkelerle ilgili bir tez olarak kabul edilirken, "stratejik ticaret politikası" ise daha çok gelişmiş ülkelerin kullandığı bir politika türüdür (Hepaktan, 2015, s. 276).

Yerli sanayi ve firmaları korumak adına devlet tarafından uygulanan kısmi korumacılığın bir başka örneği ise anti-damping vergiler uygulamasıdır. Damping eldeki ürün fazlasını eritmek amacıyla, ürünün iç piyasadaki fiyatının altında bir fiyatla yurtdışına ihraç edilmesidir. Yabancı firmalarla rekabet eden yurtiçi firmaların korunması için uygulanan anti-damping vergiler uygulaması üç aşamadan oluşmaktadır. İlk başta, dampingli ithalatın ilgili kişilere zarar verme veya pazar bozma ihtimalinin mevcut olduğu durumlarda hükümetlerin soruşturma başlattığı belirtilmektedir. İlk olarak toplanan bilgilere göre bir damping olayı meydana geldiği ve zarar ortaya çıktığı tespit edildiğinde, geçici bir vergi uygulanır. Son olarak, soruşturma sonucunda damping olayı kanıtlanırsa, geçici vergi kesinleştirilir ve anti-damping vergisi uygulanır. (Arslan K. , 2014, s. 94-96).

Dış tehditlere karşı devlet tarafından uygulanan bu kısmi korumacılığı tezleriyle, ticari diplomasi uygulaması kesişmemektedir. Tersine serbest ticaret anlaşmaları imzalanarak ülkeler arasındaki dış ticaretin artması savunulmaktadır. Devlet yerli sanayi ve firmaları korumak için anti-damping vergi ve gümrük vergileri gibi kısmi korumacılık yöntemleri uygulamak yerine yumuşak gücünü kullanarak başka ülkelerle ve bölgesel işbirliği arttırıp kendi şirketlerini ve sanayilerinin yurtdışındaki önünü

açmak ve teşvik uygulamaları yoluyla kendi şirketlerini ve sanayilerini destekleyebilmekte ve onları dış tehditlere karşı güçlendirebilmektedir.

Günümüzün global dünyasında firmaların rekabet edebilirlikleri büyük oranda sahip oldukları kaynak ve ölçek ekonomilerine dayanmaktadır. Bu manada, devlet-özel sektör iş birliği ve firmalar arası işbirlikleri kıt kaynakları aşmak için kullanılmaktadır. Yeni ürünlere girişte olduğu kadar firmalar networkleri yoluyla, tedarikçileriyle ve tüketicileriyle kontrat ilişkilerine girerek de maliyetlerini yönetme yollarına girmektedirler. Devlet-özel sektör partnerliği yoluyla da firmalara uluslararası anlamda rekabet edebilme gücü kazandırılmaktadır. Bölgesel devlet politikalarında partnerlik anahtarıyla özellikle yatırımları uyarmakta araç olarak kullanılmakta, bölgesel olarak firmalara rekabet gücü kazandırılmaktadır (Altuğ, 2013, s. 242-243).

1.2.5. Ekonomi Diplomasisi ve Ticari Diplomasi Tarihi Gelişimi

Ekonomi diplomasisi ve ticari diplomasi faaliyetlerinin tarih boyunca ve geçmiş uygarlıklarda her ne kadar uygulandığı düşünülse de son dönemde ve özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra ağırlık kazandığını söylemek mümkündür. II. Dünya Savaşı'ndan önce dünyada savaş ve düşmanlık yöntemleriyle kazanç elde edebilme şeklinde düşünen büyük kesim bulunmaktaydı. Ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra belirli bir kitle, düşmanlıkların profesyonelce olmadığını düşünmeye ve ekonomik ve siyasi hegemonya için şart olmadığına inanmaya başlamıştır. Ülkelerin sözde “yumuşak güç” kullanarak başarılı olmalarını savunan yeni yöntemler, araçlar ve kuruluşlar ortaya çıkmıştır. O yönetimlerden biri ekonomi diplomasisidir (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 126).

Küreselleşme süreciyle iş birlikleri kurularak ülkeler arası sınırlar kalkmaya, mesafeler daha kısa olmaya, ikili ticaret hacminin artmaya, bilgi akışı hızlanmaya ve sermaye hareketliliği daha kolay olmaya başlamıştır. Bu bağlamda, yumuşak güç yöntemleriyle savaşmadan ve silahlı çatışmaya girmeden bir ülke diğer ülke ve ülkeleri etkileyebilmeye başlamıştır. Yumuşak gücü kullanan ülke diğer ülkelere istediği kazanımı elde etmeye başlamıştır. Geçmişte yeterince önem verilmeyen bu diplomasiye özellikle gelişmiş ülkelerin ilgisinin son dönemde artmaya başladığı

söylenebilir. Gelişmiş ülkeler açısından ticaret ve ekonominin gelişimi oldukça önemli olduğu için ticari diplomasinin de tam bu noktada önemli bir rol oynayabileceğine son dönemde inanılmaya başlandığı gözlemlenmiştir.

Örnek vermek gerekirse; Büyükelçilikte çalışan ticari görevlilere verilen önemin zamanla arttığı fark edilmiştir. İngiltere Büyükelçiliklerinde sayısı az olan ticari görevliler sıkışık ve yetersiz donanımına sahip odalar kullanırken 1960'larda ve 1970'lerde ticari diplomasıye verilen önemin artması göz önünde bulundurulduğunda, bu alanda çalışan büyükelçilik personelinin sayısı, önemi ve etkisi de paralel olarak artmıştır. Ankara'daki İngiltere Büyükelçiliği'nin ticari personelle ilgili deneyimi önemli bir örnek teşkil etmektedir. Büyükelçilikte, 1960'ların ortalarında çalışan sayısı artmaya başlamış olup 1974'te çalışan sayısı iki katına çıkmıştır. Türkiye'nin ticari başkenti İstanbul'daki İngiltere Başkonsolosluğu'na 1970 yılında ikinci bir ticaret memuru verilmiş ve 1972'de İngiliz Diplomatik Hizmet Listesi'nde ilk kez bir "Ticari Bölüm" resmi olarak kaydedilmiştir (Berridge, 2015, s. 220).

Bununla beraber, İngiltere Büyükelçiliklerinde terfi sisteminin ticari iş tecrübesine bağlı olduğuna inanılmaya başlanmış olup, 1969'da yayınlanan Duncan raporunda, her İngiltere Büyükelçiliği'nde misyon şefi yardımcısı pozisyonunda görev alacak kişinin ticari işlerde uzmanlaşmış olması beklentisini ifade edecek kadar ileri gidildiği belirtilmiştir (Berridge, 2015, s. 220).

Başka bir örnek vermek gerekirse; ilk başta ABD büyükelçiliklerinde de benzer bir eğilim gözlemlenmiştir. Ticari çalışmanın, 1980'lere kadar ABD elçilik kültürüne tam olarak nüfuz etmemiş olmasından dolayı önemini bilmemekle beraber bu alanda çalışmak düşük bir prestij göstergesiydi. 1980 yılında ABD Ticaret Bakanlığı tarafından bir "Dış Ticaret Servisi" oluşturulmasıyla ticari çalışmalara önem verilmeye başlanmıştır. Ancak bu alanda çalışmanın düşük prestij şeklinde olan algı, 1998 yılına kadar devam etmiştir. Başka bir deyişle, ABD Ticaret Servisi üyesi George Mu'nun Fildişi Sahili'ne büyükelçi olarak atanmasına kadar bu düşünce geçerliydi (Berridge, 2015, s. 220).

1.2.6. Ekonomi Diplomasisi ve Ticari Diplomasinin Kesiştiği ve Ayrıştığı Alanlar

Ekonomi Diplomasisi (Economic Diplomacy) ve Ticari Diplomasi (Commercial Diplomacy) kavramları literatürde çoğu zaman birbirinin yerine kullanılmaktadır. Bazı yazarlara göre, ticari diplomasiyi, ekonomi diplomasisinin bir alt dalı olarak görür (Reuvers, 2012, s. 2). Ancak, ticari diplomasi sadece ticareti değil aynı zamanda iç ve dış yatırımın teşvik edilmesini de kapsar. Ekonomi diplomasisi ile yakından ilişkilidir ancak ticaret ve yatırımı teşvik eden daha geniş bir kapsama sahiptir (James ve Berridge, 2003, s. 108).

Literatürde, ekonomi diplomasisi kapsamında dış pazara erişimi sağlamak amacıyla gerçekleştirilen uluslararası ticari müzakereler ve girişimler konusuna sıklıkla yer verilirken, ticari diplomasi konusu görece daha az ilgi görmüştür. Bununla birlikte, ticari diplomasi ve ekonomi diplomasisi arasında sıkı bir bağlantı vardır. Ticari diplomasi, farklı ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlük avantajlarından yararlanarak, uluslararası pazarlara erişim sağlamak amacıyla gerçekleştirilen faaliyetlerin tümünü kapsamaktadır. Öte yandan, ekonomi diplomasisi, bir ülkenin uluslararası fırsatları ve piyasaların gelişiminden yararlanarak, ekonomik büyümesini ve refahını artırmak için uluslararası ilişkilerde aktif bir şekilde yer almasını hedeflemektedir. Ticari diplomasi ve ekonomi diplomasisi, her ne kadar ayrı kavramlar olsa da birbirleriyle iç içe geçmiş durumdadırlar. Ülkeler arasındaki ekonomik iş birliğini artırmak ve bu iş birliğinden ortak fayda sağlamak amacıyla kullanılması gibi ortak hedefleri olan iki farklı kavramdır (Potter, 2004, s. 55).

Ekonomi diplomasisi, ticari diplomasiye göre daha geniş bir kapsama sahiptir. Ekonomi diplomasisi, ikili ve çok taraflı ilişkileri kullanarak ülkeler arasında ekonomik iş birliğini artırmayı hedefler. Bunun yanı sıra, ekonomi diplomasisi, siyasi üstünlük ve çıkarlar elde etmek için ekonomik gücü de kullanabilir. Bu amaçla, ekonomik faaliyetler ve ticaret politikaları gibi unsurlar kullanılabilir. Ticari diplomasi ise daha çok ticari çıkarları korumak ve geliştirmek amacıyla uluslararası müzakereleri yürütmeye odaklanır.

Ticari diplomasi, iki ülke arasındaki ticaretin geliştirilmesine odaklanan bir diplomasıdır. Ticari diplomasiyle, ev sahibi ülkede iş ve girişimcilik teşviki ve kolaylaştırma faaliyetleri yoluyla ticaret ve yatırım alanında kazançlar yaratmayı hedefler. Bir ülke, ekonomi diplomasisi uygulayarak kendi ekonomik çıkarlarını ve refahını artırmayı hedefler. Ekonomi diplomasisi, ülkeler arasında ekonomik iş birliği ve ticareti teşvik ederek bu amaçları gerçekleştirmeyi amaçlar. Bu sayede, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkiler güçlenir ve ülkeler kendi ekonomik çıkarlarını daha iyi şekilde savunabilirler. Bu manada, iki diplomasi aynı amaca hizmet etmektedir. Bu nedenle, araştırmada aynı amaca hizmet eden ekonomi diplomasisi ve ticari diplomasinin faaliyetleri derlenmiş ve kesiştiği noktalardaki ortak faaliyetler araştırmada yer almıştır.

1.2.7. Ticari Diplomasiye İlişkin Yapılan Çalışmalar

Gerard Curzon'un (1965)'deki, 'Multilateral Commercial Diplomacy' başlıklı kitabında, GATT'ın uluslararası ticaret politikaları üzerine olan etkinliğini ve önemini vurgulayarak ticari diplomasi kavramını açıklamaya çalışmıştır. Hugh Corbet'in (1972)'deki, 'Australian Commercial Diplomacy in a New Era of Negotiation' başlıklı makalesinde ülkeler arası uluslararası ticaret ve sermaye hareketlerini geliştirmeyi amaçlayan UNCTAD, GATT, OECD ve İngiliz Milletler Topluluğu (Commonwealth) gibi uluslararası kurum ve kuruluşlardaki üyeliğini etkin kullanarak Avustralya'nın gümrük tarifeleri ve engelleri kaldırarak ticari diplomasiyi uygulayarak kendi uluslararası ticaretini geliştirebileceğini savunmuştur.

Diplomatik kariyere sahip Ögütçü'nün (1998)'deki rapor çalışması, özel sektör yöneticilerinin yanı sıra, başkent Ankara'daki dış ekonomi bürokrasisi, bilim adamları, gazeteciler ve uluslararası kuruluş yetkilileriyle yaptığı çok sayıda ikili görüşmelerde edinilen izlenimleri ışığında hazırlanmıştır. Çalışmada, ticari diplomasi kapsamında birçok ülkede, diplomasi başarısının dış ticaret ve yatırım fırsatlarının yaratılması, teknolojik gelişmelerin iç pazarlara yansıtılmasına olanak sağlama ve dünya pazarlarında ve sektörlerinde sağlıklı bilgi istihbaratı yapma becerisi ile ölçüldüğü belirtilmiştir. Bu sayede yeni ve yüksek ücretli istihdam olanakları da yaratılabildiği ifade edilmiştir. Bu bağlamda, dış siyaseti ve diplomatik girişimlerini şekillendirirken kendi özel sektörünün şirketlerini desteklemeye çalışan başarılı ülkelerin örneği

çalışmada ele alınarak Türkiye'deki o döneme ait genel sorun hakkında bilgi verilerek siyaseti oluşturan politikacı ve karar alıcılara önerilerde bulunulmuştur. Ayrıca, ticari diplomasi kapsamında kamu ve özel sektör arasındaki iş birliğinin güçlendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Uluslararası ticaretin bir unsuru olan ihracatı içeren Kotabe ve Czinkota'nın (1992)'deki analiz çalışmalarında, ihracatın artırılması gerektiğini ve ihracatın, ABD ekonomisinde ekonomik büyümenin önemli bir araç olduğunu ve devletin ihracatı geliştirmesi için gerekli girişimlerde bulunması gerektiğini savunmuştur. Devletin iş geliştirmedeki hedefleri (ticaret, yatırım ve turizm dahil) ülkeden ülkeye farklılık gösterse de nihayetinde istihdam yaratmak, vergi gelirini arttırmak ve ekonomik büyümeyi sağlamak olduğunu düşünmekte olup, ABD'nin Ulusal Valiler Birliği, 1980'lerin ilk yarısında devlet destekli ABD ihracat değerinin iki katına çıkması ile imalat sektöründeki istihdamın %80'inden fazla artış sağladığı ve 1,5 milyondan fazla yeni iş yaratıldığını açıkladığını vurgulamıştır.

Bu bağlamda, Özberk (2010)'daki yüksek lisans tezinde, ticari diplomasi kavramı, önemi ve kamu-özel sektörün rolünü açıklamaya çalışırken 1980'lerin başından itibaren Türkiye, korumacı ve ithal ikameci kalkınma stratejisini terk ederek, ihracata dayalı bir kalkınma stratejisine yönelme sürecini açıklamıştır. Bu dönemde, ihracatın artırılması ve yabancı yatırımların çekilmesi için yapılan çabaların artmasıyla birlikte ticari diplomasinin önemi büyük ölçüde artmıştır. Ancak çalışmada, ticari diplomasi uygulamalarında yetersiz kalan çabaların olduğu belirtilmiş ve bu konuda önerilerde bulunulmuştur.

Nitsch'in (2007)'deki araştırmasında, devletin üst düzey politikacıların çeşitli nedenlerle yoğun olarak yurt dışına seyahat etmelerinin ticaretin artmasıyla ilişkisi incelenmiştir. Bir devletin ihracatını teşvik etmek için devletin üst düzey ziyaretlerinin gerekliliğine varılmıştır. Bu bağlamda, Almanya, Birleşik Devletler ve Fransa başkanlarının 1948 ile 2003 yılları arasındaki üst düzey ziyaretlerinin incelenmesi sonucunda, ülkeler arasındaki resmi ziyaretlerin ihracat üzerinde olumlu etkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Bu ziyaretlerin, iki taraflı ticarete %8 ile 10 arasında artışa neden olduğu bulunmuştur. Ancak bu etkinin kısa süreli olduğuna dikkat çekilerek, ihracatı

arttırmak için bu tür üst düzey ziyaretlerinin sürekliliğinin önemine vurgu yapılmıştır (Nitsch, 2007, s. 22).

Rose (2007)'deki makalesinde, teknolojinin gelişmesiyle beraber ulaşım ve iletişim maliyetlerinin düşmüş olması, transferlerin daha kolay ve hızlı bir dünyada yabancı elçilikler ve konsoloslukların karar verme ve bilgi toplamadaki rollerinin çoğunu kaybetmesini düşündüğünü ve bu bağlamda, yabancı temsilciliklerin kendilerini bir şekilde ticareti ve özellikle ticaretin en önemli unsuru olan ihracatı teşvik araçları olarak pazarlamakta olduğunu savunmaktadır. Bu nedenle, dış temsilciliklerin ticarete olan etkisini analiz etmeye çalışan Rose, yirmi iki büyük ihracatçıyı ve iki yüz ithalat varış noktasını kapsayan veri analizi yapılmış ve sonuç olarak yurtdışındaki her yeni ek konsolosluk için ihracatın yaklaşık %6-10 arttığını tespit etmiştir. Bu çalışmayla tespit edilen olumlu etkinin dış temsilciliklerin ticaretin artmasındaki önemli rolü ve ihracatın teşvik aracı olarak kullanılabileceği belirtilmektedir.

Moons ve Bergeijk'in (2007)'deki makalelerinde, devletlerin ekonomilerinin gelişmesi için birçok görevleri bulunmaktadır. Bu görevler arasında ihracatı teşvik etmek, ikili veya çok taraflı ticaret görüşmelerini arttırmak, doğrudan yabancı yatırımları çekmek, ülkenin yurtdışı yatırımını teşvik etmek, döviz girişlerine yol açmak, kendi ekonomik güvenliğini sürdürmek, ticareti geliştiren uluslararası anlaşmalara taraf olmak ve devlet imajını yükseltmek yer almaktadır. Bahsi geçen görevlerin iyi şekilde yerine getirilmesi önem arz ettiği devletlerin ekonomik güvenliğini sağlamasında etkili olduğu ve bu tür görevlerin uygulanması ile devletin ekonomik güvenliğini sağlamasının arasında paralel bir ilişkinin olduğunu bahseden yazarlar, bu tür görevlerin ekonomi diplomasisi altında yer aldığını belirtmiştir. Bununla birlikte, bu tür görevlerin aynı zamanda ticari diplomasinin bir parçası olduğu söylenebilmektedir.

Moons ve Bergeijk'in (2016)'daki makalelerinde, konsolosluk, elçilik ve diğer diplomatik misyonlar gibi dış temsilciliklerin dış ticaret ve yatırım üzerindeki etkisi ile ilgilenen 1986-2011 yıllarında yayınlanan 32 uygulama yeniden gözden geçirilmiş olup, ticari/ekonomik diplomatların önemli ölçüde olumlu etkilerini tespit edilmiştir.

Turgutoğlu'nun (2020)'deki makalesinde, ekonomi ve uluslararası ilişkilerde önemli bir yer aldığını vurguladığı ekonomi diplomasisinin ekonomik güvenliği sağlama sürecinde etkin olduğunu belirtmiştir. Çalışmasında, Çin'in Afrika kıtasında ekonomik güvenliğini sağlamak için proaktif bir şekilde ekonomik diplomasiyi kullandığını tespit eden yazar, Çin-Afrika İşbirliği Forumu'nun kurulmasıyla başlayan yoğun çalışmanın, her iki taraf için kazan-kazan ilkesi çerçevesinde gerçekleştiğini belirtir. Yazar, Çin'in Kuşak ve Yol Girişimi vizyonunun, Afrika'yı da kapsayan ekonomik güvenlik stratejisinin önceliği haline geldiğini ve bu stratejinin Çin'e ekonomi güvenliğini geleceğe taşıma ve diğer devletlere nüfuz etme fırsatı sağladığını vurgulamıştır.

Chikhaldze ve Rusadze'nin (2020)'deki araştırmalarında, ticari diplomasi ve ekonomi diplomasisinin eş zamanlı mikro ve makro anlamda hem hükümet de iş dünyası seçkinleri tarafından uygulanmakta olduğunu belirtmiştir. Araştırmalarında ele alınan Gürcistan devletinin uygulanmasında atılan bazı adımlardan biri olarak mülkiyet lisans ve izinleri gibi engellerin %84 oranında azaltılmasıyla birlikte uluslararası ticaret ve yatırımın prosedürleri oldukça basitleştirildiği, özellikle 2004-2008 döneminde liberal ekonomi politikasını benimseyerek Gürcistan liberal ekonomik rejimlerden biri haline gelmeyi başardığı, basitleştirilmiş ticaret prosedürlerine ek olarak dış ticaret ve tarife kotalarında kısıtlamaların azaltıldığı ve ihracatın KDV'den muaf tutulduğunu vurgulamıştır. Bu bağlamda, Gürcistan'ın ticari diplomasiyi uygulayarak 2019-2022 Dış Politika Stratejisine göre, Avrupa Birliği'ne (AB) katılma, Serbest Ticaret Bölgesi de dâhil olmak üzere Gürcistan-AB Ortaklık Anlaşması'nı etkin bir şekilde uygulama iradesini gösterdiğini ve bahsi geçen kurumsal değişikliklerin bir sonucu olarak, Gürcistan'ın dış dünya ile bağlantısı daha da güçlendiğini ve bölgesel ve büyük ticaret ortakları ile olumlu ticari ilişkilerin çeşitlendirilmesini hayata geçirebildiğini savunmuştur (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 181-184).

Segura-Cayuela ve Vilarrubia'nın (2008)'deki araştırmalarında, ticari diplomasi kapsamında devletlerin yurtdışındaki mevcudiyetinin öneminden bahsetmektedir. Yazarlar, devletin yurtdışında elçilik, konsolosluk ve ihracat promosyon ajansları gibi dış misyonların mevcudiyetinin, araştırma maliyetleri ve belirsizliklerin bulunduğu bir ortamda devletlerarası ticaret üzerindeki olumlu etkisini analiz etmişlerdir. Bu

çalışmada yapılan analiz sonucunda, bir yabancı ülkede Dışışleri'ne bağılı bir ofisin kurulmasının, o ülke ile ticaret olasılığını toplamda %11 ile %18 arasında arttırdığı ancak daha önce ticaret yapanlar arasındaki ticaret hacmi üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. (Segura-Cayuela ve Vilarrubia, 2008, s. 24).

Okan'ın (2019)'daki yüksek lisans tezinde, devlet başkanları ve hükümet yetkililerinin yurtdışı ziyaretlerinin uluslararası ticarete olan etkisini inceleyen yazarlar, Türkiye'nin örneğini ele almıştır. Yaklaşık 2000 karşılıklı dış ziyareti ve 160 ülkenin makro-ekonomik verilerini analiz ederek, Panel Veri Poisson-Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) tahmin yöntemini kullanarak sonuçlar elde etmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre, Türkiye'nin liderlerinin yabancı ülkelerle karşılıklı ziyaretleri ve ticaret akımları arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmaktadır. Bununla birlikte, gelişmiş ülkelere göre diplomatik ziyaretlerin etkin kullanılmadığını sonucuna ulaşmıştır.

Zuidema ve Ruel'in (2012)'deki anket çalışmalarında, dünya ülkeleri kendi ekonomisini geliştirmeye çalışmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelerin hükümetlerinin ekonomilerini desteklemek için daha iyi konumda olması nedeniyle, ticari diplomasiyi iyi şekilde uygulayabildiği ve ticari diplomasi kapsamında ana ülkenin yurtdışında faaliyet gösteren işletmelerine etkili destek sağlayabildiği belirtilmiştir. Hollanda örneğinin incelendiği bu çalışmada, büyükelçilik ve konsolosluklarda görev yapan ticari diplomatlarla yapılan anket çalışması yapılmış ve sonucunda ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artırılması ve ulusal ekonomilerin canlandırılması için etkili bir araç olduğu ortaya koyulmuştur. Ayrıca, ticari diplomasinin ticaret üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu da gözlemlenmiştir (Zuidema ve Ruel, 2012, s. 28).

AlTaffaq'ın (2019)'daki doktora tezinde, ticari diplomasinin önemli yöntemlerinden biri olan dış temsilciliğinin açılması ve serbest ticaret anlaşmalarının imzalanmasının ticaret üzerine olan etkisi analiz edilmiş olup çalışma sonucunda, bu tür yöntemlerin uygulanması ticaret üzerine olumlu etki yarattığı tespit edilmiştir. AlTaffaq, 18 yıllık bir zaman diliminde (1999-2016), Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) dünya genelindeki dış politikasında ticari diplomasi yöntemlerini kullanarak, devletlerle imzaladığı ticaret anlaşmaları ve söz konusu ülkelerde açtığı diplomatik temsilcilikler ile elde ettiği sonuçları incelemiştir. Bu yöntemlerin BAE'nin dış ticaret

ve yatırım akışları üzerine olumlu bir etkisi olduğunu gözlemlemiştir. Bu bağlamda, BAE'nin ikili ticari anlaşmalarının imzalandığı ve diplomatik temsilciliklerinin açıldığı devletlerle olan dış ticaret ve yatırımın önemli bir ölçüde arttığını tespit etmiştir.

Karahan'ın (2020)'deki yüksek lisans tezinde, Türkiye'nin ticari diplomasisi kapsamında Avrupa ülkelerine kıyasla geri kalma nedeninin araştırıldığını ve bu bağlamda, Avrupa ve Türkiye'nin ekonomik büyüme tarihçesi ve ticarete nasıl hizmet ettiği incelendiğini belirtmiştir. Bu çalışmada, Avrupa'nın bugünkü ekonomik gelişmişliğinin tarihsel süreçte yaşanan çatışmalar, sömürgecilik, ticaret savaşları, ambargolar ve benzeri olumsuz deneyimlere dayandığı ve bu deneyimlerin sonucunda Avrupa'da ticari diplomasi birikiminin oluştuğu vurgulanmıştır. Ayrıca, Osmanlı İmparatorluğu'nun tamamen farklı bir ekonomik sistemde geliştiği, bu nedenle ticari diplomasi birikiminin tam anlamda oluşmadığı ve Türkiye Cumhuriyeti'nin Batı'ya entegrasyonu sırasında Avrupa normlarını takip eden iktisadi politikaların ve milli kaynakların verimsiz şekilde kullanılmasına neden olduğu savunulmuştur.

Can'ın (2020)'deki doktora tezinde, Türkiye'nin ticari diplomasi faaliyetleri irdelenmiştir. Özellikle 2003-2018 yılları arasında yapılan ticaret müşaviri atamaları ve bu atamaların Türkiye'nin ihracat ve müteahhitlik sektörleri arasındaki ilişkilerine etkisi ele alınmıştır. Türkiye'nin coğrafi konumu nedeniyle Ortadoğu, AB, Balkanlar, Afrika ve Avrasya bölgelerine yakınlığı, ticaret ve müteahhitlik sektörleri için önemli bir avantaj oluşturduğu vurgulanmıştır. Latin Amerika, Sahra Altı Afrika ve Asya-Pasifik ülkelerinin yeni pazarlar olarak belirlendiği ve bu bölgelerdeki ticaret müşavirleri Türkiye'nin ticari faaliyetlerine olumlu katkı sağladığı ifade edilmiştir. Bu bağlamda, incelenen ülkelerle olan dış ticaret hacmine bakıldığında, ticaret müşaviri ataması yapıldığı veya sayısı arttırıldığı ülkelerde ihracatın olumlu etkilendiği görülmüştür. Artan ticaret müşaviri sayısı ile birlikte bu ülkelerde el edilen müteahhitlik projelerinin tutarları da arttığı gözlemlenmiştir.

Erdem'in (2015)'teki uzmanlık tezinde, Türkiye'nin ekonomisini geliştirmek için kullandığı ve ticari diplomasiinin önemli yöntemlerinden biri olan serbest ticaret anlaşması yönteminin tarım ürünlerinin dış ticaretine etkisini incelemiştir. Çalışmanın sonucunda, Türkiye'nin imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarının, tarım ürünlerinin dış

ticareti üzerinde önemli bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Özellikle, AB ve diğer dünya ülkeleri ile yapılan serbest ticaret anlaşmalarının, Türkiye'nin tarımsal ihracat ve ithalat hacmini arttırdığı gözlemlenmiştir. Bu sonuçlar, serbest ticaret anlaşmalarının tarım sektörüne olumlu katkılar sağladığını ve Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatında önemli bir potansiyel olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, serbest ticaret anlaşmalarının olumsuz etkisinin olmadığı ve incelenen ülkeler bakımından Türkiye ile imzaladıkları serbest ticaret anlaşmalarının yürürlüğe girmesinden sonra tarımsal ticaret hacminde azalış gerçekleşmediği gözlemlenmiştir.

Reuvers'in (2012)'deki yüksek lisans tezinde 2012 yılına kadar ticari diplomasiye ilişkin yapılan çalışmalara genel bir inceleme ve değerlendirme yaparak teori kısmına değinmiştir. Literatürde bulunan çalışmaların henüz sınırlı olması ve ticari diplomasinin henüz yeni bir terim olması sebebiyle, net bir teori oluşturulamadığına dikkat çekilmiştir. Uluslararası ilişkiler ile uluslararası işletme bilimi arasında yer aldığını işaret etmiştir. Yapılan çalışmalarda, ticari diplomasi kapsamında kendi ulusal iş dünyası lehine savunuculuk yapan ticari diplomatın ev sahibi ülke hükümetiyle olan ilişkilerinde kendi ulusal şirketler ve iş birliklerinin yararına kamu işlerine dahil olması nedeniyle, ticari diplomasi ile Porter'ın elmas modeli arasında bir bağlantı olduğunu dile getirmiştir. Bu bağlamda, ticari diplomasi teorisine ilişkin gelecekte yapılacak çalışmalar için Porter'ın elmas modelinin yol gösterici olabileceği ve daha geniş kapsamlı incelenebileceğini önermiştir.

Literatür taramasında ticari diplomasi kapsamında yapılan özellikle Türkçe dilindeki araştırmalar oldukça sınırlı olduğu gözlemlenmektedir. Türkiye'nin körfez ülkeleri ile olan ticari diplomasisi çerçevesinde kamu yarı-kamu ve özel sektörü temsil eden sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri bir bütün olarak ele alınıp dış ticaret ve yatırımın artmasındaki etkililiğine ilişkin henüz bir çalışma bulunmamaktadır. Ayrıca, literatürde az sayılı çalışmalarda, dünya ülkeleri ve Türkiye'nin ticari diplomasinin önemli bir parçası olan diplomatik ticari temsilciliklerin rolü gibi bir yöntemi veya faaliyeti üzerine durulurken ticari diplomasi teorisine odaklanılmamıştır.

Bu bağlamda, bu çalışmada hem ticari diplomasinin teorisi hem de Türkiye'nin körfez ülkeleri ile olan ticari diplomasisi çerçevesinde kamu yarı-kamu ve özel sektörü temsil eden sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri bir bütün olarak alınmaktadır.

Ayrıca, ticari diplomasiyi birinci derecede etkileyen Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle olan siyasi ilişkilerinin seyri ve son yirmi yıldaki dış ticareti ve doğrudan yabancı yatırımları incelenmektedir. Son olarak, literatür taramasında belirtilen Segura-Cayuela ve Vilarrubia (2008), Chikhaldze ve Rusadze (2020), Nitsch (2007), Rose (2007), AlTaffaq (2019), Zuidema ve Ruel (2012), Can (2020) ve Erdem (2015) gibi araştırmacıların çalışmaları ışığında, Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle olan ticari diplomasisinin dış ticareti ve doğrudan yabancı yatırımlarının artmasında etkili bir rol oynadığı düşünülmektedir.

1.3. Ticari Diplomasinin Kurumsal Yapısı

Günümüzün gelişmiş teknoloji çağı ve toplumun bütün fertleri iletişim araçlarına kolay ulaşabildiği bir dönem olduğu için artık ticari diplomasi faaliyetleri sadece devlet tarafından gerçekleştirilmemektedir. Yabancı toplumlara sosyal medya aracılığıyla ulaşabilmek ve onların tercihlerini etkilemek geçmişe göre daha kolay bir hal almıştır. Bu nedenle, ticari diplomasi faaliyetleri kapsamında yabancı toplumlara ulaşp ülkesini tanıtan ve ürünlerinin önünü açan kamu ve yarı- kurumu kurumların rolünden bahsedilirken özel sektörü temsil eden başta olmak üzere yurtdışında faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşların rolü ve etkinliğinin görmezlikten gelinmemesi gerekmektedir. Bu bağlamda, kurumsal çerçevede ticari diplomasi kapsamında kamu ve yarı-kamu ile sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri ve önemi örneklerle açıklanmaktadır.

1.3.1. Ticari Diplomasi Kapsamında Kamu ve Yarı-Kamu Faaliyetleri

Ticari diplomasi konusunda bugüne dek yapılan çalışmalarda, uluslararası ticareti geliştirmek ve doğrudan yabancı yatırımları çekmek için devletin yaptığı siyasi, hukuki ve ekonomik reformlar ile eğitim alanındaki iyileştirmeler ve yurtdışı temsilcilikleri aracılığıyla kültürel tanıtımları ve diğer yumuşak güç araçlarının ticari diplomasi faaliyetinin kapsamına girdiği belirtilmektedir. Devletin yerel teşvikler ve destekler ile birlikte kamu çalışanları olan ticari diplomatlar başta olmak üzere dış temsilcilikleriyle sağlayan destekler de ticari diplomasi faaliyetine girmektedir. Ayrıca, devletin kurduğu veya denetiminde çalışan kamu tüzel kişiliğine sahip kısaca yarı-kamu kurumu olarak nitelendirilen kurumların kültürel tanıtım konusunda etkili

ve başka ülkelerle iş konseyiler kurarak dış ticareti destekleme ve geliştirme konusunda önemli bir rol oynadığı düşünülmektedir.

1.3.1.1. Kamu Faaliyetleri

1. Hükümetin liberal ticaret rejimini desteklemesi ve serbest ticaret anlaşmaları imzalaması: Dışa kapalı bir ekonomiye sahip ve gümrük birliklerine üye olmayan bir ülke diğer ülkelerden gelen ürünlere kısıtlama getirdiği gibi diğer ülkelerin kendi ihracatına yönelik kısıtlama getirmelerine neden olmaktadır. Devletler, uluslararası ticaretin önünde duran gümrük tarifelerini ve bütün engelleri kaldırarak kendi uluslararası ticaretini geliştirebilmek ve UNCTAD, GATT ve OECD gibi küresel ve bölgesel ekonomik birlik, forumlar, uluslararası kurum ve kuruluşlara üye olmak ve aktif katılım sağlamak (Corbet, 1972, s. 3).

Ülkelerin kendi dış ticaretlerini geliştirmek ve yabancı yatırımları çekmek için liberal serbest ticaret sistemini benimseyip, serbest ticaret anlaşmaları imzalamak, iş birlikleri kurmak ve dış ticaret engellerini kaldıran örgütlere üye olmak önemlidir. Ticari diplomasi kapsamında, özellikle ihracatın teşviki ve yabancı yatırımların çekilmesi için ülkelerin liberal bir ekonomik yapıya sahip olması ve bölgesel/küresel işbirlikçi bir politika izlemesi gerekmektedir. Serbest ticaret anlaşmalarının imzalanması da, devletlerin özel sektöre sunduğu en önemli faaliyetlerden biridir. Bu anlamda, İkinci Dünya Savaşı sonrasında küreselleşmenin yaygınlaşması ile birlikte birçok devlet, serbest ticaret anlaşmaları yaparak dış ticaretlerini geliştirmeye başlamıştır.

Devletler arasındaki uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırmak adına ilk adım GATT Anlaşması ile atılmıştır. GATT, tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması için önemli bir adım olmuştur. Serbest ticaret anlaşmaları ise, iki veya daha fazla taraf devlet arasındaki ticaret engellerinin kaldırılması için bir serbest ticaret alanı oluşturulmasına olanak tanıyan anlaşmalardır. Taraf olmayan üçüncü devletlerle ticarete ise taraflar bireysel uygulamalarına devam ederler (Özen, 2016, s. 3)

2. Devletin yurtdışında diplomatik temsilcilik açması ve ticari diplomat görevlendirmesi: Yurtdışında diplomatik temsilciliklerin açılması ile birlikte ana ülke hakkında açıldığı ülkedeki yetkililere ve iş insanlarına bilgi verme ve gerekli tanıtım

yapma fırsatı doğmaktadır. Bu nedenle, diplomatik temsilciliklerin açıldığı devletlerle olan dış ticaret ve yatırımın olumlu etkilendiği düşünülmektedir (ALTaffaq, 2019).

Yeni dış temsilcilik sayesinde ana vatandaki iş adamların temsilcilik açıldığı ülke veya şehirdeki sektörler hakkında daha kolay bilgi edinmeleri, ticaret süreçleri ve kuralları ile ilgili güncel bilgiye daha pratik bir şekilde ulaşmaları mümkün olabilmektedir. Bu bağlamda, temsilciliğinin açıldığı ülke veya şehre ihracat yapmak ve yeni müşterileri bulmak isteyen iş insanları temsilciliğe ulaşabilmektedir.

Bugüne kadar yapılan birçok araştırmada, yeni bir ticari temsilcilik açmanın ikili ticaret ve yatırım için olumlu etki sağladığı ve özellikle ihracatı artırmada etkili bir rol oynadığı belirtilmektedir. Ticari diplomatların temsilcilikteki çalışmaları ise ihracat ve yatırım fırsatları hakkında bilgi vermek, ülkesinden gelen ticaret misyonlarına destek sağlamak ve bu misyonların hareketlerinde yardımcı olmak gibi önemli yönleri içermektedir (Saner ve Yiu, 2003, s. 12). Bu bağlamda, Ticari diploması uygulaması kapsamında devletlerin kendi ihracatını teşvik etmek adına belirli ülkelerde özellikle yeni pazarlara ulaşmak için yeni dış temsilcilik açması gerektiği belirtilmektedir.

Ticari diplomatlar, yurtdışındaki diplomatik temsilciliklerde görev alan uzmanlar olarak kendi ülkelerine gönderildikleri ülkedeki ihracat ve yatırım fırsatları hakkında bilgi verirler. Ayrıca, iş insanlarını (özellikle küçük işletmeleri) aydınlatmak ve ticaret seyahatlerine gerekli destekleri sağlamak için çalışırlar. Ticari diplomatlar ayrıca, bulundukları ülkedeki iş adamları ve ticaret odaları ile iletişimi sağlayarak işbirliği fırsatları araştırırlar. Ticari diplomatların çeşitli adları arasında "Ticari Danışman", "Ticari Ataşe", "Ticaret Temsilcisi" ve "Ticaret Müşaviri" bulunmaktadır (James ve Berridge, 2003, s. 108).

Özellikle gelişmemiş, az gelişmiş ve gelişmekte olan bazı ülkelerde yatırım kanunlarının yazılı olarak net ve herkesin kolay bir şekilde erişilebilir bir yerde olmaması ve yatırım kanunlarının sürekli değişmesinden dolayı bu tür ülkelerde bulunan ticari diplomatların üstüne düşen önemli görevler bulunmaktadır. Bu tür ülkelerde yatırım yapmak isteyen yatırımcıların yatırım yapmadan önce kendi ülkesinin atadığı ticari diplomatla iletişime geçip bilgi alabilmektedir. İnternette erişimi bulunmayan veya detaylı bilgiye ulaşmakta zorluk yaşanan ihale ilanları ve belirli sektörlerdeki fırsatlar hakkında bilgilerin ancak ticari diplomatların aracılığıyla

ana vatanına gönderilmesiyle birlikte kendi vatanındaki yatırımcılara ulaşılabilmesi mümkündür.

Dolayısıyla, ticari diplomatların, yurtdışında kurumsal yapılarının henüz gelişmediği, hukukun üstünlüğünün sorgulanabildiği ve çözümün kişisel ilişkiler üzerine inşa edildiği ülkelerdeki rolü büyük önem taşımaktadır. Aynı şekilde, coğrafi ve kültürel açıdan uzak olan ülkelerdeki ticari faaliyetlerde ticari diplomatların rolü daha da kritik hale gelmektedir (Can, 2020, s. 2). Ticari diplomatların görevleri sadece ticaret ve yatırımın geliştirilmesi değil, aynı zamanda ülkenin tanıtımı ve imajının güçlendirilmesi de kapsar. Kendi ülkelerindeki gelişmeleri tanıtmak, turizm tanıtımı yapmak ve marka değerlerinin yükseltilmesi gibi farklı konularda çalışmak ticari diplomatların görevlerinden bazılarıdır. Ticari diplomatlar, uluslararası ticaret ve işbirliği alanında uzmanlaşmış kişiler olarak ülkelerinin marka değerini artırmak için çalışmalıdırlar (Can, 2020, s. 41-43).

3. Devlet üst düzey temsilcileri tarafından ikili resmi ziyaretler ve toplantıların gerçekleştirilmesi: Cumhurbaşkanı ve Başbakanların üst düzey resmi ziyaretleri iki ülke arasındaki ticareti pozitif yönde etkilemesi ve güvenli bir yatırım ortamını oluşturulmasına katkı sağlamaktadır (Nitsch, 2007, s. 1798).

İki ülkenin resmi üst düzey ziyaretleri sayesinde iki ülke arasındaki ilişkilere olumlu etki bıraktığı ve bundan dolayı anlaşmaya varılacak ikili ticari anlaşmalarının imzalanma ihtimali olduğu için iş insanları ve ticaret yapanların motivasyonunu yükseltmektedir. Söz konusu resmi ziyaretler, yatırım ve ikili uluslararası ticarete belirli kolaylıklara yol açarak, iki ülke arasındaki potansiyel olan ticaret ve yatırımın canlanmasını sağlayabilmektedir.

Üst düzey resmi ziyaretlerin dış ticaret ve özellikle ihracatın üzerine olumlu bir etkisi olduğu birçok araştırmada gösterilmiştir. Örnek vermek gerekirse; Fransa, Almanya ve Birleşik Devletler başkanlarının arasındaki üst düzey ziyaretlerini inceleyen Nitsch'in bu tür ziyaretlerin ticaret üzerine olumlu bir etki bıraktığını gözlemlemiştir. Bununla birlikte, Nitsch tarafından gözlemlenen olumlu etkinin kısa olduğu belirtilmiş ve bu tür ziyaretlerin sürekliliğinin gerekliliği üzerine durmuştur (Nitsch, 2007, s. 1816).

Bu bağlamda, Ticari diplomasinin amaçlarından biri olan ihracatı başta olmak üzere uluslararası ticareti arttırmak, üst düzey resmi ziyaretlerin gerçekleştirilmesi ile mümkündür. Bu tür ziyaretlerin iki halk arasındaki yakınlığı ve samimiyeti arttırmak ve olumlu bir ortamı yaratmaktadır. Ayrıca, üst düzey heyetler, kendi ülkesini diğer ülkelere tanıtmaları açısından oldukça önemlidir. Yanı sıra, kendi iş insanlarının sorunları dile getirilmesi, yatırım fırsatlarının tartışılması ve yeni yatırımlara kolaylık sağlanması ancak bu tür üst düzey resmi ziyaretlerle mümkün olabilmektedir.

Başarılı ticari diplomasiye sahip olduğu düşünülen ve günümüzde ticari diplomasiyi dış politikasında merkezi bir konuma oturtmuş olan ABD bu alanda dünyanın en etkin ülkelerinin başına gelmektedir. Hükümet üst düzey yetkilileri başta dönem başkanı Clinton, yardımcısı Gore, dış işler ve ticaretten sorumlu bakanlar olmak üzere tüm yönetimin, kendi firmaları için yurtdışında yeni iş imkanı ve yatırım fırsatlarının açılması, var olan engellerin kaldırılması, ihracatının artırılmasının yurtdışına yönelik tüm siyasi ziyaretlerinde gündem baş maddesi olarak yer almaktadır. Ayrıca, yurtdışında önemli ihalelerin Amerikan firmalarına kazandırılması için siyasi kozlar öne sürülmekte, ABD Başkanı veya Ticaret Bakanı telefonla ya da birkaç saatlik yıldırım seyahat ederek özel ziyaretle muhatapları nezdinde müdahalelerde bulunmaktadır (Öğütçü, 1998, s. 65-66).

4. Doğrudan yabancı yatırımı (FDI) çekmek için hükümet tarafından gerekli kolaylık sağlanması: Döviz getiren, istihdamı arttıran ve ekonomiye önemli katkı sağlayan yabancı yatırımcıların ülkede çeşitli projeleri üstlenebilmeleri için uygun koşulların yaratılmasına ihtiyaç vardır. Bunun için yatırım kanununun uygun ve prosedürleri basitleştirilmiş olması gerekmektedir. Devletin mülkü/arazisinin tahsisi konusunda kolaylık sağlanmalıdır (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 184).

FDI, ciddi bir sermayeyi gerektirir ve uzun vadeli yatırımlar olduğu için ev sahibi ülkede herhangi bir sorun veya kriz durumunda aniden dışarıya çıkarması mümkün değildir. Bu nedenle, ev sahibi ülkeler, yabancı yatırımcılara hukuki altyapıyı ve gerekli güvenceyi sağlaması gerekmektedir. Ayrıca, ev sahibi ülkeler, yatırımcılara güvenli bir iş ortamı bulacaklarından emin olmalarını sağlamak, gerekli teşvikleri sunmak ve siyasi ile ekonomik istikrarı korumak durumundadır. Bu tür teşvik ve iyileştirmelerle uzun vadeli doğrudan yabancı yatırımları ülkelere çekmek mümkün

olmaktadır. FDI'nin, son dönemde dünya genelinde var olan kısıtlı kaynakların etkin dağılımını sağlaması açısından oldukça önem ve ağırlık kazanmaya devam etmektedir (Gür, 2016, s. 44).

Ülkeler, yabancı doğrudan yatırımlara (FDI) büyük önem ve ağırlık vermektedir. Bunun sebebi, yabancı yatırımcıların ülkeye getireceği know-how, yeni teknoloji ve bilgi birikiminin, ülkenin iktisadi gelişimine katkı sağlamasıdır. Ayrıca, yabancı yatırımcılar yatırımlarıyla yerel istihdamı artırarak, işsizlik sorununa da çözüm olabilmektedirler. Bu nedenle, ülkeler yabancı yatırımcıları çekmek için siyasi istikrarı ve ekonomik gelişmişliği korumaya çalışmaktadır.

5. İhracat yapan şirketlere özel destek sağlamak: İhracatın ekonomiye sağladığı önemli katkıdan dolayı ticaret tarihinde ülkelerin hep kendi ihracatını yükseltme ve ithalatını azaltma çabasında bulunmuştur. Bu bağlamda, ticari diplomasi kapsamında devletin kendi ihracatına ve ihracatçılara yönelik devlet yardımları, Eximbank'ın sağladığı kredi ve garanti programları ve ihracata vergi muafiyet gibi takip ettiği uygulamalarla ihracatçıların uluslararası alanda rekabet güçlerini artırmaktadır. Uluslararası alanda rekabet edebilme gücüne sahip olması için her ülkenin kendi ihracatçılara yönelik uyguladığı bir dizi teşvik yöntemleri olması gerekmektedir.

Şirketlerin ihracatı teşvik edilmesi, üretim ve pazarlama süreçlerinde sürekli gelişme sağlamalarına yardımcı olur. Bu teşvikler, işletmelerin üretim, kalite ve markalaşma konularında ilerlemelerine katkıda bulunur. Ayrıca, teşvikler ürün geliştirme taleplerine cevap vererek, Ar-Ge ve eğitim faaliyetlerini destekler, katma değeri yüksek üretime yönlendirir ve istihdam yaratırken girdi maliyetlerini azaltır. Özetle, sağlanan teşviklerin üretim ve pazarlama süreçlerinde sürekli gelişmeye, katma değeri yüksek üretimlere ve istihdama yönelik olması gerekir. Bununla birlikte, ihracatçılara ihracat aşamasında devletin Eximbank gibi bankaları aracılığıyla mali destek sağlaması gerekmektedir (Erol ve Atayeter, 2022, s. 24).

Ticari diplomasi kapsamında, uluslararası alanda rekabet edebilme gücüne sahip olması için her ülkenin kendi ihracatçılara yönelik uyguladığı bir dizi teşvik yöntemleri olması gerekmektedir. İhracatçılara verilen destek kapsamında ana ülkeye ait yurtdışında bulunan ticaret müşavirliği veya ataşeliğin yerel ihracatçıların gireceği pazar hakkında bilgilendirilmede bulunması yer alır. Bu çerçevede, ihracatçıların

pazara girişi için yeterli bilgilendirme içeren bir rapor hazırlanmaktadır. Bu tür raporlar, genel bir bilgilendirmenin yanı sıra ihracatçıların işine yarayacak belirli bir ürün veya hizmetin üretimini veya ticaretini yapan potansiyel rakip şirketler hakkında gibi önemli bilgiler içerebilmektedir. Ayrıca, fuar desteği, yurtdışı iş ziyaretleri ve heyetlerine belirli bir destek ve kolaylık sağlamak gibi önemli destekler ihracatçılara sunulmaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2020, s. 63)

1.3.1.2. Yarı-Kamu Kurumların Faaliyetleri

Devletin hükümeti başta olmak üzere bakanlıkları ve dış temsilcilikler gibi kamu kurumlarının ticari diplomasi açısından oldukça önemli olduğu ifade edilmektedir. Kamu kurumlarının, ticari diplomasi açısından büyük önemi taşıdığı gibi toplumun ortak ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulan kamu tüzel kişilikli kurumlar da bulunmaktadır. Bu kurumlar, genel olarak ülkenin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişmesine katkıda bulunur.

Bu tür kurumlar ve kuruluşlar, iş konseyiler düzenleyerek kendi ülkesinin iş adamlarını başka ülkelerin iş adamlarıyla bir araya getirebilmekte, iki şehir arasında dostluk kurulmasına vesile olarak özel yatırım paketleri ve teklifleri sağlayabilmekte, şehrin markalaşmasını sağlayarak belirli sektörlerde ihracatının önünü açabilmek ve doğrudan yabancı yatırımları çekebilmektedir. Bu nedenle, ticari diplomaside, kamu tüzel kişiliğine sahip bu tür yarı-kamu kurumların önemli bir yer almaktadır.

1.3.1.2.1. Ticaret Odaları

Sosyo-ekonomik, bilimsel ve teknolojik gelişmelerle birlikte, devletin üzerindeki kamusal yük de artmıştır. Bu nedenle, devlet, hem kamu yararı ile yakından ilgili meslekleri düzenlemekte hem de bu mesleklerden bazılarını olgunluğa erıştiklerinde özerk hale getirerek, kendi yetkilerini devretmektedir. Bu yaklaşım, devletin verimliliğini artırırken, aynı zamanda hizmet kalitesinin de artmasına yardımcı olur. Dolayısıyla, kamu tüzel kişiliğine sahip, kamu yararına uygun hareket eden, iş insanlarının çıkarlarını koruyan ve mesleki faaliyetlerini kolaylaştıran kurumlar olarak ticaret odaları kurulmuştur (Aydemir S. R., 2020, s. 25-27).

Ticaret ve sanayinin gelişmesine yönelik ticaret odalarının kuruluş amacı kapsamında, iş disiplini ve ahlakını korumak, sanayi ve ticareti ile ilgili bilgi ve haberleri özetleyip ilgililere dağıtmak, yurtdışı fuarlara katılım sağlamak, dünyada deniz ticaretindeki en son gelişmeleri izlemek ve deniz ticareti ile ilgili uluslararası kuruluşlara üye olarak milli ulaştırma ve deniz ticareti politikalarına uygun şekilde geliştirmek gibi yapması gereken genel bazı temel görevleri bulunmaktadır (TOBB, 2011, s. 10-13).

Ticari diplomasi kapsamında, ticaret odalarının bu temel görevlerinden daha çok faaliyete imza atabilmektedir. Örneğin, ülkeler arası iki şehir arasında dostluk kurulması turizm ve ticari ilişkilerin gelişmesine katkı sağlaması nedeniyle, diğer ülkelerdeki şehirlerle ilişki kurularak yeni fırsatlar incelenebilir ve ikili çıkarlar dikkate alınabilir. Böylelikle, ticari-ekonomik ortaklıklar ve turizm potansiyeli artırılabilir. Bu süreçte iki şehrin ticaret odalarının rolü de ihmal edilmemelidir (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 185-186).

Bu bağlamda, ticaret odaları hedef ülkeler başta olmak üzere diğer ülkelerin ticaret odaları ile iş birliği kurarak kendi üyelerinin bu ülkelerde önünü açabilmekte, üyelerini uluslararası fuarlara götürebilmekte ve danışmanlık hizmetleri, seminer ve eğitimler gibi kapasite gelişmiş üyelerine yönelik organize edebilmektedir. Ticaret odaları, üyelerinin ihracatı başta olmak üzere dış ticaretini geliştirmek ve uluslararası rekabet gücünü artırmak için başka destekler sağlayabilmektedir. Bu konuda ticaret odaları kendi yöntemler ve yenilikçi uygulamalarıyla başarabilmektedir.

Örneğin, İstanbul Ticaret Odası (İTO), hedef pazarlarda faaliyet gösteren büyük ithalatçı firmaları Türk alıcı firmalarla bir araya getirmek için 'Gate of Business' (İş Kapısı) projesini gerçekleştirmiştir. Bu projeyle birlikte, İTO 2019 yılında tekstil sektörü için 600 alıcıyı İstanbul'a getirmiş ve diğer sektörler için de yüzlerce B2B görüşme organize etmiştir. Ayrıca, farklı sektörlerin temsilcisi üyelerinden oluşan 49 heyet yurtdışına götürüldü ve bu sayede 3 kıtada 14 farklı ülkede organize edilen 34 fuara 965 firmanın katılımı sağlanmıştır. İTO, Ticaret Bakanlığı'nın UR-GE ve HİSER projeleri kapsamında üyelerine yeni projeler sunarak rekabet gücünün artırılmasına katkıda bulunmuştur (Biber, 2019).

Devletin doğrudan müdahale edemediği ekonomiye yüksek katma değer sağlayan bazı endüstrilere ticaret odaları aracılığıyla üyelerine teşvik edilmesiyle birlikte söz konusu endüstrilerdeki dışarıya olan bağımlılığını azaltabilmesi ve ülkenin üretkenliğini geliştirerek uluslararası anlama taşıyabilmektedir. Bu manada, Türkiye'nin araba endüstrisinde gerçekleştirilen son atılımının canlı bir örnek teşkil edilebilmektedir.

Bu bağlamda, birçok yabancı ülkelerin araba markalarının fabrikaları Türkiye'de bulunması nedeniyle, araba üretimi endüstrisinde ciddi bir kapasiteye sahip olan Türkiye'nin yerli ve milli arabasını üretme arzusunda hep olmuştur. Bunu da devletin çağrısıyla, Türkiye'nin Cumhurbaşkanı 2018 yılında TOBB yerli ve milli arabanın üretimi için özel sektöre öncülük etmesinin istemesiyle yatırımcı arayışı kısa sürede tamamlanmış olup, TOBB öncülüğünde başlatılan yerli araba üretimi için, Kıracha Holding, Anadolu Grubu, BMC, Zorlu Holding ve Turkcell Grubu tarafından 2017'de Türkiye'nin Otomobili Projesi Ortak Girişim Grubu (TOGG) İş birliği Protokolü imzalanmıştır. Böylelikle, yerli ve milli arabayı üretmek amacıyla 2018 yılında TOGG adında bir şirket kurulmuş olup, kuruluş aşamasında etkin bir rol alan TOBB'un yüzde 5 hisseyle anılan şirkete ortak olmuştur. Böylelikle, bazı sektörlerin gelişimi için ticaret odalarının özel sektörle iş birliğinin önemi bir kez daha vurgulanmıştır (Gökkoyun, 2020).

1.3.1.2.2. Belediyeler

Türkiye'nin 1982 Anayasası'na göre, mahalli idareler il, belediye veya köy halkının ortak ihtiyaçlarını karşılamak için seçmenler tarafından seçilmiş kamu tüzel kişileridir. Mahalli idarelerin kuruluş, görev ve yetkileri yerinden yönetim ilkesine uygun olarak kanunla düzenlenir. Belediyeler, 5393 sayılı Belediye Kanunu'nda belirtilen idari ve mali özerkliğe sahip, belde sakinlerinin ortak ihtiyaçlarını karşılamak için seçmenler tarafından seçilmiş kamu tüzel kişileridir (Gençay , 2018, s. 154).

Kamu tüzel kişiliğine sahip belediyeler özellikle büyük şehir belediyelerinin görevi, sosyal yardım ve nikâh işlemleri gibi sosyal hizmetlerle sınırlı değildir. Anılan Belediye Kanuna göre, belediyeler ekonomi ve ticaretin geliştirilmesi hizmetlerini de

yapmakta veya yaptırmaktadır. Bu bağlamda, ana görevi sosyal hizmetler dışında belediyelerin kendi kültürünü tanıtımı ve iş birlik çerçevesinde gerçekleştirme, yurtdışındaki belediyelerle iş birliği yaparak protokoller imzalama, kalkınmış ülkelerdeki şehircilik yapısını ve insan kaynaklarını inceleme, birikimleri aktarma, kardeş şehir uygulamalarıyla farklı kültürleri birbirleriyle tanıştırma ve halklar arasındaki kardeşlik duygusunu geliştirmek için etkinlikler düzenleme gibi diğer görevleri bulunmaktadır (İBB, 2022).

Ticari diplomasi kapsamında azımsanmayacak bir roller belediyelere düşmektedir. Örneğin, ülkelerin şehirleri arasında belediyeleri aracılığıyla dostluk kurulması oldukça önemli bir etkiye sahiptir. İlişkilerin gelişimi sağlanma konusunda dostluk kurulan şehirlerin belediyelerinin arasında deneyim paylaşımı, çalışan değişimi, çalışma ziyaretleri ve özel yatırım paketleri (teklifler) gibi faaliyetleri gerçekleştirilebilmektedir (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 185-186).

İki ülkenin şehirleri arasındaki iş birliği sayesinde iki halkın yakınlaşması demektir. İki kültürü yakından tanımak ve bundan dolayı insanların tüketim yönelimlerini öğrenerek yatırım ve ona göre uygun ürün ihracatı yapmak mümkündür. Ayrıca, bu yakınlaşma sayesinde iki halkın karşılıklı turizm amacıyla seyahatlerin artması ve bundan gelecek dövizlerin ekonomiye katkı sağlamasıyla sonuçlanabilmektedir. Üstelik, iki şehir arasında dostluk kurulması ile, iki ülkenin iş insanlarının yakın temasta bulunarak karşılıklı yakınlık beslemeleri ve ticari işbirliği kurmaları mümkün kılınmaktadır. Yanı sıra, iki ülkenin halkları arasında yakınlaşmayla birlikte olumlu etki bırakılarak ürün tercih edilme ihtimali göz önünde bulundurulmakta fayda olduğu düşünülmektedir.

Şehrin markalaşmasının, yapılan incelemelerde Ticari diplomasının gelişmesinde özel bir rol oynayabileceği gösterilmiştir. Şehrin olumlu imaja sahip olması, onu zenginleştirir ve ön plana çıkararak şehrin markalaşması mümkündür. “Marka Şehir” terimi, “Marka Ülke” veya “Marka Bölge” teriminden daha önce ortaya çıkmıştır. Belediye düzeyinde ticari diplomasının geliştirilmesi, ekonomisinin gelişmesine ve ilerlemesine önemli katkı sağlayacaktır. Deneyimler hem hükümet hem de iş dünyası seçkinleri tarafından şehirde özel etkinlikler, tanıtımlar vb. organize edilmesi gerektiğini göstermiştir (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 184).

1.3.1.2.3. Diğer Kurumlar (DEİK ve TİM)

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK), özel bir statüsü bulunmaktadır. DEİK, kendine özgü, atipik ve özel hukuk tüzel kişiliği olan bir kuruluş olarak Anayasa Mahkemesi tarafından tanımlanmaktadır. Özel bir statüsü olan DEİK, Türk özel sektörünün hemen tamamını temsil eder ve bir kamu kuruluşu değildir. Ekonomi Bakanlığı (şimdiki adıyla Ticaret Bakanlığı), DEİK ile uyumlu bir şekilde iş birliği yaparak hedef odaklı çalışmaktadır (DEİK, 2022). Ekonomi Bakanlığı/Ticaret Bakanlığı kamu taraftaki amaç ve hedefleri yerine getirirken, DEİK ise özel sektörün dış ekonomik ilişkilerini yürütmek ve koordinasyonunu sağlamakla görevlendirilmiştir. 6552 sayılı kanunla 2014 yılında yeniden yapılandırılan DEİK, Türk özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerinin hepsini yürütme görevini üstlenmiştir. (DEİK, 2015, s. 7).

Türkiye'nin ikili ekonomik ilişkilerinde birçok özel sektör sivil toplum kuruluşu ve farklı kurumların aktif olarak yer aldığı DEİK bir çatı kuruluş olarak tüm özel sektör kuruluşları arasında ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle, DEİK'in 'özel sektörün Dışişleri Bakanlığı' olarak nitelendirilebilmektedir. DEİK'in, ticaret ve sanayi odaları, dernekler ve birliklerden oluşan 94 tane kurucu kuruluşu bulunmaktadır. 2017 yılındaki yeniden yapılandırma ile birlikte, DEİK Yönetim Kurulu, dört ana kurucu kuruluş olan TOBB, TİM, TMB ve MÜSİAD temsilcileri ile diğer kurucu kuruluş temsilcilerinden oluşan bir yapıyla faaliyet gerçekleştirmektedir (Yenigül, 2022, s. 99-100).

DEİK, 1980'lerde Özal döneminde ortaya çıkan ticari diplomasi hareketinin en somut sonuçlarından biridir ve ticari diplomasi açısından özel bir yere sahiptir. Türkiye'nin özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerini yürütmek için kurulan DEİK, son yıllarda yaptığı ticari diplomasi ataklarıyla önemli bir örgüt haline gelmiştir. Kurum, 145'e kadar iş konseyi sayısını artırarak ülkenin dış ticaret ve yatırıma yönelik atılan adımlarla büyük bir başarı elde etmiştir (Karahana, 2022). Bu bağlamda, ticari diplomasi kapsamında Türk şirketlerin önünü açmak ve uluslararası alanda daha etkin rol almasını sağlamak amacını güden DEİK'in Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda gerçekleştirdiği en önemli faaliyet ise farklı ülkeler ve bölgelerle

ikili iş konseyi düzenlemek olup, kuruluşundan bugüne kadar dünyanın farklı ülkeleri ve bölgeleriyle düzenlediği iş konseyinin sayısı 151'e ulaştırmıştır (DEİK, 2022).

Bölgesel iş konseyi aracılığıyla, muhatap ülkelerde muhatap kurum işbirliğiyle kamu kurumları ile ilişkilerin geliştirilerek Türk firmalarının özel sektörü adına bölge ülkelerinde Türkiye'deki işbirliği fırsatlarına dair tanıtım yapılması ve farkındalığın artırılmasına yol açılabilmekte ve ilgili ülkelerden uzmanların katılımları ve yatırım ajansları iş birliğiyle bölge ülkelerindeki sektörel gelişmeler, yatırım ortamı ve güncel ekonomik gelişmelere ilişkin bilgilendirmeyi, iş adamları ile devlet temsilcilerini bir araya getirilerek ilgili ülkelerde yeni işbirliği fırsatlarının değerlendirilmesi ve bölge ülkelerine komşu Ticaret ve Sanayi Odaları ile ortak etkinlikler düzenlenmesi hedeflenmektedir (DEİK, 2018, s. 13).

Amerikan özel sektörünün oluşturduğu iş konseyi modeline dayandığı düşünülen Türk özel sektörünün diğer ülkelerle ikili iş konseyi ise ilgili ülkedeki muhatap kuruluşlarla imzalanan iş birliği anlaşmaları ile kurulmaktadır. Genelde iş konseylerinde her iki ülkeden birer iş adamı eş başkan olarak görev üstlenmektedir. İş konseyinin, ulusal çalışma boyutunda, muhatap ülke ile ikili iş birliğinin geliştirilmesi için stratejiler geliştirilmekte ve karşı ülke şirketlerinin ve kurumlarının bilgi ihtiyacı karşılanmakta ve uluslararası müzakere boyutunda ise, iş konseyleri yıllık olarak ya da birkaç yıl arayla ortak toplantı düzenlenmektedir. İş konseyinin iki ülkesindeki üyeleri ve ikili iş birliği açısından potansiyel taşıyan sektör temsilcileri bir araya getirilmekte ve yatırım, sanayi, hizmetler ve teknoloji temelinde iş birliği olanakları tespit edilmektedir. Bu imkanların önündeki engellerin kaldırılması için yapılan öneriler hükümetler arası müzakerelere taşınmaktadır (Yenigül, 2022, s. 114-115).

Diğer kurum Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ise 1993 yılında Bakanlar Kurulu kararıyla kurulmuş olup, Türkiye'de ihracatçı birliklerinin çatı kuruluşu olarak bilinmekle birlikte, 27 sektör ve 61 İhracatçı Birliği ile yaklaşık 100 bin ihracatçıyı temsil etmektedir. Dolayısıyla, devlet tarafından kurulan bir kuruluş olarak yarı-kamu kurum ve kuruluşlar kısmına eklenmiştir (TİM, 2022).

Ticari diplomasi kapsamında Türkiye'nin dış ticaretine yön veren TİM ve ihracatçı birlikleri, önemli bir rol üstlenmiş ve geçmiş yıllarda birçok önemli faaliyete imza atmışlar. Kendine 'Ticaret Diplomasinin Amiral Gemisi' lakabını veren TİM,

Türkiye'nin ABD ile ticaretini güçlendirmek için 2022'de New York'ta yabancı ortakların katılımıyla birçok panel ve etkinlik düzenlemiştir. Türkiye'nin markasını güçlendirmek için yapılan küresel tanıtım kampanyaları, sektörel projeler, milli üretim seferberliği ve uluslararası insani yardım faaliyetleri ile "Made in Türkiye" algısı güçlendirilmeye çalışılmıştır. Örneğin, Covid-19 salgını sırasında yapılan hijyen kitleri dağıtımı ve BBC World News ile iş birliği yapılarak filmler aracılığıyla Türkiye'nin dünya çapındaki ürün ve sektörlerinin tanıtımı yapılmıştır. (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2022, s. 35-36).

Ayrıca, ihracatçı sektörlerinin küresel ölçekte tanıtılması, Türk ürün ve hizmetlerinin dünya çapında bilinirliğinin artırılması ve dünyadaki Türk malı algısını yükseltmek amacıyla, Türk ihracat ürünleri web sayfası AskTurkiye.com hayata geçirilmiştir. Söz konusu portalının, potansiyel yabancı alıcı ile yerli ihracatçıları bir araya getirerek Türkiye'nin ihracatına önemli katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

1.3.2. Ticari Diplomasi Kapsamında Sivil Toplum Kuruluşlarının Faaliyetleri

Devlet dışı kurum ve kuruluşların yurtdışındaki temsilciliğinin genişletilmesi, yurtdışı iş ziyaretleri ve ortak iş forumların düzenlenmesi ile ticari diplomasiye önemli bir katkı sağlamaktadır. Ayrıca, belirli ticari tanıtım görevleri, ticari diplomatlarla iş birliği içinde veya onların denetimi altında çalışan ticari tanıtım ajansları ve kurumları ile ticaret danışmanları gibi diplomatik olmayan kurum ve kuruluşlar tarafından da gerçekleştirilebilir (Naray, 2008, s. 2). Kamu ve özel sektör arasındaki ortaklığın güçlendirilmesi çerçevesinde, ulusal menfaatleri göz önünde bulundurularak ticari faaliyetlerin yürütülmesi için iş dünyası ve hükümet arasındaki iş birliğinin artırılması gerektiğini belirtilmektedir. Bu bağlamda, özel sektör ve onu temsil eden sivil toplum kuruluşlarının son yıllarda etkin bir rol oynadığı ve ticari diplomasi açısından büyük önem kazanmıştır (Lee, 2004, s. 52). Ayrıca, sivil toplum kuruluşlarının kendi ülkesini yurtdışında iyi şekilde tanıtabilmekte olup, yabancı halkların ilgisini çekerek olumlu algı yaratabilmektedir.

1.3.2.1. Özel Sektör Sivil Toplum Kuruluşları

Özel sektörünün sektörlerini sektörel olarak temsil eden Sivil Toplum Kuruluşlarının (STK) sayısı çok fazla olması nedeniyle, bu çalışmada TÜSİAD,

MÜSİAD ve ASKON gibi Türkiye'deki sektörleri bir bütün olarak çatısı altına alan kapsamlı STK'ları ele alınmış olup, bu STK'lar tarafından ticari diplomasi kapsamında gerçekleştirilen örnek faaliyetlere değinilmiştir.

Türkiye ekonomisinde önemli bir rol oynayan, çeşitli sektörlerde endüstri ve hizmet sağlayan TÜSİAD üye şirket ve kuruluşlarının, Türkiye'nin toplam dış ticaretinin %80'ini gerçekleştirdiği için TÜSİAD'ın Türkiye'nin ticari diplomasisi açısından oldukça önemli bir sivil toplum kuruluşu olduğu söylenebilmektedir (TÜSİAD, 2011, s. 5). 1971 yılında özel sektörün önde gelen sanayicileri ve iş adamları tarafından kurulan TÜSİAD, iş dünyasının evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun faaliyet göstermesini ve piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal altyapısının yerleşmesine katkı sağlamayı amaçlamaktadır. TÜSİAD, uluslararası entegrasyon hedefleri doğrultusunda Türk sanayi ve hizmet kesiminin rekabet gücünü artırarak uluslararası ekonomik sistemde belirgin bir konuma ulaşmasını desteklemekte ve liberal ekonomi kurallarını benimseyerek verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılacak ortamların oluşmasını hedefleyen politikaların uygulanmasını savunmaktadır (Öğütçü, 1998, s. 4).

TÜSİAD üyesi iş insanları, Türkiye'nin dış ticaret ve yatırımını geliştirmek, sorunları çözmek ve ilişkileri geliştirmek için siyasal girişimlerde bulunmaya başlamıştır. Bunun yanı sıra, Türkiye'nin farklı ülkelerle oluşturduğu iş konseylerinde aktif rol almışlardır. Bazı iş adamları, ikili ilişkilerin geliştirilmesine yönelik önerileriyle 'iş dünyasının diplomatları' gibi davranmaktaydı. TÜSİAD, Dış İlişkiler Komisyonu kurarak Brüksel ve Washington gibi başkentlerde temsilcilikler açmıştır (Özberk, 2010, s. 95)

Ekonomik ilişkilerin artırılması amacıyla özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi hedefleyen TÜSİAD birçok ülkenin sivil toplum kuruluşlar ve yetkili kurumları ile iş birliği mutabakat zaptı imzalamaktadır. Örneğin, 2021 yılında Azerbaycan İşverenler Konfederasyonu ile bir mutabakat zaptı ve 2022 yılında Abu Dabi Ticaret Odası ile bir iş birliği mutabakatı imzalanmıştır. Ayrıca, çeşitli ülkelerin üst düzey yetkilileriyle bir araya gelerek iş dünyası ve siyaset temsilcileri ile temaslara ve toplantılara gerçekleştirmektedir. Örneğin, TÜSİAD 2022 yılında yönetim kurulu başkanının başkanlığındaki Türk heyeti, Dubai ve Abu Dabi'de gerçekleştirdiği

ziyaretler sırasında Türkiye-BAE ikili ekonomik ilişkilerinin geliştirilmesi ve karşılıklı yatırımların artırılması için iş birliği fırsatları hakkında görüşmeler yapmıştır (TÜSİAD, 2022, s. 19).

Türkiye'nin ticari diplomasisi açısından önemli bir rol üstlenen, 1990 yılında İstanbul'da kurulan diğer sivil toplum kuruluşu olan MÜSİAD, Türkiye'ye doğrudan yabancı yatırımların gelmesi ve dış ticareti gelişmesi için birçok faaliyet gerçekleştirmektedir.

MÜSİAD, Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu doğrudan yabancı yatırımın çekilmesi için aktif bir rol üstlenerek iki yılda bir ev sahipliğinde düzenlenen Uluslararası İş Forumu (International Business Forum- IBF) Suudi Arabistan başta olmak üzere Körfez ülkelerinde yapılmaktadır. Dolayısıyla, düzenlenen söz konusu IBF sayesinde hem Türk ekonomisinin sunduğu imkanlar tanıtılmakta hem de bölge iş adamlarıyla Türk işadamları bir araya getirilmektedir (MÜSİAD, 2015, s. 75).

Yerli ve yabancı iş adamlarının katıldığı, sektörel iş birliği ve dayanışma için ortam oluşturan ve ticaret ve yatırımların önü açan IBF'un, ilki MÜSİAD tarafından 1995 yılında gerçekleştirilmiştir. Kamu ve özel sektörü bir araya getiren bir yapıya sahip olan IBF, temel ilkesi gereği bir yıl Türkiye'de, sonraki yıl IBF üyesi bir başka ülkede olmak üzere her yıl düzenli olarak gerçekleştirilmektedir (MÜSİAD, 2015, s. 133). Bu yıl (2022) Türkiye'de düzenlenmesi planlanan IBF "Gıda güvenliği ve Neslin Muhafazası" temasıyla gerçekleştirilecek olup, dünyada devam eden gıda krizine karşı çözüm önerileri ortaya korunması hedeflenmektedir. Bu seçkin platform, Müslüman coğrafyayı birleştirmeyi amaçlayan 'Global İş Ağı' ilkesine dayanarak kurulmuştur. Amacı, ülkeler arasında ekonomik bağlar kurarak sürdürülebilir iş birliği modelleri oluşturmak ve ekonomik kalkınmayı hızlandırmaktır (MÜSİAD, 2022).

Ticari diplomasi kapsamında MÜSİAD'ın diğer önemli bir faaliyeti ise iki yılda bir olarak düzenlediği MÜSİAD EXPO uluslararası fuarı etkinliğidir. Türk iş adamlarının yurtdışına açılmasını teşvik etmeyi, ihracat, ithalat, yatırım ortaklıkları, teknoloji transferi konuları geliştirmeyi amaçlayan MÜSİAD'ın düzenlediği uluslararası fuara dünyanın farklı yerlerinden 102 ülkeden katılımcı ziyaret gerçekleştirmekte ve söz konusu fuarda çok sayıda sektörü yer almakla birlikte yüksek

teknoloji üreten firmaların buluşma noktası haline gelmiştir (MÜSİAD, 2015, s. 143-146).

Türkiye'nin ticari diplomasisi için önemli bir rol oynayan, başta üye işletmelerin ve ülkenin rekabet gücünü arttırmak amacıyla 1998 yılında ASKON ise, ihracatı arttırmak için çeşitli yöntemlere başvurmuştur. ASKON, Türkiye genelinde 8 binden fazla kurumsal üyeye sahip olan bir kuruluştur. İş gücünde 1 milyondan fazla kişiyi istihdam ederek Türkiye'ye 10 milyar USD'lik ihracat katkısı sağlar. Elektronik, enerji, bilişim, makine, otomotiv, inşaat, kimya, sağlık, tekstil, deri, gıda, tarım, hayvancılık, basın/yayın, ambalaj, hizmet, eğitim gibi 100'den fazla sektörü temsil eder. ASKON, üyelerine altyapı desteği sağlarken, aynı zamanda ülkenin küresel alanda rekabet gücünü artırmak için araştırma geliştirme çalışmaları yapmaktadır (ASKON, 2022).

Dış ticaret gelişmek için hem iç hem de dış temsilciliklerin sayısını arttırmaya yönelik çalışmalar yürütülmekte olup, İstanbul'da merkezi bulunurken, Anadolu'nun 34 farklı kentinde yurt iç temsilcilikleri ve dış temsilcilik olarak Brüksel, New York, Pekin, Cidde, Cakarta gibi Dünya'nın önemli ticaret merkezlerinde ofisleri bulunmaktadır. Yanı sıra, başta üyeleri olmak üzere iş adamların kapasite gelişimi için panel, eğitim ve seminer programları düzenlemekte olan ASKON çeşitli yayınlar ve bir bülten çıkarmaktadır. Ayrıca, her yıl yayınladığı farklı sektör ve pazarları kapsayan ekonomi raporları, hem üyelerine hem de ülke ekonomisine yol gösterici ve bilgilendirme sağlayan rehberlik hizmeti sağlamaktadır (ASKON, 2022). Bu bağlamda, haftalık ekonomi raporu sunan ASKON üyesi iş adamları ve şehirlerin ticari gelişimi için İzmir şehrinde aylık ekonomi değerlendirme toplantısını düzenlemeye başlayarak söz konusu toplantıyı her ay farklı şehirlerde düzenlemekte olup, üretim temelli yatırımlarını ülke genelinde yaygınlaştırmayı ve ekonomik kalkınmada şehirler arasında dağılmış yatırım alanlarını Anadolu'nun farklı bölgelerine yayarak ihracatı artırmayı hedeflemektedir (ASKON Çekirdek, 2019, s. 7).

Son olarak, ticari diplomasi kapsamında özel sektöre düşen önemli bir görev olarak markalaşmaktır. Ürün ait olduğu şehrin veya ülkenin markalaşması durumunda dış pazarlara daha kolay ulaşabildiği ve dış taleplere olumlu etkilediği söylemek mümkündür. Aynı şekilde, belirli iş alanlarda uzmanlaştığı bilinen ve önemli bir imaja sahip marka şehir ve marka ülkenin ihracatının önünü daha kolay şekilde açabilmek

ve doğrudan yabancı yatırımı daha fazla çekebilmektedir. Bu bağlamda, ticari diploması kapsamında yapılan çalışmalar, şehrin veya ülkenin markalaşması için hem hükümet hem de özel sektörün seçkinleri tarafından şehirde özel etkinlikler, tanıtımlar vb. organize edilmesi gerektiğini göstermiştir (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 184).

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanının özel sektörünün hızlı bir şekilde markalaşmada yol alması gerektiğini savunarak ve markalaşmanın önemine işaret ederek, Türkiye'nin gelişmesi ve dünyanın ilk 10 ülkesi içerisine girebilmesi için özel sektörün işleri markalaştırmaya doğru gitmesi ve Akhisar şehri başta olmak üzere şehirlerin de markalaşması gerektiği vurgulamıştır (TOBB, 2013, s. 9).

Bu kapsamda, güzel bir örnek olarak ele alınabilecek olan 2023 yılının ilk çeyreğinde, dünya pazarına sunulacak Türkiye'nin ilk yerli elektrikli arabası olan TOGG'un markasının renkleri ülkenin renkli bölge ve şehirleri yansıtılarak dünyaya tanıtılacak olup, böylelikle söz konusu bölge ve şehirlerin markalaşmasında katkı sağlanmış olacaktır. TOGG arabasının dış tasarımı, Türkiye'nin farklı bölgelerinin doğal güzelliklerinin renklerini yansıtmak amacıyla yapılmıştır. Gemlik şehrinin mavi suları, Anadolu'nun kırmızısı, Oltu ilçesinin siyah taşı, Kula ilçesinin gri tonları, Kapadokya'nın toprak ve kum beji, Pamukkale'nin beyaz travertenleri, arabayı süsleyen renkler arasındadır. Bu tasarım, Türkiye'nin doğal güzelliklerinin yanı sıra, Türk mühendisliği ve teknolojisinin de bir göstergesi olarak kabul edilmektedir (TOGG, 2022).

1.3.2.2. Diğer Kurum ve Kuruluşlar

Küreselleşme ve iletişim teknolojilerinin hızla gelişmesi ile dünya küçük bir köye dönüşmüştür. Kültürlerin birbirine etkileme yarışına girildiği bir dünyada “yumuşak güç” kavramı ön plana çıkmaktadır. Yumuşak güç, başkalarının tercihlerini şekillendirme yeteneğine dayanır. Herhangi bir ülkenin kamu otoritesi, özel sektörü veya sivil toplum kuruluşları tarafından uygulanabilmektedir. Uluslararası siyasette, bir ülkenin yumuşak gücü öncelikle üç kaynağa dayanmaktadır: kültürel (başkaları için çekici olduğu alanlar), siyasi değerleri (hem yurtiçinde ve hem de yurtdışında uygulandığında) ve dış politikalarına (meşru ve ahlaki otoriteye sahip olarak görüldüğünde) sahip olduğu yumuşak güç kullanılabilmektedir (Nye, 2014, s. 4).

Yumuşak güç aslında ülkelerin artık askeri gücünü kullanmak yerine yeni yöntemler, araçlar ve kuruluşları yaratmasıyla ortaya çıkmıştır. O yönetimlerden biri ekonomi diplomasisidir (Chikhaldze ve Rusadze, 2020, s. 126). Yumuşak güç uygulaması çerçevesinde uygulanan ekonomi diplomasisinin ticari diplomasiyle kesiştiği alanlarda, tam bu manada devletin kendi dış politikası ve sivil toplum kuruluşlarının bu yöne yönlendirerek başka ülkelerin ve toplumların sempati duymalarına neden olup, kendi şirketlerinin ürünlerinin tercih edilmesi ve söz konusu ülkeler ve toplumlarda kendi markalarının önünü açabilmesi mümkündür.

Kültürel diplomasinin bir parçası olan yumuşak güç bir ülkenin güvenliği ve refahı için hayati önem taşıdığı, uluslararası ticaret ve nüfuzunda çok önemli bir rol oynadığı ve yüksek düzeyde güven sağladığı için doğrudan yabancı yatırımdaki artışa ve ticaret önündeki engellerin azalmasına neden olduğu belirtilmektedir. Taraflar arasında güvenin olduğu yerde müzakerelere girerken dostane ve kalıcı bir anlaşmaya varma şansı çok daha yüksek olabilmektedir (British Council, 2022).

Bu bağlamda, devletin dış politikasının yanı sıra insani yardım, eğitim ve kültür sivil toplum kuruluşlarının da rolü oldukça önemlidir. Bu nokta da ülkelerin kendi itibarını arttırması ve ortaklık kurması için sanat, bilim, eğitim gibi kültürel alanlarında kullandığı bir sunum yöntemi olarak tanımlanabilen kültürel diplomasi bu çalışmada yer alarak ticari diplomasiyle bağlantısı olduğu söylenebilmektedir.

Kültürel ve eğitimsel faaliyetlerin önemini gösteren bir çalışmada, Birleşik Krallık'ın dünyada olumlu algılanmasında önemli bir rol oynayan 100'den fazla ülkede faaliyet gösteren kurumun British Council tarafından düzenlendiği yerlerde, Birleşik Krallık hükümetine olan güven yüzde %16 oranında arttığı belirtilmektedir. Ayrıca, araştırmada yumuşak güç söz konusu olduğunda, Birleşik Krallık rakiplerine göre güçlü bir konuma sahip olduğunu ve British Council'in gençlerin görüşlerine göre bu ülkenin G20 uluslar grubundaki en çekici ülke olduğunu ortaya koymuştur (British Council, 2022).

Türkiye'nin de bu nokta güçlü bir sivil toplum kuruluşlarına sahip olduğu söylenebilmektedir. Türkiye'nin yurtdışındaki kültürel ve eğitimsel faaliyetlerine üstlenen Yunus Emre Vakfı 2007 yılında kurulmuş olup, Türk dilini, tarihini, kültürünü ve sanatını tanıtmaya görevi yürüterek Türkiye'nin diğer ülkelerle kültür

alışverişini arttırıp dostluğunu geliştiren bir kurum haline gelmiştir (Çavuş, 2012, s. 89). Yunus Emre Enstitüsü, Türkiye'nin tanıtımı amacıyla yurt dışında faaliyet gösteren bir kuruluştur. Yunus Emre Vakfı'na bağlı olarak çalışan Enstitü, yabancılara Türkçe öğretimi çalışmaları yürütmektedir. Bunun yanı sıra kültür ve sanat faaliyetleri ve bilimsel çalışmalara destek vermektedir. 2009 yılında faaliyetlerine başlayan Yunus Emre Enstitüsü'nün yurtdışında 66 farklı ülkede kültür merkezi bulunmaktadır (Yunus Emre Enstitüsü, 2022).

Yanı sıra, Türkiye'nin yumuşak gücünü temsil eden Türk İş Birliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı (TİKA) ve Türk Kızılay başta olmak üzere, Türkiye'nin yurtdışı kalkınma ve insani yardım alanında etkili ve farklı topluluklarda bilinen çok sayıda kurum ve kuruluşlara sahip olduğu söylenebilmektedir. 2010 yılında Türkiye, toplam 966 milyon dolar resmi kalkınma yardımı yaparak OECD/DAC yardım alıcıları listesinde 131 ülkeye yardım etmiştir. Birleşmiş Milletler'in Dünya Gıda Programı, Türkiye'yi "gelişmekte olan donör" olarak tanımlamıştır. Sadece 2010 yılında Türkiye, 1 milyar dolar civarında insani yardım yapmıştır ve STK ve özel sektörün katkıları ile birlikte bu tutar iki katına çıkarılmıştır (Çavuş, 2012, s. 89).

Ayrıca, Türkiye'nin, "Küresel İnsani Yardımlar Raporu" verilere göre 2019, 2018 ve 2017'de "en cömert ülke" unvanına üç yıl üst üste sahip olduğu belirtilmiştir (Doğan C. , 2021). 2011 yılında başlayan Suriye krizi nedeniyle Türkiye, Suriyeli mültecilere yardım etmek amacıyla kapılarını açmıştır. Halen ülkede 3,5 milyondan fazla Suriyeli mülteci ve sığınmacıya ev sahipliği yapmaktadır. Türkiye, Suriyelilere insani yardım sağlamak için büyük çaba göstermiştir (Gülsoy, 2019, s. 61).

2. TÜRKİYE’NİN KÖRFEZ ÜLKELERİYLE OLAN SİYASİ VE TİCARİ DİPLOMASİSİNİN İNCELENMESİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye’nin 1980’li yıllarda kapalı ekonomiden dışa açık ekonomiye dönüşmeye başlaması ve dış pazarlara ulaşma çabasında olması nedeniyle ticari diplomasisi ilk başta körfez ülkeleri gibi coğrafi olarak yakın ülkelerle uygulaması oldukça anlamlıdır. Bu bağlamda, bu bölümde Türkiye’nin körfez ülkeleri ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyri ile uygulanan ticari diplomasi faaliyetlerine değinilmektedir. Yanı sıra, körfez ülkeleriyle ayrı ayrı son yirmi yıldaki ikili dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların verileri incelenmekte ve yaşanan siyasi gelişmeler ile ticari diplomasi faaliyetlerinin söz konusu ticari alanlardaki etkinliği değerlendirilip yorumlanmaktadır.

2.1. Türkiye- Bahreyn

Türkiye’nin Bahreyn ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyri ile uygulanan ticari diplomasi faaliyetlerine değinilmektedir. Yanı sıra, son yirmi yıldaki ikili dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların verileri incelenmekte ve yaşanan siyasi gelişmeler ile ticari diplomasi faaliyetlerinin söz konusu ticari alanlardaki etkinliği değerlendirilip yorumlanmaktadır.

2.1.1. Siyasi İlişkileri

Birleşmiş Milletler tarafından verilen kararın sonucunda 14 Ağustos 1971 tarihinde Bahreyn resmen bağımsızlığına kavuşmuştur (Sak, 2013, s. 9). 1986 yılında Türkiye Başbakanı Özal tarafından Bahreyn’e gerçekleştirilen resmi ziyaret Bahreyn’in kuruluş tarihinden itibaren ilk resmî ziyaret olarak nitelendirilmektedir. 1990’lı yıllarda gelişmeye başlayan Türkiye ve Bahreyn ilişkilerin, 1990 yılında Türkiye’nin Bahreyn’de Büyükelçilik açmasıyla başlamış, akabinde de aynı yılda iki devlet arasında Ekonomik, Sınai ve Teknik İşbirliği Anlaşması imzalanmış ve söz konusu anlaşmaya istinaden iki ülke arasında Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) kurulmuştur. Bu bağlamda, iki ülke arasında ilk KEK toplantısı 1993 yılında Manama’da ve ikincisi ise 1995 yılında Ankara’da gerçekleştirilmiştir (Merdan ve Erdoğan, 2021, s. 447).

2000’li yıllarda ikili ilişkilerin gelişimi devam etmiş olup, 2005 yılında Türkiye Başbakanı Erdoğan tarafından Bahreyn’e resmî ziyaret gerçekleştirmiştir. Ziyareti sırasında, iki devlet arasında ‘Gelir Üzerinden Alınan Vergilerde Çifte Vergilendirmeyi Önleme ve Vergi Kaçakçılığına Engel Olma Anlaşması’ imzalanmış ve Türkiye-Bahreyn İş Konseyinin kurulmasına ilişkin Mutabakat Zaptı da imzalanmıştır. 2006 yılında ise Bahreyn Başbakanı Şeyh Khalifa Türkiye’ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmiştir. Ziyareti kapsamında, ‘Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması ile Gümrük İş birliği Anlaşmaları’ imzalanmıştır. Daha sonra da aynı yılda Bahreyn Dışişleri Bakanı, Türkiye’ye resmî bir ziyaret gerçekleştirmiş olup, ziyareti sırasında, ‘Uluslararası Karayolu Taşımacılığı ve Denizcilik Anlaşmaları’ imzalanmıştır (Merdan ve Erdoğan, 2021, s. 448).

Bahreyn Kralı’nın Ağustos 2008 yılında Türkiye’ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmesiyle birlikte ikili ilişkiler zirve yapmıştır. Söz konusu ziyaret, Bahreyn’den Türkiye’ye Kral düzeyinde gerçekleşen ilk resmî ziyarettir. Dolayısıyla, ziyaret sırasında ticari ilişkilerin geliştirilmesi gibi çeşitli alanlar iş birliğinin artırılması ele alınmıştır. Bu bağlamda, ziyaretten kısa süre sonra iş birliğinin artırılması için Bahreyn, Türkiye’de Büyükelçilik açarak önemli bir adım atmıştır. Böylelikle, 2008 yılında yaşanan olumlu gelişmelerin ışığında 2000-2009 döneminde görülen en yüksek ticaret hacmine 2008’de ulaşılmıştır (Merdan ve Erdoğan, 2021, s. 449).

Ortadoğu genelinde başlayan Arap Baharı sürecinde az da olsa Bahreyn etkilenmiştir. Diğer Arap ülkelerinde başlayan halkların ayaklanmaları 2011 yılında Bahreyn’de de özellikle Şii kesimleri tarafından yaşanmıştır (Öztürk A. , 2013, s. 363). Bu bağlamda, Türkiye’nin Bahreyn’deki gösterileri ile ilgili açık tutum sergilemese de Mısır ve Suriye gibi diğer Arap ülkelerindeki halk hareketlerin yanında durması Bahreyn açısından olumsuz ve tehdit olarak algılanabildiği yorumlanabilmektedir. Nitekim, ikili ilişkileri 2011 yılından 2016 yılına kadar bir durgunluk yaşamıştır. 2016 yılında ikili ilişkiler tekrar canlanmış olup, Bahreyn Kralı’nın 25-28 Ağustos 2016 tarihlerinde Türkiye’ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmiştir. Ziyareti sırasında çok sayıda anlaşma akdedilmiştir. Türkiye Cumhurbaşkanı ise 12-13 Şubat 2017 tarihlerinde Bahreyn’e iade-i ziyarette bulunmuş ve kendisine Bahreyn Kralı

tarafından ülkenin en üst nişanı olan Şeyh İsa bin Salman Madalyası tevcih edilmiştir (Dışişleri Bakanlığı, 2022).

Haziran 2017 yılında Katar'a karşı ambargoyu başlatan körfez ülkelerin, kararını uygun bulunmayıp Katar'a destek veren Türkiye ile, söz konusu ambargonun 5 Ocak 2021 tarihinde düzenlenen Körfez İş birliği Zirvesi'nde alınan kararla sonlandırılmasından sonra ilişkileri normalleşmiştir (Doğan S. , 2022, s. 3). Bahreyn, Katar'a uygulanan söz konusu ambargoyu başlatan körfez ülkelerden biri olarak Türkiye ile olan ilişkilerinin, diğer ambargo uygulayan körfez ülkelerinde de olduğu gibi söz konusu ambargonun sonlandırılmasına kadar yani 2021 yılına kadar mesafeli bir döneme girdiği tahmin edilmektedir.

2.1.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri

Diplomatik temsilcilerin açılması ve ticari diplomatların atamaları, üst düzey toplantılar, serbest ticaret anlaşmaları ile ticaret ve yatırımı ilgilendiren diğer iş birliği anlaşmalarının imzalanması, kurumlar arası iş birliği ve iş konseyleri olmak üzere ticari diplomasi faaliyetleri incelenmektedir.

Türkiye ile Bahreyn'de diplomatik temsilciliğinin açılması eski tarihe dayanmaktadır. Bahreyn'in başkenti Manama'da Diplomatik bölgede bir iş merkezinde 12 Ağustos 1986 tarihinde Türkiye'nin bir Konsolosluk Ajansı kurulmuş daha sonra söz konusu ajans 2 Şubat 1988 tarihinde Başkonsolosluğa dönüşmüştür. Türkiye'nin Bahreyn'deki Türkiye Büyükelçiliği ise 19 Aralık 1990 yılında resmi olarak açılmıştır (T.C. Manama Büyükelçiliği, 2022). Türkiye'nin Bahreyn'e ticari diplomat atamaları 2007 yılında başlamış ve günümüze kadar istikrarlı şekilde devam etmiş olup, Türkiye'nin Bahreyn'de hep bir adet ticari diplomatının (ticaret müşaviri/ticaret müşavir yardımcısı) ataması yapılmış ve hâlihazırda bir ticaret müşaviri görev yapmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Türkiye ile Bahreyn arasında 1990 yılında Ekonomik, Sınai ve Teknik İşbirliği Anlaşması imzalanmış ve söz konusu anlaşmaya istinaden iki ülke arasında Karma Ekonomik Komite (KEK) kurulmuştur. Bu bağlamda, iki ülke arasında ilk KEK toplantısı 1993 yılında Manama'da ve ikincisi ise 1995 yılında Ankara'da gerçekleştirilmiştir (Merdan ve Erdoğan, 2021, s. 447). İki ülke maliye bakanları

seviyesinde gerçekleştirilen söz konusu toplantılar 2022 yılına kadar devam etmiştir. Bu bağlamda, KEK'in üçüncü dönem toplantısı 2003 yılında ve dördüncü dönem toplantısı 2004 yılında icra edilmiştir (DEİK, 2012, s. 21). Altıncı toplantı 7 yıl sonra 2017 yılında gerçekleştirirken son toplantı yedinci toplantı 2022 yılında Manama'da düzenlenmiştir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Son yirmi yılda Türkiye'nin Bahreyn ile ticari diplomasisi kapsamında, söz konusu ülke ile ticareti ve yatırımına ilişkin imzaladığı anlaşmalar; Türkiye ve Bahreyn arasında çifte vergilendirmeyi önleme, vergi kaçakçılığına engel olma, yatırımların karşılıklı teşviki ve korunması, gümrük konularında iş birliği ve karşılıklı yardımlaşmayı kapsayan toplam 3 anlaşma imzalanmıştır. Bunlar, 2005 yılında Gelir Üzerinden Alınan Vergilerde Çifte Vergilendirmeyi Önleme ve Vergi Kaçakçılığına Engel Olma Anlaşması, 2006 yılında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına İlişkin Anlaşma ve Gümrük Konularında İş birliği ve Karşılıklı Yardımlaşma Anlaşmasıdır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2020).

Diğer önemli faaliyet ise iş konseyi, Türkiye'yi temsilen DEİK ile Bahreyn'i temsilen Bahreyn İş adamları Derneği arasında 2006 yılında imzalanan işbirliği anlaşmasına istinaden kurulmuştur. İki ülke arasındaki ticaret, turizm ve karşılıklı yatırım alanlarındaki iş birliğinin arttırılmasını amaçlayan söz konusu iş konseyi kurulduğundan itibaren 2010 yılına kadar ortak toplantıları olarak yıllık olarak düzenlenmiş olup, 2010 yılında Bahreyn İş adamları Derneği Ev sahipliğinde Türk-Bahreyn 4. Ortak Toplantısı gerçekleştirilmiştir (DEİK, 2013, s. 27). Ankara'da Mart 2017'de düzenlenen KEK toplantısı ile eş zamanlı olarak Türkiye-Bahreyn iş konseyi ortak toplantısı gerçekleştirilmiştir. Ancak sonraki yıllarda ortak toplantılar icra edilmediği ve onun yerine iki ülkenin iş insanlarının katılımıyla bazı faaliyetler gerçekleştirilmiş olup, en son Türkiye-Bahreyn İş Konseyi tarafından, Bahreyn İş adamları Derneği ile iş birliğiyle, gıda ve sağlık sektörlerinden Bahreynli ile Türk iki ülke firma temsilcilerinin bir araya getiren 16 Mart 2022 'Interconnected Business Series: Türkiye-Bahrain' toplantısı çevrim içi gerçekleştirilmiştir (DEİK, 2022).

2.1.3. Ticari İlişkileri

2.1.3.1. Dış Ticaret İlişkisi

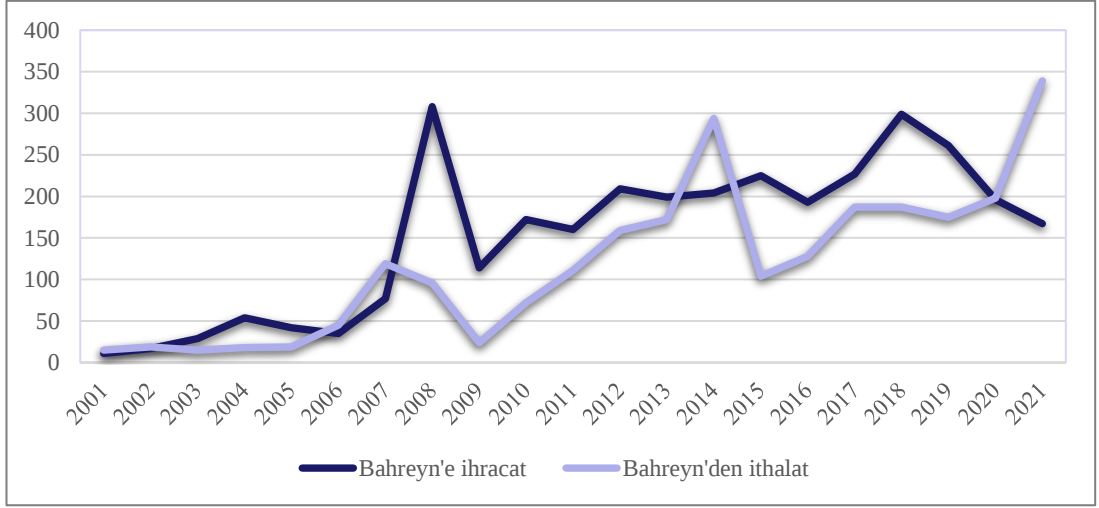
Türkiye'nin Bahreyn ile olan dış ticareti kapsamında ise son yirmi yılda iki ülke arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat verileri Tablo 1 ve Şekil 2'de, Bahreyn'in Türkiye'nin toplam dış ticaretindeki payı ise Şekil 3'te gösterilmektedir.

Tablo 1. Türkiye'nin Bahreyn Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

Yıl	Bahreyn'e İhracat (Milyon USD)	Bahreyn'den İthalat (Milyon USD)	Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı %	Türkiye'nin Toplam İthalatındaki Payı %
2001	11	15	0,035	0,036
2002	17	19	0,047	0,037
2003	29	15	0,061	0,022
2004	54	18	0,085	0,018
2005	42	19	0,057	0,016
2006	35	45	0,041	0,032
2007	77	119	0,072	0,069
2008	308	96	0,233	0,047
2009	114	24	0,112	0,017
2010	172	72	0,151	0,039
2011	160	111	0,118	0,046
2012	209	159	0,137	0,067
2013	199	172	0,123	0,066
2014	204	294	0,12	0,12
2015	225	104	0,149	0,049
2016	193	128	0,129	0,063
2017	227	187	0,14	0,078
2018	299	187	0,169	0,081
2019	261	175	0,144	0,083
2020	196	198	0,115	0,090
2021	167	339	0,074	0,125

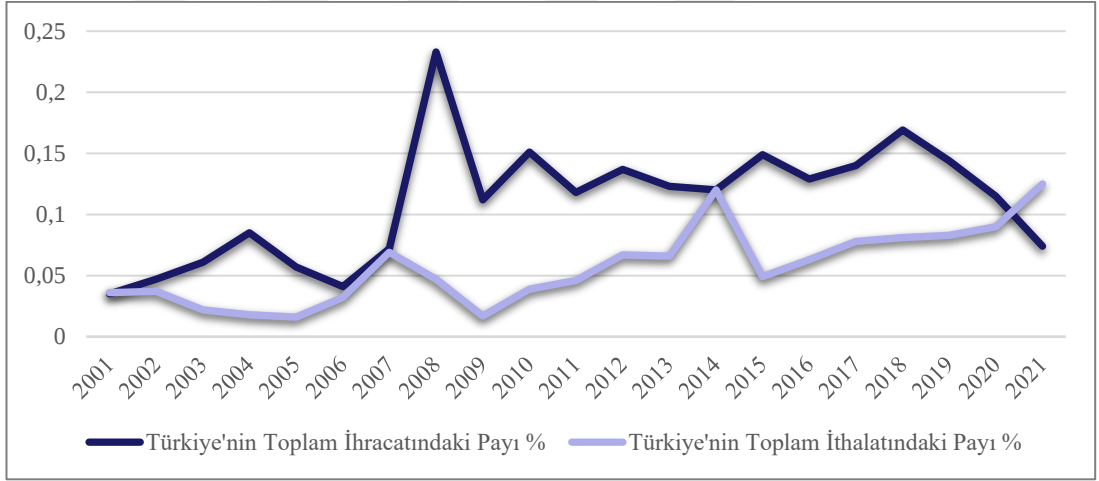
Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2022), Dış Ticaret İstatistikleri,

<https://data.tuik.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 02.11.2022))



Şekil 2. Türkiye'nin Bahreyn Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 3. Bahreyn'in Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)

Şekil 2 ve Şekil 3 incelendiğinde, 2006 yılına kadar ikili dış ticaret hacminin kısıtlı olduğu gözlemlenmektedir. Türkiye'nin Bahreyn ile siyasi ilişkilerinin gelişmeye başlaması ve sık sık ikili üst düzey ziyaretlerin artmasıyla birlikte, ticaret ve yatırıma ilişkin işbirliği anlaşmalarının imzalanması gibi ticari diplomasi faaliyetlerinin önü açılmıştır. Türkiye'nin 2007 yılında Bahreyn'e ilk ticari diplomat atamasını gerçekleştirmesi akabinde iki ülkenin ticaret hacminde kayda değer bir artış olduğu görülmektedir (Şekil 2).

Bahreyn'den Türkiye'ye Kral düzeyinde gerçekleşen ilk resmî ziyaret ve Bahreyn'in, Türkiye'de Büyükelçilik açması gibi 2008 yılında yaşanan olumlu gelişmelerin ışığında 2000-2009 döneminde görülen en yüksek ticaret hacmine 2008'de ulaşılmıştır. 2008 yılında Türkiye'nin Bahreyn'e ihracatı 308 milyon USD seviyesine ulaşmış olup, sonraki yıllarda bu rakamın bir daha yakalanamadığı anlaşılmaktadır (Tablo 1).

2008'den 2018'a yılına kadar Türkiye'nin Bahreyn'e olan ihracatının hacmi inişli çıkışlı seyreitse de uzun vadeli olarak bakıldığında istikrarlı bir yükseliş trendinin olduğu görülmektedir (Şekil 2). Buna rağmen söz konusu yıllarda Türkiye'nin Bahreyn'e olan ihracatının toplam ihracatı içerisindeki payı açısından kayda değer bir artış göze çarpmamaktadır (Şekil 3). Bunun siyasi ilişkilerin durağan seyretmesine bağlanabileceği değerlendirilmektedir.

2016 yılında Bahreyn Kralı Türkiye'ye resmi ziyareti ve 2017 yılında Türkiye Cumhurbaşkanı iade-i ziyaret gerçekleştirilmesi ile KEK toplantısı ve iş konseyi ortak toplantısı gerçekleşmesi neticesinde ihracat hacminde artışın ivme kazandığı görülmektedir. Ancak söz konusu ivme Katar ambargosundaki Türkiye'nin tutumu nedeniyle ikili siyasi ilişkiler bozulmuş ve ticari diplomasi faaliyetleri askıya alınması ile birlikte 2018 yılından itibaren ihracat hacmi ve toplam ihracattaki payı azalış trendine girmiştir. Söz konusu azalış trendinde 2020 yılındaki Covid-19 kısıtlamalarının da etkisi olduğu düşünülmektedir.

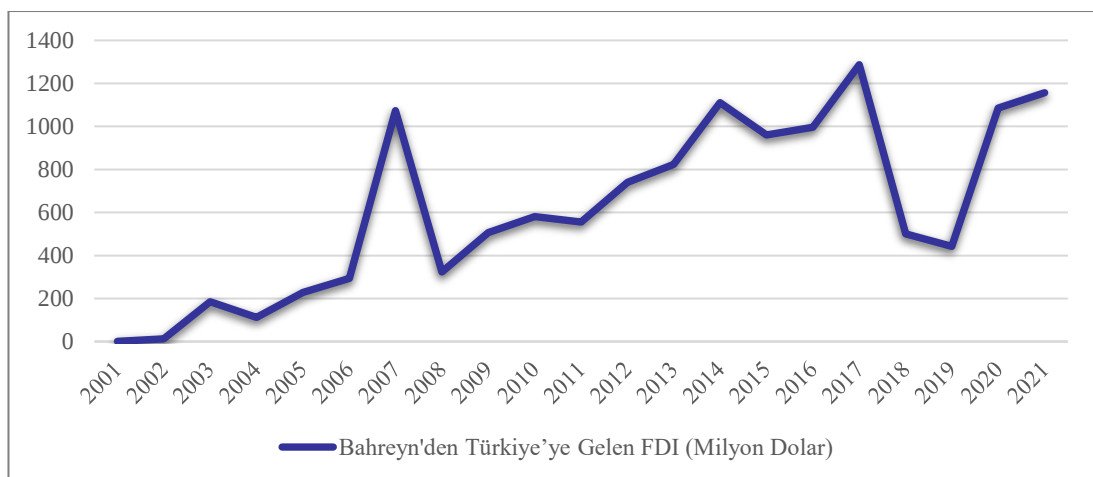
2.1.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Bahreyn'den Türkiye'ye son yirmi yılda gelen doğrudan yabancı yatırımlar (FDI) hacmi, Türkiye'ye gelen toplam FDI içindeki payı Tablo 2 ve Şekil 4'te, Bahreyn'in Türkiye'ye gelen toplam doğrudan yatırımlar içindeki payı ise Şekil 5'te gösterilmektedir.

Tablo 2. Bahreyn'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)

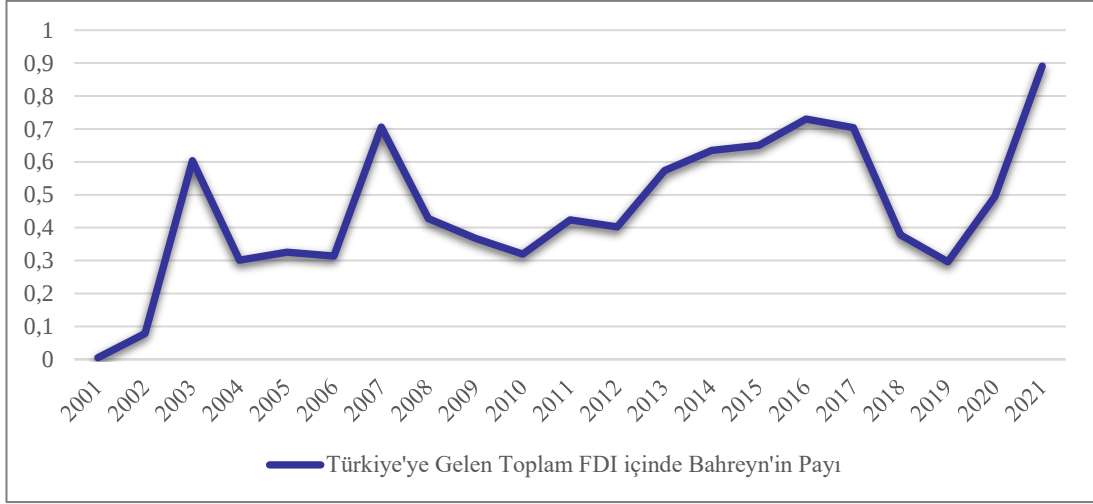
Yıl	Bahreyn'den Türkiye'ye Gelen FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI içinde Bahreyn'in payı %
2001	1	18.686	0,005
2002	13	16.270	0,079
2003	185	30.595	0,604
2004	112	37.175	0,301
2005	228	69.907	0,326
2006	294	93.448	0,314
2007	1.073	151.929	0,706
2008	323	75.407	0,428
2009	507	138.010	0,367
2010	581	181.171	0,320
2011	556	130.912	0,424
2012	740	183.767	0,402
2013	824	143.475	0,574
2014	1.110	174.802	0,635
2015	960	147.587	0,650
2016	996	136.435	0,730
2017	1.287	182.721	0,704
2018	500	132.203	0,378
2019	442	148.934	0,296
2020	1.085	218.934	0,495
2021	1.156	129.761	0,891

Kaynak: (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) (2022), Yurt Dışında Yerleşik Kişilerin Türkiye'deki Doğrudan Yatırımları - Coğrafi Dağılım, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/cb23c98d-d9a5-465f-8c9c-9f84b533aaf8/uyp.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-cb23c98d-d9a5-465f-8c9c-9f84b533aaf8-ofFV6qr> (Erişim Tarihi: 12.11.2022))



Şekil 4. Bahreyn'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 5. Bahrein'in Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001- 2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)

Bahrein'den Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlarda 2006-2007 yılları arasında ciddi bir artış yaşandığı göze çarpmaktadır (Şekil 4). Söz konusu artışın, 2006 yılında Bahrein Başbakanı Türkiye'ye gerçekleştirdiği resmi ziyaret ve ziyareti sırasında imzalanan ekonomik işbirliği ve karşılıklı yatırımın teşviki anlaşmaları sayesinde olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, aynı yılda iki ülke arasında iş konseyi kurulmuştur.

2017 yılına kadar yükseliş trendinde olan doğrudan yabancı yatırımların 2017 yılında Katar ambargosu sürecinde bozulan ilişkiler sebebiyle sert bir düşüş ile takip ettiği görülmektedir (Şekil 4). Söz konusu düşüşün kısa süre devam ettiği ve Bahrein'den gelen doğrudan yabancı yatırımların 2019 yılında tekrar yükseliş trendine girdiği gözlemlenmektedir. Bu bağlamda, Bahrein'den Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların genel çerçevesine bakıldığında, siyasi uyuşmazlıkların etkisi gözlemlense de Türkiye'nin Bahrein ile olan dış ticaretine etkisinden daha az olduğu görülmektedir.

2.2. Türkiye- Birleşik Arap Emirlikleri

Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyri ile uygulanan ticari diplomasi faaliyetlerine değinilmektedir. Yanı sıra, son yirmi yıldaki ikili dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların verileri incelenmekte ve

yaşanan siyasi gelişmeler ile ticari diplomasi faaliyetlerinin söz konusu ticari alanlardaki etkinliği değerlendirilip yorumlanmaktadır.

2.2.1. Siyasi İlişkileri

Türkiye, BAE kuruluşunun ardından kısa bir süre içinde BAE'yi tanımış olup, 1979 yılında büyükelçilik açmıştır. BAE ise 1983 yılında Büyükelçilik açmıştır. 80'li yıllarda korumacılıktan çıkarak dışa açılan ihracata dayalı ekonomik modeli benimsemeyen Türkiye için BAE başta olmak üzere Körfez bölgesi önemli bir pazar olması ve 1980 yılında patlak veren İran-Irak Savaşının Körfez bölgesine getirdiği güvensizliğe karşı NATO üyesi olan Türkiye ile iş birliği kurmak BAE için önemli olması nedeniyle iki ülke arasında ilişkiler gelişmiştir. İki ülke arasındaki üst düzeyde resmi ziyaretlerin başladığı bu dönemde BAE kurucusu Şeyh Zayed 8 Ağustos 1984 tarihinde Türkiye'ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmiştir. Söz konusu ziyareti sırasında Ekonomik ve Teknik İş birliği Antlaşması imzalanmıştır. Söz Antlaşmaya istinaden oluşturulan iki ülke arasında Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) toplantıları yıllık olarak gerçekleştirmeye mutabık kalınmıştır. Türkiye ise dönemin Cumhurbaşkanı tarafından 12 Kasım 1985 tarihinde BAE'ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmiştir (Mehmed, 2020, s. 82).

1980'li yılların ikili ilişkilerin geliştiği dönemdeki ivmesini 1990'li yıllarda kaybettiği düşünülmektedir. Şöyle ki yıllık olarak düzenlenmesi planlanan KEK toplantıların devamı olarak dördüncü toplantısı 1991 yılında düzenlenmiş olup, beşinci toplantısı uzun bir aradan sonra ancak 1998 yılında gerçekleştirilmiştir. Ayrıca, bu dönemde iki ülke arasındaki ticaret hacmi artmış olsa da BAE'nin Türkiye'nin ihracatındaki payı azaldığı gözlemlenmiştir (Mehmed, 2020, s. 84).

2000'li yıllarda ise Türkiye'nin girişimci diplomasisi ve yumuşak gücünü ön planda tutması ile birlikte, Körfez ülkeleriyle birlikte ilişkilerin güçlenmeye başlayarak ortak adımlar atılmaya başlanmıştır. Örneğin, Türkiye'nin liderliğinde, NATO'nun 2004 yılındaki İstanbul Zirvesinde Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ülkelerini Irak'tan kaynaklanan terör saldırılarından korumak adına İstanbul İşbirliği Girişimi başlatılmıştır. Söz konusu girişime BAE başta olmak üzere diğer Körfez ülkeleri Kuveyt ve Katar katılım sağlamıştır. Ayrıca Türkiye-KİK Yüksek Seviyeli

Stratejik Diyalog mekanizması 2008 yılında kurulmuş olup, bölge politikalarında koordinasyon ve iş birliği sağlanmak için ciddi bir adım atılmıştır (Yeşilyurt, 2018, s. 25).

İki ülke arasındaki ilişkilerin devam ettiği söz konusu dönemde birçok olumlu adım atılmış olup, önemli gelişmeler yaşanmıştır. Örneğin, bu dönemde Türkiye-BAE İş Konseyi kurulmuş olup, Türkiye'nin, BAE'nin ihracat ve ithalatında ilk on ülkeden biri haline geldiği belirtilmektedir. Yanı sıra, 2005 yılında 'Türkiye Cumhuriyeti ve BAE Arasında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına İlişkin Anlaşma' imzalanmış olup, BAE'nin 2005 yılına kadar Türkiye'ye olan yatırım tutarı sıfır seviyesindeyken bu yıldan itibaren büyük artış göstermiştir (Mehmed, 2020, s. 84).

2010'li yıllarda ise Ortadoğu'da 2011 yılında başlayan Arap Baharı ve sonrası özellikle 2013 yılında Mısır'da meydana gelen askeri darbeyi takiben farklı kutuplar içerisinde yer aldıkları için iki ülke arasındaki ilişkilerin gerilediği düşünülmektedir. BAE'nin Körfez ülkeleri ile 2017 yılında Katar'a karşı başlattığı ambargoyu Türkiye'nin tanımaması ve Katar'a ivedi bir şekilde çok alanda çeşitli destek sağlamasından dolayı iki ülke karşı karşıya gelme noktasına ulaşmış olup, ikili ilişkiler minimum düzeye inmiştir (Doğan S. , 2022, s. 1-2).

Söz konusu Katar'a uygulanan ambargonun 5 Ocak 2021 tarihinde düzenlenen Körfez İş birliği Zirvesi'nde alınan kararla sonlandırılması ve bölgede yaşanan gerilimin bitmesi, Türkiye ve BAE arasındaki ilişkilerin tekrar iyileşmesine neden olmuştur. Bu bağlamda, ikili ilişkilerde yeni bir sayfa açılmasıyla birlikte karşılıklı birçok olumlu adım atılmıştır. Örneğin, 2021 yılında Abu Dabi Veliaht danışmanı Ankara'ya gelerek Türkiye Cumhurbaşkanı ile görüşme gerçekleştirmiş ardından Türkiye Dışişleri Bakanı, BAE'yi ziyaret etmiştir. Daha sonra da 24 Kasım 2021 tarihinde BAE Prensi'nin Ankara'ya gelmesi ve ziyareti sırasında doğrudan yabancı yatırımı içeren ticari başta olmak üzere askerî, kültürel, sağlık, bilim ve eğitim alanlarında kapsayıcı anlaşmaların imzalanması ikili ilişkilerin gelişmesine ciddi katkı sağlamıştır. Son olarak, Türkiye Cumhurbaşkanı, Prensi Zayed'in davetine istinaden Şubat 2022'de BAE'ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmiştir (Doğan S. , 2022, s. 3).

2.2.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri

Diplomatik temsilcilerin açılması ve ticari diplomatların atamaları, üst düzey toplantılar, serbest ticaret anlaşmaları ile ticaret ve yatırımı ilgilendiren diğer iş birliği anlaşmalarının imzalanması, kurumlar arası iş birliği ve iş konseyleri olmak üzere ticari diplomasi faaliyetleri incelenmektedir.

Türkiye ile BAE'nin diplomatik temsilcilikleri karşılıklı olarak açılması eski tarihe dayanmakta olup, BAE bağımsızlığını ilan ettikten sekiz yıl sonra Türkiye'nin, BAE'de büyükelçiliğini açılmıştır (T.C.Abu Dabi Büyükelçiliği, 2022). Birkaç yıl sonra 1987 yılında BAE'nin ticaret merkezi olan Dubai şehrinde bir diplomatik temsilciliğinin açılma kararı alınmış olup, Türkiye'nin Dubai başkonsolosluğu açılmıştır (T.C.Dubai Başkonsolosluğu, 2022). Türkiye'nin BAE'ye başkenti Abu Dabi'ye ticari diplomat atamalarının başladığı 1988 yılında başlamış ve 1996 yılında durdurulmuştur. Ticari diplomat atamasının tekrar canlandığı 2007 yılından günümüze kadar istikrarlı şekilde atamalar devam etmiş olup, hep bir adet ticari diplomatının (ticaret müşaviri/ticaret müşavir yardımcısı) ataması yapılmış ve hâlihazırda Abu Dabi'de bir ticaret müşaviri görev yapmaktadır. Ayrıca, Dubai şehrinde görev yapmak üzere ticari diplomatının (ticaret ataşesi) ataması 2004 yılında başlamış ve 2011 yılında ticari diplomatların sayısını ikiye çıkarılmış olup, o tarihten itibaren günümüze dek Dubai'de iki adet ticari diplomat görev yapmaktadır. (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Türkiye ile BAE arasında 1984 yılında Ekonomik, Sınai ve Teknik İşbirliği Anlaşması imzalanmış ve söz konusu anlaşmaya 9.maddesine istinaden iki ülke arasında Karma Ekonomik Komite (KEK) oluşturulmuştur. Bu bağlamda, KEK'in oluşturulduğundan itibaren üst düzey toplantılarının iki ülkenin bakanları katılımıyla aralıklı düzenlenmiştir. Örneğin, 2008 yılında yedinci dönem toplantısı Ankara'da düzenlerken 2011 yılında sekizinci dönem toplantısı Abu Dabi'de gerçekleştirilmiştir. Son iki toplantı dokuzuncu ve onuncu dönem toplantıları ise 2017 yılında Ankara'da ve 2021 yılında Dubai'de gerçekleştirilmiştir (DEİK, 2021, s. 3).

Son yirmi yılda Türkiye'nin BAE ile ticari diplomasisi kapsamında, söz konusu ülke ile ticareti ve yatırımı ilişkin imzaladığı iş birliği anlaşmaların diğer körfez

ülkelerine nazaran sınırlı olduğu söylenmektedir. Örneğin, 2005 yılında ‘Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması’ ve 2021 yılında X. Dönem KEK Toplantısı Mutabakat Zaptı imzalanmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Diğer önemli faaliyet ise Türkiye-BAE iş konseyi, DEİK tarafından 2006 yılında Konseyin Türk tarafı oluşturulmuştur. Kuveyt mevzuatı uygunluk vermediğinden, Kuveyt ayağı oluşturulamamıştır. Bu nedenle, söz konusu iş konseyi kurulduğundan itibaren ortak toplantıları düzenlenememiş ve iş konseyi etkin faaliyet gösterme fırsatı bulamamıştır (DEİK, 2022).

Diğer önemli faaliyet ise iş konseyi, Abu-Dabi Ticaret ve Sanayi Odası, Dubai Ticaret ve Sanayi Odası, BAE Ticaret ve Sanayi Odası Federasyonu, Şerjah Ticaret ve Sanayi Odası ile DEİK arasında 2000 yılında imzalanan iş birliği anlaşmasına istinaden kurulmuştur. Ancak söz konusu Türkiye-BAE iş konseyinin aktif olamadığı ve sınırlı faaliyetler gerçekleştirdiği söylenebilmektedir (DEİK, 2017, s. 10). Türkiye-BAE iş konseyinin gerçekleştirdiği son faaliyeti 2021 yılında Türkiye-BAE İş Forumu olmuştur. Bahsedilen forumda, 60 Türk ve 100 BAE’li firma temsilcisi tekstil, gıda, inşaat, tarım ve lojistik başta olmak üzere çeşitli alanlarda birçok sektörden gelmiştir. Toplantıda 300’den fazla B2B görüşmesi gerçekleştirilmiştir (DEİK, 2021).

2.2.3. Ticari İlişkileri

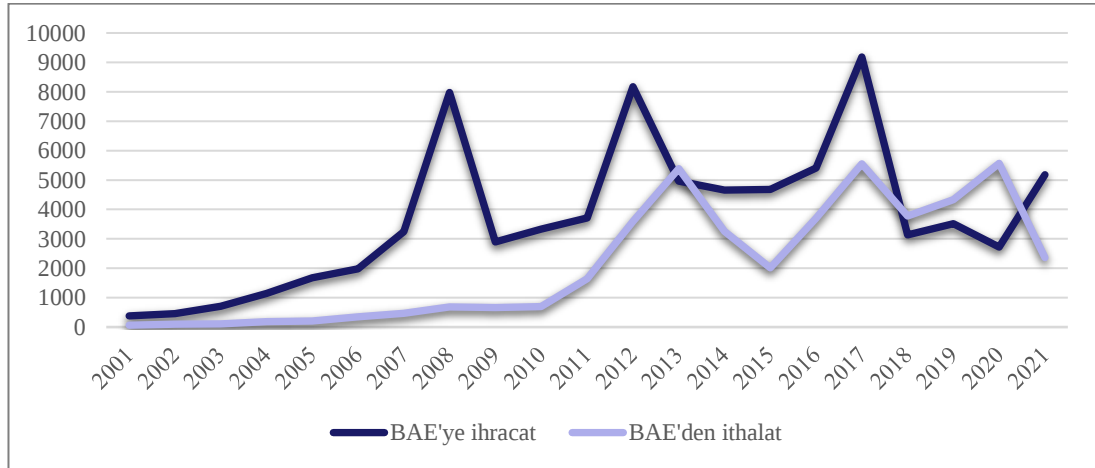
2.2.3.1. Dış Ticaret İlişkisi

Türkiye’nin BAE ile olan dış ticareti kapsamında ise son yirmi yılda iki ülke arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat verileri Tablo 3’te ve Şekil 6’da, Türkiye’nin toplam dış ticaretindeki payı Şekil 7’de gösterilmektedir.

Tablo 3. Türkiye'nin BAE Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

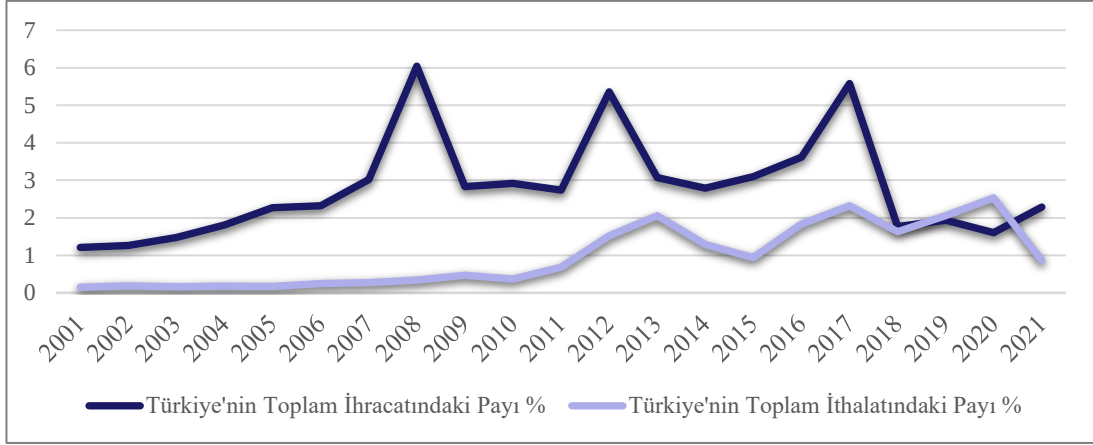
Yıl	BAE'ye İhracat (Milyon USD)	BAE'den İthalat (Milyon USD)	Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı %	Türkiye'nin Toplam İthalatındaki Payı %
2001	380	65	1,21	0,15
2002	457	101	1,26	0,19
2003	703	114	1,48	0,16
2004	1.144	183	1,81	0,18
2005	1.675	205	2,27	0,17
2006	1.986	352	2,32	0,25
2007	3.241	470	3,02	0,27
2008	7.975	691	6,04	0,34
2009	2.897	668	2,83	0,47
2010	3.333	698	2,92	0,37
2011	3.707	1.649	2,74	0,68
2012	8.175	3.597	5,36	1,52
2013	4.966	5.384	3,07	2,06
2014	4.656	3.253	2,79	1,29
2015	4.681	2.009	3,10	0,94
2016	5.407	3.701	3,62	1,83
2017	9.184	5.547	5,58	2,32
2018	3.137	3.781	1,77	1,63
2019	3.518	4.337	1,94	2,06
2020	2.717	5.567	1,60	2,53
2021	5.179	2.358	2,29	0,86

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 6. Türkiye'nin BAE Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 7. BAE'nin, Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)

Şekil 6'da Türkiye'nin BAE ile dış ticaretinin hacmi ve Şekil 7'de Türkiye'nin toplam dış ticaretindeki payına bakıldığında benzer bir hal aldığı fark edilmektedir. 2007-2008 yılında Türkiye'nin BAE'ye olan ihracatına ciddi bir artış olduğu göze çarpmaktadır (Şekil 6). 2001-2008 yıllar arasında ihracatın en yüksek seviye 2008 yılında 7.975 milyon USD'ye ulaşmıştır (Tablo 3)

Bu ciddi artışın arkasında yatan siyasi ilişkilerin geliştiği ve ticari diplomasi faaliyetlerinin aktif olduğu düşünülmektedir. Şöyle ki, Türkiye'nin BAE'ye ticari diplomat ataması 2007 yılında yeniden başlamış, Türkiye'nin KİK Yüksek Seviyeli Stratejik Diyalog mekanizması 2008 yılında kurulmuş ve aynı yılda KEK yedinci dönem toplantısı gerçekleştirilmiş,

2011 yılında üst düzey KEK toplantısının sekizinci dönem toplantısının gerçekleştirilmesi ve Dubai'ye atanan ticari diplomatların sayısı ikiye çıkarılmasının 2011-2012 yılındaki Türkiye'nin BAE'ye ihracatının tekrar artmasına neden olabileceği düşünülmektedir (Şekil 6). Söz konusu üst düzey KEK toplantısının ikili siyasi ilişkilerin zayıfladığı bir döneme girmesinden dolayı tekrar uzun bir süre sonra 2017 yılında ancak gerçekleştirilmiş ve ihracatta takip eden sene dikkat çekici düzeyde bir düşüş yaşanmış olup, takip eden yıllarda durağan bir hal almıştır. 2017 yılında yükselen ihracatın aynı yılın ikinci çeyreğinde uygulanan Katar ambargo ve Türkiye'nin tutumu nedeniyle aşağı doğru sert bir iniş yaşandığı göze çarpmaktadır (Şekil 6).

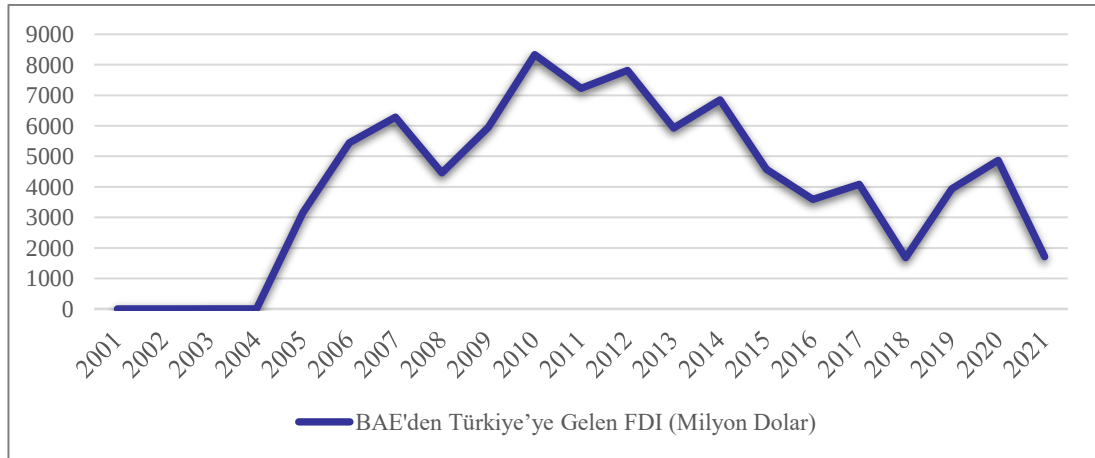
2.2.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

BAE'den Türkiye'ye son yirmi yılda gelen doğrudan yabancı yatırımlar (FDI) hacmi, Türkiye'ye gelen toplam FDI içindeki payı Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4. BAE'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)

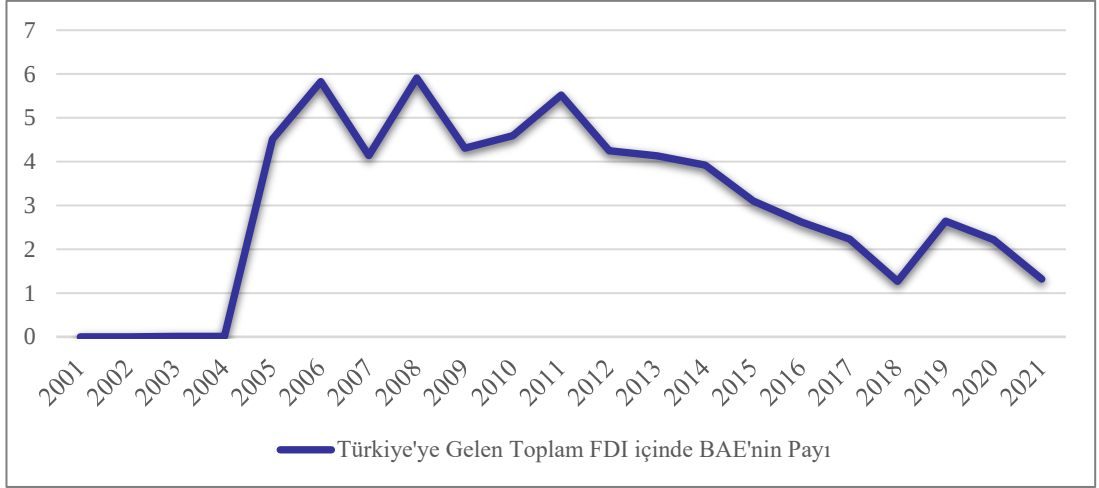
Yıl	BAE'den Türkiye'ye Gelen FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI içinde BAE'nin payı %
2001	0	18.686	0
2002	0	16.270	0
2003	4	30.595	0,013
2004	4	37.175	0,01
2005	3.154	69.907	4,51
2006	5.449	93.448	5,83
2007	6.289	151.929	4,14
2008	4.460	75.407	5,91
2009	5.950	138.010	4,31
2010	8.333	181.171	4,59
2011	7.233	130.912	5,52
2012	7.811	183.767	4,25
2013	5.924	143.475	4,13
2014	6.847	174.802	3,92
2015	4.573	147.587	3,10
2016	3.585	136.435	2,62
2017	4.084	182.721	2,23
2018	1.679	132.203	1,27
2019	3.935	148.934	2,64
2020	4.872	218.934	2,22
2021	1.714	129.761	1,32

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 8. BAE'den Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001-2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 9. BAE'nin Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)

Türkiye'ye gelen BAE'den yapılan doğrudan yabancı yatırımların (FDI) tutarı incelenmiştir (Şekil 8). 2005 yılında "Türkiye Cumhuriyeti ve BAE Arasında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına İlişkin Anlaşma"nın imzalanmasıyla birlikte, BAE'nin Türkiye'ye yaptığı doğrudan yabancı yatırım tutarı 2005 yılına kadar sıfır seviyesindeyken, sonraki yıllarda ciddi bir artış göstermiştir. Bahsi geçen anlaşmanın imzalandığı 2005 yılında BAE'den Türkiye'ye yapılan doğrudan yabancı yatırımların (FDI) tutarı 3.154 milyon USD olarak kaydedilmiştir (Tablo 4). Bu tutar, bir önceki yılda sadece 4 milyon USD olan FDI tutarına kıyasla rekor bir artış göstermektedir.

BAE'den Türkiye'ye gelen FDI, 2011 yılına kadar benzer seviyelerde normal bir iniş çıkış yaşanırken siyasi ilişkilerin zayıflaması ve ticari diplomasının yavaşlaması söz konusu yıldan itibaren sonraki iniş yaşandığı görülmektedir (Şekil 9). 2018 yılında yaşanan cüzi artışa rağmen düşüş trendi devam etmiştir. 2018 yılındaki söz konusu artışın 2011 yılından önceki artışlara göre çok az kaldığı göze çarpmaktadır.

2.3. Türkiye- Katar

Türkiye'nin Katar ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyri ile uygulanan ticari diplomasi faaliyetlerine değinilmektedir. Yanı sıra, son yirmi yıldaki ikili dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların verileri incelenmekte ve yaşanan siyasi gelişmeler

ile ticari diplomasi faaliyetlerinin söz konusu ticari alanlardaki etkinliği değerlendirilip yorumlanmaktadır.

2.3.1. Siyasi İlişkileri

Türkiye'nin Katar olan siyasi ilişkisinin inşası eski tarihlere dayanmaktadır. Katar'ın 3 Eylül 1971 tarihinde bağımsızlığına kavuşmasından kısa bir süre sonra Türkiye'nin Katar devletiyle diplomatik ilişkileri başlamış olup, Katar'da Doha başkentinde faaliyet gösteren Büyükelçiliği 1980 yılının Nisan ayında açılmıştır (Doha Büyükelçiliği, 2022).

Bununla birlikte, 2000'li yıllara kadar Türkiye ve Katar arasındaki ikili ilişkilerde ilerleme kaydedilememiştir. Ancak Türkiye'nin yeni dış politika anlayışı ve Ortadoğu yaklaşımı, iki ülkenin ilişkilerinin hızla gelişmesine ve siyasi, askeri ve ekonomik alanlarda iş birliklerine dönüşmesine yol açmıştır. 2010 yılına kadar iki ülke, üst düzey ziyaretler ve ekonomik iş birliği gibi çeşitli yollarla ilişkilerini geliştirmeye çalışmıştır. İki ülkenin benzer dış politika yönelimleri, özellikle Arap Baharı öncesinde, arabuluculuk girişimlerine öncülük etmeleri ve bölgesel aktörlerle ekonomik ilişkileri geliştirmeye yönelik politikalarıyla kendini göstermiştir (Akcan ve Yetim, 2020, s. 26).

Devam eden süreçte ilişkiler karşılıklı geliştirilerek iyi bir noktaya geldiği söylemek mümkündür. Türkiye'nin Katar ile olan siyasi ve ticari ilişkisi karşılıklı güven temelinde tesis edilmiş olup, stratejik bir nitelik kazanarak mükemmel seviyede seyretmektedir. Bundan dolayı, Katar yönetimi ve halkının Türkiye'ye yönelik yaklaşımı son derece olumludur.

Bunun önemli göstergelerinden biri 15 Temmuz 2016'da Türkiye'de gerçekleşmiş darbe girişimi sırasında Katar'ın gösterdiği dayanışmadır. Darbe girişim sırasında Katar, dayanışma mesajını taşıyan ve Türkiye Cumhurbaşkanı'na arayan ilk ülke olmuş ve darbe girişiminden iki hafta sonra Katar'ın Dışişleri Bakanı Türkiye'ye bir ziyaret gerçekleştirerek ziyaret eden ilk uluslararası yetkili olmuştur. 2018'in yaz aylarında ise Türkiye ile ABD arasında gelişen siyasi sıkıntıdan dolayı ABD'nin Türkiye'ye yaptırım kararı almasından sonra Türk lirasında ciddi değer kaybının ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, Türkiye'ye destek çıkan 15 Ağustos 2018 tarihinde

Ankara'ya gelen Katar Emiri, Türkiye’de 15 milyar USD’lik doğrudan yatırım taahhüdünde bulunmuştur (Kınık, 2022, s. 33-35).

Başka bir göstergesi de Türkiye'nin 5 Haziran 2017 tarihinde Suudi Arabistan, BAE, Bahreyn ve Mısır'dan oluşan Arap Dörtlüsünün Katar ile diplomatik ilişkilerini kesmesi sonrasında başlayan ambargo ve ekonomik yaptırımlara karşı Katar'ın ilk etapta temel gereksinimlerini karşılamak için gıda ürünlerini kargo uçaklarıyla ihraç etmeye başlamasıdır. Türkiye ayrıca bu yaptırımların kaldırılması için girişimlerde bulunmuştur (Arslan A. , 2018, s. 84).

Günümüze kadar devam eden iki ülke arasında iyi ilişkiler üst düzey diyalog ve iş birliğinin kurumsal yapısını teşkil etmiştir. Örneğin, 2014 yılında üst düzey toplantının mekanizmasının altyapısı tesis edilen Yüksek Stratejik Komite (YSK) toplantısı her yıl devamlı bir şekilde Türkiye Cumhurbaşkanı ile Katar Emiri’nin eş başkanlığında gerçekleştirilmektedir. Bu bağlamda, iki ülkenin arasındaki ilişkilerin gelişmesine katkı sağlayan YSK’nın 2015'te Doha'da başlayarak 2016'da Trabzon, 2017'de Doha, 2018'de İstanbul ve 2019'da tekrar Doha'da toplandı. Bu toplantılar sırasında Türkiye ve Katar arasında birçok alanda iş birliğini artırmayı amaçlayan anlaşmalar, protokoller ve mutabakatlar imzalandı (Dışişleri Bakanlığı, 2022).

2.3.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri

Diplomatik temsilcilerin açılması ve ticari diplomatların atamaları, üst düzey toplantılar, serbest ticaret anlaşmaları ile ticaret ve yatırımı ilgilendiren diğer iş birliği anlaşmalarının imzalanması, kurumlar arası iş birliği ve iş konseyleri olmak üzere ticari diplomasi faaliyetleri incelenmektedir.

Türkiye ile Katar’da diplomatik temsilciliğinin açılması eski tarihe dayanmaktadır. Katar’ın bağımsızlığını kazandıktan kısa süre sonra başkenti Doha’da 1980 yılında Türkiye’nin bir büyükelçiliği açılmış ancak Katar’a Türk ticari diplomatın ataması çok daha sonra başlamış olup, ilk ticari diplomat (ticaret ataşesi) 2007 yılında atanmıştır (T.C. Doha Büyükelçiliği, 2022). Türkiye’nin Katar’a 2007 yılında başlanan ticari diplomat atamaları günümüze kadar istikrarlı bir şekilde devam etmiş olup, 2022 yılına kadar Türkiye’nin Katar’a hep bir adet ticari diplomatın (ticaret müşaviri) ataması yapılmış ve 2022 yılında ise ticari diplomatın sayısı ikiye

çıkarılmıştır. Katar’da hâlihazırda iki Türk ticaret müşaviri görev yapmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Türkiye ile Katar arasında 1985 yılında imzalanan Ekonomik, Sınai ve Teknik İş birliği Anlaşması uyarınca oluşturulan Karma Ekonomik Komite (KEK) kurulduğu günden bu yana üst düzey toplantıları iki ülkede sürekli düzenlenmiş olup, örneğin KEK ikinci dönem toplantısı 2001 yılında Ankara’da ve 2006 yılında İstanbul’da icra edilmiştir (DEİK, 2014, s. 20). Türkiye ile Katar arasında gerçekleştirilen son KEK toplantısı ‘Altıncı Dönem Toplantısı’ ise İstanbul’da 2016 yılında Bakanlar düzeyinde gerçekleştirilmiştir (Resmi Gazete, 2023, s. 2).

Son yirmi yılda Türkiye’nin Katar ile ticari diplomasisi kapsamında, söz konusu ülke ile ticareti ve yatırımına ilişkin imzaladığı anlaşmalar; 2001 yılında ‘Çifte Vergilendirmeyi Önleme (ÇVÖ) Anlaşması’ ile ‘Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması’ ve 2016 yılında ‘Türkiye-Katar Gümrük Konularında İş birliği ve Karşılıklı İdari Yardım Anlaşması’ imzalanmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2020).

Diğer önemli faaliyet ise Türkiye-Katar iş konseyi, “Qatari Businessmen Association”/“Katar İşadamları Derneği” ile 2006 yılında imzalanan anlaşma ile DEİK çatısı altında kurulmuştur. Söz konusu iş konseyi kurulduğundan itibaren iki ülke temsilcileri arasında ortak toplantıların sürekli düzenlenmediği ve ortak faaliyetlerin sınırlı bir şekilde icra edildiği gözlemlenmiştir (DEİK, 2017, s. 12). İki ülke arasındaki siyasi ilişkiler iyi olmasına rağmen söz konusu iş konseyinin sınırlı faaliyetler icra ettiği görülmektedir. Örneğin, söz konusu iş konseyinin etkinlikler sayfasında 2019 yılında TOBB tarafından "Qatar Chamber" ortaklığında düzenlenen Türkiye-Katar İş Forumu etkinliği son etkinlik olarak yer almaktadır (DEİK, 2023).

2.3.3. Ticari İlişkileri

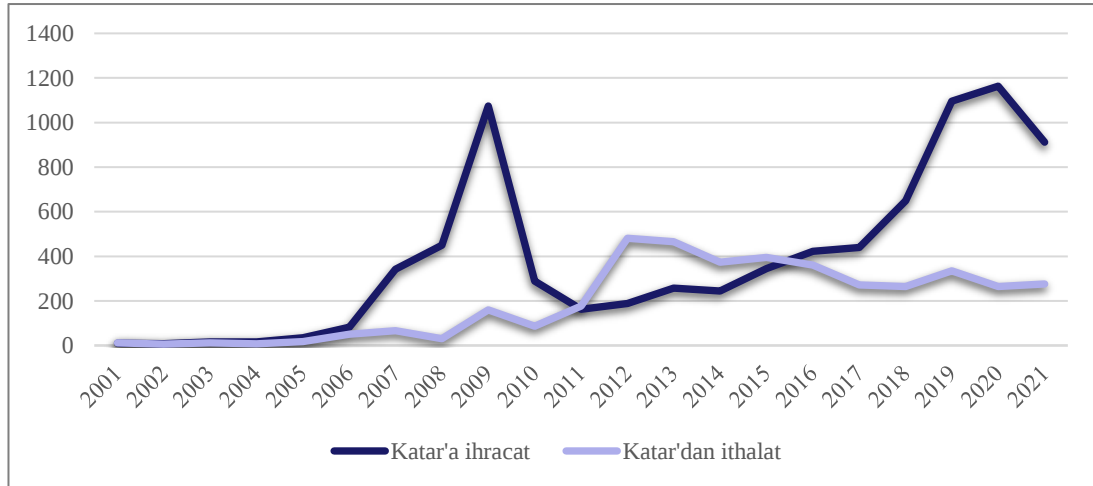
2.3.3.1. Dış Ticaret İlişkisi

Türkiye’nin Katar’la olan dış ticareti kapsamında ise son yirmi yılda iki ülke arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat verileri Tablo 5’te ve Şekil 10’da, Katar’ın Türkiye’nin toplam dış ticaretindeki payı Şekil 11’de gösterilmektedir.

Tablo 5. Türkiye'nin Katar Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

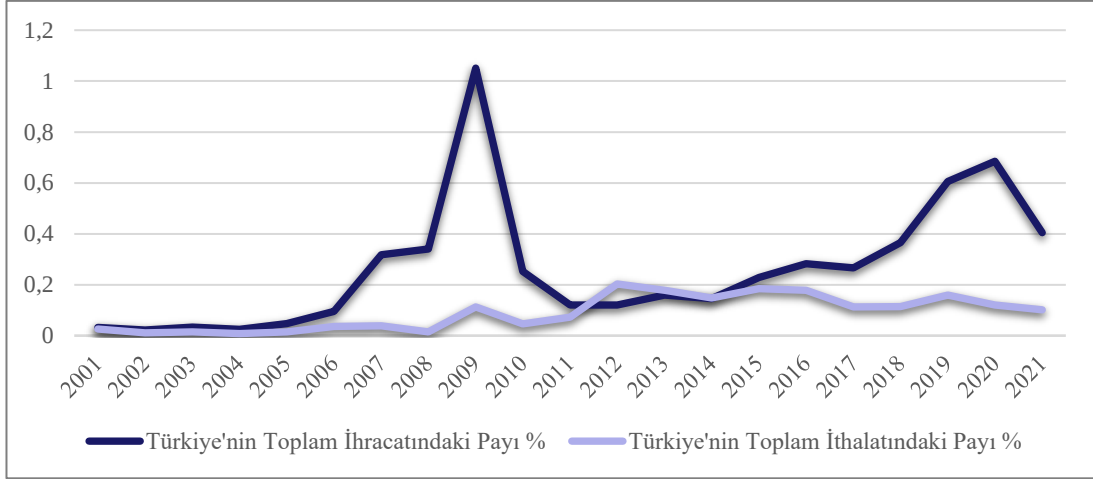
Yıl	Katar'a İhracat (Milyon USD)	Katar'dan İthalat (Milyon USD)	Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı %	Türkiye'nin Toplam İthalatındaki Payı %
2001	10	11	0,032	0,026
2002	8	6	0,022	0,011
2003	16	11	0,033	0,015
2004	16	8	0,025	0,008
2005	35	18	0,047	0,015
2006	82	51	0,095	0,036
2007	342	66	0,318	0,038
2008	450	30	0,340	0,015
2009	1.074	159	1,051	0,113
2010	289	86	0,253	0,046
2011	163	177	0,120	0,073
2012	188	481	0,12	0,203
2013	257	466	0,159	0,178
2014	244	374	0,146	0,148
2015	345	395	0,228	0,184
2016	423	361	0,283	0,178
2017	439	271	0,266	0,113
2018	649	264	0,366	0,114
2019	1.096	335	0,606	0,159
2020	1.163	265	0,685	0,120
2021	912	276	0,404	0,101

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 10. Türkiye'nin Katar Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 11. Katar'ın, Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)

Türkiye'nin Katar ile ihracatı 2006 yılından itibaren 2009 yılına kadar hızlı bir yükseliş yaşanmıştır (Şekil 10). Bu dönemde Türkiye'nin Katar ile ticari diplomasisi etkin olduğu söylenebilmektedir. Şöyle ki, 2006 yılında iki ülke arasındaki üst düzey KEK toplantısı gerçekleştirilmiş, aynı yılda özel sektörü bir araya getiren Türkiye-Katar iş konseyi kurulmuş ve 2007 yılında Türkiye'nin Katar'a ilk ticari diplomat ataması gerçekleştirilmiştir. Bu gelişmeler ihracat rakamlarında pozitif bir etki yaratarak sert bir yükselişe sebep olduğu tahmin edilmektedir.

2014 yılında üst düzey toplantının mekanizmasının altyapısı tesis edilen Yüksek Stratejik Komite (YSK) toplantısı her yıl devamlı bir şekilde Türkiye Cumhurbaşkanı ile Katar Emiri'nin eş başkanlığında gerçekleştirilmiştir. Ayrıca, 2016 yılında iki ülke arasında gümrük iş birliği anlaşması imzalanmıştır. 2014 yılından sonra ihracatın tekrar yükseliş trendine girdiği görülmektedir

2017 yılında Arap Dörtlüsü Katar'a uyguladığı ambargo ve ekonomik yaptırımlara karşı Türkiye'nin Katar'ı destekleyen siyasi tutumu, ikili ilişkilerin gelişmesine neden olmuştur. Esasen yükseliş trendinde Türkiye'nin Katar'a ihracatının yükselişi ivme kazandığı görülmektedir (Şekil 10 ve Şekil 11).

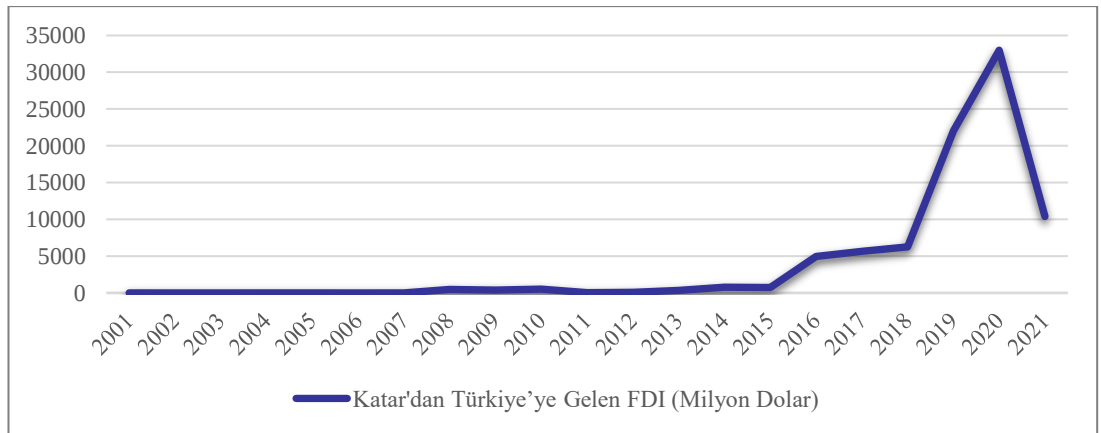
2.3.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Katar'dan Türkiye'ye son yirmi yılda gelen doğrudan yabancı yatırımlar (FDI) hacmi, Türkiye'ye gelen toplam FDI'daki payı Tablo 6 ve Şekil 12'de, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlardaki payı Şekil 13'te gösterilmektedir.

Tablo 6. Katar'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)

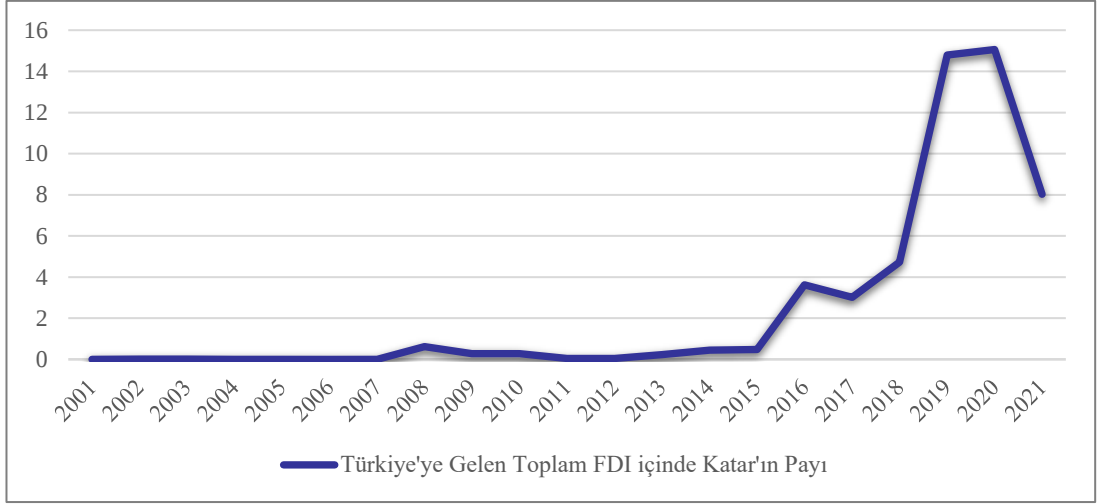
Yıl	Katar'dan Türkiye'ye Gelen FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI içinde Katar'ın payı %
2001	0	18.686	0
2002	1	16.270	0,006
2003	2	30.595	0,006
2004	0	37.175	0
2005	0	69.907	0
2006	1	93.448	0,001
2007	0	151.929	0
2008	468	75.407	0,620
2009	378	138.010	0,273
2010	515	181.171	0,284
2011	59	130.912	0,045
2012	80	183.767	0,043
2013	323	143.475	0,225
2014	778	174.802	0,445
2015	715	147.587	0,484
2016	4.941	136.435	3,621
2017	5.663	182.721	3,01
2018	6.257	132.203	4,73
2019	22.029	148.934	14,79
2020	32.993	218.934	15,06
2021	10.409	129.761	8,021

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 12. Katar'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001-2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 13. Katar'ın Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)

Katar'dan Türkiye'ye gelen FDI'nin, ikili siyasi ilişkilerin yoğun olduğu ve geliştiği özellikle 2015 yılından itibaren artış gösterdiği görülmektedir (Şekil 12 ve Şekil 13). Söz konusu tarihten önce kayda değer artış yaşandığı söylenemez. Zira, iki ülke arasındaki siyasi ilişkilerin gelişmesinin bir sonucu olarak doğrudan yabancı yatırımının yönlendirildiği söylemek mümkündür. Örneğin, 2018 yılı Ağustos ayında Türkiye'yi ziyaret eden Katar Emiri, Türkiye'de 15 milyar USD'lik doğrudan yatırım taahhüdünde bulunmuştur. Söz konusu emirinin taahhüdünden sonra sert bir artış yaşandığı görülmektedir (Şekil 12). Katar'da Türkiye'ye gelen FDI'in 2018 yılında 6.257 milyon USD'den %252 düzeyinde rekor bir artışla 2019 yılında 22.029 milyon USD'ye ulaştığı gözlemlenmektedir (Tablo 6).

2.4. Türkiye- Kuveyt

Türkiye'nin Kuveyt ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyri ile uygulanan ticari diplomasi faaliyetlerine değinilmektedir. Yanı sıra, son yirmi yıldaki ikili dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların verileri incelenmekte ve yaşanan siyasi gelişmeler ile ticari diplomasi faaliyetlerinin söz konusu ticari alanlardaki etkinliği değerlendirilip yorumlanmaktadır.

2.4.1. Siyasi İlişkileri

Türkiye'nin Kuveyt ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyrine bakıldığında, ikili ilişkilerde ciddi bir sorun olmadığı halde Kuveyt'in bağımsızlığını kazandığı 1961 yılından 1981 yılına kadar karşılıklı büyükelçiliklerin açılması dışında iki ülke arasında siyasi anlamda kayda değer bir gelişme olmadığı gözlemlenmektedir.

Iran-Irak Savaşının başladığı 1981 yılında Kuveyt Emiri Şeyh Cabir'in Türkiye'ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmiş olup, hemen ardından Türkiye'nin dönem Devlet Başkanı Evren'in 1982 yılında Kuveyt'e resmi bir ziyaret gerçekleştirmiştir. Türkiye ile Kuveyt arasındaki ilişkilerinin gelişmesinde önemli bir rol oynayan bir başka gelişme 1990 yılında Irak'ın Kuveyt'i işgali olmuştur. Bu bağlamda, Cumhurbaşkanı Özal'ın Kuveyt'in bağımsızlığına ve egemenliğine destek vermesi ile birlikte ikili ilişkilerin gelişmesinde oldukça önemli bir rol oynamıştır (Ayhan, Türkiye-Kuveyt İlişkileri: İşbirliği mi, Çatışma mı?, 2009, s. 67).

Türkiye'nin, Irak'ın Kuveyt'i işgaline karşı çıktığı 1990 yılından itibaren bugüne dek iki ülke arasındaki güvenin artması nedeniyle ikili siyasi ilişkilerin olumlu etkilendiği ve istikrarlı bir şekilde geliştiği gözlemlenmiştir. Bu bağlamda, söz konusu yıldan itibaren günümüze dek iki ülke arasında birçok alanda iş birliğinin, anlaşmaların imzalanması ve ikili üst düzey ziyaretlerin arttığı söylenmektedir.

Örneğin, Kuveyt'in Irak'ın işgalinden kurtulmasının hemen bir yıl sonra 1991 yılında Kuveyt Emiri Şeyh Cabir'in Türkiye'ye bir ziyaret gerçekleştirmiştir. Türkiye'nin dönem Cumhurbaşkanı Demirel'in 1997 yılında Kuveyt'i ziyaret etmiş olup, söz konusu ziyaret sırasında, iki ülke arasında çifte vergilendirmeyi önlemeye yönelik ortak bir antlaşma imzalanıp, Türkiye ile Kuveyt arasında kültürel iş birliğini de geliştirmeye yönelik bir antlaşma daha imzalanmıştır. Kuveyt Emiri Şeyh Sabah'ın Türkiye'ye ilk ziyaretini 2008 yılında gerçekleştirmiş olup, ziyareti sırasında ikili ekonomik iş birliği antlaşması başta olmak üzere birçok iş birliği anlaşmasına imza atmıştır. Hız kesmeyen ikili ilişkilerin seyrine bakıldığında, Kuveyt Emiri Şeyh Sabah 2013 yılında Türkiye'ye tekrar ziyaret gerçekleştirmiş ve birçok iş birliği anlaşmasına imza atmıştır (Al-Sakani, 2022).

İyi yönde seyreden ikili siyasi ilişkilerde, Türkiye'nin de Kuveyt'e üst düzey ziyaretleri günümüze dek hiç kesilmediği görünmektedir. Türkiye'nin dönem Cumhurbaşkanı Gül'ün Kuveyt'e 2008, 2011 ve 2014 yıllarında Kuveyt'e ziyaretler gerçekleştirmiştir (Hürriyet Gazetesi, 2014). Türkiye Cumhurbaşkanı Erdoğan da 2015 yılında Kuveyt'e resmi bir ziyaret gerçekleştirmiş hatta 2017 yılında üç sefer Kuveyt'i ziyaret etmiş ve son olarak 2020 yılında bir ziyaret gerçekleştirmiştir (T.C.Cumhurbaşkanlığı, 2022).

Kuveyt'in, Türkiye'de 2016 yılında gerçekleşen 15 Temmuz darbe girişimini diğer körfez ülkelerinden önce kınaması ve 2018 yılında yapılan Türkiye-Kuveyt Askeri İş birliği toplantısı sonrasında iki ülke arasında 2019 yılı için ortak savunma iş birliği planının imzalanması özellikle Türkiye'nin Suudi Arabistan ve BAE ile ilişkilerinin kötü olduğu bir dönemde böyle bir anlaşmanın imzalanması, iki ülke arasındaki güçlü ilişkileri göstermektedir (Cengiz, 2021).

2.4.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri

Diplomatik temsilcilerin açılması ve ticari diplomatların atamaları, üst düzey toplantılar, serbest ticaret anlaşmaları ile ticaret ve yatırımı ilgilendiren diğer iş birliği anlaşmalarının imzalanması, kurumlar arası iş birliği ve iş konseyleri olmak üzere ticari diplomasi faaliyetleri incelenmektedir.

Türkiye ile Kuveyt'in diplomatik temsilcilikleri karşılıklı olarak açılması eski tarihe dayanmakta olup, Kuveyt bağımsızlığını ilan ettikten kısa bir süre sonra Türkiye'nin, Kuveyt'le 1964 yılında Beyrut Büyükelçiliği akredite edilmesiyle diplomatik ilişkisi kurulmuş ve daha sonra 1971 yılında Kuveyt'te bağımsız bir büyükelçiliği açılmıştır (T.C. Kuveyt Büyükelçiliği, 2022). Türkiye'nin Kuveyt'e ticari diplomat atamaları ise 1976 yılında başlamış ve günümüze kadar istikrarlı şekilde devam etmiş olup, Türkiye'nin Kuveyt'e hep bir adet ticari diplomatın (ticaret müşaviri/ticaret müşavir yardımcısı) ataması yapılmış ve hâlihazırda bir ticaret müşavir yardımcısı görev yapmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Türkiye ile Kuveyt arasında 1982 yılında imzalanan Ekonomik, Sınai ve Teknik İş birliği Anlaşması uyarınca kurulan Karma Ekonomik Komite (KEK) kurulduğu günden bu yana üst düzey toplantıları iki ülkede sürekli düzenlenmiş olup, örneğin iki

ülkenin üst düzey temsilcilerini bir araya getiren KEK toplantısı 2002 yılında Türkiye’de gerçekleştirilirken 2007 yılında Kuveyt’te gerçekleştirilmiştir (Onur, 2011, s. 18 / 37). Türkiye ile Kuveyt arasında gerçekleştirilen son KEK toplantısı Onuncu dönem KEK toplantısı Türkiye’nin Başbakan Yardımcısının katılımıyla 2017 yılında Kuveyt’te gerçekleştirilmiştir (T.C.Ekonomi Bakanlığı, 2017, s. 67).

Son yirmi yılda Türkiye’nin Kuveyt ile ticari diplomasisi kapsamında, söz konusu ülke ile ticareti ve yatırımına ilişkin imzaladığı anlaşmalar; 2008 yılında ‘Ekonomik ve Teknik İş birliği Anlaşması’ ve ‘Gümrük Konularında Karşılıklı Yardım ve İş birliği Anlaşması’, 2010 yılında ‘Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması’ ve son olarak 2017 yılında Türk-Kuveyt Ekonomik, Sınai ve Teknik İş birliği Karma Komitesi 10. Dönem Tutanağı imzalanmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2020).

Diğer önemli faaliyet ise Türkiye-Kuveyt iş konseyi, DEİK tarafından 2006 yılında Konseyin Türk tarafı oluşturulmuştur. Kuveyt mevzuatı uygunluk vermediğinden, Kuveyt ayağı oluşturulamamıştır. Bu nedenle, söz konusu iş konseyi kurulduğundan itibaren ortak toplantıları düzenlenememiş ve iş konseyi etkin faaliyet gösterme fırsatı bulamamıştır (DEİK, 2022).

2.4.3. Ticari İlişkileri

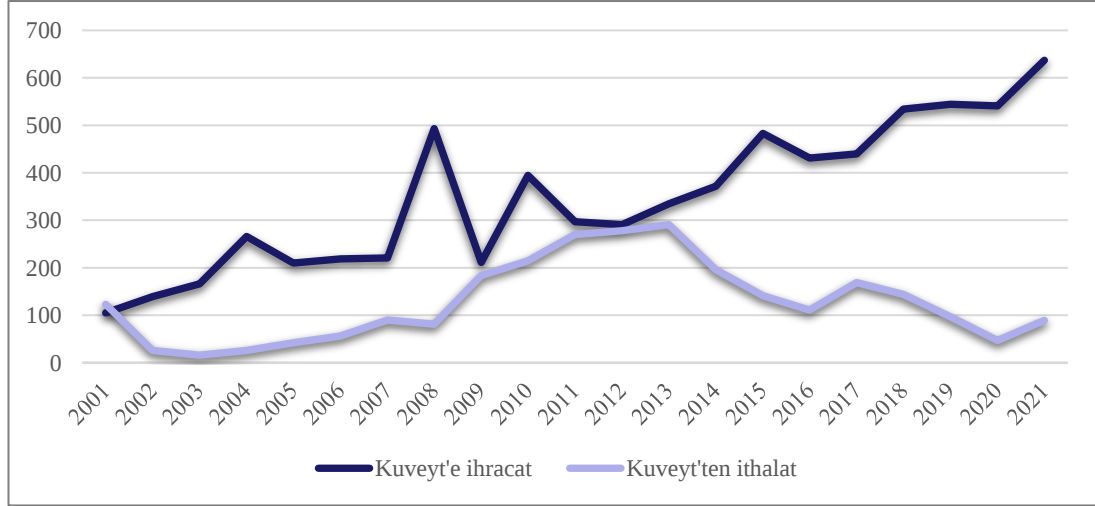
2.4.3.1. Dış Ticaret İlişkisi

Türkiye’nin Kuveyt’le olan dış ticareti kapsamında ise son yirmi yılda iki ülke arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat verileri Tablo 7 ve Şekil 14’te, toplam dış ticaret içindeki payı Şekil 15’te gösterilmektedir.

Tablo 7. Türkiye'nin Kuveyt Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

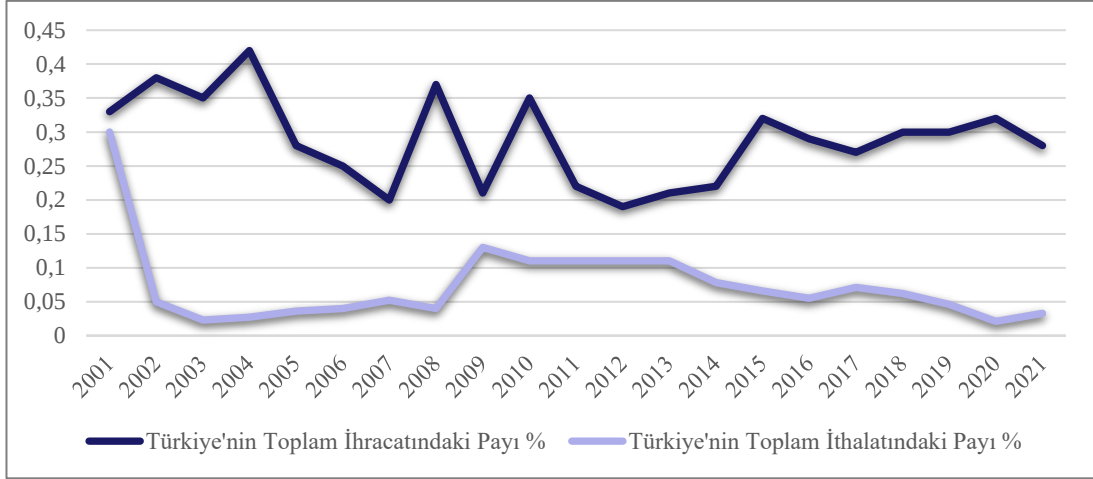
Yıl	Kuveyt'e İhracat (Milyon USD)	Kuveyt'ten İthalat (Milyon USD)	Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı %	Türkiye'nin Toplam İthalatındaki Payı %
2001	105	123	0,33	0,30
2002	139	26	0,38	0,05
2003	166	16	0,35	0,023
2004	266	26	0,42	0,027
2005	210	42	0,28	0,036
2006	219	56	0,25	0,04
2007	221	90	0,20	0,052
2008	493	81	0,37	0,04
2009	211	184	0,21	0,13
2010	395	215	0,35	0,11
2011	297	270	0,22	0,11
2012	291	278	0,19	0,11
2013	335	291	0,21	0,11
2014	372	196	0,22	0,078
2015	483	141	0,32	0,066
2016	431	111	0,29	0,055
2017	440	169	0,27	0,071
2018	534	144	0,30	0,062
2019	544	97	0,30	0,046
2020	541	47	0,32	0,021
2021	637	89	0,28	0,033

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 14. Türkiye'nin Kuveyt Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 15. Kuveyt'in, Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)

2000'li yılların başından itibaren Kuveyt'e olan ihracat stabil bir yükselme trendinde artış göstererek devam etmiştir (Şekil 14). Ancak istisnai olarak, Türkiye'nin Kuveyt'le 'Ekonomik ve Teknik İş birliği Anlaşması' ve 'Gümrük Konularında Karşılıklı Yardım ve İş birliği Anlaşması' imzalandığı 2008 yılında ihracat hacminde sert bir yükseliş görülmüştür.

İkili siyasi ilişkileri pozitif yönde sürdürülmesi, Türkiye'nin Kuveyt'e olan ihracatında, küresel ihracatı artışına paralel bir yükselişe imkân sağlamıştır. Ayrıca, Türkiye'nin Kuveyt'le olan ikili siyasi ilişkilerin diğer bazı körfez ülkelerinde olduğu gibi bazı sınamalara kalmamıştır. Bununla birlikte, ticari diplomasi faaliyetlerinin kısıtlı olması sebebiyle Kuveyt'e yapılan ihracatın küresel ihracatı içindeki payı açısından kayda değer bir artış olmadığı görülmektedir (Şekil 15). Ufak tefek inişli çıkışlı olmasına rağmen uzun vadeli bakıldığında Türkiye'nin Kuveyt'e ihracatının toplam ihracatı içindeki payının %0,2 ile %0,4 arasında istikrarlı bir şekilde seyrettiği görülmektedir.

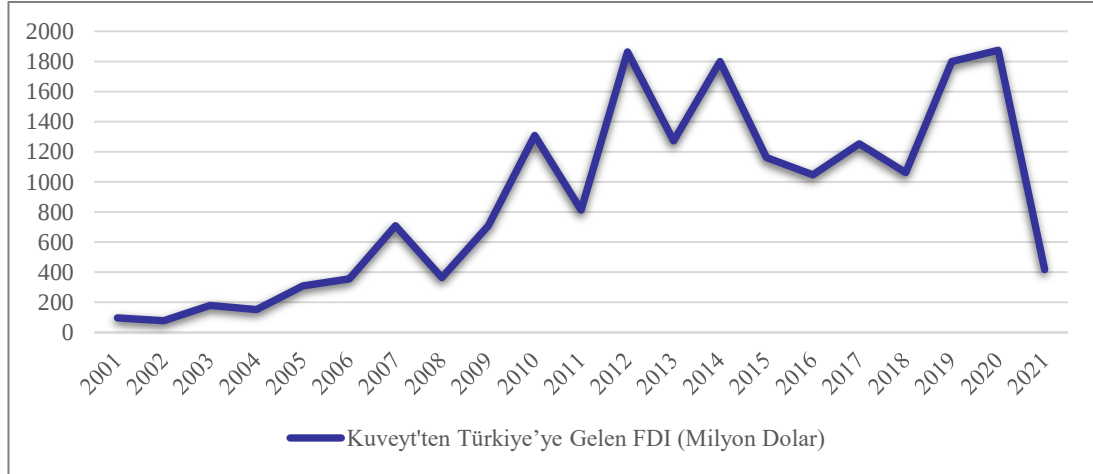
2.4.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Kuveyt'ten Türkiye'ye son yirmi yılda gelen doğrudan yabancı yatırımlar (FDI) hacmi, Türkiye'ye gelen toplam FDI'daki payı Tablo 8 ve Şekil 16'da Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlardaki payı Şekil 17'de gösterilmektedir.

Tablo 8. Kuveyt'ten Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)

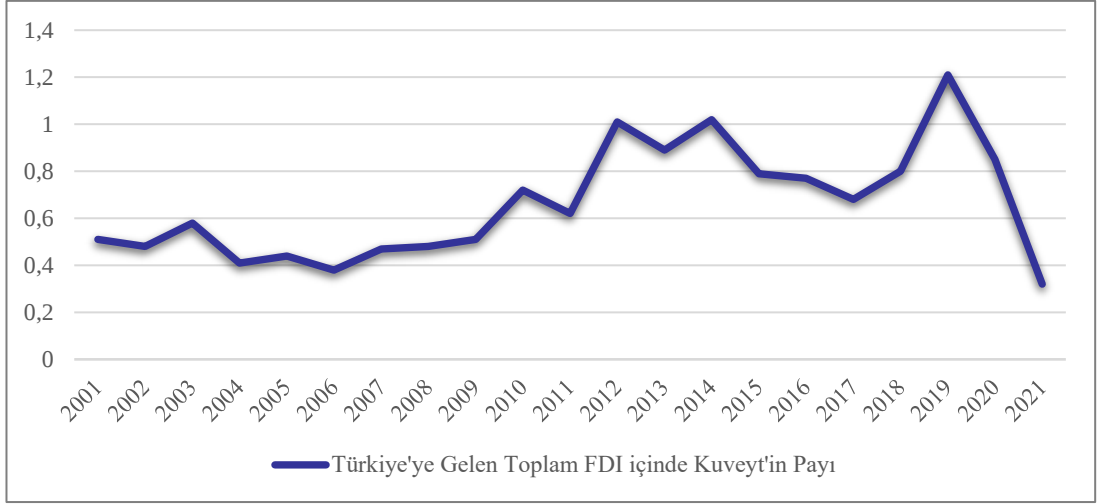
Yıl	Kuveyt'ten Türkiye'ye Gelen FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI içinde Kuveyt'in payı %
2001	97	18.686	0,51
2002	78	16.270	0,48
2003	179	30.595	0,58
2004	153	37.175	0,41
2005	309	69.907	0,44
2006	356	93.448	0,38
2007	708	151.929	0,47
2008	365	75.407	0,48
2009	709	138.010	0,51
2010	1.309	181.171	0,72
2011	814	130.912	0,62
2012	1.862	183.767	1,01
2013	1.272	143.475	0,89
2014	1.800	174.802	1,02
2015	1.162	147.587	0,79
2016	1.047	136.435	0,77
2017	1.252	182.721	0,68
2018	1.061	132.203	0,80
2019	1.800	148.934	1,21
2020	1.874	218.934	0,85
2021	418	129.761	0,32

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 16. Kuveyt'ten Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001- 2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 17. Kuveyt'in Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001- 2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)

Kuveyt'ten Türkiye'ye gelen FDI'nin seyri incelendiğinde, ticaretin seyrine paralel olarak bir artış trendi görülmektedir. Bununla birlikte, iki ülke arasında karşılıklı yatırım teşvik anlaşmasının imzalandığı 2010 yılından itibaren Kuveyt'ten Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımın artış göstererek (2011 yılı hariç) bir milyar USD üzerinde seyrettiği gözlemlenmiştir. Söz konusu anlaşmanın imzalandığı 2010 yılından önceki hacmi ve payı açısından daha düşük seyrettiği görülmektedir (Şekil 16 ve Şekil 17). Son olarak, Kuveyt'ten Türkiye'ye gelen FDI'nin 2021 yılındaki düşüşü Covid-19 kısıtlamaları nedeniyle olabileceği tahmin edilmektedir.

2.5. Türkiye- Suudi Arabistan

Türkiye'nin Suudi Arabistan ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyri ile uygulanan ticari diplomasi faaliyetlerine değinilmektedir. Yanı sıra, son yirmi yıldaki ikili dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların verileri incelenmekte ve yaşanan siyasi gelişmeler ile ticari diplomasi faaliyetlerinin söz konusu ticari alanlardaki etkinliği değerlendirilip yorumlanmaktadır.

2.5.1. Siyasi İlişkileri

Türkiye tarihine bakıldığında Suudi Arabistan ile diplomatik çerçevede münasebeti eski tarihlere dayanmaktadır. Türkiye'nin Suudi Arabistan eski adı olan Hicaz ve Necd Krallığı ile 'Muhadenet Muahedesi' (Dostluk ve Barış Anlaşması) ile

3 Ağustos 1929 tarihinde imzalanmıştır. Yaklaşık 1 yıl sonra 31 Mayıs 1930 tarih ve 1507 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlükte yerini almıştır. Türkiye, bu anlaşmayla ülkenin siyasi bağımsızlığını ve toprak bütünlüğünü resmi olarak tanımış olmuştur (Dışişleri Bakanlığı, 2022).

20. yüzyıl son çeyreğine kadar Türkiye ile Suudi Arabistan ilişkileri soğuk ve mesafeli oldu. 1980'li yıllarda, Irak Savaşı'nı nedeniyle Türkiye'nin artan petrol ihtiyacını karşılamaya yönelik araştırmaları sonucunda ülkeye petrolün elverişli şekilde iletebilmesi yönünde, Suudi Arabistan ile olan ikili ilişkilerde ciddi bir artış olmuştur. 1984-1985 yıllarında üst düzey ziyaretler karşılıklı olarak gerçekleştirilmiştir. Bu dönemde, ekonomik boyutta önemli gelişmeler oldu. Dışa açılma stratejisine önem veren Türkiye, Suudi Arabistan'a yönelik ihracatını arttırırken özellikle inşaat sektöründeki hizmetleriyle de ülkede kendini göstermiştir. Böylece 1980'li yıllarda temeli atılan olumlu ikili ilişkiler 1990'lı yılların ortasına kadar devam etmiştir (T.C. Riyad Büyükelçiliği, 2022).

Birinci Körfez Savaşı sırasında izlenen benzer politikalar, ikili ilişkilerde olumlu gelişmelere neden olmuştur. Birleşmiş Milletler kararları ve ABD siyaseti doğrultusunda kararlı tavır takınan Türkiye, Suudi Arabistan'ın güvenini kazanmıştır. Nitekim Özal Cumhurbaşkanlığı döneminde bir kez, Başbakanlığı döneminde ise üç kez olmak üzere Suudi Arabistan'a toplam dört kez resmi ziyarette bulunmuştur. Bu bağlamda, 1993 yılında Suudi Arabistan, Türkiye'nin Saddam Hüseyin karşıtı siyaseti nedeniyle uğradığı Körfez Savaşı'ndaki zararın giderilmesine yardımcı olmak amacıyla Türkiye'ye 1,2 milyar dolar değerinde petrol bağışı yapmıştır. Ayrıca, Türk Savunma Fonu'na 1 milyar dolar değerinde petrol katkısı sağlamıştır. İkili ilişkilerdeki olumlu gelişmeler sonucu 1993 yılında dönemin Başbakanı Süleyman Demirel Suudi Arabistan'a ziyarette bulunmuştur (Ataman, 2009, s. 75).

Ancak Özal dönemi sonrası ikili ilişkiler tekrar mesafeli bir döneme girmiş ve 2000li yıllara kadar bu şekilde devam etmiştir. 2003 yılında Irak işgalinden doğan Türkiye ve Suudi Arabistan'ın bölgede meydana gelen radikal değişikliklerin endişe verici olması görmeleri nedeniyle ikili ilişkilerde yeni bir dönemin ve hareketliliğin başlamasını sağlamıştır. Akabinde Kral Abdullah'ın ilki 2006 ikincisi 2007 yıllarında gerçekleştirdiği Türkiye ziyaretleri Suudi Arabistan ile olan siyasi ilişkilerin seyrine

önemli katkı sağlamıştır. 2006 yılındaki ziyaret, 1966 yılındaki Kral Faysal'ın Türkiye ziyareti sonrasında 40 yıl aradan sonra ilk kez başka bir Suudi Arabistan Kralı tarafından gerçekleştirilmiştir (Ayhan, Geçmişten Geleceğe Türkiye-Suudi Arabistan İlişkileri, 2022, s. 30).

Söz konusu ziyaret çerçevesinde altı adet iş birliği anlaşması imzalanmıştır. İmzalanan anlaşmalar ekonomiye katkı sağlayan yatırımların karşılıklı teşviki ve korunması anlaşması, iki ülkenin maliye bakanlıkları arasında çifte vergilendirmenin önlenmesi anlaşmasına ilişkin mutabakat muhtırası, iki ülke arasında kara yoluyla yolcu ve yük taşımacılığının düzenlenmesi gibi anlaşmaları içermektedir. Ziyaret sonrasında da siyasi ilişkiler pek çok alanda hızlı bir şekilde gelişmiştir (Geldi, 2022). 2010 yılı sonlarında Arap dünyasında başlayan protesto ve isyanlar 2011 yılı sonlarında Suudi Arabistan'da da etkisini göstermeye başlamasından sonra iki ülkenin farklı taraflarda yer alması nedeniyle ilişkiler gerilmiştir.

Arap Baharı ile başlayan devrim hareketlerine ilişkin görüş ayrılıklarına rağmen Türkiye, Suudi Arabistan'a karşı olan diplomatik tutumunu bozmamış olup, hatta 2015 yılında Kral Abdullah'ın vefatı nedeniyle, Cumhurbaşkanı Erdoğan şahsen cenazeye katılmış ve yeni Kral Selman ve kraliyet ailesinin bireyleriyle saf tutarak namaz kılmıştır. (Anadolu Ajansı, 2015) Bu bağlamda, yeni Kral Selman'la iyi ilişkiler tesis edilmeye başlanmış olup, durağan ikili siyasi ilişkiler de Kral Selman'ın gelmesiyle kısa bir canlanma yaşamıştır. Ancak uzun sürmemiş olup, 2017 yılında yeni bir kriz ortaya çıkmıştır.

2017 yılı Haziran ayında, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır ve Bahreyn tarafından Katar ile diplomatik ilişkilerin kesilmesi ve hava sahalarının kapatılması kararı alınmıştır. Bu durum, Katar için geçici ancak önemli bir gıda krizine neden olmuştur. Ancak Katar, Türkiye gibi müttefikleri sayesinde krizi çözüme kavuşturmuştur. Krizin başlamasından 24 saat sonra Türk kargo uçakları Katar'a ihracat yapmaya başlamıştır. Kriz sonrasında Türkiye'nin Katar'a yaptığı ihracat, bir önceki yıla göre iki katına çıkmıştır. Bu olay, Türkiye ve Katar arasındaki ticari ilişkilerin önemini ve dayanışma ruhunu ortaya koymuştur (Arslan A. , 2018, s. 84).

Türkiye'nin Katar'a destek çıkması nedeniyle Suudi Arabistan'la ilişkileri oldukça gerilediği bir döneme girmiştir. Üstelik, 2018 yılının sonuna doğru Ekim

ayında İstanbul'daki Suudi Arabistan Başkonsolosluğuna girdikten sonra kendisinden haber alınamayan gazeteci Cemal Kaşıkçı'nın ölümü ile iki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin çıkmaza girdiği söylenebilir. İlk günlerde cinayeti kapatmaya çalışan Suudi Arabistan, Türkiye'nin konuyu ısrarla gündemde tutması ve detayları tüm dünyayla paylaşması üzerine, Türkiye'ye yönelik tepkisi artmıştır.

Bu bağlamda, Suudi Arabistan, açıkça ve resmen ilan etmese de Türk ürünlerine boykot uygulamaya başlamıştır. Ayrıca, Suudi Arabistan Türk ürünlerine boykot uygulamış ve Covid-19 pandemisi nedeniyle hac ziyaretleri için Türkiye'yi kırmızı listeye almıştır. Suudi Arabistan'da açılan Kaşıkçı cinayetiyle ilgili dava sonuçlanmış ve gerekli hükümler verildikten sonra Kaşıkçı'nın ailesi, hükümlüleri resmen affetmiş ve cezaları hafifletilmiştir. Ardından Suudi Arabistan Türkiye'den davayı kendi yargısına devretmesini talep etmiş ve talep 7 Nisan 2022'de Türkiye Adalet Bakanlığı tarafından kabul edilmiştir. Böylelikle, Suudi Arabistan Türkiye'yi kırmızı listeden çıkarmış ve 37 bin 770 hacı adayının kabul edileceğini açıklamıştır. Bu gelişmeler ve Katar'a uygulanan ambargonun sona ermesi ile birlikte iki ülke arasındaki siyasi ilişkiler iyileşmeye başlamış ve diplomatik kanallar yeniden açılarak yeni bir döneme girmiştir (BBC, 2022).

2.5.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri

Diplomatik temsilcilerin açılması ve ticari diplomatların atamaları, üst düzey toplantılar, serbest ticaret anlaşmaları ile ticaret ve yatırımı ilgilendiren diğer iş birliği anlaşmalarının imzalanması, kurumlar arası işbirliği ve iş konseyleri olmak üzere ticari diplomasi faaliyetleri incelenmektedir.

Türkiye ile Suudi Arabistan diplomatik temsilcilikleri karşılıklı olarak eski bir tarihe dayanmakta olup, Türkiye'nin ilk büyükelçiliğini Cidde'de 1926 yılında kurduktan sonra 1985 yılında Riyad'a taşınmıştır (T.C. Riyad Büyükelçiliği, 2022). Ayrıca, Türkiye'nin Riyad Büyükelçiliği'ne bağlı olarak Cidde şehrinde bir başkonsolosluğu 1985 yılından itibaren bugüne dek faaliyet göstermektedir. Türkiye'nin Suudi Arabistan'a ticari diplomat atamalarının ise 1982 yılında başlamış olup, 2009 yılına kadar bir adet ticaret müşaviri görev yapmaktayken 2009 yılında

ticaret müşaviri/ataşesi sayısı ikiye, 2011 yılında dörde çıkarılmış ve hâlihazırda dört ticari diplomat görev yapmaktadır (Can, 2020, s. 220).

1974 yılında iki ülke arasında imzalanan Ticaret Anlaşmasının VI. maddesi ve Ekonomik ve Teknik İş birliği Anlaşmasının V. Maddesi uyarınca kurulan en önemli üst düzey toplantısı Türkiye-Suudi Arabistan Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) toplantıları düzenlenmeye başlanmış olup, 2013 yılına kadar düzenli olarak Maliye Bakanları seviyesinde gerçekleştirilmiş ve iş birliği protokolleri imzalanmıştır. İki ülke arasındaki KEK'in yedinci dönem toplantısı İstanbul'da 2000 yılında, sekizinci dönem toplantısı Cidde'de 2004 yılında, dokuzuncu dönem toplantısı Ankara'da 2008 yılında, onuncu dönem toplantısı Riyad'da 2011 yılında, on birinci dönem toplantısı Ankara'da 2013 yılında gerçekleştirilmiştir. İki ülke arasında düzenli olarak gerçekleştirilen söz konusu KEK toplantısının 2013 yılından sonra askıya alındığı gibi görünmektedir.

Söz konusu KEK toplantıların ticaret ve yatırım açısından önemi 2008 yılında Ankara'da imzalanan ve Resmî Gazetede yayınlanan protokolde yer alan aşağıdaki maddelerde açıklanmaktadır (Resmi Gazete, 2009);

- KEK Toplantısında, tarafların, iki ülke arasındaki ikili ilişkilerin geliştirilmesinde karşılıklı üst düzey ziyaretlerin önemini vurguladıkları belirtilmiştir.
- Tarafların, 2009 yılında, ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla fuarlar, sergiler, ticaret heyetleri, alım heyetleri gibi diğer etkinliklerin düzenlenmesi teşvik edilmiştir.
- Tarafların, Türkiye ve Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) arasında planlanan serbest ticaret anlaşması için devam eden müzakerelerde, hizmet ticareti ve yatırımların anlaşma içeriğine eklenmesinin önemine vurgu yapılmıştır.
- Tarafların, iki ülke arasında imzalanan yatırım ve vergi anlaşmalarından memnuniyetlerini ve söz konusu anlaşmaların iki ülkedeki doğrudan yabancı yatırımların akışının kolaylaştırılması açısından önemini vurguladıkları kaydedilmiştir.

- Türk tarafının, Suudi Arabistan’da Türk Ticaret Merkezleri kurulmasına ilişkin iradesini dile getirerek bu proje hususundaki Suudi Arabistan tarafının desteğini talep ettikleri belirtilmiştir.

Son yirmi yılda Türkiye’nin Suudi Arabistan ile ticari diplomasisi kapsamında, söz konusu ülke ile ticareti ve yatırımına ilişkin imzaladığı anlaşmalar; 2006 yılında ‘Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması’, ‘Karayoluyla Yolcu ve Yük Taşımacılığının Düzenlenmesi Hakkında Anlaşma’ ve ‘Turizm Alanında İşbirliği Anlaşması’, 2007 yılında ‘Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması’ ve 2009 yılında ‘Deniz Taşımacılığı Anlaşması’dır (DEİK, 2013, s. 13-14). Ayrıca, dış ticaret açısından önemli olan başka anlaşma ise ‘Gümrük Konularında İşbirliği ve Karşılıklı Yardım Anlaşması’ 2012 yılında imzalanmıştır.

Diğer önemli faaliyet ise Türk-Suudi iş konseyi, Türkiye’yi temsilen DEİK ile Suudi Arabistan’ı temsilen Suudi Arabistan Ticaret ve Sanayi Odaları Konseyi-Council of Saudi Chambers arasında 2003 yılında imzalanan anlaşmaya istinaden kurulmuştur. İki ülke arasındaki ticaret, turizm ve karşılıklı yatırım alanlarındaki iş birliğinin artırılmasını amaçlayan söz konusu iş konseyi kurulduğundan itibaren ortak toplantıları 2019 yılına kadar yıllık olarak iki ülkenin iş insanlarının katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Türk-Suudi iş konseyi ortak yürütme kurulu toplantısı DEİK Başkanı ile Türkiye-Suudi Arabistan iş konseyi başkanları ve üyelerinin katılımlarıyla, 27 Nisan 2018’de İstanbul’da gerçekleştirilmiştir (DEİK, 2022). Siyasi olayların gölgesinde kaldığı tahmin edilen iş konseyi ortak toplantıları 2019 yılından itibaren gerçekleştirilememiştir.

2.5.3. Ticari İlişkileri

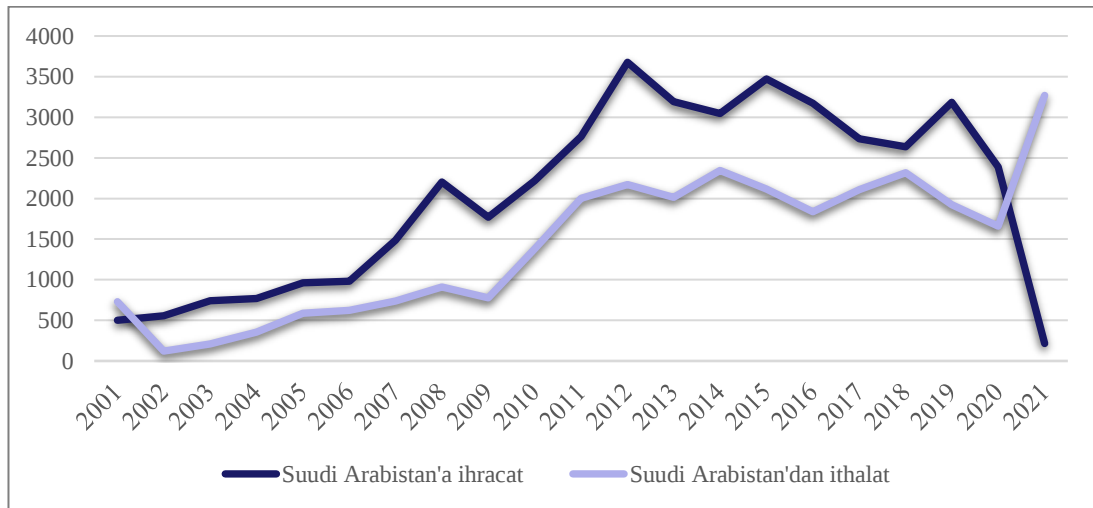
2.5.3.1. Dış Ticaret İlişkisi

Türkiye’nin Suudi Arabistan ile olan dış ticareti kapsamında son yirmi yılda iki ülke arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat verileri Tablo 9 ve Şekil 18’de, Suudi Arabistan’ın Türkiye’nin toplam dış ticaretindeki payı Şekil 19’da gösterilmektedir.

Tablo 9. Türkiye'nin Suudi Arabistan Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

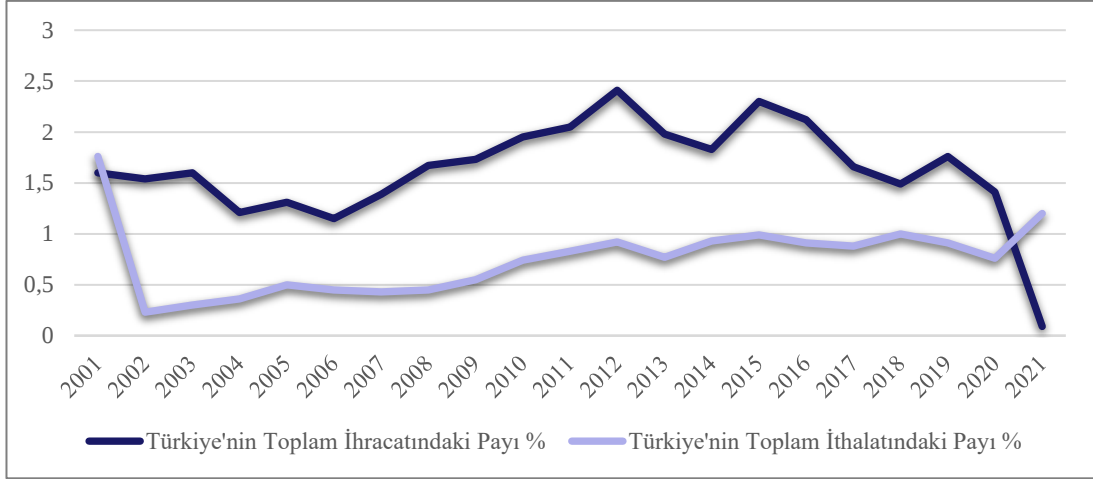
Yıl	Suudi Arabistan'dan İhracat (Milyon USD)	Suudi Arabistan'dan İthalat (Milyon USD)	Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı %	Türkiye'nin Toplam İthalatındaki Payı %
2001	501	730	1,60	1,76
2002	555	121	1,54	0,23
2003	741	208	1,60	0,30
2004	768	354	1,21	0,36
2005	962	587	1,31	0,50
2006	983	623	1,15	0,45
2007	1.487	736	1,39	0,43
2008	2.202	909	1,67	0,45
2009	1.768	776	1,73	0,55
2010	2.218	1.381	1,95	0,74
2011	2.763	2.001	2,05	0,83
2012	3.677	2.171	2,41	0,92
2013	3.191	2.015	1,98	0,77
2014	3.047	2.343	1,83	0,93
2015	3.472	2.117	2,30	0,99
2016	3.172	1.835	2,12	0,91
2017	2.734	2.110	1,66	0,88
2018	2.636	2.318	1,49	1,00
2019	3.185	1.922	1,76	0,91
2020	2.389	1.658	1,41	0,76
2021	215	3.269	0,09	1,20

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 18. Türkiye'nin Suudi Arabistan Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 19. Suudi Arabistan'ın Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)

Türkiye'nin Suudi Arabistan'la olan dış ticaretinde özellikle ihracatta, 2006 yılından 2008 yılına kadar ciddi bir artış olduğu görülmektedir (Şekil 18). Türkiye'nin Suudi Arabistan'a olan ihracatı, 2006 yılında 983 milyon USD iken 2008 yılında yaklaşık %124 oranla artarak 2.202 milyon USD'ye yükselmiştir (Tablo 9). Bu artışın, ikili siyasi ilişkilerin ve ticari diplomasinin iyi bir ivme kazanmış olmasından kaynaklı olduğu tahmin edilmektedir. Örneğin; bu dönemde Suudi Arabistan Kralı Abdullah'ın Türkiye'ye 2006 yılında birinci ve 2007 yılında ikinci resmi üst ziyaret gerçekleştirmesi, 2006 yılındaki ziyaretinin, 1966 yılındaki Kral Faysal'ın Türkiye ziyaretinden 40 yıl aradan sonra ilk kez başka bir Suudi Arabistan Kralı tarafından gerçekleştirilmesi ile Türkiye'nin dönem başbakanı tarafından aynı yıllarda 2006 ve 2007 yıllarında Suudi Arabistan'a resmi ziyaretler gerçekleştirilmesi, bu yıllarda karşılıklı ticaret ve yatırımın teşvikine ilişkin birçok iş birliği anlaşmanın imzalanması, üst düzey KEK dönem toplantılarının düzenlenmesi ve 2003 yılında Suudi Arabistan Ticaret ve Sanayi Odaları Konseyi ile DEİK arasında inşa edilen işbirliği çerçevesinde kurulan iş konseylerinin düzenli olarak icra edilmesi gibi önemli faaliyetler gerçekleştirilmiştir.

Şekil 18'de Türkiye'nin Suudi Arabistan'la olan dış ticaretinin hem ihracatı hem de ithalatı 2009 yılında azaldığı görünse de Şekil 19'da Türkiye'nin toplam dış ticaretindeki payının azalmadığı görülmektedir. Ayrıca, 2009 yılı Türkiye'nin Suudi Arabistan'daki ticari diplomatlarının sayısını ikiye çıkardığı ve Deniz Taşımacılığı Anlaşmasının imzalandığı bir yıldır. Dolayısıyla, iki ülke arasındaki iş birliğinin

devam ettiği söz konusu yıldaki ihracat ve ithalatın azalışı Suudi Arabistan örneğine özel bir durum olmadığı ve Türkiye'nin genel dış ticaretine ilişkin bir durum olduğu düşünölmektedir. 2011 yılında Türkiye'nin Suudi Arabistan'daki ticari diplomatlarının sayısını dörde yükseltmesi ve 2012 yılında gümrük işbirliği anlaşması imzalaması gibi Türkiye'nin devam eden etkin ticari diplomasi faaliyetleri sayesinde, 2012 yılında Suudi Arabistan'a olan ihracat rakamları son yirmi yılda en yüksek değeri olan 3.677 milyon USD'ye ulaştığı Şekil 18'de gösterilmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin Suudi Arabistan'a yaptığı ihracatın toplam ihracattaki payı son yirmi yılda ulaştığı en yüksek değeri olan %2,41'lik değerin yine 2012 yılında olduğu Şekil 19'da gösterilmektedir.

Sonraki yıllar incelendiğinde; 2012 yılına kadar yükseliş yaşayan ihracatın bu yıldan sonra inişli çıkışlı bir döneme girmiş ve ikili siyasi ilişkiler ve ticari diplomasi de benzer bir hal almıştır. Örneğin; üst düzey KEK dönem toplantıları 2013 yılına kadar düzenli gerçekleştirilmiş ve Türkiye'nin cumhurbaşkanı tarafından 2015 yılında taziye ziyareti gerçekleştirilmiş olup, Arap Baharı sürecinde fikir ayrılıkları ve 2017 yılında patlak veren Katar krizindeki Suudi Arabistan'a karşı ve aykırı olarak algılanan Türkiye'nin Katar'a desteği, üst düzey KEK toplantılarının 2013 yılından sonra sekteye uğraması, 2017 yılından sonra üst düzey ziyaretlerin karşılıklı durması gibi olumsuzluk yaşanmıştır.

Söz konusu dönemdeki Türkiye'nin Suudi Arabistan'daki ithalatının hacmi Şekil 18'de ihracatta olduğu gibi inişli çıkışlı görünse de Türkiye'nin toplam ithalattaki payı açısından durağan bir hal aldığı Şekil 19'da görünmektedir. Türkiye'nin Suudi Arabistan'dan gerçekleştirdiği ithalatın en büyük kalemi üretim sürecinde vazgeçilmez temel bir unsur olan petrol mamulleri olması nedeniyle ikili siyasi ilişkiler ve ticari diplomasinin seyri devamlılığı aksatmadığı düşünölmektedir.

Son olarak, Türkiye'nin Suudi Arabistan'a yaptığı ihracatın hacminde Şekil 18'de ve toplam dış ticaretteki payında Şekil 19'da sert bir düşüş görünmektedir. Söz konusu düşüşün nedeni, ticari diplomasinin etkinliği azaldığı 2019 yılındaki Kaşıkçı davası ile birlikte siyasi sorunların zirvede olduğu dönemde Suudi Arabistan'ın Türk ürünlerine başlattığı gayri resmi boykot uygulaması olduğu tahmin edilmektedir. Ayrıca, diplomatik ve siyasi sorunlar dışında sağlık alanında tüm dünyayı etkileyen,

2019 Aralık ayında Çin'in Wuhan şehrinden patlak veren ve 2020'de küresel çapta yayılım gösteren Covid-19 salgının pandemiye dönüşmesi ve pek çok uluslararası sınırların hava, kara ve deniz de dahil olmak üzere kapatılmış olması özellikle 2020 yılında Suudi Arabistan ile ihracatta azalmaya ek bir neden olabilmesi de göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

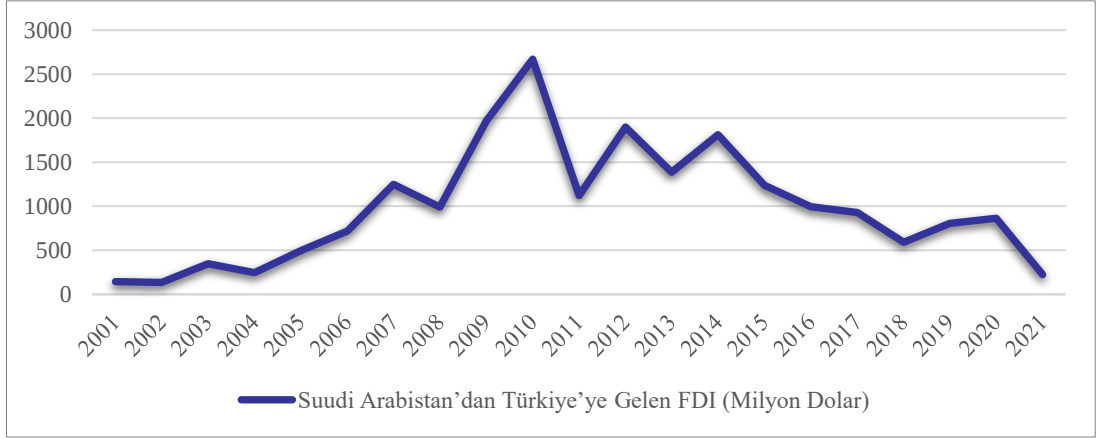
2.5.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye son yirmi yılda gelen doğrudan yabancı yatırımlar (FDI) hacmi, Türkiye'ye gelen toplam FDI'daki payı Tablo 10 ve Şekil 20'de, Suudi Arabistan'ın Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar içindeki payı Şekil 21'de gösterilmektedir.

Tablo 10. Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)

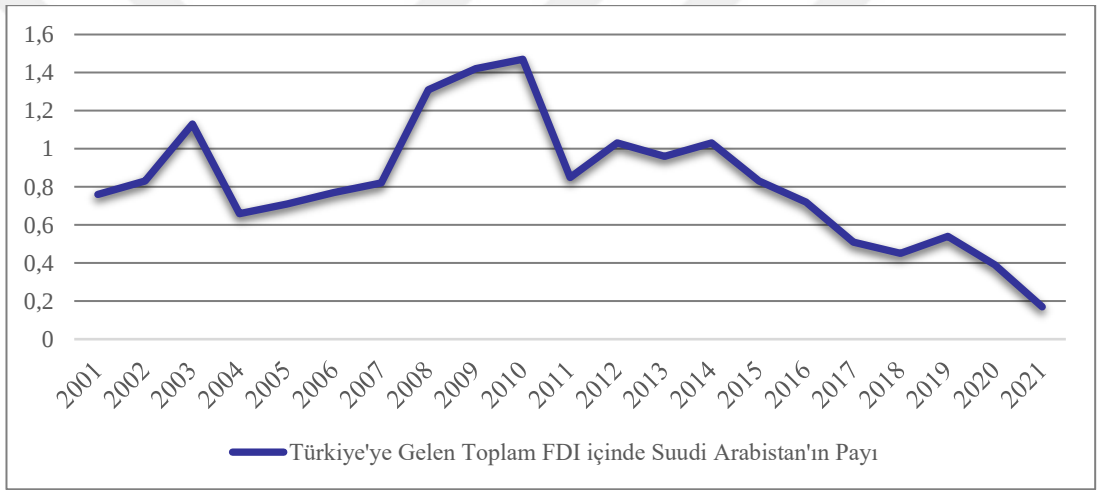
Yıl	Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye Gelen FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI içinde Suudi Arabistan'ın payı %
2001	142	18.686	0,76
2002	135	16.270	0,83
2003	346	30.595	1,13
2004	247	37.175	0,66
2005	498	69.907	0,71
2006	717	93.448	0,77
2007	1.248	151.929	0,82
2008	991	75.407	1,31
2009	1.969	138.010	1,42
2010	2.671	181.171	1,47
2011	1.123	130.912	0,85
2012	1.901	183.767	1,03
2013	1.387	143.475	0,96
2014	1.811	174.802	1,03
2015	1.239	147.587	0,83
2016	994	136.435	0,72
2017	928	182.721	0,51
2018	591	132.203	0,45
2019	805	148.934	0,54
2020	864	218.934	0,39
2021	225	129.761	0,17

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 20. Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2001-2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)



Şekil 21. Suudi Arabistan'ın Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TCMB, 2022)

Türkiye'nin Suudi Arabistan'la olan dış ticarete olduğu gibi 2006-2007 bahsi geçen karşılıklı yatırım teşvik anlaşması (2006) vb. yoğun ticari diplomasi faaliyetleri sayesinde 2010 yılına kadar Suudi Arabistan'dan doğrudan yabancı yatırım hacminde ciddi bir artış yaşandığı gözlenmektedir (Şekil 20). Her ne kadar 2008 yılında Suudi Arabistan'dan gelen FDI hacminde kısmi azalış görünse de Türkiye'ye gelen toplam FDI'daki payı açısından yükseliş görülmektedir (Şekil 21). Bu nedenle, Suudi Arabistan'dan gelen FDI'nın 2010 yılına kadar devamlı ciddi bir yükseliş yaşandığı gözlemlenmektedir.

Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye gelen FDI'nın hacmi (Şekil 20) ve Türkiye'ye gelen toplam FDI'daki payının (Şekil 21) 2010 yılından 2014 yılına kadar inişli çıkışlı bir döneme girdiği görünmektedir. Ayrıca, Suudi Arabistan'dan gelen FDI'nın 2010 yılındaki hacmi ve Türkiye'ye gelen toplam FDI'daki payını günümüze kadar bir daha ulaşamamış ve hep gerilediği gözlemlenmektedir. Bunun nedeni, 2011 yılında patlak veren ve sonraki yıllarda ülkelerarası ilişkilerde ciddi bir etki yaratan Arap bahar sürecinin beraberinde Ortadoğu bölgesine getirdiği ekonomik sıkıntılar ve istikrarsızlık ile bu süreçte Türkiye'nin Suudi Arabistan'dan farklı taraflara destek vermeleri dolayısıyla siyasi ilişkilerin gerilemesinin yanı sıra bahsi geçen ticari diplomasi faaliyetlerinin etkinliği azalmış olmasından kaynaklı olabildiği tahmin edilmektedir.

2020 yılında Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye gelen FDI'nın hacminin arttığı görünse de (Şekil 20) Türkiye'ye gelen toplam FDI'daki payının düştüğü gözlemlenmektedir (Şekil 21). Dolayısıyla, siyasi sorunların zirvede olduğu ve ticari diplomasi etkinliğinin azaldığı 2020 ve 2021 yıllarındaki FDI'daki payı son yirmi yıldaki en düşük seviyelere kadar gerilediği görülmektedir.

2.6. Türkiye- Umman

Türkiye'nin Umman ile siyasi ilişkilerin tarihteki seyri ile uygulanan ticari diplomasi faaliyetlerine değinilmektedir. Yanı sıra, son yirmi yıldaki ikili dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların verileri incelenmekte ve yaşanan siyasi gelişmeler ile ticari diplomasi faaliyetlerinin söz konusu ticari alanlardaki etkinliği değerlendirilip yorumlanmaktadır.

2.6.1. Siyasi İlişkileri

1970 yılında bağımsızlığını ilan eden Umman aynı yıl Türkiye tarafından tanınmış ve iki ülke arasında diplomatik ilişkiler 1973 yılında tesis edilmiştir (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2022). İkili ilişkiler, karşılıklı yarar ile ortak çıkarlar temelinde gelişen bir seyir izlemekte olup, diğer bazı Körfez ülkelere göre ciddi sınamalara maruz kalmamıştır. İkili ilişkilere geniş bir perspektiften bakıldığında, Umman Sultanlığı ile Türkiye Cumhuriyeti Devleti arasındaki siyasi ilişkilerin günümüze dek herhangi bir sorun maruz kalmadığı halde iyi derecede gelişmediği söylenebilmektedir.

Umman, Sultan Qaboos bin Said'in 1970'ten 2020'ye kadar süren 50 yıllık hükümdarlığı döneminde, bölgedeki savaş ve çatışmalarda tarafsız kalarak uluslararası veya bölgesel ittifaklara katılmaktan kaçınmıştır. Örneğin, 2014 yılı Eylül ayında İran destekli Husilerin Yemen'de başkent Sana ve bazı bölgeleri ele geçirmesiyle, Suudi Arabistan liderliğinde Katar da dahil olmak üzere beş Körfez ülkesi meşru hükümeti desteklemek için koalisyon oluştururken, Umman tek tarafsız Körfez ülkesi olarak kalmıştır. Suudi Arabistan, BAE ve Bahreyn'in 2017 yılında Katar'la diplomatik ilişkilerini keserek abluka uygulamaya başlamaları sırasında da Umman, tarafsızlığını korumuş ve Kuveyt gibi arabuluculuk yapmaya çalışmıştır (Aydınlık, 2022).

Ayrıca, Umman bölgedeki tüm ülkelere karşı olduğu gibi Türkiye ile de siyasi anlamda tutarlı ve dengeli yaklaşıma çalışmıştır. Dolayısıyla, iki ülke arasındaki üst düzey ziyaretleri kısıtlı olduğu söylenebilmektedir. Umman Sultanı Qaboos 'un Türkiye'ye tek bir ziyaret 1989 yılında gerçekleşmiştir. Türkiye'nin dönem Cumhurbaşkanı seviyesinde Umman'a gerçekleştirilen ziyaretleri ise 1997 ve 2010 yıllarında sadece iki ziyaret gerçekleştirilmiştir. İki ülkenin Devlet Başkanı Sultan veya Cumhurbaşkanı dışında seviyelerde gerçekleştirilen ikili ziyaretler de sınırlı olduğu belirtilmektedir. Örneğin, Umman Dışişleri Bakanı'nın 2001, 2017 ve 2018 yıllarında Türkiye'ye ziyaret gerçekleştirmiştir (Cafiero ve Bakeer, 2018). Türkiye Dışişleri Bakanı da iki ülke Dışişleri Bakanlıkları arasındaki siyasi istişarelerin son turu yaklaşık 11 yıl aranın ardından gerçekleştirmek için 2017 yılında Umman'a ziyaret etmiş ve Türkiye Cumhurbaşkanı Yardımcısı 2020 yılında Sultanı Qaboos'un bin vefatı üzerine bir taziye ziyareti gerçekleştirmiştir. (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2022).

2.6.2. Ticari Diplomasi Faaliyetleri

Diplomatik temsilcilerin açılması ve ticari diplomatların atamaları, üst düzey toplantılar, serbest ticaret anlaşmaları ile ticaret ve yatırımı ilgilendiren diğer iş birliği anlaşmalarının imzalanması, kurumlar arası iş birliği ve iş konseyleri olmak üzere ticari diplomasi faaliyetleri incelenmektedir.

Türkiye ile Umman'ın diplomatik temsilcilikleri karşılıklı olarak açılması eski tarihe dayanmakta olup, Türkiye'nin, 1985 yılında Umman'ın başkenti Muskat'ta

büyükkelçiliği açılmıştır. Ancak Türkiye'nin, Umman'a ticari diplomat atamalarının yakın bir tarihte başladığı 2007 yılında ilk atama yapıldığı söylenebilmektedir (T.C. Muskat Büyükelçiliği, 2022). Türkiye'nin Umman'a ticari diplomat atamalarının başladığı 2007 yılından günümüze kadar istikrarlı şekilde devam etmiş olup, hep bir adet ticari diplomatının (ticaret müşaviri/ticaret müşavir yardımcısı) ataması yapılmış ve hâlihazırda bir ticaret müşaviri görev yapmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Türkiye ile Umman arasında kurulan Karma Ekonomik Komite (KEK) kurulduğu günden bu yana üst düzey toplantıları iki ülkede sürekli düzenlenmiş olup, örneğin iki ülkenin üst düzey temsilcilerini bir araya getiren Dokunucu dönem KEK toplantısı 2012 yılında Türkiye'de, Onuncu dönem KEK toplantısı 2017 yılında Umman'da gerçekleştirilmiştir (Ünalp, 2019, s. 7). Ayrıca, son toplantı On birinci dönem KEK toplantısı 2022 yılında Türkiye'de gerçekleştirilmiştir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Son yirmi yılda Türkiye'nin Umman ile ticari diplomasisi kapsamında, söz konusu ülke ile ticareti ve yatırımına ilişkin imzaladığı anlaşmalar; 2004 yılında 'Ticaret ve Ekonomik, Teknik ve Bilimsel İşbirliği Anlaşması (Revize)' ve 'Uluslararası Kara Yolu Taşımacılığı Anlaşması' 2006 yılında 'Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Umman Sultanlığı Hükümeti Arasında Gelir Üzerinden Alınan Vergilerde Çifte Vergilendirmeyi Önleme ve Vergi Kaçakçılığına Engel Olma Anlaşması', 2007 yılında 'Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması', 2010 yılında imzalanan 'Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Umman Sultanlığı Arasında Gümrük Konularında İşbirliği ve Karşılıklı Yardım Anlaşması' ve 2012 ve 2017 yıllarında Türkiye-Umman Karma Ekonomi Komitesi Dokuzunca ve Onuncu Dönem Protokolleri imzalanmıştır (Ünalp, 2019, s. 7). Ayrıca, Ankara'da 2022 yılında Türkiye-Umman Karma Ekonomi Komitesi On birinci Dönem Protokolü imzalanmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2022).

Diğer önemli faaliyet ise Türkiye-Umman iş konseyi, Türkiye'yi temsilen DEİK ile Umman'ı temsilen Umman Ticaret ve Sanayi Odası arasında 2006 yılında imzalanan anlaşmaya istinaden kurulmuştur. İki ülke arasındaki ticaret, turizm ve karşılıklı yatırım alanlarındaki iş birliğinin arttırılmasını amaçlayan söz konusu iş konseyi kurulduğundan itibaren ortak toplantılarının 2018 yılına kadar Umman'da ve

Türkiye'de iki ülkenin iş insanlarının katılımıyla düzenlendiği gözlemlenmiştir. Örneğin, söz konusu iş konseyinin birinci ve ikinci ortak toplantıları Muskat'ta 2007 yılında, üçüncü ortak toplantısı İstanbul'da 2009 yılında, dördüncü ortak toplantısı Muskat'ta 2011 yılında düzenlenmiştir (DEİK, 2014, s. 10). Söz konusu iş konseyinin etkinlikler sayfasında 2018 yılında Türkiye-Umman iş konseyi ortak toplantısı son ortak toplantı olarak yer almaktadır (DEİK, 2023).

2.6.3. Ticari İlişkileri

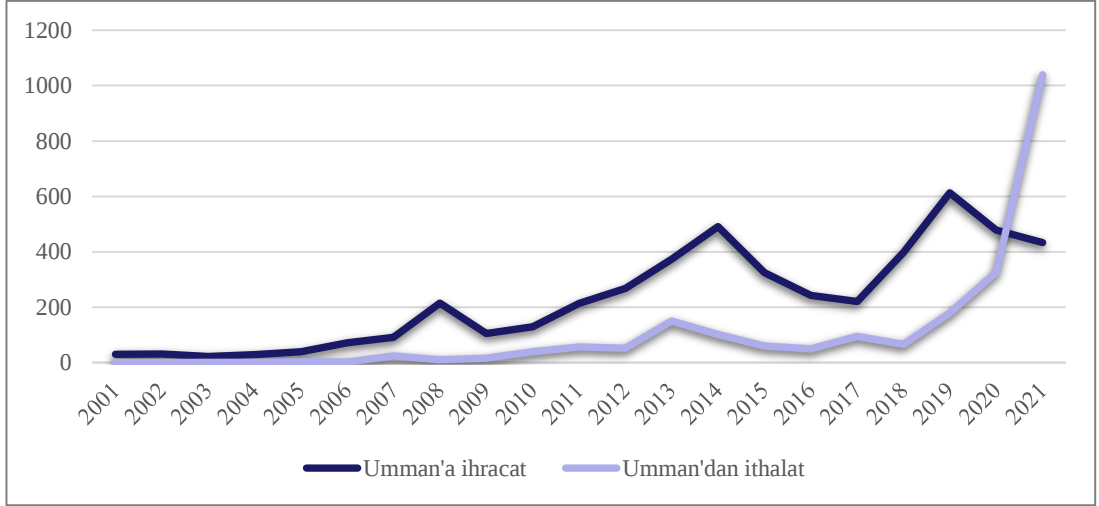
2.6.3.1. Dış Ticaret İlişkisi

Türkiye'nin Umman'la olan dış ticareti kapsamında ise son yirmi yılda iki ülke arasında gerçekleştirilen ihracat ve ithalat verileri Tablo 11 ve Şekil 22'de, Umman'ın Türkiye'nin toplam dış ticaretindeki payı Şekil 23'te gösterilmektedir.

Tablo 11. Türkiye'nin Umman Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

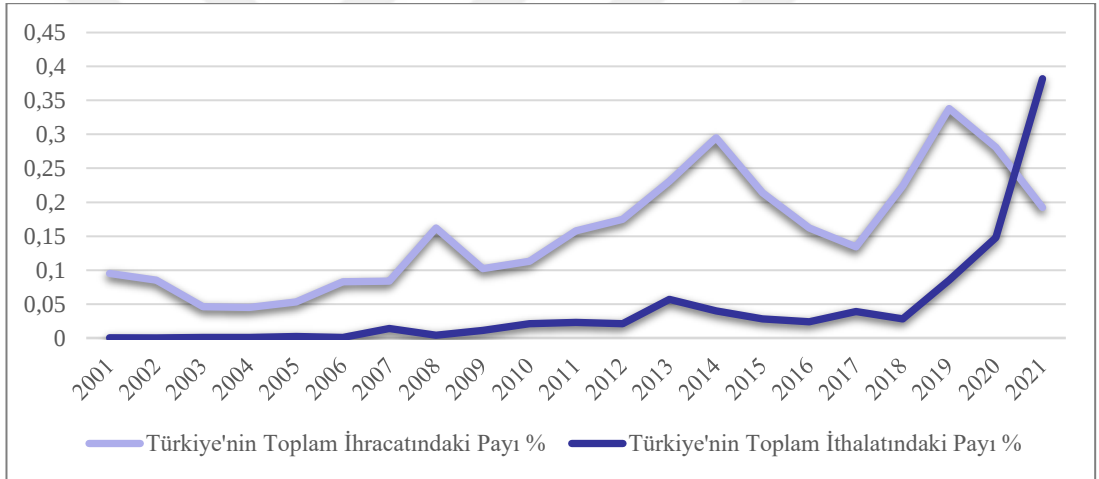
Yıl	Umman'a İhracat (Milyon USD)	Umman'dan İthalat (Milyon USD)	Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı %	Türkiye'nin Toplam İthalatındaki Payı %
2001	30	0,2	0,095	0,0005
2002	31	0,07	0,085	0,0001
2003	22	1	0,046	0,001
2004	29	1	0,045	0,001
2005	39	3	0,053	0,002
2006	71	2	0,083	0,001
2007	91	24	0,084	0,014
2008	215	10	0,162	0,004
2009	105	16	0,102	0,011
2010	129	39	0,113	0,021
2011	214	56	0,158	0,023
2012	268	52	0,175	0,021
2013	373	150	0,231	0,057
2014	491	101	0,295	0,040
2015	324	60	0,214	0,028
2016	243	49	0,162	0,024
2017	221	95	0,134	0,039
2018	398	66	0,224	0,028
2019	613	179	0,338	0,085
2020	478	326	0,281	0,148
2021	433	1039	0,192	0,382

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 22. Türkiye'nin Umman Dış Ticaret Göstergeleri (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)



Şekil 23. Umman'ın Türkiye'nin Toplam Dış Ticaretindeki Payı (2001-2021)

Kaynak: (TÜİK, 2022)

Türkiye'nin Umman'a ihracatı yıllar itibarıyla incelendiğinde düzenli bir artış trendi göze çarpmaktadır (Şekil 22). 2007 yılında Türkiye'nin Umman'a ticari diplomat atanması, 2010 yılında iki ülke arasında imzalanan Gümrük İşbirliği ve Karşılıklı yardım anlaşması ve aynı yılda Türkiye'nin Cumhurbaşkanı'nın Umman'a resmi ziyareti, bu gelişmeleri takip eden yıllarda 2014 yılına kadar ihracattaki yükselişi bir nebze ivmelendirdiği görülmektedir. 2014'ten yılından sonraki ihracatta bir düşüş görülmekle birlikte ikili siyasi ilişkiler normal seyri halindeyken bu düşüşün ilişkilendirilebileceği bir gelişme olmamıştır. Bahse konu düşüşün tamamen ekonomik gerekçelerle gerçekleşmiş olabileceği tahmin edilmektedir.

Şekil 22 ve Şekil 23'te Türkiye'nin Umman'a ihracat hacmi ve toplam ihracattaki payı açısından 2017 yılında tekrar yükseliş trendine girmiştir. Türkiye Dışişleri Bakanı da iki ülke Dışişleri Bakanlıkları arasındaki siyasi istişarelerin son turu yaklaşık 11 yıl aranın ardından gerçekleştirmek için 2017 yılında Umman'a ziyaret gerçekleşmesi ve üst düzey KEK toplantısı da bu yıl icra edilmesi yükseliş trendine neden olduğu tahmin edilmektedir.

2.6.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Umman'dan Türkiye'ye son yirmi yılda gelen doğrudan yabancı yatırımları gösteren Tablo 12'ye göre Umman'dan Türkiye'ye son yirmi yılda doğrudan yabancı yatırım gelmediği gözlenmektedir. Bu nedenle Umman ile ticari diplomasi faaliyeti, doğrudan yabancı yatırım açısından değerlendirilememektedir.

Tablo 12. Umman'dan Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırım Göstergeleri (2001-2021)

Yıl	Umman'dan Türkiye'ye Gelen FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI (Milyon USD)	Türkiye'ye Gelen Toplam FDI içinde Umman'ın payı %
2001	0	18.686	0
2002	0	16.270	0
2003	0	30.595	0
2004	0	37.175	0
2005	0	69.907	0
2006	0	93.448	0
2007	0	151.929	0
2008	0	75.407	0
2009	0	138.010	0
2010	0	181.171	0
2011	0	130.912	0
2012	0	183.767	0
2013	0	143.475	0
2014	0	174.802	0
2015	0	147.587	0
2016	0	136.435	0
2017	0	182.721	0
2018	0	132.203	0
2019	0	148.934	0
2020	0	218.934	0
2021	0	129.761	0

Kaynak: (TCMB, 2022)

3. TİCARİ DİPLOMASİNİN ULUSLARARASI TİCARETTEKİ ÖNEMİ VE TÜRKİYE’NİN KÖRFEZ ÜLKELERİYLE TİCARİ DİPLOMASİSİ ÜZERİNE DERİNLEMESİNE MÜLAKAT

Bu bölümde, ticari diplomasi kavramı ve faaliyetleri uluslararası ticaret açısından ele alınmıştır. Bu disiplinler arası kavramın henüz net bir teorisi olmamakla birlikte, etkili kullanımıyla uluslararası ticarete olumlu bir etki bıraktığı birçok ampirik çalışmayla gösterilmiştir. Türkiye’nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi değerlendirilmiş ve bu ülkelerde görev yapmış olan kamu çalışanları ile özel sektörden uluslararası ticaret alanında uzman toplamda 12 kişiyle derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Verilen cevaplar analiz edilerek, ticari diplomasi faaliyetlerinin uluslararası ticaretin artmasındaki etkililiği ve güçlü ve zayıf yönleri, fırsatlar ve tehditler ve dikkat edilmesi gereken hususlar çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bu çerçevede, Körfez ülkeleriyle ticari diplomasi faaliyetlerinin geliştirilmesine yönelik bazı öneriler de sunulmuştur.

3.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Literatüre baktığımızda, Naray (2008) ticari diplomasiyi kendi ülkesi ile bulunduğu ülke arasında iş geliştirme amacıyla diplomatik statüye sahip devlet temsilcileri tarafından yürütülen bir faaliyet olarak özetlerken Lee (2004) ticari diplomasiyi diplomatik kanallar ve süreçleri kullanarak ticari ilişkileri yöneten bir kamusal ve özel aktör şebekesinin faaliyeti olarak tanımlamaktadır. Başka bir tanımda, ticari diplomasi, diplomatik misyonların çalışmaları, kendi ülkesine hedef ülkedeki ticaret durumu ve yatırım fırsatları hakkında bilgi vermek, ülkesinden gelen özellikle küçük işletmeler başta olmak üzere iş insanlarına gerekli bilgiyi vererek aydınlatmak ve ticaret seyahatlerine gerekli destekleri sağlamak, bulunduğu ülkedeki iş insanları ve ticaret odaları ile teması sürdürmek olarak özetlenebilir (James ve Berridge, 2003, s. 42). Benzer bir tanım ortaya koyan Saner ve Yiu’ya (2003) göre ticari diplomasi, diplomatik temsilciliklerin ulusal kalkınma ve ekonomik büyüme sağlamak için ana ülkenin iş ve finans sektörlerine destek vermek olarak tanımlanmaktadır. Ticari bir diplomatın çalışmasının önemli yönleri, ihracat ve yatırım fırsatları hakkında bilgi sağlamak ve ülkesinden gelen ticari heyetlere gerekli destek sağlamak ve hareket etmelerinde yardımcı olmaktır.

Literatürde bulunan birçok ampirik çalışma, ticari diplomasinin faaliyetleri etkin kullanıldığında, uluslararası ticarete olumlu bir etki bırakabildiği ve artmasında önemli bir rol oynadığı göstermeye çalışmıştır. Örneğin, üst düzey ziyaretlerin uluslararası ticaret üzerinde %8 ile 10 arasında artışı beraberinde getirdiğini savunan Nitch (2007), devlet ve hükümet başkanlarından oluşan üst düzey heyetlerin yurtdışı ziyaretlerinin uluslararası ticaret üzerindeki olumlu etkisini tespit eden Okan (2019), dış temsilciliklerin uluslararası ticarete olan olumlu etkisini ve yurtdışındaki her yeni ek konsolosluk için yaklaşık %6-10 arttığını ortaya koyan Rose (2007) ampirik çalışmaları bulunmaktadır.

Ayrıca, literatürde ticari diplomasi faaliyetlerinin uluslararası ticaret açısından önemli olduğu ve uluslararası ticarete ve yatırıma olumlu etkisi olduğunu savunan birkaç araştırmacı bulunmaktadır. Diğer devletlerle ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmaları imzalamak ve diplomatik temsilcilik açmak gibi kullandığı ticari diplomasi yöntemlerinin dış ticaret ve yatırım akışları üzerinde olumlu etkisinin olduğunu tespit eden AlTaffaq (2019), ilk defa ticari diplomatın atandığı veya mevcut sayının artmış olduğu ülke, hangi kıta veya bölgeye bakılmaksızın o ülkeye olan ihracatının olumlu etkilendiğini vurgulayan Can (2020), dış temsilciliklerin ve ticari diplomatların, ticari önemli ölçüde olumlu etkilerini vurgulayan Moons ve Bergeijk (2016), uluslararası ticareti olumlu etkileyen ticari diplomasi kapsamındaki kamu ve özel sektörün ortaklığının güçlendirilmesi gerektiğini savunan Ögütçü (1998) ve ticari diplomasi uygulamasında özel sektörün aktörleri etkin bir rol alması gerektiğini savunan Lee (2004) çalışmaları özel sektörünün de ticari diplomaside önemli bir rolü olduğunu göstermektedir.

Bu bağlamda, araştırmanın ana konusu olan ticari diplomasi kavramının uluslararası ticaret açısından önemini incelemek ve literatürde daha önce ele alınmayan Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesinde kamu ve özel sektör faaliyetlerinin uluslararası ticaretin artmasındaki etkililiği ve söz konusu ülkelerle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları, fırsat ve tehditler ve dikkat edilmesi gereken hususları değerlendirmektedir. Ayrıca, bu ülkelerle çalışmış uzman kişiler ile mülakat yapılarak, Türkiye'nin kamu çalışanları ile özel sektör şirket yetkililerinin tecrübeleri ışığında ticari diplomasinin geliştirilmesine ilişkin bazı önerilerin sunulması hedeflenmektedir.

3.2. Araştırmanın Ana Sorusu

Bu araştırmanın genel amacı literatürde sınırlı çalışmaları olan ticari diplomasi kavramına ilişkin katılımcıların görüş ve önerilerini almaktır. Ayrıca, ticari diplomasi uluslararası ticaret açısından önemi ve farkındalığının artırılması amaçlanmaktadır. Bu temel amaç doğrultusunda, yanıt arandığı araştırmanın temel sorusu, ticari diplomasi nasıl tanımlanmakta, uluslararası ticaretteki rolüyle ilgili ne düşünülmekte ve araştırmada ele alınan Türkiye'nin Körfez ülkeleri ile olan ticari diplomasisi örneği nasıl değerlendirilmektedir?

3.3. Araştırmanın Modeli

Ticari diplomasi'nin uluslararası ticaret açısından öneminin incelenmesinin ve Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisinin değerlendirilmesinin amaçlandığı bu araştırma nitel bir durum çalışmasıdır. Durum çalışmaları, günümüz dinamiklerini -oluşturulan bir durumla- anlamaya odaklanmıştır (Eisenhardt, 1989). Durum çalışması modelleri evrendeki belli bir ünitenin (birey, aile okul, hastane dernek vb.), derinliğine ve genişliğine, kendisini ve çevresi ile olan ilişkilerini belirleyerek, o ünite hakkında bir yargıya varmayı amaçlayan tarama düzenlemeleridir (Karasar, 2005).

3.4. Çalışma Grubu

Araştırmanın çalışma grubunu, Körfez ülkelerinde görev yapmış ticaret müşavirleri ve ataşeleri gibi Türkiye'nin kamu çalışanları ile özel sektörden uluslararası ticaret alanında uzman ve söz konusu ülkelerle çalışmış ticaret odası üyesi, DEİK iş konseyi üyeleri ve ihracatçı şirketlerin yetkililerinden toplam 12 kişi oluşturmaktadır. Katılımcıların bazı demografik özellikleri Tablo 13'te verilmiştir.

Tablo 13. Çalışma Grubundaki Katılımcıların Bazı Demografik Özellikleri

Katılımcı	Sektör	Meslek
G_01	Kamu	Ticaret Müşaviri
G_02	Kamu	Ticaret Müşaviri
G_03	Kamu	Ticaret Ataşesi
G_04	Kamu	Ticaret Müşaviri
G_05	Kamu	Ticaret Müşaviri
G_06	Kamu	Ticaret Ataşesi
G_07	Kamu	Başkonsolos
G_08	Özel Sektör	Ticaret Odası Yönetim Üyesi Şirket Yetkilisi

G_09	Özel Sektör	İş Konseyi Üyesi Şirketin Yetkilisi
G_10	Özel Sektör	İş Konseyi Üyesi Şirketin Yetkilisi
G_11	Özel Sektör	İş Konseyi Üyesi Şirketin Yetkilisi
G_12	Özel Sektör	STK Üyesi İhracatçı Şirketin Yetkilisi

3.5. Araştırmanın Metodolojisi

Ticari diplomasinin uluslararası ticaret açısından önemi ve Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi hakkındaki katılımcı görüşlerinin incelenmesinin amaçlandığı bu araştırmada verilerin analizinde içerik analizi tekniği kullanılmıştır.

Körfez ülkelerinde görev yapmış Türkiye'nin kamu çalışanları ile özel sektörden uluslararası ticaret alanında uzman temsilcilerle yapılan görüşmelerden elde edilen metinler tümevarımsal bir yaklaşım izlenerek içerik analizine tabi tutulmuştur. Verilerin analizinde NVIVO 11 yazılımından yararlanılmıştır.

Araştırma kapsamında araştırmacı ve bir başka uzman (Ölçme ve Değerlendirme Uzmanı) birbirlerinden bağımsız kodlama yapmışlardır. Daha sonra bu kodlamalardan 75 tema ve 48 kod ortaya çıkmış ve bunlarla ilgili 349 kodlama yapılmıştır. Tutarlılığı hesaplamak amacıyla aşağıdaki eşitlik kullanılmıştır:

$$Tutarlılık = \frac{Uzlaşma\ sayısı}{Toplam\ kodlama} \times 100$$

Toplam 318 kodda uzlaşma sağlanmıştır. Eşitlikte yerine konulduğunda:

$$Tutarlılık = \frac{318}{349} \times 100$$

%91.12'lik bir uzlaşma sağlanmıştır. Araştırmada kodlama tutarlılığının yüksek olduğu ifade edilebilir. Uzlaşılamayan 31 kod tekrar değerlendirilmiş ve uzlaşma sağlanmıştır.

Katılımcılardan elde edilen her bir veri kod listesine eklenerek tablo haline getirilmiştir. Oluşturulan kod ve temalar, her bir araştırma sorusuna uygun tablolar oluşturularak aşağıdaki bulgular kısmında sunulmuştur.

3.6. Veriler ve Bulguların Analizi

Nitel araştırmaya dayalı derinlemesine mülakat yöntemi kullanılarak, 12 katılımcıya, ticari diplomasinin uluslararası ticaret açısından önemi ve Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi hakkındaki görüşlerini belirlemeye yönelik 10 açık uçlu soru sorulmuştur. Bu bölüm içerisinde mülakat cevapları ile birlikte analiz bulgularına soru bazında yer verilmiştir. İlk olarak, iki grubun kamu ve özel sektörün katılımcılarının mülakat sorularına verdikleri cevapları genel olarak özetlenmiş olup, mülakat soruları ayrı ayrı değerlendirilmeye tabi tutulmuştur. Bu bağlamda, kamu ve özel sektörünün katılımcılarının genel görüşleri Tablo 14'te verilmiştir.

Tablo 14. Kamu ve Özel Sektörünün Katılımcılarının Genel Görüşleri

Mülakat Soruları	Kamu Katılımcıları (n=7)	Özel Sektör Katılımcıları (n=5)
1.Ticari Diploması Tanımı	- Uluslararası Müzakereler - Kamu, Özel Sektör ve STK Faaliyetleri - Ekonomik Menfaat İlişkisi - Ticari Üstünlük Kurma Çabası	- Uluslararası Müzakereler - Kamu, Özel Sektör ve STK Faaliyetleri
2.Ticari Diplomasinin Rolü	- Engellerin ve Sorunların Çözülmesi - Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik -Uluslararası Antlaşmalar Yapma -İş Birliği İmkânı Oluşturması -Uluslararası İlişkileri Aktif Tutmak	- Engellerin ve Sorunların Çözülmesi - Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik - Uluslararası Antlaşmalar Yapma - Pazarlama ve Tanıtım Faaliyetleri - İş Bağlantıları Kurma
3. Dış Temsilciliklerin Açılması ve Ticari Diplomat Atamasının Etkisi	- Güven Verme, Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması ve Çözümeyen Ticari Sorunların Giderilmesi -Tanıtım, İletişim ve İlişkilerin Gelişmesi -Diplomat Sayısının Artması Gerekliliği - Süreklilik Sağlaması ve Yatırımların Artması	- Güven Verme, Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması ve Çözümeyen Ticari Sorunların Giderilmesi -Tanıtım, İletişim ve İlişkilerin Gelişmesi
4. İkili Üst Düzey Resmi Ziyaretler ve Toplantıların Uluslararası Ticarete Katkısı	- Ticari Sorunların ve Anlaşmazlıkların Çözülmesi, Engellerin Kalkması, İş Bağlantıları Sağlaması ve Tanıtım, Güvenilirlik Sağlama ve Olumlu Katkı. -Ülkelerin Karşılıklı Menfaatlerine Yönelik Antlaşmalar -Karar Alma Sürecinin Kısılması ve Ticareti Serbestleştirecek Düzenlemeler - Sorumlulukların Takibini Sağlaması - Para Transferinin Kolaylaşması	- Ticari Sorunların ve Anlaşmazlıkların Çözülmesi, Engellerin Kalkması, İş Bağlantıları Sağlaması ve Tanıtım, Güvenilirlik Sağlama ve Olumlu Katkı. - Diğer Ülke Vatandaşlarının Ürünleri Tercih Etmesi, Ticareti Arttırıcı ve Kolaylaştırıcı Etkiler -Katkısının Olmaması
5. İşbirliği Anlaşmalarının İmzalanma İhtiyacının Nedenleri	- Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı -Gümrük Tarifelerini Düşürme ve Ticari Engellerin Azalması - Ticaretten Sağlanan Faydanın Artması - Rekabetçiliği Arttırma - Yasal Güvence Sağlaması - Ekonomik Büyümeye Katkısı ve Üretimi Desteklemesi - Para Akışını Hızlandırması	- Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı -Gümrük Tarifelerini Düşürme ve Ticari Engellerin Azalması - Ticaretten Sağlanan Faydanın Artması - Rekabetçiliği Arttırma - Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması ve İş Birliği Sağlaması
6. İş Konseylerinin	- Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı, Yeni İş Birlikleri Sağlama ve Olumlu	- Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı, Yeni İş Birlikleri Sağlama

Uluslararası Ticarete Katkısı	Katkı -Ticari Engellerin ve Sorunların Devlete Bildirilmesi - Sınırlı ya da Dolaylı Katkı	ve Olumlu Katkı - Ticari Engellerin ve Sorunların Devlete Bildirilmesi - Sınırlı ya da Dolaylı Katkı -Türk Firmalarının ve Ürünlerinin Tanıtımı ve Bilgi Sağlaması, Yol Göstermesi
7. Güçlü ve Zayıf Yönler	Güçlü Yönler: Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık. İyi kalite ve uygun fiyat. Birçok sektörde sanayiinin gelişmiş olması. Dış temsilciliklerin gücü. Tecrübeli ve İş bitirici. Zayıf Yönler: Markalaşma ve tanıtım eksikliği. Siyasi sorunlar. Üst düzey temasların az olması. Ekonomik istikrarsızlık ve finans imkanlarının eksikliği. Bu ülkelerin dili ve iş kültürünü iyi bilmemek. Yüksek teknoloji gerektiren ürünlerde geride olmak.	Güçlü Yönler: Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık. İyi kalite ve uygun fiyat. Birçok sektörde sanayiinin gelişmiş olması. Dış temsilciliklerin gücü. Adaptasyon kabiliyeti. Zayıf Yönler: Markalaşma ve tanıtım eksikliği. Siyasi sorunlar. Üst düzey temasların az olması. Ekonomik istikrarsızlık ve finans imkanlarının eksikliği. Bu ülkelerin dili ve iş kültürünü iyi bilmemek. Lobicilik kültürünün eksikliği.
8. Fırsatlar ve Tehditler	Fırsatlar: Türklere ve Türk ürünlerine sempati. Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık. Yatırım ve iş fırsatları. Diploması gücü. Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi. Ülkelerin birçok sektörde dışarıya bağımlı olmaları. Tehditler: Siyasi istikrarsızlığın ticarete yansımaları. Bölgedeki siyasi, etnik ve kültürel sorunlar. Alım gücünün zayıflaması. Karar alma ve sonuç alma hızlarının yavaşlığı.	Fırsatlar: Türklere ve Türk ürünlerine sempati. Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık. Yatırım ve iş fırsatları. Diploması gücü. Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi. Kalite ve fiyat uygunluğu. Tehditler: Siyasi istikrarsızlığın ticarete yansımaları. Bölgedeki siyasi, etnik ve kültürel sorunlar. Yüksek rekabet. Batı bağımlılıkları.
9. Ticari Diploması Geliştirilirken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar ile Kamu ve Özel Sektörün İş Birliğinin Önemi	Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar: - Dini ve iş kültürüne saygı. - İş işlerine müdahaleden kaçınma, siyasi konularda dikkatli olma. - Ticari diplomatların ticari bağlantılarının sürdürülebilirliği için gereken sistem. - Güçlü ve tecrübeli firmaların bölgede olması. - Uzun süreli ilişki kurma stratejisi. - Yüz yüze toplantı tercihi. - Özel Sektörün Markalaşması. - Ziyaret sıklığı ve güven verme. - Ekonomik istikrar. Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliğinin Önemi: - Kamunun gücü. - Koordinasyonun devamlılığı ve etkinliği. - Birbirlerini tamamlamaları. - Sorunlar konusunda bilgilendirme ve çözüm. - Tutarlı tutum sergilenmesi. - Sosyal ve kültürel bağları güçlendirilmesi.	
10. Ticari Diploması Faaliyetlerinin Yerine Getirilmesinde Kurumsal Önerileri	- Üst düzey ziyaretlerin artması - Ortak proje yürütme ve bilgi paylaşımı - Ülkelerle barışçıl ve uzun süreli ilişki - İş kültürüne dikkat etme ve öğrenme - Özel sektörün temsili ve kamu çalışanı ticaret müşavirlerinin iş yükünü özel sektörün paylaşması - Ülkelerle ortak menfaat gözetken iş birlikleri - Diplomatların iş tecrübelerini dikkate almak - Tahkim merkezi kurulması - İhracatta Türk Standartları Enstitüsü ile iletişim - Özel sektörün markalaşması için devlet desteği - Kobiler ve orta ölçekli firmalara odaklanılması - İran ve körfez ülke masası veya özel ticaret bakanlığı kurulması	

Tablo 14'e göre, birinci soru olan ticari diplomasinin tanımında kamu ve özel sektör katılımcılarının tamamı, dış ticareti ve yatırımı arttırmak için devlet tarafından uygulanan ticari ilişkilerin kurulması, iş birliklerinin geliştirilmesi ve uyuşmazlıkları çözümü başta olmak üzere uluslararası müzakereler olarak belirtmiştir. Ayrıca, her iki grup, ticari diploması tanımına kamu ve özel sektör faaliyetlerinin çoğunu dahil ederken, STK faaliyetlerini sadece kamu katılımcılarının %14'ü ve özel sektörün %20'si dahil etmiştir. Ticari diploması tanımına ek olarak kamu katılımcıların %29'u başka ülkelerle ekonomik menfaat üzerine ilişki kurulması ve %14'u ticari üstünlük kurma çabasını eklemiştir.

İkinci soru olan ticari diploması rolü için kamu ve özel sektör katılımcılarının çoğu, uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve çıkan sorunların çözülmesi ile ülkelerarası iyi niyet, dürüstlük ve güvenilirlik oluşturulmasına işaret etmiştir. Bu bağlamda, kamu katılımcılarının %57'si uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve çıkan sorunların çözülmesini belirtirken özel sektör katılımcılarının %40'ı vurgulamıştır. Kamu katılımcılarının %29'u ve özel sektör katılımcılarının %20'si uluslararası antlaşmalar yapmaya vurgu yapmıştır. Ülkelerarası iyi niyet, dürüstlük ve güvenilirlik oluşturulması yönünde kamu katılımcılarının %29'u ve özel sektörün ise %40'ı ticari diplomasinin rolü olduğunu ifade etmiştir. Ek olarak kamu katılımcılarının %57'si ticari diplomasinin ülkeler arasında iş birliği imkânı oluşturması ve %43'ü uluslararası ilişkileri aktif tutma noktasındaki rolüne işaret etmiştir. Özel sektör katılımcılarının ise %40'ı pazarlama ve tanıtım faaliyetlerini, %20'si ise iş bağlantıları kurmayı eklemiştir.

Üçüncü soru olan dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomat atamasının uluslararası ticarete etkisi için kamu ve özel sektör katılımcılarının çoğu, karşı tarafa iş yapmak için güven vermesi, iş gelişmelerinin takibi ve bilgi sağlaması, çözülemeyen ticari sorunların giderilmesi, tanıtım, iletişim ve ilişkilerin gelişmesi gibi pozitif etkilere işaret etmiştir. Bu bağlamda, kamu katılımcıların %86'sı ve özel sektörün %80'ni karşı tarafa iş yapmak için güven vermesi, iş gelişmelerinin takibi ve bilgi sağlaması, çözülemeyen ticari sorunların giderilmesine vurgu yaparken tanıtım, iletişim ve ilişkilerin gelişmesine kamu katılımcıların sadece %29'u ve özel sektör katılımcıların %40'ı işaret etmiştir. Ayrıca, pozitif etkisi olduğunu ifadeyle diplomat

sayısının artması gerekliliğine kamu katılımcıların %43'ü vurgu yapmış ve %29'u pozitif etki olarak süreklilik sağlaması ve yatırımların artmasını eklemiştir.

Dördüncü soru olan ikili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete katkısı için kamu ve özel sektör katılımcılarının çoğu, ikili ticarete alt seviyelerde çözülemeyen sorunların ve anlaşmazlıkların çözülmesi, önündeki engellerin kalkması ve birçok olumlu katkısı ile yeni iş bağlantıları sağlaması ve ülkeyi tanıtmak ile karşılıklı güvenilirlik sağlaması gibi önemli katkıların olduğunu belirtmiştir. Bu bağlamda, kamu katılımcıların %71'i ve özel sektörün %80'ni ziyaretlerin ve toplantıların uluslararası ticarete olumlu katkısının olduğuna ve özellikle sorunların ve anlaşmazlıkların çözülmesi noktasında önemli bir katkısı olduğuna inanmaktadır. Yeni iş bağlantıları sağlaması ve ülkeyi tanıtmak ile karşılıklı güvenilirlik sağlaması katkısına işaret eden kamu katılımcılarının %43'ü ve özel sektör katılımcılarının %20'si bulunmaktadır. Ayrıca, kamu katılımcıların %43'ü ülkelerin karşılıklı menfaatlerine yönelik antlaşmaların imzalanması, %29'u karar alma sürecinin kısılması ve ticareti serbestleştirecek düzenlemelerin hayata geçirilmesi, %14'ü sorumlulukların takibini sağlaması ve %14'ü para transferinin kolaylaşmasına vurgu yapmıştır. Özel sektör katılımlarının ise %40'ı ziyaretler ve toplantıların gerçekleştirildiği diğer ülke vatandaşlarının ziyaret eden ülkenin ürünlerini tercih etmesi, ticareti arttırıcı ve kolaylaştırıcı etkilerine vurgu yaparken söz konusu ziyaretlerin ve toplantıların uluslararası ticaret katkısının olmadığına sadece %20'si ifade etmiştir.

Beşinci soru olan serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından ihtiyaç duyma nedenleri için kamu ve özel sektör katılımcılarının çoğu, uluslararası ticaretin kolaylaşması, artması ve devamlılığı, gümrük tarifelerini düşürme ve ticari engellerin azalması ve ikili ticaretten sağlanan faydanın artması ve firmaların yurtdışındaki rekabetçiliği arttırmasına işaret etmiştir. Bu bağlamda, kamu katılımcıların %86'sı ve özel sektörün %80'ni uluslararası ticaretin kolaylaşması, artması ve devamlılığı, gümrük tarifelerini düşürme ve ticari engellerin azalmasına vurgu yaparken ikili ticaretten sağlanan faydanın artması ve firmaların yurtdışındaki rekabetçiliği arttırmasına kamu katılımcıların %43'ü ve özel sektörün %40'ı ifade etmiştir. Ayrıca, kamu katılımcıların %43'ü yasal güvence sağlaması, ekonomik büyümeye katkısı,

üretimi desteklemesi ve para akışını hızlandırmasını eklerken özel sektör katılımcıların %40'ı imzalanan anlaşmalar sayesinde hedef pazarlara ulaşım imkânının sağlanması ve yeni iş birliklerin kurulmasını belirtmiştir.

Altıncı soru olan iş konseylerinin uluslararası ticarete katkısı için kamu ve özel sektör katılımcıları, diğer ülkede ticaret yapma fırsatı sunması, uluslararası ticarete birçok olumlu katkısı bulunması, yeni iş birlikleri sağlaması, katkısının sınırlı ya da dolaylı olması ve ticari engellerin ve sorunların devlete bildirilmesine vurgu yapmıştır. Bu bağlamda, kamu katılımcıların %86'sı ve özel sektörün %80'i diğer ülkede ticaret yapma fırsatı sunması, ticari engellerin ve sorunların devlete bildirilmesi, yeni iş birlikleri sağlaması ve uluslararası ticarete birçok olumlu katkısı bulunmasına işaret ederken iş konseylerinin uluslararası ticarete katkısının sınırlı veya dolaylı olduğunu kamu katılımcıların %14'ü ve özel sektörün %20'si belirtmiştir. Ayrıca, iş konseylerinin katkısı olarak Türk firmalarının ve ürünlerinin diğer ülkelere tanıtımı ve sektörler hakkında bilgi sağlaması ve iş insanlarına yol göstermesini özel sektör katılımcıların %40'ı eklemiştir.

Yedinci soru olan Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları için kamu ve özel sektör katılımcıların çoğu, güçlü yanlar olarak ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık, iyi kalite ve uygun fiyat, birçok Türk sektörü sanayiinin gelişmiş olması ve dış temsilciliklerin gücünü belirtirken zayıf yanlar olarak Türk ürünlerinin markalaşma ve tanıtım eksikliği, ikili siyasi sorunlar, üst düzey temaslara az olması, ekonomik istikrarsızlık ve finans imkanlarının eksikliği ve bu ülkelerin dili ve iş kültürünü iyi bilinmemesine işaret etmiştir. Bu bağlamda, kamu katılımcılarının %71'i ve özel sektör katılımcıları %60'ı ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık, iyi kalite ve uygun fiyatın olması, birçok Türk sektörü sanayiinin gelişmiş olması ve dış temsilciliklerin gücünü fırsat olarak nitelendirirken kamu katılımcılarının %71'i ve özel sektör katılımcıları %60'ı Türk ürünlerinin markalaşma ve tanıtım eksikliği, ikili siyasi sorunlar, üst düzey temaslara az olması, ekonomik istikrarsızlık ve finans imkanlarının eksikliği ve bu ülkelerin dili ve iş kültürünün iyi bilinmemesine tehdit olarak belirtmiştir. Ayrıca, kamu katılımcıların %43'ü güçlü yan olarak bölgede iş yapan Türklerin tecrübesi ve iş bitiriciliğini ve zayıf yan olarak yüksek teknoloji gerektiren ürünlerde geride olunmasını eklerken özel sektörün %40'ı güçlü yan olarak

Türk firmaların yurtdışındaki adaptasyon kabiliyetini ve zayıf yan olarak lobcilik kültürünün eksikliğini eklemiştir.

Sekizinci soru olan Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasi çerçevesindeki fırsatlar ve tehditleri için kamu ve özel sektör katılımcılarının çoğu, Körfez ülkelerdeki Türklere ve Türk ürünlerine sempati, ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık, yatırım ve iş fırsatları, diplomasi gücü, Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyini fırsat olarak, ikili siyasi istikrarsızlığın ticarete yansması ve bölgedeki siyasi, etnik ve kültürel sorunlarını tehdit olarak belirtmiştir. Bu bağlamda, kamu katılımcılarının %71'i ve özel sektör katılımcıları %60'ı Körfez ülkelerdeki Türklere ve Türk ürünlerine sempati, ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık, yatırım ve iş fırsatları, diplomasi gücü, Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyini fırsat olarak nitelendirirken kamu katılımcılarının tamamı ve özel sektör katılımcıları %80'i ikili siyasi istikrarsızlığın ticarete yansması ve bölgedeki siyasi, etnik ve kültürel sorunları en önemli tehdit olarak belirtmiştir. Ayrıca, kamu katılımcıların %29'u fırsat olarak Körfez ülkelerin birçok sektörde dışa bağımlı olmalarını ve tehdit olarak bu ülkelerde petrol fiyatlarının düşmesi halinde alım gücünün zayıflaması, karar alma ve sonuç alma hızlarının yavaşlığını eklerken özel sektörün %20'si fırsat olarak kalite ve fiyat uygunluğunu ve tehdit olarak Çin ve Batı ülkelerin bulunduğu yüksek rekabetli pazarın olması ve bu ülkelerin Batı bağımlılıklarını eklemiştir.

Dokuzuncu ve onuncu soruya verilen cevaplar kamu ve özel sektör katılımcılarının şahsi önerileri olduğundan birbirinden farklı unsur içermiştir. Bu nedenle, her iki soruda paylaşılan görüşler ortak başlıklarla özetlenerek sunulmuştur.

Soru 1

“Ticari diplomasiyi nasıl tanımlarsınız?” sorusu için katılımcı görüşleri aşağıda yer alan Tablo 15’te verilmiştir.

Tablo 15. “Ticari Diplomasiyi Nasıl Tanımlarsınız?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

Tanım	Alt tanım	Frekans
Uluslararası Müzakereler		23
	Dış Ticaretin Artması	6
	Yatırımın Artması	5
	Uluslararası Ekonomik Müzakere ve Faaliyetlerin Bütünü	5
	Ticari İlişkilerin ve İş Birliklerinin Geliştirilmesi	4
	Ticari Uyuşmazlıkların Çözümü	3
Kamu Faaliyetleri		4
Özel Sektör Faaliyetleri		4
STK Faaliyetleri		2
Ekonomik Menfaat İlişkisi		2
Ticari Üstünlük Kurma Çabası		1
Toplam		36

Tablo 15’e göre “Ticari diplomasiyi nasıl tanımlarsınız?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 6 tanım ve tanımlara ilişkin 36 ifade ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar; “Uluslararası Müzakereler” (f = 23), “Kamu Faaliyetleri” (f = 4), “Özel Sektör Faaliyetleri” (f = 4), “STK Faaliyetleri” (f = 2), “Ekonomik Menfaat İlişkisi” (f = 2), “Ticari Üstünlük Kurma Çabası” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir. “Uluslararası Müzakereler” (f = 23) olarak tanımlayan katılımcılar, “Dış ticaretin artması” (f = 6), “Yatırımın artması” (f = 5), “Uluslararası ekonomik müzakere ve faaliyetlerin bütünü” (f = 5), “Ticari ilişkilerin ve iş birliklerinin geliştirilmesi” (f = 4) ve “Ticari uyuşmazlıkların çözümü” (f = 3) tanımlarına atıf yapmışlardır.

Ticari diplomasinin tanımları ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Ticari diplomasi, ülkenin kendi dış ticaretini arttırmak ve yatırımı geliştirmek için gerek dışişleri ve ticaret bakanlıkları gerek dış misyonları aracılığı ve yurtdışındaki ticaret müşavirlikleri

aracılığıyla gerçekleştirilen faaliyetlerin bütününe ad verilir.”
(“Uluslararası Müzakereler”, G_07)

“Ticari diplomasiyi, ticari iş birliklerin geliştirilmesi, dış ticaret ve yatırım arttırılmasına ve ticari uyumsuzlukların çözülmesine yönelik ülkelerarası yapılan müzakerelerin olduğunu söyleyebiliriz. Sadece kamu faaliyeti ile sınırlı olmaması gerekiyor özel sektör firmaları da ticari diplomasiye dahil edilmesi gerektiğini düşünüyorum.” (“Uluslararası Müzakereler”, “Kamu Faaliyetleri”, “Özel Sektör Faaliyetleri”, G_01)

“Ticari diplomasi, yurtdışına özel sektörün açılması için devletin sağladığı destekler ve diğer ülkelerle gerçekleştirdiği diplomatik temaslar ve imzaladığı anlaşmalardır. Ticaret diplomasiyi ikiye bölersek ticaret ve diplomasi, ticareti özel sektör firmaları yapar ve diplomasiyi de devlet ve kamu kurumları yapar dolayısıyla bu terimde hem devlet ve kamu kurumları hem de özel sektör firmaları tanımın içinde yer alır.” (“Uluslararası Müzakereler”, “Kamu Faaliyetleri”, “Özel Sektör Faaliyetleri”, G_11)

“Yatırımı ve ticari faaliyetleri desteklemek ve geliştirmek için kamu yetkilileri, iş dünyası sivil toplum kuruluşları temsilcileri ve özel sektör firmalarının yurtdışında başka ülkedeki muhataplarıyla yaptıkları temaslar, tanıtımlar ve görüşmelere ticari diplomasiye diyebiliriz.” (“Uluslararası Müzakereler”, “Özel Sektör Faaliyetleri”, “STK Faaliyetleri”, G_09)

“Kimler tarafından ve nasıl yapılır. Ticaret müşavirleri ve ataşeleri bulunduğu ülkelerde muhataplarıyla temas kurarak kendi ülkesinin uluslararası ticaretini arttırması için çalışmalar yapar. Bu da dar anlamda akla ilk gelen tanıtım. Ancak geniş anlamda, başkonsoloslar ve diğer diplomatlar, ihracatçı firmalar ve yurtdışında aktif sivil toplum kuruluşları ülkesini temsil ettiği için ticari diplomasını icra edebildiğini düşünebiliriz. Özetle, iş ticaret

ve hizmet alım satımı varsa ticari diplomasi var demektir.” (“Uluslararası Müzakereler”, “STK Faaliyetleri”, G_03)

“Belirli ortak bir tanımı yok. Ancak ekonomi diplomasisinin bir alt kolu ve onun görev alanının çok büyük bir kısmını içine almaktadır. Tanım birazda ülkenin uluslararası ekonomik sistemdeki nispi yeri ile ilgili bir durumdur. Finans, enerji gibi belli konular dışındaki uluslararası ekonomik ilişkilerin bütünüdür denilebilir. Hatta İngiltere, Fransa, İtalya ve Almanya gibi belli ülke uygulamalarında doğrudan olmasa da dolaylı olarak ekonomik menfaatleri hedeflediklerinden dil, kültür ve tanıtım kuruluşları da dolaylı olarak ticari diplomasinin bir parçası olarak görülür. Yine bu amaca yönelik politikalar yürüttüklerinden İngiltere, Japonya ve G. Kore gibi ülkelerde ise teknik yardım kuruluşlarının kararında ticari diplomasinin etkisi vardır ve ticari diplomasinin bir parçası olarak görülürler.” (“Uluslararası Müzakereler”, “Ekonomik Menfaat İlişkisi”, G_05)

“Ticari diplomasi, rekabetin ve iş birliğinin iç içe geçtiği değişen ve gelişen dünya iktisadi düzeninde anlaşmazlıkların çözümü ve ortak iş yapma kültürünü sağlama gibi amaçları olan aslında ticari üstünlük kurma çabasından ibaret olan bir süreç olarak tanımlanabilir.” (“Uluslararası Müzakereler”, “Ticari Üstünlük Kurma Çabası”, G_04)

Soru 2

“Ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü nedir?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 16’da verilmiştir.

Tablo 16. “Ticari Diplomasinin Uluslararası Ticaretin Artmasındaki Rolü Nedir?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

Uluslararası Ticaretin Artmasındaki Rolü	Frekans
Engellerin ve Sorunların Çözülmesi	6
Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik	4
İş Birliği İmkânı Oluşturması	4
Uluslararası İlişkileri Aktif Tutmak	3
Uluslararası Antlaşmalar Yapma	3
Pazarlama ve Tanıtım Faaliyetleri	2
İş Bağlantıları Kurma	1
Toplam	23

Tablo 16’ya göre “Ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü nedir?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 7 görüş ve görüşlere ilişkin 23 ifade ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar, “Engellerin ve Sorunların Çözülmesi” (f = 6), “Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik” (f = 4), “İş Birliği İmkânı Oluşturması” (f = 4), “Uluslararası İlişkileri Aktif Tutmak” (f = 3), “Uluslararası Antlaşmalar Yapma” (f = 3, “Pazarlama ve Tanıtım Faaliyetleri” (f = 2) ve “İş Bağlantıları Kurma” (f = 1) konularında görüş bildirmişlerdir.

Ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artmasında önemli bir rolü vardır. Ticari diploması; gerek ülkeler arasında ortaya çıkan sorunların çözülmesine katkı sağlaması, gerekse de dostluk ve iş birliği köprüleri kurularak uluslararası ticaretin artmasına pozitif yönde katkı vermektedir.” (“Engellerin ve Sorunların Çözülmesi”, “Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik”, “İş Birliği İmkânı Oluşturması”, G_02)

“Ticari diploması, ülkelerarası iyi niyet oluşturarak ikili ilişkileri aktif tutarak uluslararası ticarete teknik engelleri

kaldırarak ve sorunları çözerek uluslararası ticaretin artmasında rol oynayabilir. Başarılı ticari diplomasinin ülkeler arasında iş birliği imkanları doğurması ve sinerji yaratması, üretim faktörleri açısından kaynakların daha etkin kullanımına imkân sağlaması, ilişki içindeki ülkelerin birlikte kalkınmalarına yapacağı katkı ve daha kaliteli, daha çeşitli hizmet ve mallara erişimin sağlaması ile refah düzeyini yükseltmesi beklenir.” (“İş Birliği İmkânı Oluşturması”, “Uluslararası İlişkileri Aktif Tutmak”, G_01)

“Alıcı satana karşı ve satan alıcıya karşı en büyük risk faktörü birinde kalite diğerinde güvenilirliktir. Güvenilirliğin karşılıklı sağlanabilmesi ve satış kanallarının ülkeler arası açık tutulabilmesi için olması geren bir mekanizmadır. Güvenilirlik ve ulaşılabilirlik diplomatlarca ve üst düzey yetkililerce yapılan anlaşmalar neticesinde sağlandığı takdirde ülkenin avantajlı ürünlerinden diğer ülkelerin istifadesi sağlanacak ve ticaret karşılıklı veya tek yönlü artacaktır.” (“Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik”, “Uluslararası Antlaşmalar Yapma”, G_08)

“Ticari diplomasinin rolü şu şekilde söyleyebiliriz iş dünyasına yurtdışında başka ülkelerde doğru koşulları hazırlamak bu da önce devlet düzeyinde yapmak sonra özel sektör ağlarına iş konseylerine inmek gerekir. Aslında güçlü yanlarımızı öne çıkarmak karşı tarafa kendimizi tanıtmak mesela Türkiye’de inşaat sağlık gibi güçlü sektörler hakkında ilgili ülkelere tanıtmamız lazım. Bunu başarırsak ilgili ülkelerle iş hacmimizi arttırabiliriz.” (“Engellerin ve Sorunların Çözülmesi”, “Pazarlama ve Tanıtım Faaliyetleri”, G_10)

“Bütün ülkeleri kendi iş insanları yurtdışında iş yapmasını ister ve ihracatını destekleme çabası içindedir. Çünkü döviz getirisi önemli ülkenin ekonomisine bu nedenle, ihracatı artırmak ve yatırımı geliştirmek için dış misyonları aracılığı ve ticaret müşavirlikleri aracılığıyla iş insanlarına yol açmak ve yurtdışı iş

bağlantıları kurmalarına yardımcı olmakta önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla, ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artmasında etkili bir rolü olduğunu düşünüyorum.”
(“Engellerin ve Sorunların Çözülmesi”, “İş Bağlantıları Kurma”, G_07)

Soru 3

“Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atamasının uluslararası ticarete nasıl bir etkisi var?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 17’de verilmiştir.

Tablo 17. “Diplomatik Dış Temsilciliklerin Açılması ve Ticari Diplomatların Atamasının Uluslararası Ticarete Nasıl Bir Etkisi Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

Etki	Frekans
Güven Verme	5
Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması	5
Çözölemeyen Ticari Sorunların Giderilmesi	4
Tanıtım, İletişim	2
İlişkilerin Gelişmesi	2
Süreklilik Sağlaması	1
Yatırımların Artması	1
Diplomat Sayısının Artması Gerekliliği	3
Toplam	23

Tablo 17’ye göre “Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atamasının uluslararası ticarete nasıl bir etkisi var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde görüşleri incelendiğinde sekiz görüş ve görüşlere ilişkin 23 ifade ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar, “Güven Verme” (f = 5), “Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması” (f = 5), “Çözölemeyen Ticari Sorunların Giderilmesi” (f = 4), Tanıtım, İletişim “” (f = 2), “İlişkilerin Gelişmesi” (f = 2), “Süreklilik Sağlaması” (f = 1), “Yatırımların Artması” (f = 1) ve “Diplomat Sayısının Artması Gerekliliği” (f = 3) konularında görüş belirtmişlerdir.

Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atamasının uluslararası ticarete etkilerine ilişkin örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Diplomatik dış temsilcilik açıldığı ülkeye önemli mesaj veriyor. Temsilciliği açan ülke diğer ülkeye ve halkına sizi önemsiyoruz ve sizinle iş yapmak istiyoruz. Ayrıca, ticari diplomatların atanması yerel firmalara o ülkeye açılması için güven verir yani o ülkeye ihracatçı firmaların sorun yaşadığı takdirde yardımını alabileceği bir ticari diplomat var. Türkiye’nin Miami’ye ilk ticari diplomatı olarak atandıktan sonra bu bölgede ticaretimizin arttığını gözlemlemiştim görevim süresince. Dolayısıyla, dış temsilcilik açılması ve ticari diplomatın atanması pozitif bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca, iş hacmine bağlı olarak ticari diplomatların sayısının arttırması gerektiğini düşünüyorum. Örneğin, Dubai’de ben ve bir kişi daha toplam iki ticaret ataşesi olarak görev yapıyorduk ancak iş hacmi fazla olduğu için sayıyı arttırarak üç veya dört kişi olabileceğini söyleyebiliriz.” (“Diplomat Sayısının Artması Gerekliliği”, “Güven Verme”, “Çözümeyen Ticari Sorunların Giderilmesi”, G_03)

“Dış Temsilcilikler sayesinde iş insanları; bahse konu ülkede doğrudan bir devlet temsilcisine erişebilmekte ve müracaatlarını iletebilmekte, bölgeyi bizzat yaşayarak tanıyan, gelişmeleri takip eden, tarafsız ve bağımsız bir aktörden pazar ve kuruluşlar hakkında bilgi alabilmekte ve son olarak bir devlet temsilcisinin koordinasyonu ve aracılığı ile karşılıklı güvenin tesis edilmesi daha kolay olur.” (“Güven Verme”, “Tanıtım, İletişim”, G_06)

“Özellikle ticaret ataşesi bulunmayan ülkelerde yapacağımız araştırmalar ve yaşadığımız sorunlara aradığımız çözümler çok daha kısıtlı oluyor. Ticari diplomatların atandığı bölgelerde özellikle ihracatçılar olarak çok daha kolay bir şekilde Pazar araştırması yapabiliyoruz ve sorunlarla karşılaştığımızda etkin çözümler ile yardım alabiliyoruz. Bu temsilciliklerin bulunması bazen o bölgedeki ticaret ortağımız tarafından dahi bir güven unsuru olarak görülebiliyor.” (“Çözümeyen Ticari Sorunların Giderilmesi”, “Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması”, G_12)

“Tabi ki etkisi var. Aslında etkin olurlarsa dış temsilciler ve ticari diplomatlar yurtdışında bizim özel sektör firmaların temsilcisi oluyorlar. Bu dış temsilciler özel sektör firmalarına bulundukları piyasa ve sektörleri hakkında sağladıkları bilgilendirme sayesinde firmalar açılma kararı alır bu da uluslararası ticaret hacmine olumlu etki yaratır.” (“Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması”, G_10)

“Ticaretin kendi dinamiklerine hâkim alanında uzmanlaşmış ticaret müşaviri ve ataşesi gibi ticari diplomatların görev alması, tıp, mühendislik, spor gibi alanlarda mevcut ihtisaslaşmanın ticari diplomaside de olması ilişkilerin daha verimli ve profesyonel olmasını sağlamaktadır. Yani, ticari diploması uzman aktörlerinin uluslararası ticarete olumlu etkisi olduğunu düşünmekteyim.” (“İlişkilerin Gelişmesi”, G_04)

“Az sayıdaki çalışmaların hepsinde bir ticari bir ülkedeki diplomatların varlığı o ülkenin ihracatını önemli ölçüde arttırdığı, hatta süreklilik ve istikrar sağladıkları genel kabul görmüş bir gerçeklikler. Geniş anlamda ise yatırımlar ve hizmetler sektörlerinin (müteahhitlik hizmetleri gibi) gelişimine de katkı yapmaktadır.” (“Süreklilik Sağlaması”, “Yatırımların Artması”, G_05)

Soru 4

“İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcı görüşleri

Tablo 18’de verilmiştir.

Tablo 18. “İkili Üst Düzey Resmi Ziyaretler ve Toplantıların Uluslararası Ticarete Ne Gibi Katkısı Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

Katkı	Frekans
Alt Seviyelerde Çözölemeyen Sorunların ve Anlaşmazlıkların Çözölmesi, Engellerin Kalkması	5
Olumlu Katkı	4
İş Bağlantıları Sağlaması ve Tanıtım	3
Ölkelerin Karşılıklı Menfaatlerine Yönelik Antlaşmalar	3
Güvenilirlik Sağlama	2
Karar Alma Sürecinin Kısılması	2
Sorumlulukların Takibini Sağlaması	1
Ticareti Serbestleştirecek Düzenlemeler	1
Para Transferinin Kolaylaşması	1
Diğer Ölkeler Vatandaşlarının Bu Ürünleri Tercih Etmesi	1
Ticareti Arttırıcı ve Kolaylaştırıcı Etkiler	1
Katkısının Olmaması	1
Toplam	25

Tablo 18’e göre “İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 14 görüş ve görüşlere ilişkin 25 ifade ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar, “Alt Seviyelerde Çözölemeyen Sorunların ve Anlaşmazlıkların Çözölmesi, Engellerin Kalkması” (f = 5), “Olumlu Katkı” (f = 4), “İş Bağlantıları Sağlaması ve Tanıtım” (f = 3), “Ölkelerin Karşılıklı Menfaatlerine Yönelik Antlaşmalar” (f = 3), “Güvenilirlik Sağlama” (f = 2), “Karar Alma Sürecinin Kısılması” (f = 2), “Sorumlulukların Takibini Sağlaması” (f = 1), “Ticareti Serbestleştirecek Düzenlemeler” (f = 1), “Para Transferinin Kolaylaşması” (f = 1), “Diğer Ölkeler Vatandaşlarının Bu Ürünleri Tercih Etmesi” (f = 1), “Ticareti Arttırıcı ve Kolaylaştırıcı Etkiler” (f = 1) ve “Katkısının Olmaması” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir.

İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete katkılarına ilişkin örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“İkili ilişkilerin önemli olduğu demokratik olmayan ülkelerde ikili heyet ziyaretlerin ve toplantıların önemli olduğunu düşünüyorum. Mesela, Birleşik Arap Emirlikleri’nde görevim sırasında siyasi sorunlar olduğu zaman ve ikili üst düzey ziyaretlerin durdurduğu dönemde iş adamlarımıza zorluk çıkarıyorlardı örneğin, vize vermiyorlar veya Covid-19 bahanesiyle uçuşlar diğer ülkelere açılırken ülkemizi yasaklı listede tutmaya devam ettiler. Ancak siyasi ilişkilerin düzeldiğinde ticaret bakanı, dışişleri bakanı ve cumhurbaşkanımızın ziyareti başladığında her iki tarafta ticaret yapanlar arasında olumlu bir hava oluşmaya başladı ve vize gibi birçok sorun çözülmeye başladı.” (“Alt Seviyelerde Çözilemeyen Sorunların ve Anlaşmazlıkların Çözülmesi, Engellerin Kalkması”, G_03)

“Cumhurbaşkanı ve bakanlar gibi üst düzey ziyaretlerin, iki ülke arasındaki ticari sorunlarının ve anlaşmazlıkların çözülmesi, ticaretin önündeki engellerinin kaldırması, para transferlerinin kolaylaştırılması gibi katkıları olabilir. Üst düzey ticari ve ekonomik toplantıların da iki ülke iş insanları bir araya getirerek iş bağlantıları ve ticari sorunları ele almasıyla uluslararası ticaretin gelişmesinde katkısı olur.” (“Alt Seviyelerde Çözilemeyen Sorunların ve Anlaşmazlıkların Çözülmesi, Engellerin Kalkması”, “İş Bağlantıları Sağlaması ve Tanıtım”, “Para Transferinin Kolaylaşması”, G_07)

“Karşılıklı üst düzey ziyaretler ve ticari konuları ele alan toplantı ve görüşmeler ticari mekanizmaların anlaşılıp ve bu mekanizmaların tanınmasına sebebiyet vereceğinden uluslararası ticarete olumlu ekti sağlayacaktır. Böylelikle, iki ülkenin ticari anlamda daha net anlaşılmasına yola açar ve ticareti geliştirir.” (“Olumlu Katkı”, G_08)

“Üst düzey temasların özellikle büyük altyapı projelerinde iş birliği fırsatlarının yaratılmasında ya da ticareti serbestleştirecek düzenlemelerin tesisinde çok önemli olduğu açıktır. Bu tip görüşmelerden her iki ülkenin çıkarına hizmet edecek anlaşmalar sağlanabilir.” (“Ülkelerin Karşılıklı Menfaatlerine Yönelik Antlaşmalar”, “Ticareti Serbestleştirecek Düzenlemeler”, G_06)

“Üst düzey ziyaretleri gerçekleştirmek ve ikili ticari ilişkiye ilişkin toplantıları icra etmek iki ülke arasındaki ticaret ortamına güven sağlar ve zemin oluşturur. Bu tür temaslar iki ülke arasındaki ilişkiyi sağlamlaştırır ve üst noktaya taşır ve diğer ülkelerden daha avantajlı konuma geliriz. Başka bir deyişle, ticari faaliyetler güven üzerine kurulur. Ayrıca, halkta da ziyaret eden ülkenin ismine ilişki merak uyandırır ve böylelikle ülke hakkında araştırıp ürünlerinin tercih nedeni de olur.” (“Güvenilirlik Sağlama”, “Diğer Ülke Vatandaşlarının Bu Ürünleri Tercih Etmesi”, G_09)

“İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantılar ticari diplomasinin en etkin politika enstrümanları olduğundan ticari diplomasinin amaçları doğrultusunda gerek sorunların en etkin çözümü gerek karar alma süreçlerinin kısaltılması gerekse de sorumlulukların takibi açısından uluslararası ticaretin gelişmesini en üst düzeyde katkı sağlamaktadır.” (“Karar Alma Sürecinin Kısaltılması”, “Sorumlulukların Takibini Sağlaması”, G_04)

“Üst düzey ziyaretler sonrası atılan adımlar uluslararası ticareti kolaylaştırıcı ve artırıcı etkiler yapabiliyor. Bu adımlar aslında uzun vadede etki gösterecek olsa dahi, her iki ülkenin iş insanlarının ilgilerini karşı tarafa odakladığı için çok hızlı bir şekilde yeni ticari ilişkilerin kurulmasına vesile oluyor.” (“Ticareti Arttırıcı ve Kolaylaştırıcı Etkiler”, G_12)

“Normalde çok katkısı olması gerekirken ben şahsen çok katkısını görmedim maalesef. Üst düzey ziyaretlerde özel sektör firmaları tam anlamda temsil edilmediğini düşünüyorum. Kamu ve

özel sektör kopuk şekilde hararet ediyorlar. Bu tür ziyaretler ve toplantılarda görev yapan firmalar olarak kimse sorunlarımızı sormuyor dolayısıyla bu tür ziyaretler ve toplantılar da dile getirilmiyor ve çözülüyor en basitinden.” (“Katkısının Olmaması”, G_11)

Soru 5

“Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından neden ihtiyaç var?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 19’da verilmiştir.

Tablo 19. “Serbest Ticaret Anlaşmaları Başta Olmak Üzere Diğer Ekonomik İş Birliği Anlaşmalarının İmzalanmasına Uluslararası Ticaret Açısından Neden İhtiyaç Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

Anlaşma İhtiyacının Nedenleri	Frekans
Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı	10
Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme	9
Ticari Engellerin Azalması	7
Ticaretten Sağlanan Faydanın Artması	3
Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması	2
Yasal Güvence Sağlaması	2
Rekabetçiliği Arttırma	2
Ekonomik Büyümeye Katkısı	1
Üretimi Desteklemesi	1
İş Birliği Sağlaması	1
Para Akışını Hızlandırması	1
Toplam	39

Tablo 19’a göre “Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından neden ihtiyaç var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 11 görüş ve görüşlere ilişkin 39 ifade ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar “Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı” (f = 10), “Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme” (f = 9), “Ticari Engellerin Azalması” (f = 7), “Ticaretten Sağlanan Faydanın Artması” (f = 3), “Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması” (f = 2), “Yasal Güvence Sağlaması” (f = 2), “Rekabetçiliği Arttırma” (f = 2), “Ekonomik Büyümeye Katkısı” (f = 1), “Üretimi Desteklemesi” (f

= 1), “İş Birliği Sağlaması” (f = 1) ve “Para Akışını Hızlandırması” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir.

Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından ihtiyacının nedenleri ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Uluslararası ticareti zorlaştıran gümrük tarifeleri düşürmek için bu tür anlaşmaya ihtiyaç var. Özellikle, serbest ticaret anlaşmaları imzalayan ülkeler için engellerin azaltılmasını dolayısıyla ticaretin artmasını sağlar. Hedef pazarlara ulaşma imkânının kolaylaşmasına imkân sağlar. Taraf ülkelerde daha çeşitli daha kaliteli ürünlerin dolaşımına fırsat tanıyarak ekonomik refahı ve üretimi destekler, ekonomik büyümeye katkı sağlar.” (“Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı”, “Ekonomik Büyümeye Katkısı”, “Üretimi Desteklemesi”, “Ticari Engellerin Azalması”, “Ticari Engellerin Azalması”, G_01)

“Uluslararası ticaretin kolaylaştırılması ve serbestleştirilmesi bütün ülkelere fayda sağladığından hem Dünya Ticaret Örgütü’nün çok taraflı müzakereler yoluyla yaptığı çalışmalar hem de bölgesel ve ikili düzeydeki anlaşmalar yapılmaya çalışılmaktadır. Bu kapsamda Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA’lar), anlaşmaya üye ülkeler tarafından önceden belirlenen koşullar ve kurallar çerçevesinde serbestçe ticaret yapabilme imkânı veren ve üye ülkelere ticari fayda sağlayan bölgesel ve ikili düzlemde yapılan anlaşmalardandır. STA ağlarının ülkelere sağladığı en önemli katkı, anlaşmaya üye ülkeler üzerinden gerçekleştirilen serbest, hızlı ve verimli ticaret sayesinde artan ithalat ve ihracattır.” (“Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı”, Artması ve Devamlılığı”, “Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme”, “Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması”, “Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması”, “Ticaretten Sağlanan Faydanın Artması”, “Yasal Güvence Sağlaması”, G_06)

“Serbest ticaret anlaşması olmasa olmaz diyebilir uluslararası ticaret açısından örnek vereyim Türkiye ile Avrupa arasında bu anlaşma olduğu için Almanya’dan Türkiye’ye rahatlık ürün satabiliyor sınırda takılmadan, aynı şekilde Türkiye’den firmalar ürününü ticaret odasından temin edeceği A. TR dolaşım belgesiyle sınırda gümrükte takılmadan ihracat yapabilir. Bu da bizi diğer ülkelere göre daha avantajlı yapar. AB ile Çin arasında böyle bir anlaşma olmadığı için Türkiye’den ürünü tercih ederler.”
(“Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı”, G_11)

“Öncelerde her bölgede piyasası bulunmayan mallar, yakın zamanda her bölgede talep görür hale geldi. Fakat özellikle bir anlaşmaya sahip olmadığımız ülkelere bu malları ihraç etme noktasında, o ülkelerin bazı üçüncü ülkeler ile yapmış oldukları anlaşmaları ülkemiz ile yapmadıkları için ürünlerimize yüksek vergiler uygulaması sorunu ile karşılaşyoruz. Ülkemiz bazı hedef ülkeler tarafından gümrüklenecek bedel açısından Asya ülkesi, bazı ülkeler tarafından Avrupa ülkesi sınıfında görülüyor. Bu sınıflandırmaya göre ticaret malının vergilendirilmesi yapılıyor ve ülkemiz menşeli ürünlerde dezavantajlı bir gümrük vergilendirmesi ile karşılaşabiliyoruz. Yapılan serbest ticaret anlaşmaları, iki ülkenin birbirine sağlayabileceği ürün çeşitlerinde ticareti kısıtlayacak düzeydeki sorunları çözmesi ile iki ülkenin de dış ticaret hacmini ve dünyadaki rekabetçiliğini artırmaktadır.”
(“Rekabetçiliği Arttırma”, “Ticari Engellerin Azalması”, “Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme”, G_12)

“Gümrük ve vergiler gibi engellerde uluslararası ticaret takılıyor ve sınırlandırılıyor. O nedenle, uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırmak veya azaltmak için ülkeler arası ikili ve çok taraflı anlaşmaların imzalanmasının önemi var. Mal ve hizmetlerin uluslararası anlamda rahat dolaşması ve akışının hızlanması için bu tür anlaşmalar önemlidir. Ayrıca, iki ülkenin

merkez bankaları arasındaki anlaşmalar sayesinde para akışı da hızlanır ve uluslararası ticaretin ödeme sıkıntıları ortadan kalkar veya azalır.” (“Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı”, “Ticari Engellerin Azalması”, “Para Akışını Hızlandırması”, “Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme”, G_07)

Soru 6

“Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 20’de verilmiştir.

Tablo 20. “Özel Sektörü Temsil Eden İş Konseylerinin Uluslararası Ticarete Ne Gibi Katkısı Var?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

İş Konseylerinin Uluslararası Ticarete Katkısı	Frekans
Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı	7
Olumlu Katkı	6
Yeni İş Birlikleri Sağlama	5
Sınırlı ya da Dolaylı Katkı	2
Türk Firmalarının ve Ürünlerinin Tanıtımı	2
Ticari Engellerin ve Sorunların Devlete Bildirilmesi	2
Bilgi Sağlaması, Yol Göstermesi	2
Toplam	26

Tablo 20’ye göre “Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 7 görüş ve görüşlere ilişkin 26 ifade ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar, “Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı” (f = 7), “Olumlu Katkı” (f = 6), “Yeni İş Birlikleri Sağlama” (f = 5), “Sınırlı ya da Dolaylı Katkı” (f = 2), “Türk Firmalarının ve Ürünlerinin Tanıtımı” (f = 2), “Ticari Engellerin ve Sorunların Devlete Bildirilmesi” (f = 2) ve “Bilgi Sağlaması, Yol Göstermesi” (f = 2) konularında görüş belirtmişlerdir.

Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete katkıları ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Akif ve bilinçli hareket ediyorsa katkısı olur tabi. Dolayısıyla, bu tür organizasyonların olumlu katkıları olabilir ancak ülke çıkarlarını olumsuz etkileyebilecek durumlara yol

açmamaları adına kamu otoriteleri tarafından denetlenmeleri önem arz etmektedir.” (“Olumlu Katkı”, G_02)

“Etkin kullanılırsa ve özel sektör firmalarının tamamını temsil edecek şekilde kapsamlı faaliyet yaparsa birçok katkısı olur. Örneğin, iş adamların ticaret yaparken karşılaştıkları sorunları ve engelleri ortadan kaldırmak için devlete aktarabilirler özel sektör temsilcisi olarak devlet yetkilileriyle kolayca görüşebilirler.” (“Olumlu Katkı”, G_08)

“İki ülke iş insanları arasında sinerji oluşturur ve aralarında ticareti yapma isteği arttırır. Ancak iş konseylerinin kuruluş amacına hizmet ederse bu olur sadece başkanına ve yakın ekibine şahsi menfaatleri için kullanılırsa o zaman bir katkısı olmaz.” (“Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı”, “Yeni İş Birlikleri Sağlama”, G_11)

“İş konseyleri her iki ülkeden temsilcilerin oluşturduğu, ekonomik ve ticari ilişkilerde ön plana çıkmış şirket temsilcilerin oluşturduğu bir yapıdır. Türk firmaları açısından o ülkede yatırım ve müteahhitlik hizmetleri gibi sürekli faaliyeti olan firmalar arasından seçilmektedir. Ancak, bu faaliyetler de ticarete dolaylı etki yapmaktadır (o ülkede üretilen bir ürünün ihracatı, ya da ülkemizin ihtiyacı bir ürün ise ithal edilmesi gibi. Yine müteahhitlik hizmetlerinde gerekli olan malzeme tedariki, çoğunlukla ülkemizden yapılmaktadır)” (“Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı”, “Sınırlı ya da Dolaylı Katkı”, G_05)

“Özel sektörü temsil eden iş konseyleri öncelikle ülkemizin tanıtımında fayda sağlamaktadır. Ülkemizin bir alanda daha dünya pazarında bulunduğu hedef ülkeler tarafından bilinmesi, konseye katılan katılmayan tüm sektör firmaları için bir güven, pusula ve yol gösterici unsuru olmaktadır.” (“Türk Firmalarının ve Ürünlerinin Tanıtımı”, G_12)

“İş konseylerinin elbette uluslararası ticarete katkısının olduğunu düşünüyorum. Şöyle ki, iki ülke arasındaki günlük yaşanan ticari sorunları masaya yatırılıyor ve üst makamlara iletilmesinde yardımcı olunuyor. İş konseyinin olduğu ülkeyle gerçekleştirdiği sektör bazlı toplantılar sayesinde firmalar ve iş adamlarına bilgi vererek ticaret olanakları ve fırsatları sunuyor, tanımadığı iş insanlarıyla buluşturuyor ve iş ağlarının gelişmesine katkı sunuyor.” (“Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı”, “Ticari Engellerin ve Sorunların Devlete Bildirilmesi”, G_09)

“Aslında önemli katkı sunabilir. Öncelikle devletin kapılarını açtığı ülkelerde iş konseylerinin bayrağı devralıp ticari diplomasi faaliyetini kendi yürütmesi gerektiğini düşünüyorum. Katkılar şöyle olabilir karşı tarafın iş konseyiyle ciddi ilişki kurarak iki tarafın iş dünyası ve çeşitli sektörlerde çalışan firmaları bir araya getirerek uluslararası ticareti artırabiliriz. Bunun için iş forumları sık sık çeşitli sektörlerde icra ediliyor ve ilgili bütün firmalara davet gönderiliyor. DEİK iş konseylerinde enerji, inşaat, sağlık, turizm gibi her sektörden temsilci bulundurulmasına dikkat ediliyor. Bu şekilde, güçlü olduğumuz tarafı ve sektörleri kolaylıkla karşı tarafa aktarabiliyor ve bilgi verebiliyoruz.” (“Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı”, “Yeni İş Birlikleri Sağlama”, “Bilgi Sağlaması, Yol Göstermesi”, G_10)

Soru 7

“Türkiye’nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları neler?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 21’de verilmiştir.

Tablo 21. “Türkiye’nin Körfez Ülkeleriyle Ticari Diplomasisi Çerçevesindeki Güçlü ve Zayıf Yanları Neler?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

Güçlü ve Zayıf Yönler	Neden	Frekans
Güçlü Yönler		28
	Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık	8
	İyi kalite ve uygun fiyat	6
	Birçok sektörde sanayiinin gelişmiş olması	5
	Dış temsilciliklerin gücü	4
	Tecrübeli ve İş bitirici	3
	Adaptasyon kabiliyeti	2
Zayıf Yönler		17
	Markalaşma ve tanıtım eksikliği	4
	Siyasi sorunlar	3
	Üst düzey temasların az olması	3
	Ekonomik istikrarsızlık ve finans imkanlarının eksikliği	2
	Bu ülkelerin dili ve iş kültürünü iyi bilmemek	2
	Lobicilik kültürünün eksikliği	2
	Yüksek teknoloji gerektiren ürünlerde geride olmak	1
Toplam		45

Tablo 21’e göre “Türkiye’nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları neler?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde gelecekle ilgili güçlü ve zayıf yönler için “Güçlü Yönler” (f = 28) ve “Zayıf Yönler” (f = 17) olarak görüş belirtmişlerdir.

“Güçlü Yönler” olarak görüş belirten katılımcılar “Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık” (f = 8), “İyi kalite ve uygun fiyat” (f = 6), “Birçok sektörde sanayiinin gelişmiş olması” (f = 5), “Dış temsilciliklerin gücü” (f = 4), “Tecrübeli ve İş bitirici” (f = 3), ve “Adaptasyon kabiliyeti” (f = 2) konularına atıf yapmışlardır. “Zayıf Yönler” olarak görüş belirten katılımcılar “Markalaşma ve tanıtım eksikliği” (f = 4), “Siyasi sorunlar” (f = 3), “Üst düzey temasların az olması” (f = 3), “Ekonomik istikrarsızlık ve finans imkanlarının eksikliği” (f = 2), “Bu ülkelerin dili ve iş kültürünü iyi bilmemek” (f = 2), “Lobicilik kültürünün eksikliği” (f = 2) ve “Yüksek teknoloji gerektiren ürünlerde geride olmak” (f = 1) konularına atıf yapmışlardır.

Türkiye'nin Körfez Ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanlarına ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir:

“Güçlü yanları: Müslüman din ortaklığımız, mobilya gibi bazı sektörlerde çekici Türk ürün algısı ve gıda gibi hem kalite hem fiyat anlamında iyi algıya sahip, yatırım açısından da Mısırlı Hintli gibi diğer milletlere ihaleleri vermek yerine iş bitiriciliğimiz bilindiği için Türk iş adamlarına verilmeyi tercih ediliyor. Zayıf yanları: Bu ülkelerde alım gücü yüksek olduğu için batı ülkelerin markaları tercih ediyor bizim giyim ve kozmetik gibi bazı sektörlerde henüz tam markalaşmış olmamamız. Savunma sanayi gibi yüksek teknoloji gerektiren ağır sanayi ürünlerinde geride kalmış olmamız dolayısıyla batıyla bunun gibi birçok sektörde rekabet edemiyor olmamız.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_01)

“Genel olarak güçlü yönler ortak bir tarihi geçmiş, din ve diğer kültürel öğeler yönüyle yanında coğrafi olarak yakınlık sayılabilir. Zayıf yönler o ülkelerin aşırı merkezîyetçi yapıları dolayısıyla karar alıcıların azlığı, kurumsal devlet yönünün zayıflığı, ülkelerin ekonomilerinin ağırlıklı olarak petrol ve doğalgaza dayanıyor olması (fiyatlardaki iniş çıkışlar o ülkelerin dış ekonomik ilişkilerine de doğrudan yansiyabilmektedir).” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_05)

“Güçlü yönleri; ortak din, yakın kültürel değerler, Türkiye'nin hem kültürel hem coğrafi olarak batı dünyası ile bir köprü oluşturması, coğrafi yakınlık, ucuz iş gücü ve tecrübeli ekipler, Türk Firmalarının bölgedeki şartlara adaptasyon kabiliyeti

Zayıf Yönleri ise Türk firmaları için finansman imkanlarının kısıtlı olması ve Türkiye'nin ekonomik istikrarsızlığı ve belirsizlik” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_06)

“Türkiye Komşusu sayılabilecek yakınlıkta olan körfez ülkelerinin hem lojistik maliyeti hem de helal gıda ve bunun gibi

özdeşleşebilecek ürün üretimleri sayesinde ticari mekanizmaların tümüyle en üst düzeyde kullanılıyor olması, dini birliktelik, lojistik yakınlığı, tarihi ve kültürel birliktelik hepsi güçlü yanlarımız olabilir. Zayıf yanlarımız ise tarihi kopuştan kaynaklı psikoloji; geçmiş dönemde batı bağımlılığı, ekonomik batı bağımlılığı.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_08)

“Güçlü yanları; körfez ülkelerde hepsinde dış temsilciliklerimizin ve ticaret müşaviri ve ataşeleri bulunması, görevli kişilerin İngilizce bilmesi çünkü bu ülkelerin hepsinde İngilizce rahat bir şekilde konuşuluyor. Türkiye’nin sanayisi iyi olan ve ürünlerine güvenen bir ülkenin olması. Zayıf yanları ise; görevli kişilerin atanmadan önce bu ülkelerin iş kültürü hakkında yeterli bilgilendirme sistemimizin olmaması, ticari diplomasi yapacak kişilerin bu ülkelerin kültürünü veya karşı taraftaki muhataplarının gönlünü fethedebilmek için ülkelerin ana dili Arapça’dan birkaç kelime bilmiyor olması” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_03)

“Güçlü yanları: Ortak tarihi geçmiş ve din ortaklığı, jeolojik konumumuz Avrupa ile Asya arasında köprü olmamız. Zayıf yanları: sadece petrole dayalı ülkeler çalışkan olmayan Arap kültürü ülkeler gibi ön yargılarımız var ve mesela Dubai gibi bir yerde gerçek iş kültürünü tam bilmiyoruz. Markalaşma noktasında eksik kaldık.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_09)

“Güçlü yanları: kültür ve din benzerliği, Türkiye güçlü sanayisi ve bazı sektörlerde güçlü ve yurtdışıyla başka ülkelerle ve ülkelerde çalışmada deneyimliyiz. Zayıf yanları ise: lobicilik kültürümüzün gelişmemiş olması batı ülkeler lobicilik yaparken bizde eksiktir ve kendimizi da güçlü olduğumuz alan ve sektörleri tanıtımı konusunda geride kalmışız.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_10)

“Türkiye’nin bölge ülkeleriyle özellikle Arap Baharı sonrası yaşamış olduğu siyasi sorunlar, bölge ile Türkiye arasındaki ticareti

olumsuz etkileyen faktörlerden biri haline gelmiştir. Buna rağmen, Türkiye'nin bölge halkları nezdinde olumlu bir imaja sahip olması ve bölge ülkelerine uygun maliyetle kaliteli mal ve hizmet sunabilecek bir ekonomik altyapıya sahip olması, önemli avantajlardan biri olarak ortaya çıkmaktadır.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_02)

“Umman özelinde belirtmek gerekirse, daha kurumsal ve hızlı hareket edebilen bir ticari diplomasiye sahibiz. Ticari denge olarak da fazla veren bir ülke olduğumuz için ve karşı tarafın bu anlamda fazla vermek için yoğun bir çabası olmadığı için çoğunlukla ülkemiz daha etkin ve sorun çözmeye yönelik taraftır. Üst düzey temasların yoğunluğunun az olması mevcut hareketliliği üst seviyeye çıkarmada eksik kaldığı için bu durum zayıf yön olarak değerlendirilebilir.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”, G_04)

Soru 8

“Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditler neler?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 22’de verilmiştir.

Tablo 22. “Türkiye'nin Körfez Ülkeleriyle Ticari Diplomasisi Çerçevesindeki Fırsat ve Tehditler Neler?” Sorusu İçin Katılımcı Görüşleri

Fırsatlar ve Tehditler	Görüş	Frekans
Fırsatlar		24
	Türlere ve Türk ürünlerine sempati	5
	Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık	5
	Yatırım ve iş fırsatları	4
	Diploması gücü	4
	Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi	3
	Kalite ve fiyat uygunluğu	2
	Ülkelerin birçok sektörde dışarıya bağımlı olmaları	1
Tehditler		21
	Siyasi istikrarsızlığın ticarete yansması	9
	Bölgedeki siyasi, etnik ve kültürel sorunlar	5
	Alım gücünün zayıflaması	3
	Yüksek rekabet	2
	Karar alma ve sonuç alma hızlarının yavaşlığı	1
	Batı bağımlılıkları	1
Toplam		45

Tablo 22'ye göre "Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditler neler?" sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde gelecekle ilgili fırsatlar ve tehditler için "Fırsatlar" (f = 24) ve "Tehditler" (f = 21) olarak görüş belirtmişlerdir.

"Fırsatlar" olarak görüş belirten katılımcılar "Türlere ve Türk ürünlerine sempati" (f = 5), "Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık" (f = 5), "Yatırım ve iş fırsatları" (f = 4), "Diploması gücü" (f = 4), "Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi" (f = 3), "Kalite ve fiyat uygunluğu" (f = 2) ve "Ülkelerin birçok sektörde dışarıya bağımlı olmaları" (f = 1) konularına atıf yapmışlardır. "Tehditler" olarak görüş belirten katılımcılar "Siyasi istikrarsızlığın ticarete yansması" (f = 9), "Bölgedeki Siyasi, Etnik ve Kültürel Sorunlar" (f = 5), "Alım gücünün zayıflaması" (f = 3), "Yüksek rekabet" (f = 2), "Karar alma ve sonuç alma hızlarının yavaşlığı" (f = 1) ve "Batı bağımlılıkları" (f = 1) konularına atıf yapmışlardır.

Türkiye'nin Körfez Ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditlere ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir:

"Fırsatlar: bu ülkelerin petrol ihracatçısı olması dolayısıyla alımı gücü yüksek olması, ithalatçı ülkeler olması kapı kolundan cama kadar inşaat, mobilya, tekstil, gıda vb. birçok sektörde dışarıya bağımlı ülkeler olması dolayısıyla talep çok diyebiliriz. Tehditler: alım gücü yüksek olması aynı zaman tehdit olabilir çünkü Batı marka ürünleri tercih etme nedenleri olabilir. Ayrıca, Çin'in daha ucuz malı da var ve ürün kalitesi geliştirmeye çalışan bir ülke var. O nedenle, yüksek rekabetin olduğunu söyleyebiliriz." ("Fırsatlar ve Tehditler", G_07)

"Fırsatlar; coğrafi olarak kültür ve din olarak yakın olması, Türkiye'nin ürün kalite algısı iyi olması ve tercih edilmesi. Tehditler; siyasi sorunların olduğunda Suudi Arabistan örneğinde olduğu gibi ticaret sekteye uğrayabilir, petrol fiyatının ara sıra düşmesi dolayısıyla alım gücünün azalması." ("Fırsatlar", G_03)

“Fırsatlar; helal kavramına dikkat eden ülkelerin olması tatilleri Türkiye’de yapmayı tercih ediyor çünkü içimiz rahat olur diyorlar. Ayrıca, bundan dolayı başta gıda ve çok sektörde bizden ithal etmeyi tercih ediyorlar. Türk ürün algısı da iyidir burada. Tehditler ise; siyasi sorunların ilişkiye olumsuz etkilemesi.” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_11)

“Körfez ülkeleriyle ticari diplomaside fırsatlarımız, bölgemizde daha çok adı geçen bir ülke olarak daha başarılı ikili ticaret anlaşmaları yapmak olabilir. Özellikle enerji alanındaki gelişmelerde yeni kaynakların bulunması, bu alanlarda yapılacak anlaşmalarda daha iyi olanaklar sağlayabilir ve ortaklık kurulabilir. Tehditler açısından ise, demokratik olmayan ülkelerle çalışmak her an ikili ticaret ve yatırım sektöre uğrayabilir siyasi sorun olması durumunda.” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_12)

“Fırsatlar: Türkiye ve Türk ürünlerine karşı bu ülkelerin halkı sempati duyması ve bazı alanlarda Türklere öncelik verilmesi dolayısıyla yatırım ve iş fırsatların bulunması. Tehditler ise siyasi istikrarsızlığın ticari ilişkilere yansımaları örneğin, Kuveyt’te her iki yılda bir hükümet istifa ediyor bakanla görüşüyor tam sorunu çözeceğiz hükümet istifa ediyor ve yeni bakanla randevu alıp sorunları yeniden tekrar ele almamız gerekiyor.” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_01)

“Fırsatlar: bu ülkelerle daha öncesinde tam kullanılabilir ticari diplomasisinin icra etme potansiyelinin bulunması. Tehditler ise körfez ülkelerin demokratik olmamaları ve aşırı batı bağımlılığı özellikle sanayi ve makineleşme yönünden diyebiliriz.” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_08)

“Son yıllarda Türk kültürüne ve yaşam tarzına duyulan ilgi ve yakınlığın artması ve bu durumun ticarete yükselen talep olarak dönmesi, körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi, bahse konu ülkelerde Türk firmaları için yol ve altyapı başta olmak üzere birçok

sektörde yatırım ve iş fırsatlar var. Tehditler: petrol gelirine bağımlı olan ekonomilerde petrol fiyatındaki düşüş talebe de yansıtır ve Türkiye’de veya bu ülkelerde siyasi belirsizliğin ticari ilişkilere olumsuz etki etmesi” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_06)

“Fırsat olarak söyleyebileceğimiz, ülkemizin son yıllarda bilinirliğinin artış göstermesi, Türk kültürü ve ürünlerine olan rağbet ticari diplomasının hızını doğal olarak artırmaktadır. Türk dizileri çok beğenildiği ve takip edilmesi Türkiye ürün algısına pozitif yansıttığını düşünüyorum. Bu ülkelerin iş yapma kültürüne bağlı olarak ilgili kurumlarda karar alma ve sonuç alma hızının düşük olması gerek iş hayatının yavaşlamasına gerekse de temas kurma ve sorunlara çözüm üretmede zorluklar oluşturmaktadır.” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_04)

“Fırsatlar yönüyle Türk firmaları özellikle gıda, giyim başta olmak üzere birçok sanayi ürününde önemli bir avantaja sahiptir. Gıda alanında “helal” kavramı konusu önemli bir fırsattır. Diğer sanayi ürünlerinde de yakınlık ve rekabetçi fiyatlar önemli fırsatlardır. Tehdit yönüyle, ülkelerin sürekli istikrarsızlık alanları olması (İran-Irak savaşı, Irak’ın Kuveyt’i işgali, Arap baharı, S. Arabistan’ın Yemen’e saldırması), Şii Sünni eksenli politikalar dolayısıyla zaman zaman İran’ın bölgede etkin olma çabaları, sayılabilir.” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_05)

Soru 9

“Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken nelere dikkat edilmelidir? Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliğinin önemi nedir ve nasıl olmalı?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 23'te verilmiştir.

Tablo 23. Ticari Diplomasi Geliştirilirken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar ile Kamu ve Özel Sektörün İş Birliğinin Önemine İlişkin Katılımcı Görüşleri

Görüş	Alt görüş	Frekans
Dikkat Edilmesi Gerekenler		27
	Dini ve iş kültürüne saygı	10
	İç işlerine müdahaleden kaçınma, siyasi konularda dikkatli olma	6
	Ticari diplomatların ticari bağlantılarının sürdürülebilirliği için gereken sistem	3
	Güçlü ve tecrübeli firmaların bölgede olması	2
	Uzun süreli ilişki kurma stratejisi	1
	Yüz yüze toplantı tercihi	1
	Özel Sektörün Markalaşması	1
	Ziyaret sıklığı ve güven verme	1
	Ekonomik istikrar	1
Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği		21
	Kamunun gücü	6
	Koordinasyonun devamlılığı ve etkinliği	5
	Birbirlerini tamamlamaları	4
	Sorunlar konusunda bilgilendirme ve çözüm	4
	Tutarlı tutum sergilenmesi	1
	Sosyal ve kültürel bağları güçlendirilmesi	1
Toplam		48

Tablo 23'e göre “Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken nelere dikkat edilmelidir? Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliğinin önemi nedir ve nasıl olmalı?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde gelecekle ilgili öngörüler için “Dikkat Edilmesi Gerekenler” (f = 27) ve “Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği” (f = 21) olarak görüş belirtmişlerdir.

“Dikkat Edilmesi Gerekenler” olarak görüş belirten katılımcılar “Dini ve iş kültürüne saygı” (f = 10), “İç işlerine müdahaleden kaçınma, siyasi konularda dikkatli olma” (f = 6), “Ticari diplomatların ticari bağlantılarının sürdürülebilirliği için gereken sistem” (f = 3), “Güçlü ve tecrübeli firmaların bölgede olması” (f = 2), “Uzun süreli ilişki kurma stratejisi” (f = 1), “Yüz yüze toplantı tercihi” (f = 1), “Özel Sektörün

Markalaşması” (f = 1), “Ziyaret sıklığı ve güven verme” (f = 1) ve “Ekonomik istikrar” (f = 1) konularına atıf yapmışlardır.

Türkiye'nin Körfez Ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken dikkat edilmesi gereken noktalara ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir:

“Ticari ve ekonomik ilişkilerde karşılıklılık ilkesinden taviz verilmemesi önem arz etmekte olup, ilgili ülkelerin iç işlerine müdahale sayılabilecek eylemlerden kaçınılması da önemlidir. Ülkemiz iş çevrelerinin Körfez ülkeleri ile iş yaparken, buranın iş kültürü başta olmak üzere, ülkemizden farklı olan mesai günleri ve çalışma saatlerine dikkat etmeleri önemlidir.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_02)

“Bu ülkelerin dini ve iş kültürü hassasiyetlerine saygı duyulmalı. Örneğin, Cuma günlerinde çalışmıyorlar. Ramazan ayında ve saat 14:00’ten sonra çalışmayı tercih etmiyorlar. Dolayısıyla, bu zamanlar toplantı yapılmaması özen gösterilmelidir. Ayrıca, yüz yüze toplantı yapmayı tercih ediyor dolayısıyla kamu veya özel sektör görüşmelerinde e-posta ve telefon yerine ziyaret gerçekleştirmek veya karşı tarafı davet etmek. Dış politikada tutarlı bir tutum sergilenmesi gerekir. Kamu koordine edici, kanun koyucu ve uygulayıcı, düzenleyici rolüyle özel sektörün optimum fayda dengesinde çalışacağı şartları yaratmalıdır. Kendi halindeyken rekabet halinde olabilecek özel sektör aktörlerini bir araya getirerek milli bir kimlik oluşturabilmek, buradan sinerji yaratmak, firmaların da kolektif olarak faydalanabilecekleri algıları yerleştirir. “Türk Malı kalitelidir” “Türkler iyi iş yapar” algısının hâkim olduğu dış pazarlara nüfuz etmek çok daha kolay olmaktadır. Ayrıca, bu ülkelerin alım gücü yüksek olduğu için marka sever dolayısıyla özel sektörümüzün markalaşması gerektiğini düşünüyorum.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_01)

“Siyasi ilişkilerin iyi yürütüldüğüne dikkat edilmeli her hata özel sektörün bedeli ödeyeceğini bilincinde olmamız gerekiyor.

Devlet tarafından gerçekleştirilen toplantıların çıktıları uygulanıyor mu ve imzalanan anlaşmalara uyulup uyulmadığını kontrol eden bir takip mekanizma oluşturulması gerekiyor. Özellikle, özel sektörün bu ülkelerle iş yaparken karşılaştığı sorunları ilgili makamlara iletilip hızlı çözülmeye gayret edilmeye özen gösterilmeli.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_10)

“Körfez ülkelere gidecek ticari diplomatlar veya firma temsilcilerinin bu ülkelerin iş kültürü hakkında bilgi edinmesi gibi bir programın hazırlanması ve mekanizmanın oluşturulması. Ticari diplomatların bu ülkelere atamadan önce Amerika uygulamasında olduğu gibi dil ve iş kültürü hakkında 6 aylık hızlandırılmış bir eğitim verilmesi. Ticaret diplomatların görev bittiğinde bir sonraki atanan ticari diplomata sıfırdan başlamaması için kendisine önceki kişinin bilgi birikimi ve görevi sırasında edindiği iletişim numaraları (yerel makamlar ve ilgili firmalar) aktarması için sistem kurulması.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_03)

“Bahse konu ülkelerdeki ticari temsilcilikler güçlendirilmelidir. Bu ülkelere gönderilecek temsilcilerin bölge kültürüne uyum sağlayabilecek kişiler olmasına özen gösterilmeli. Kurumsal hafızanın oluşması açısından temsilciliklere gönderilen yeni temsilcilerin önceki ile belirli bir süre bir arada çalışmasına dolayısıyla tecrübe ve bilgi aktarımına imkân sağlanması.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_06)

“Bu ülkelerle uzun dönemli ilişki kurmaya özen gösterilmeli. Diğer Müslüman ve Ortadoğu ülkelere göre alım gücü yüksek olan ülkelerdir dolayısıyla onları hedef pazarı yapıp strateji hazırlanmalı. Bu ülkelerle ilişki kurarken kazan-kazan ilkesi doğrultusunda gerçekleştirilmeli tek taraflı değil. Ekonomik istikrar gereklidir. Örneğin, bu ülkelerde döviz kuru yıllardır değişmedi dolayısıyla ülkemizde olan kur dalgalanmasına anlam veremiyorlar

ve bunun yüzünden iş yapmaktan çekiniyorlar.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_11)

“Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği” olarak görüş belirten katılımcılar, “Kamunun gücü” (f = 6), “Koordinasyonun devamlılığı ve etkinliği” (f = 5), “Birbirlerini tamamlamaları” (f = 4), “Sorunlar konusunda bilgilendirme ve çözüm” (f = 4), “Tutarlı tutum sergilenmesi” (f = 1) ve “Sosyal ve kültürel bağları güçlendirilmesi” (f = 1) konularına atıf yapmışlardır. Bu görüşlere ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir:

“Bu ülkelerle üst düzey kamu düzeyindeki siyasi ilişkilerin ticari ilişkiye ciddi bir etkisi olduğu için siyasi adımların doğru atılması gerekiyor ve dikkatli olunmalı. Devlet özel sektörün markalaşmaya yönlendirilmeli ve ciddi bir şekilde teşvik etmelidir. Kamu ve özel sektörün koordinasyonu önemli çünkü özel sektör firmalarının karşılaştığı bir ticari sorunu kamu yardımıyla giderebilir. Birçok sorun siyasi makamlarda çözülüyor. Ayrıca, firmalarımızın faaliyet gösterdiği ülkelerde bazı iş bilgisini kamu çalışanları ticaret müşavirlerinden alabilir veya yaşadığı ticari uyumsuzluğu kamu çalışanının desteğiyle çözmeye çalışır.” (“Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği”, G_09)

“Yabancı dile dikkat edilmeli yani görevlendirilen personelin bu ülkelerin dili iyi biliyor olması mümkün değil ise tercüme yapabilecek yerel personeli görevlendirilmeli ve bu ülkelerin iş kültürü ve mevzuatlar öğrenilmeli. Kamu özel sektöre olan desteği sadece bir kesime yönelik olmamalı tüm iş insanlarına yönelik yapılmalı. Özel sektör ile kamu arasında sağlam bir iş birliği olmalı çünkü kamu kaynakları sınırlıdır. Bu bağlamda, özel sektör mali kaynak tahsis etmeli win-win ilkesi çerçevesinde hareket etmeli. Örneğin, Fransa’nın yurtdışındaki dış temsilcilikleri, ürünlerini tanıtmak üzere stant açan özel sektör firmalarının mali desteğiyle

milli günleri gerçekleştiriyorlar. Böylelikle, hem devlet kaynağına tasarrufu uygulanmış olur hem de özel sektör firmaları kendi ürünlerini yurtdışında tanıtma fırsatı bulmuş olurlar.” (“Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği”, G_07)

“Bölgenin kendine dair dinamikleri var. İki ilişkilerin siyasi anlamda önemli olduğu kadar ticari hayatta da etkindir. Bu kapsamda iş yapma yöntemlerine uygun olarak kişisel temasların sağlıklı tutulması, ziyaretlerin yoğunlaştırılması ve güven duygusunun güçlü kılınmasına dikkat edilmelidir. Körfez ülkelerin ekonomisinde kamu ağırlığının önemi nedeniyle, ticari ilişkiler kurulurken kamu ve özel sektörünün koordinasyonu oldukça önemli olduğunu ve devamlılığının gerekli olduğunu düşünmekteyim.” (“Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği”, G_04)

“Ülkemiz körfez ülkeleriyle ticari diplomasisindeki sürdürülebilirliğe dikkat edilmelidir. Özellikle stratejik konumumuz gereği değişen dengelere uyum sağlayacak politikalar ile hareket edilmelidir. Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliği ekonomik hayatın devamı için elzemdir. Bu konuda en önemli ihtiyacımız iletişimdir. Kamu, özel sektörün ihtiyaçlarını ve taleplerini anlık olarak takip edebilirse ticaretin gelişimi için politikalar oluşturabilir. Ayrıca oluşturulan politikalara uyum açısından özel sektöre esnek uygulamalar sunabilirse, tüccarlar yatırımdan uzaklaşmazlar.” (“Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği”, G_12)

Soru 10

“Türkiye’nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kurumsal önerileriniz nelerdir? Bu ilişkilerin uzun vadeli, kalıcı ve rekabetçi bir çerçevede sürdürülmesinde Türkiye için hangi kurumsal öncelikleri önerirsiniz?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 24’te verilmiştir.

Tablo 24. Ticari Diplomasi Faaliyetlerinin Yerine Getirilmesinde Kurumsal Önerileri ve Türkiye İçin Kurumsal Önceliklere İlişkin Katılımcı Görüşleri

Öneriler	Frekans
Üst düzey ziyaretlerin artması	6
Ortak proje yürütme ve bilgi paylaşımı	6
Ülkelerle barışçıl ve uzun süreli ilişki	5
İş kültürüne dikkat etme ve öğrenme	5
Özel sektörün temsili ve kamu çalışanı ticaret müşavirlerinin iş yükünü özel	4
Ülkelerle ortak menfaat gözeten iş birlikleri	4
Diplomatların iş tecrübelerini dikkate almak	4
Tahkim merkezi kurulması	1
İhracatta Türk Standartları Enstitüsü ile iletişim	1
Özel sektörün markalaşması için devlet desteği	1
Kobiler ve orta ölçekli firmalara odaklanılması	1
İran ve Körfez ülke masası veya özel ticaret bakanlığı kurulması	1
Toplam	39

Tablo 24'e göre "Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kurumsal önerileriniz nelerdir? Bu ilişkilerin uzun vadeli, kalıcı ve rekabetçi bir çerçevede sürdürülmesinde Türkiye için hangi kurumsal öncelikleri önerirsiniz?" sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 16 görüş ve görüşlere ilişkin 39 ifade ortaya çıkmıştır.

Katılımcılar, "Üst Düzey Ziyaretlerin Artması" (f = 6), "Ortak Proje Yürütme ve Bilgi Paylaşımı" (f = 6), "Ülkelerle Barışçıl ve Uzun Süreli İlişki" (f = 5), "İş Kültürüne Dikkat Etme ve Öğrenme" (f = 5), "Özel Sektörün Temsili ve Kamu Çalışanı Ticaret Müşavirlerinin İş Yükünü Özel Sektörün Paylaşması" (f = 4), "Ülkelerle Ortak Menfaat Gözeten İş Birlikleri" (f = 4), "Diplomatların İş Tecrübelerini Dikkate Almak" (f = 4), "Tahkim Merkezi Kurulması" (f = 1), "İhracatta TSE ile İletişim" (f = 1), "Özel Sektörün Markalaşması İçin Devlet Desteği" (f = 1), "Kobiler ve Orta Ölçekli Firmalara Odaklanılması" (f = 1) ve "İran ve Körfez Ülke Masası veya Özel Ticaret Bakanlığı Kurulması" (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir.

Önerilere ilişkin örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

"Bu ülkelerde ikili ilişkilere önem verildiği için üst düzey ziyaretlerin arttırılması özellikle Kuveyt'le olan resmi üst düzey ziyaretlerin olması gerektiği seviyenin çok altında olduğunu"

düşünüyorum. İkili ülkenin ticari sorunları ele almak için kamu tarafından düzenlenen karma ekonomik komisyon toplantısı için bürokrasi nedeniyle tarih belirlemek uzun sürüyor dolayısıyla onun yerine özel sektörü temsil eden DEİK iş konseyi daha aktif hale getirilmesi gerekiyor ya da özel sektörünün ticari meseleleri ele alabilecek ve ciddi anlamda temsil edebilecek yeni bir yapının kurulması gerekiyor.” (“Üst Düzey Ziyaretlerin Artması”, “Özel Sektörün Temsili ve Kamu Çalışanı Ticaret Müşavirlerinin İş Yükünü Özel Sektörün Paylaşması”, G_01)

“Ülkeler arasında ekonomik ilişkilerin belirleyicisi olan ticari diplomasi ile ülkelerin askeri ve güvenlik ilişkilerinin yürüten askeri ataşelikler, politik diplomasiden sonra yerleşik kuralları, gelenekleri ve teamülleri olan diplomasinin önemli ihtisas birimleridir. 1900’lerin başında Fransa ilk defa yurt dışına ticari ataşelikler açarken, unutulmamalıdır ki genç Cumhuriyet 1925 yılında batı ülkeleriyle neredeyse aynı dönemde yurt dışına ticari ataşeler atamaya başlamıştır. Geçen süre içerisinde bu gelişmiş batı ülkelerinden çok da farklı olmayan bir düzeyde, ticari diplomasi anlamında önemli bir kurumsal birikim oluşturmuştur.

Ticari diplomatin karakteri, eğitim geçmişi, daha önce görev yaptığı kurumun özellikleri ticari diplomasinin başarısında en önemli unsurlardır. Çünkü genellikle az sayıda personel ile (ticaret ataşesi/müşaviri de genellikle 1 kişi olmakta) çalışılmakta, mali ve insan kaynakları sınırlı olup birçok konunun, problemin üstesinden ancak geçmiş kurumsal tecrübeleri ile aşabilmektedirler. Bu nedenle atama yapılırken kesinlikle geçmiş iş tecrübesini Ekonomi Bakanlığı, DTM ve HDTM gibi önemli kurumlarda edinmiş kişiler ön planda tutulmalıdır. İTO, İSO ve İhracatçı Birlikleri gibi STK’lar ile Ekonomi Bakanlığı, DTM ve HDTM gibi kurumlar, özel sektör ve özellikle yukarda belirtilen onların güzide temsilcileri ile devlet-özel sektör iş birliğini geliştirmişlerdir. Bu ortak kültür uzun yılların emeği ile oluşmuş, devlet bakışı ile özel sektörü anlayabilme onun

dinamizmine dahil olma; özel sektör bakış ile de devletin kurumsal yapısını daha fazla anlama, kadim devlet geleneklerini özel sektöre aktarma şekli ile etkilenme söz konusu olmuştur. Ancak ticari diplomatların başka farklı kurumlardan atanması, bu oluşturulan ortak kültürün ve ortak çıkarlarda ortak hareket edebilme tilsimini ortadan kaldıracabileceği ihtimali unutulmamalıdır.” (“Ortak Proje Yürütme ve Bilgi Paylaşımı”, “İş Kültürüne Dikkat Etme ve Öğrenme”, “Diplomatların İş Tecrübelerini Dikkate Almak”, G_05)

“Bu ülkelerde iş yaparken zaman ve rahatlık kültürlerine saygı duyulmalı örneğin, bir şirketten cuma günü (resmî tatil günü hafta sonu Cuma ve Cumartesi) bir şey isterseniz yapmaları imkânsız ancak haftanın diğer günlerinde isterseniz yaparlar. Hem kamu devlet yetkilileri hem de özel sektör firmaları bu ülkelerde faaliyet gösterirken işledikleri bir hata diğer Türk iş insanları etkileyebileceği düşüncesiyle Türkiye’yi iyi temsil etmelidir. Kamu özel sektör firmalarının kalite algısını değiştirme noktasında yönlendirilmelidir. Bu ülkelere yeni atanan ticaret müşavirler ve ataşelerine Bakanlık hazırlık eğitimi verirken bizim gibi tecrübeli iş insanlarının söz konusu verilen eğitime katılım sağlayarak diplomatlara bu ülkelerde iş yapma tecrübeleri ve buradaki insanların iş kültürü hakkında bilgi vermelerine fırsat tanınmasını öneriyorum.” (“Ortak Proje Yürütme ve Bilgi Paylaşımı”, “Ülkelerle Barışçıl ve Uzun Süreli İlişki”, “İş Kültürüne Dikkat Etme ve Öğrenme”, G_11)

“İki ülke ticaret çevreleri arasında son zamanlarda artan anlaşmazlıklar çerçevesinde; karşılıklı güven olsa dahi, sözleşmeye bağlı ve akreditifli ticaret yapılması, sözleşmeye tahkim şartının eklenmesi önem arz etmektedir. Bu konuda, her iki ülke müteşebbislerinin karşı ülkenin devleti ile yaşadığı sorunlarda, ülkenin de kabul edeceği ortak bir mekanizmanın devreye alınmasında fayda olabileceği değerlendirilmektedir. İslam İş birliği Teşkilatı nezdinde Tahkim Merkezi tarzında bir mekanizma

kurularak, iki ülke vatandaşları ve şirketleri arasındaki uyumsuzlukların çözümü konusunda, bir inisiyatif geliştirilebileceği değerlendirilmektedir.

Standarda konu olan, ya da ilgili kurumların onayı gereken ürünlerin ihracatından önce gerekli lisans ve belgelerin temin edilmesine dikkat edilmesi (SASO belgesi Türk Standartları Enstitüsü-TSE tarafından verilmektedir), konuyla ilgili olarak TSE'nin ilgili birimi ile sürekli irtibatta olunması önemlidir.)” (“Tahkim Merkezi Kurulması”, “İhracatta TSE ile İletişim”, G_02)

“Bu ülkelerle ticaret hacmimizi arttırmak ve hedef ülke haline getirmemiz için özellikle komşu ülkelerimiz çerçevesinde ticareti geliştirmek üzere sadece İran ve Körfez ülke masası veya özel ticaret bakanlığı kurulmalıdır. Dili ve İslami özellikleri çerçevesinde gerek yönetim şekilleri gerekse kültürel yaklaşımlarına yönelik sosyal içerikli yaklaşımlar ile ticaret gözetilmeli.” (“Ülkelerle Ortak Menfaat Gözetim İş Birlikleri”, “İran ve Körfez Ülke Masası veya Özel Ticaret Bakanlığı Kurulması”, G_08)

“Özel sektör markalaşmalı ve bu konuda devlet destek ve teşvik etmeli. Ülkede görevli 1 adet veya 2 adet ticaret müşaviri veya ticaret ataşesi özel sektörün binlerce firma talebini karşılanması imkânsız. Bu nedenle, özel sektörü temsil eden MÜSİAD, TÜSİAD, DEİK ve ticaret odaları gibi uluslararası ticaret kurumları tarafından yurtdışında ortak bir sekreteryaya kurması ve bu özel sekreteryanın web sitesi kurulmalı bütün şirketlerin bilgileri ve yurtiçi ile yurtdışındaki sektörler hakkında bilgi bulunması ve bu kurumda uzman kişileri çalıştırılmalı ve fonlanmasını öneriyorum. Bu bağımsız kurumunun denetlenmesi devlet yardımcı olur. Bu şekilde ticaret müşavirlerinin/ataşelerinin iş yükü azaltılmış olur.

Başka bir öneri şirketlerin bazı zor istekleri fizibilite çalışması uzun zaman ve uzmanlık gerektiren araştırmalar için ticaret müşavirleri bulunduğu ülkede birkaç araştırma ve danışmanlık

firmasıyla anlaşma yaparak iş insanlarına özel indirimli fiyat alabilirler. Bu şekilde firmaların belli bir ücret ödeyerek istekleri daha hızlı, sağlıklı ve kaliteli bir şekilde karşılanmış olur. Hem finans gücü hem de yabancı dil yetenekli personeli istihdam ettiği için büyük firmaların yurtdışında pek kamu desteğine ihtiyacı olmayabilir. O nedenle, kamu ve özel sektör ilişkilerinde Kobiler ve orta ölçekli firmalara odaklanması gerektiğini düşünüyorum.” (“Özel Sektörün Temsili ve Kamu Çalışanı Ticaret Müşavirlerinin İş Yükünü Özel Sektörün Paylaşması”, “Özel Sektörün Markalaşması İçin Devlet Desteği”, “Kobiler ve Orta Ölçekli Firmalara Odaklanması”, G_07)

3.7. Tartışma

Bu çalışmada ticari diplomasi kavramı, rolü ve uluslararası ticaret açısından önemi incelenmiştir. Bu amaçla yapılan mülakatların sonuçları analiz edilmiştir. Analiz sonucunun, konuya ilişkin daha önce yapılan literatürdeki çalışmalara uyum sağladığı anlaşılmıştır. Katılımcılar tarafından, literatürdeki tanımlamaları destekleyen görüşler ortaya çıkmıştır.

Ticari diplomasiyi Naray (2008) kendi ülkesi ile bulunduğu ülke arasında iş geliştirme amacıyla diplomatik statüye sahip devlet temsilcileri tarafından yürütülen bir faaliyet olarak, Potter (2004) ticari faaliyetleri teşvik ederek, yabancı yatırımları çekerek dışa dönük yatırım fırsatlarını yakalayan araçlar olarak ve Hughes ve Gretzinger (2005) ülkeler arasındaki ticari engellerin kaldırılması için yapılan müzakereler olarak tanımlamaktadır. Yapılan bu çalışma sonucunda, kamu ve özel sektör katılımcılarının tamamının ticari diplomasiyi dış ticareti ve yatırımı arttırmak amacıyla devlet tarafından uygulanan ticari ilişkilerin kurulması, iş birliklerinin geliştirilmesi ve uyuşmazlıkların çözümü gibi uluslararası müzakereleri olarak tanımlaması, literatürdeki benzer tanımlarla uyumlu bir sonuç ortaya koymuştur.

Lee (2004) ticari diplomasiyi diplomatik kanallar ve süreçleri kullanarak ticari ilişkileri yöneten bir kamusal ve özel aktör şebekesinin faaliyeti olarak tanımlamasına araştırmadaki katılımcıların çoğu katılarak hem kamu hem de özel sektörün önemli aktör olduğunu vurgulamıştır. Chikhaldze ve Rusadze’nin (2020) önemli aktör olarak

gördüğü sivil toplum kuruluşlarının faaliyetlerini kamu katılımcılarının sadece %14'ü ve özel sektörün %20'si rolüne işaret etmiştir. Ayrıca, konuya ilişkin görüşünü belirten Naray (2008) belirli ticari tanıtım görevleri, ticari diplomatlarla iş birliği içinde veya onların denetimi altında çalışan ticari tanıtım ajansları ve kurumları, ticaret odaları ve ticaret danışmanları gibi diplomatik olmayan kurum ve kuruluşlar tarafından da gerçekleştirilebilir tanımlamasında sivil toplum kuruluşlarının aktörüne doğrudan işaret etmemektedir. Esasen, sivil toplum kuruluşlarının önemli rolünden bahseden Chikhaldze ve Rusadze, ticari diplomasi değil ekonomi diplomasi kapsamında açıklamıştır.

Ticari diplomasinin rolünü açıklayan Naray ve Kostecki (2007) hükümetler arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerini yönetilmesi, serbest ticaret anlaşmaları gibi ticari işbirliği anlaşmaların müzakere edilmesi ve küresel ticareti ve yatırımı yönlendirilmesi, Hocking ve Lee (2010) uluslararası ticaret ve yatırımın teşvik edilmesine ve desteklenmesi, Hughes ve Gretzinger (2005) uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve Naray (2008) yurtdışındaki ticari diplomatlar tarafından kendi uluslararası ticareti ve yatırımı geliştirmek ve ülke imajını korumak için faaliyet gösterilmesine yakın görüşler belirtilmiştir. Araştırmaya katılan kamu ve özel sektör katılımcılarının çoğu, ticari diplomasinin en önemli rolü olarak uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve çıkan sorunların çözülmesi ile ülkelerarası iyi niyet, dürüstlük ve güvenilirlik oluşturulmasını ileri sürmüştür.

Literatürde ve araştırmada yer alan ticari diplomasinin en önemli faaliyetlerinden biri olan ikili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete katkısını açıklayan kamu ve özel sektör katılımcılarının çoğu, ikili ticarete alt seviyelerde çözülemeyen sorunların ve anlaşmazlıkların çözülmesi, önündeki engellerin kalkması ve birçok olumlu katkısı ile yeni iş bağlantıları sağlaması ve ülkeyi tanıtmak ile karşılıklı güvenilirlik sağlaması gibi önemli katkıların olduğunu belirtmiştir. Bu görüşler, üst düzey ziyaretlerin uluslararası ticaret üzerinde %8 ile 10 arasında artışı beraberinde getirdiğini savunan Nitch (2007), devlet ve hükümet başkanlarından oluşan üst düzey heyetlerin yurtdışı ziyaretlerinin uluslararası ticaret üzerindeki olumlu etkisini tespit eden Okan (2019) görüşlerini destekler niteliktedir. Ancak özel sektör katılımcılarının %20'si söz konusu ziyaretler ve toplantılarda özel sektör firmaların sorunları bilinmediği için uluslararası ticarete katkısının olmadığını

ifade etmiştir. Bununla birlikte, kamu katılımcılarının tamamı söz konusu ziyaret ve toplantıların önemli katkının olduğunu düşünmekte ve bazı katılımcıları ticareti önündeki bürokrasi engelleri ve karar alma sürecinin kısılması ve ticareti serbestleştirecek düzenlemelerin hayata geçirilmesine vesile olduğunu eklemiştir.

Araştırmada ele alınan ticari diplomasinin bir başka önemli faaliyeti yurtdışında dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomat atamasının uluslararası ticarete etkisini açıklayan kamu ve özel sektör katılımcılarının tamamı, karşı tarafa iş yapmak için güven vermesi, iş gelişmelerinin takibi ve bilgi sağlaması, çözülemeyen ticari sorunların giderilmesi, tanıtım, iletişim ve ilişkilerin gelişmesi gibi birçok pozitif etkilerden bahsetmiştir. Diplomatik misyonların, kendi ülkesine hedef ülkedeki ticaret durumu ve yatırım fırsatları hakkında bilgi vermek, ülkesinden gelen iş insanlarına gerekli bilgilendirme ve yönlendirmesinde rolünü belirten James ve Berridge (2003), diplomatik temsilciliklerin ulusal kalkınma ve ekonomik büyüme sağladığını düşünen Saner ve Yiu (2003), amprik çalışmayla dış temsilciliklerin uluslararası ticarete olan olumlu etkisini ve yurtdışındaki her yeni ek konsolosluk için yaklaşık %6-10 arttığını ortaya koyan Rose (2007), ilk defa ticari diplomatın atandığı veya mevcut sayının artmış olduğu ülke, hangi kıta veya bölgeye bakılmaksızın o ülkeye olan ihracatının olumlu etkilendiğini vurgulayan Can (2020) ve dış temsilciliklerin ve ticari diplomatların, ticari anlamda önemli ölçüde olumlu etkilerini vurgulayan Moons ve Bergeijk (2016) sonuçlarına benzer bir sonuç göstermiştir.

Bununla birlikte, Haaf (2010) internet ve diğer gelişmiş teknolojilerin yaygınlaşması, işletmelerin uluslararası pazarlardaki faaliyetlerini yönetme ve yurtdışında bilgi toplama konusunda daha özerk olmalarını sağladığı için ticari diplomatlara nadiren ihtiyaç duyduğunu, ticari diplomatların ağırlıklı olarak bulunduğu ülke piyasasına yeni girmiş veya girecek olan firmalara yönelik destekleri sürdürmekte olduğunu vurgulamasına benzer bir görüş kamu katılımcılarından elde edilmiştir. Türk Büyük firmaların hem finans gücü hem de yüksek tahsilli personeli istihdam ettiği için yurtdışında pek kamu desteğine ihtiyacı duymayabildiği, Kobiler ve orta ölçekli firmaların ihtiyacı olduğu ileri sürülmüştür.

Ülkeler arası işbirliği anlaşmalarının ticari diplomasinin bir başka önemli faaliyeti olduğunu vurgulayan Ruffini (2016) devlet başkanları düzeyinde gerçekleşen

imza törenleri ile siyasi temsiliyet içeren ticaret, hükümetler arası ve yatırım anlaşmalarının imzalanmasının güçlü ticari işlerine vesile olduğu belirtirken ve AlTaffaq (2019) diğer devletlerle ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmaları imzalamak gibi ticari diplomasi yöntemlerinin dış ticaret ve yatırım akışları üzerinde olumlu etkisini tespit etmiştir. Bu araştırmada, serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından ihtiyaç duyma nedenleri açıklayan kamu ve özel sektör katılımcılarının tamamı, uluslararası ticaretin kolaylaşması, artması ve devamlılığı, gümrük tarifelerini düşürme ve ticari engellerin azalması ve ikili ticaretten sağlanan faydanın artması ve firmaların yurtdışındaki rekabetçiliği arttırmasına nedenler belirtmiştir. Özellikle, özel sektör katılımcılarının %40'ı imzalanan anlaşmalar sayesinde hedef pazarlara ulaşım imkânının sağlanması ve bu sayede daha kolay yeni iş birlikleri kurabildiklerini ifade etmiştir.

Son olarak, ticari diplomasi uygulamasında özel sektörün aktörleri etkin bir rol alması gerektiğini savunan Lee (2004) ve kamu ve özel sektörün ortaklığının güçlendirilmesi gerektiğini savunan Ögütçü (1998) görüşlerine katılan çok sayıda kamu ve özel sektör temsilcileri bulunurken özel sektörü temsil eden iş konseyinin katkısı pek etkili olmadığı ve sınırlı olduğunu düşünen katılımcılar da bulunmaktadır. Bu araştırmada, ele alınan özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete katkısı değerlendirilmiştir. Her iki grup kamu ve özel sektör katılımcılarından, diğer ülkede ticaret yapma fırsatı sunması, uluslararası ticarete birçok olumlu katkısı bulunmasını, yeni iş birlikleri sağlanması ve ticari engellerin ve sorunların devlete bildirilmesine çok sayıda katılımcı vurgu yapmıştır. Ancak kamu katılımcıların %14'ü ve özel sektörün %20'si özel sektör firmalarından oluşan iş konseylerinin uluslararası ticarete katkısının sınırlı veya dolaylı olduğunu belirtmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, ticari diplomasi kavramı ve faaliyetlerinin uluslararası ticaret açısından önemi incelenerek, Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle olan ticari diplomasisi değerlendirilmiştir. Yapılan görüşmelerin sonuçları, literatürde bahsedilen çalışmaları destekleyerek, ticari diplomasi faaliyetlerinin uluslararası ticaret için büyük önem taşıdığını vurgulamaktadır.

Ticari diplomasi, Körfez bölgesinde ticari faaliyet gerçekleştirmiş kamu ve özel sektör temsilcileri tarafından, dış ticaret ve yatırımın artması için bir araç olarak tanımlanmıştır. Ticari diplomasi faaliyetleri; uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılması, ticari sorunların çözülmesi, ülkeler arasında iyi niyet, dürüstlük ve güvenilirlik oluşturulması, iş birliği fırsatları verilmesi, ürünlerin pazarlanması ve reklamının yapılması gibi konularda önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle, ticari diplomasi uluslararası ticaret için kritik bir öneme sahiptir.

Uluslararası ticaretle ilgili çıkan anlaşmazlıklar ve sorunların, bürokrasinin alt kademelerinde çözülemediği takdirde üst düzey resmi ziyaretler veya toplantılarda ele alınarak çözüme kavuşturulabileceği ileri sürülmüştür. Ek olarak, katılımcıların çoğunluğu, bu tür ziyaretler ve toplantılar sırasında iş bağlantılarının sağlanması ve tanıtım yapılmasının yanı sıra, ülkelerin karşılıklı menfaatlerine yönelik anlaşmaların imzalanma olasılığı, iş ortamına güvenilirlik sağlama, karar alma sürecinin hızlandırılması, ülkeler arası sorumlulukların takibinin yapılması, ticareti serbestleştirecek düzenlemelerin hayata geçirilmesi, para transferinin kolaylaştırılması, ziyaret eden ülkenin ürünlerine yönelik ilginin artırılması ve ziyaret edilen ülkelerin halkı tarafından tercih edilmesi nedeniyle uluslararası ticareti artırıcı ve kolaylaştırıcı etkilerin olduğuna vurgu yapmaktadır. Ancak, bir katılımcı bu tür ziyaretler ve toplantılarda özel sektör temsilcilerinin bulunmaması durumunda uluslararası ticarete faydası olmadığını belirtmiştir.

Ticari diplomasi'nin bir diğer faaliyeti ise serbest ticaret anlaşması başta olmak üzere ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasının; uluslararası ticaretin kolaylaşması, artması ve devamlılığının sağlanması, gümrük tarifelerin ve vergilerin

düşürülmesi, ticari engellerin kaldırılması veya azalması, hedef pazarlara ulaşım imkânının sağlanması, iş ortamına yasal güvence sağlanması, diğer ülkelere nazaran imzalayan ülkenin rekabetçiliğinin arttırılması, uluslararası ticaretin artmasıyla üretimin desteklenmesi ve uluslararası anlamda para akışının hızlandırılması gibi nedenlerden dolayı katılımcıların çoğunluğu tarafından gerekli olduğu vurgulanmıştır.

Özel sektörü temsil eden iş konseyleri de uluslararası ticarete katkısı olduğunu düşünen katılımcıların çoğu yeni iş birlikleri sağlama imkanının sunulması, ticari engellerin ve sorunların devlete bildirilmesi ve özel sektör firmalarına yurtdışı piyasaları hakkında bilgi sağlanması ve yol gösterilmesi noktasında önemli katkısı olduğunu belirtirken bazı katılımcıların söz konusu iş konseylerin sınırlı veya dolaylı bir katkısı olduğunu vurgulamıştır.

Türkiye körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini icra ederken, Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ortak dine mensup ve ortak bir tarihi geçmişe sahip olması, kültürel ve coğrafi yakınlık olması, Türk ürünlerinin iyi kalite ve uygun fiyata sahip olması, birçok sektörde sanayiinin gelişmiş olması, ticari diplomasi uygulayıcısı dış temsilciliklerin güçlü olması, tecrübe, bitiricilik özelliği ve adaptasyon kabiliyeti gibi güçlü yönlerin olduğuna işaret edilirken, Katılımcılar tarafından yapılan değerlendirmeler sonucunda, Türkiye'nin körfez ülkeleriyle olan ticari diplomasi faaliyetlerinde bazı zayıf yönlerinin bulunduğu ortaya çıkmıştır. Bu zayıf yönler arasında, markalaşma ve tanıtım eksikliği, siyasi sorunlar, sınırlı üst düzey temaslar, ekonomik istikrarsızlık ve finansman eksikliği, petrol endüstrisi odaklı iş kültürüne yeterince hakim olmama, lobicilik kültürünün zayıflığı ve yüksek teknoloji ürünlerde geride kalma gibi konular yer almaktadır.

Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsatlar; bu ülkelerde Türklere ve Türk ürünlerine olan sempati, ortak din ve tarihi geçmişin olması ile kültürel ve coğrafi yakınlık olması, yatırım ve iş fırsatları bulunması, körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi, kalite ve fiyat uygunluğu, bu ülkelerin birçok sektörde dışa bağımlı olmaları belirtilirken, bu ülkelerle yaşanan siyasi istikrarsızlığın uluslararası ticarete yansması, bölgedeki siyasi, etnik ve kültürel sorunların bulunması, petrole dayalı ekonomilerde petrol fiyatlarının düşmesi halinde alım gücünün zayıflaması, Batı ve Çin gibi güçlü rakiplerin olması, bürokrasi işleyişindeki

karar alma mekanizmasının yavaş olması nedeniyle sonuç alma hızının yavaşlığı ve bu ülkelerdeki Batı bağımlılığının bulunması tehditler olarak tespit edilmiştir.

Aşağıda belirtilen hususlar, Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken dikkate alınması gereken önemli noktaları içermektedir:

- Türkiye'nin bu ülkelerle ticaret yaparken dikkat etmesi gereken bir husus, bu ülkelerin farklı mesai saatleri ve çalışma günleri gibi iş kültürüne ve dinî pratiklere saygı gösterilmesi,
- Bu ülkelerin demokratik olmayan otoriter yönetimleri nedeniyle siyasi sorunların ticarete etkisi olabileceğinden, bu ülkelerin iç işlerine müdahale edilmemesi ve siyasi konularda dikkatli davranılması,
- İkili ilişkilerin önemli olduğu bu ülkelerde, ticari diplomatların görev süresi boyunca kurdukları ticari bağlantıların görev sonrasında da sürdürülebilirliğinin sağlanması için bir sistem oluşturulması,
- Türkiye imajını iyi şekilde temsil edebilecek güçlü ve tecrübeli firmaların bölgede olması,
- Bu ülkelerle uzun vadeli bir kazan-kazan stratejisi doğrultusunda ilişki kurulması hedeflenerek, kısa vadeli çözümler yerine sürdürülebilir bir işbirliği yaklaşımı benimsenmesi,
- Ticari diplomatların bu ülkelerdeki ilgili yerel makamlara sorunları aktarırken ve özel sektörün firmalarının ticari faaliyetlerini gerçekleştirirken yüz yüze toplantı tercihi edilmesi,
- Yüksek alım gücüne sahip olan bu ülkelerin halkının marka tercihlerinin öne çıkması nedeniyle, Türkiye'nin özel sektörün markalaşmasına öncelik vermesi,
- Dostane ilişkilere önem veren bu ülkelere üst düzey ziyaret sıklığının artırılması ve güven verilmesi,
- Bu ülkelerle iş yaparken Türkiye'nin ekonomik istikrarını ve döviz kurlarını koruması önemlidir, çünkü bu ülkelerin para birimleri yıllardır stabil kalmış olsa da Türkiye'nin iç piyasasındaki dalgalanmalar ticaretin sağlıklı yürütülmesini etkileyebilir.

Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi açısından, kamu ve özel sektörün etkin bir koordinasyonu uluslararası ticaretin sürdürülebilirliği ve gelişimi açısından son derece önemlidir. Çünkü demokratik olmayan körfez ülkelerinde, siyasi ilişkilerin uluslararası ticarete daha fazla yansıdığı birkaç katılımcı tarafından vurgulanmıştır. Özel sektörün bu ülkelerde karşılaştığı bürokratik sorunlar, siyasi mecralara aktararak çözülebilir. Bu nedenle, kamu ve özel sektör arasındaki iletişim mekanizmalarının güçlü bir şekilde işlemesi gerekmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi bağlamında, özel sektör bazı ülkelerde devletin yurt dışında düzenlediği etkinliklere mali katkı sunarak kamu harcamalarını azaltırken, kendi ürünlerini ve projelerini tanıtarak dış ticareti ve yatırımları geliştirme fırsatı elde edebilmektedir. Bu sebeple, katılımcılar Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi sürecinde, kamu ve özel sektör arasındaki koordinasyon ve ortaklığın güçlü olmasının vazgeçilmez olduğunu belirtmişlerdir. Her iki tarafın birbirini tamamladığı bu işbirliği modeli, uluslararası ticaretin devamı ve gelişimi için hayati önem taşımaktadır.

Son olarak aşağıda, Türkiye'nin körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığı ile gerçekleştirebileceği ticari diplomasi faaliyetlerini geliştirmek için öneriler bulunmaktadır.

Bu ülkelerde faaliyet gösteren özel sektör firmalarının yaşadığı sorunların daha hızlı çözüme kavuşturulması için karar verici üst makamlarla ele alabilmek amacıyla üst düzey resmi ziyaretler arttırılabilir.

Kamu kurumları, bu ülkelerde ticari faaliyet gösteren özel sektör firmaları ve iş dünyası sivil toplum kuruluşları bir araya gelerek, ortak projeler yürütebilirler. Bu projelerde, bölgede iş yapmak isteyen firmalar için sektörlere yönelik bilgilendirmeler yapılabilir ve iş kültürü hakkında tecrübeli özel sektör firmaları ile iş birliği yapılabilir.

Ticari ilişkilerden önce ikili ilişkilere önem veren körfez ülkeleri ile iş yaparken hem kamu hem de özel sektör firmaları tarafından muhataplarla yapıcı, barışçıl ve uzun süreli ilişki kurulabilir.

Yeni atanan ticari diplomatlara, iş kültürü ve dini hassasiyetlerin öğrenilebilmesi için altı aylık süreli kapsamlı bir eğitim verilmesi önerilebilir. Bu eğitime, bölgeyi

iyi bilen özel sektör yetkilileri de katkı sağlayabilir. Ayrıca, üst düzey resmi ziyaretlerde özel sektör temsilcilerinin bulunması ve iş dünyasının sivil toplum kuruluşları tarafından yurtdışı temsilcilikleri açılması gibi adımlar da atılabilir. Bu sayede, kamu çalışanı olan ticaret müşavirleri ve ataşelerinin iş yükü paylaşılabilir.

Uluslararası ticaretin geliştirilmesi için İran ve körfez ülkeleri gibi hedef ülkeler belirlenerek özel ticaret bakanlıkları kurulması önerilebilir. Böylelikle, bu bölgedeki ticari faaliyetler daha etkili bir şekilde yönetilebilir ve geliştirilebilir. Ayrıca, komşu ülkelerin de dahil edilmesiyle daha geniş bir coğrafyada ticaret imkanları artırılabilir. Bu ülkelere ihracat yapmayı planlayan özel sektör firmalarının gerekli lisans ve belgeler için kamu kurumu olan Türk Standartları Enstitüsü ile sürekli irtibatla olması faydalı olacaktır.

İkili ilişkilerin ağırlıklı olduğu bu ülkelerle ortak menfaat gözeten iş birliklerine dahil olunabilir ve oluşturulabilir.

Ticari diplomatların görevi, ülke ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunmak ve uluslararası ticaretin artırılmasına yönelik çalışmalar yapmaktır. Bu nedenle, uluslararası ticaret konusunda yeterli bilgi ve deneyime sahip olan kişilerin seçilmesi büyük önem taşımaktadır.

Bunun yanı sıra, yurtdışında özel sektörün menfaatlerini koruyabilecek ve savunabilecek niteliklere sahip olmak da önemlidir. Bu nitelikler arasında, dışa dönük, girişken, iletişim becerileri yüksek ve kültürel farklılıklara saygılı olmak gibi özellikler bulunmaktadır.

Devletler arası siyasi sorunlar yaşandığında uluslararası ticarete yansımaması için her iki ülkenin de kabul edeceği ortak bir mekanizma devreye alınabilir. Örneğin, İslam İş birliği Teşkilatı bünyesinde kurulacak bir Tahkim Merkezi, iki ülke arasındaki ticari uyuşmazlıkların hızlı ve etkili bir şekilde çözülmesini sağlayabilir.

Türkiye'nin dayanıklı üretim ve makine sektörlerinin ürünlerinin tercih edilmesi için bu ülkelerdeki satış sonrası destek hizmetleri yerel ortaklar aracılığıyla verilebilir.

Körfez ülkelerinde ticari faaliyet yürüten özel sektör firmalarının markalaşması, Türkiye'nin devlet desteği ile teşvik edilebilir. Bu sayede, firmaların uluslararası rekabet güçleri artırılarak, daha geniş bir pazar payına sahip olmaları mümkün olabilir.

Ayrıca, yabancı dil bilen yüksek tahsilli personeli olan büyük firmaların yurtdışına açılması kolay olabilirken, küçük ve orta ölçekli işletmeler için zorluklar doğurabilir. Bu nedenle, Türkiye'nin kamu desteği ile küçük ve orta ölçekli işletmelere öncelik vermesi ve onların yurtdışına açılması konusunda teşvik etmesi önemlidir. Böylece, Türkiye'nin uluslararası ticaretteki potansiyeli daha da artırılabilir.

Son olarak, Türkiye'nin ihracatı artırma hedefine yardımcı olacak ticari diplomasiye daha fazla önem verilmesi gerektiği düşünülmektedir. Ticari diplomasi konusu yeni olması nedeniyle henüz teorisi tam anlamıyla ortaya koyulmadığı ve dolayısıyla, tanımı ve teorisine ağırlık verildiği için nitel bir durum çalışması bu araştırmada tercih edilmiştir. Literatürde, ticari diplomasi uluslararası ticaret açısından önemine ilişkin yeni çalışmalara ihtiyaç duyulduğu için gelecekte ticari diplomasi literatürüne katkı sağlayacak nicel araştırmaların yapılması önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Adıgüzel, M. (2011). *Uluslararası Rekabet Gücü Belirleyici Faktörler ve Ölçülmesi, Türkiye Bağlamında Bir Değerlendirme*. Ankara: Nobel Akademik Yayınevi.

Akcan, N., ve Yetim, M. (2020). Türkiye-Katar ortaklığında sert güç. *Ortadoğu Analiz*, 11(92): 24-27.

Akın, M., Karamustafa, K., ve Öztürk, Y. (2020). Uluslararası ticaret teorilerinden destinasyon rekabetçiliği modellerine geçiş: kavramsal bir inceleme. *BAİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1): 203-228.

Aliefendioğlu, Y. (2022). İktisada Giriş. Ankara Üniversitesi: https://acikders.ankara.edu.tr/pluginfile.php/105802/mod_resource/content/0/3.pdf (Erişim Tarihi: 03.04.2022)

Al-Sakani, M. (2022). Türkiye-Kuveyt ilişkisi köklü bir tarihe, parlak bir geleceğe yönelik bir stratejidir. <https://mar7aba.com.tr/turkiye-kuveyt-iliskisi-koklu-bir-tarihe/> (Erişim Tarihi: 01.01.2022)

AlTaffaq, F. O. (2019). The Impact of Economic Diplomacy of the UAE Foreign Policy on on Bilateral Foreign Investment and Trade PhD Thesis. United Arab Emirates University, Business Administration Dissertations.

Altay, B. (2006). Avrupa Birliği'nde Rekabet Politikaları, Türkiye ve Avrupa Birliği'nde İhracatta Rekabet Gücünün Ölçülmesi Doktora Tezi. Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Altuğ, A. M. (2013). *Global Ekonomide Küçük ve Orta Boy Firmaların (SMEs) Rekabet Gücü ve Maliyet Yönetimi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Anadolu Ajansı. (2015). <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/kral-abdullahin-cenaze-namazi-kilindi/81386> (Erişim Tarihi: 21.11.2022)

Ansari, K. Y. (2019). Kültürel Diplomasi: Pakistan Örneği. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı.

Arslan, A. (2018). Basra'da Katar Çıkmazı. *Uluslararası İlişkiler ve Diplomasi Dergisi/Journal of International Relations and Diplomacy*, 1(1): 75-91.

Arslan, K. (2014). *Dış Ticaret Politikaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.

ASKON. (2022). <https://www.askon.org.tr/biz-kimiz/> (Erişim Tarihi: 03.11.2022)

ASKON Çekirdek. (2019). ASKON'un güncel iş dünyası ve ekonomi yayını. *ASKON Çekirdek Dergisi*. Mart-Nisan (18): 2-68.

Ataman, M. (2009). *Türkiye-Suudi Arabistan ilişkileri: temkinli ilişkilerden çok-terafli birlikteliğe. Ortadoğu Analiz*: https://www.orsam.org.tr/d_hbanaliz/8muhittin.pdf (Erişim Tarihi: 01.08.2022)

Avşar , Z., ve Koyuncu, S. (2022). *Türkiye'nin Yumuşak Güç Enstrümanı Olarak Kültürel Diplomasi ve İletişim*. Ankara: Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı Yayınları.

Aydemir , C. ve Güneş, H. H. (2006). Merkantilizmin ortaya çıkışı. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (15):136-158.

Aydemir, S. R. (2020). *Türk Kamu Yönetiminde Odalar ve Borsalar Personeli Sorunu*. İstanbul: Cininus Yayınları.

Aydınlık. (2022). *Türkiye-Umman ilişkileri gelişiyor*.

<https://www.aydinlik.com.tr/haber/turkiye-umman-iliskileri-gelisiyor-215469> (Erişim Tarihi: 05.12.2022)

Ayhan, V. (2009). Türkiye-Kuveyt ilişkileri: işbirliği mi, çatışma mı?. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi, Dergipark*, (1): 58-86.

Ayhan, V. (2010). Geçmişten geleceğe türkiye-suudi arabistan ilişkileri. *Ortadoğu Analiz*. 2(23):25-35. https://www.orsam.org.tr/d_hbanaliz/3veysel_23.pdf (Erişim Tarihi: 23.08.2022)

Aytekin, B. (2017). Adam Smith'in iktisadi büyüme düşüncesinden bugüne bakmak: krizlerin sürekliliği. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*. 5(1): 28-36 .

Balcarová, P. (2013). The comparison of nine-factor model and diamond model: application for the czech republic, slovakia and hungary. *Mendel University In Brno, Faculty Of Business And Economics*. <https://aak.slu.cz/pdfs/aak/2014/01/01.pdf> (Erişim Tarihi: 05.02.2022)

BBC. (2022). Cumhurbaşkanı Erdoğan, Suudi Arabistan Veliaht Prensi Muhammed bin Selman ile görüşti: <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-61250182> (Erişim Tarihi: 28.04.2022)

Berridge, G. R. (2015). *Diplomacy: Theory and Practice*. (5.Baskı). London: Palgrave Macmillan.

Biber, M. (2019). Bütün yollar ihracatla büyümeye. *İstanbul Ticaret Odası*: <https://www.ito.org.tr/tr/haberler/detay/butun-yollar-ihracatla-buyumeye> (Erişim Tarihi: 05.01.2022)

British Council. (2022). Global Britain: the UK's soft power advantage. <https://www.britishcouncil.org/research-policy-insight/insight-articles/global-britain-uk-soft-power-advantage> (Erişim Tarihi: 06.11.2022)

Cafiero , G., ve Bakeer, A. (2018). Jeopolitik istikrarsızlık umman-türkiye ilişkilerini güçlendirecek mi?. <https://research.sharqforum.org/tr/2018/10/06/jeopolitik-istikrarsizlik-umman-turkiye-iliskilerini-guclendirecek-mi/> (Erişim Tarihi: 06.11.2022)

Can, M. (2020). Ticari Diplomasi İle İhracat Ve Uluslararası Müteahhitlik Hizmetleri İlişkisi: Türkiye  rneği. Doktora Tezi. Konya: Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Bilim Dalı.

Cengiz, S. (2021). Çatışan Körfez denkleminde Türkiye-Kuveyt ilişkileri. <https://www.indyturk.com/node/337366/t%C3%BCrki%C3%87yeden-sesler/%C3%A7at%C4%B1%C5%9Fan-k%C3%B6rfez-denkleminde-t%C3%BCrkiye-kuveyt-ili%C5%9Fkileri> (Erişim Tarihi: 15.10.2022)

Chikhaldze, N., ve Rusadze, N. (2020). *Challenges Of Economic And Commercial Diplomacy*. Georgia: Akaki Tsereteli State University.

Corbet, H. (1972). Article of Australian Commercial Diplomacy in a New Era of Negotiation. *Trade Policy Research Centre*, 26(1): 3-17.

Çavuş, T. (2012). Dış Politikada Yumuşak Güç Kullanımı Türk Dış Politikası. Yüksek Lisans Tezi. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

 elik, K. (2008). *Uluslararası İktisat*. (4.Baskı). Trabzon: Murathan Yayınevi.

 etin, H. (2002). Liberalizmin tarihsel kökenleri. *C. . İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(1): 79-96.

DEİK. (2012). Bahreyn  lke Bülteni Ağustos 2012: <https://www.deik.org.tr/ulke-bultenleri-bahreyn-ulke-bulteni-agustos-2012> (Erişim Tarihi: 02.12.2022)

DEİK. (2013). Bahreyn  lke Bülteni Mart 2013: <https://www.deik.org.tr/ulke-bultenleri-bahreyn-ulke-bulteni-mart-2013> (Erişim Tarihi: 02.12.2022)

DEİK. (2013). Suudi Arabistan  lke Bülteni Mart 2013: <https://www.deik.org.tr/ulke-bultenleri-suudi-arabistan-ulke-bulteni-mart-2013> (Erişim Tarihi: 11.12.2022)

DEİK. (2014). Katar  lke Bülteni Mart 2014: <https://www.deik.org.tr/ulke-bultenleri-katar-ulke-bulteni-2014> (Erişim Tarihi: 07.12.2022)

DEİK. (2014). Oman Ülke Bülteni: <https://www.deik.org.tr/ulke-bultenleri-oman-ulke-bulteni-2014> (Erişim Tarihi: 09.12.2022)

DEİK. (2015). *Kurucu Kuruluşlar Türk Özel Sektörünün Küresel Markası*. İstanbul: Şan Ofset Matbaacılık.

DEİK. (2017). BAE Ülke Bülteni: <https://www.deik.org.tr/ulke-bultenleri-birlesik-arap-emirlikleri-ulke-bulteni-2017> (Erişim Tarihi: 04.12.2022)

DEİK. (2017). Katar Ülke Bülteni Ekim 2017: <https://www.deik.org.tr/uploads/katar-ulke-bulteni-ekim-2017.pdf> (Erişim Tarihi: 17.12.2022)

DEİK. (2018). DEİK İş Konseyleri Faaliyet Raporu 2016-2017 Genel Kurul Faaliyet Raporu. İstanbul: DEİK.

DEİK. (2021). <https://www.deik.org.tr/uploads/bae-sonuc-raporu-23-kasim-2021-1.pdf> (Erişim Tarihi: 20.12.2022)

DEİK. (2021). Birleşik Arap Emirlikleri-Türkiye İş Forumu Raporu. İstanbul: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu.

DEİK. (2022). <https://www.deik.org.tr/basin-aciklamalari-deik-yeni-genel-merkezi-is-dunyasinin-kalbinde> (Erişim tarihi: 27.12.2022)

DEİK. (2022). <https://www.deik.org.tr/turkiye-ortadogu-ve-korfez-is-konseyleri-turkiye-suudi-arabistan-is-konseyi?pm=66&sm=etkinlikler> (Erişim Tarihi: 05.12.2022)

DEİK. (2022). Türkiye-Bahreyn İş Konseyi. <https://www.deik.org.tr/turkiye-ortadogu-ve-korfez-is-konseyleri-turkiye-bahreyn-is-konseyi?pm=&sm=etkinlikler> (Erişim Tarihi: 27.12.2022)

DEİK. (2022). Türkiye-Kuveyt İş Konseyi. DEİK: <https://www.deik.org.tr/turkiye-ortadogu-ve-korfez-is-konseyleri-turkiye-kuveyt-is-konseyi> (Erişim Tarihi: 02.12.2022)

DEİK. (2022). <https://www.deik.org.tr/turkiye-ortadogu-ve-korfez-is-konseyleri-turkiye-katar-is-konseyi?pm=&sm=etkinlikler> (Erişim Tarihi: 13.12.2022)

DEİK. (2023). *Türkiye-Umman İş Konseyi*. DEİK: <https://www.deik.org.tr/turkiye-ortadogu-ve-korfez-is-konseyleri-turkiye-umman-is-konseyi?pm=&sm=kunye> (Erişim Tarihi: 12.04.2023)

Diallo, F. (2021). Porter'ın Elmas Modeli ve Gine Cumhuriyeti Bağlamında Bir Değerlendirme. Yüksek lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim-Organizasyon Bilim Dalı.

Dikkaya, M., ve Üzümcü, A. (2017). *Uluslararası Ticaret ve Finans*. Ankara: Savaş Yayınevi.

Dinçer, M. Z. (2014). *Uluslararası İktisat Teorisi ve Politikası*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi.

Dışişleri Bakanlığı. (2022) <https://www.mfa.gov.tr/turkiye-bahreyn-siyasi-iliskileri.tr.mfa> (Erişim Tarihi: 08.11.2022)

Dışişleri Bakanlığı. (2022) <https://www.mfa.gov.tr/turkiye-suudi-arabistan-siyasi-iliskileri.tr.mfa> (Erişim Tarihi: 03.11.2022)

Dışişleri Bakanlığı. (2022) Türkiye - Katar Siyasi İlişkileri. <https://www.mfa.gov.tr/turkiye-katar-siyasi-iliskileri.tr.mfa> (Erişim Tarihi: 10.11.2022)

Doğan, C. (2021). Türkiye'nin cömertliği ve ulus marka inşası. *Kriter Ocak 2021*. <https://kriterdergi.com/siyaset/turkiyenin-comertligi-ve-ulus-marka-insasi> (Erişim Tarihi: 06.02.2022)

Doğan, E. M. (2012). *İktisada Giriş: İktisat Bilimi ve Temel Kavramlar*. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi.

Doğan, S. (2022). Düzelen Türkiye-BAE ilişkileri ve ortadoğu'ya etkisi. *İNSAMER*: <https://www.insamer.com/tr/duzelen-turkiye-bae-iliskileri-ve-ortadoguya-etkisi.html> (Erişim Tarihi: 03.11.2022)

Doha Büyükelçiliği. (2022). Büyükelçilik Tarihi ve Önceki Büyükelçilerimiz. <http://doha.be.mfa.gov.tr/Mission/MissionChiefHistory> (Erişim Tarihi: 09.11.2022)

Ekici, K. D. (2021). Dijital diplomasiye genel bakış. *TURAN-SAM: TURAN Stratejik Araştırmalar Merkezi*. 13(51): 84-87.

Ercan, A. (2020). Diplomasinin değişen tanımları: ad hoc diplomasiden twiplomacy ve tekplomasi çağına. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, KOSBED*. (39): 135-148.

Eren, E. (2022). Geleneksel diplomasiden modern diplomasiye diplomasinin tarihsel evrimi. *Uluslararası Eşitlik Politikaları Dergisi*, 1(1): 32-55.

Erol, A., ve Atayeter, C. (2022). Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri: <http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/tr/download/article-file/107617> (Erişim Tarihi: 19.03.2022)

Ezgin, S., ve Saka, E. (2016). Dijital Diplomasi: Bir Literatür İncelemesi. *Röle Akademik Yayıncılık*, 55-74. file:///C:/Users/hasan/Downloads/Dijital_Diplomasi_Bir_Literatur_Inceleme.pdf

Frăsineanu, P. (2008). The porter's theory of competitive advantage. *Annals of the University of Craiova, Economic Sciences Series*. 7(36): 3493-3498.

Geldi, M. (2022). Türkiye-Suudi Arabistan ilişkilerinin tarihi seyri. *Anadolu Ajansı*. <https://www.aa.com.tr/tr/gundem/turkiye-suudi-arabistan-iliskilerinin-tarihi-seyri/2619781> (Erişim Tarihi: 12.12.2022)

Gençay , F. D. (2018). Belediye şirketlerinin hukuki statüsü. Türkiye Barolar Birliği Dergisi. (134): 153-176.

Gökkoyun, S. C. (2020). TOGG'un Üretileceği Kampüsün Resmi Açılışı İçin Geri Sayım Başladı. Anadolu Ajansı: <https://www.aa.com.tr/tr/bilim-teknoloji/toggun-uretilecegi-kampusun-resmi-acilisi-icin-geri-sayim-basladi/2718658> (Erişim Tarihi: 23.11.2022)

Gülsoy, N. A. (2019). Türkiye'nin Dış Yardımları ve Rekabetçi Kimliğinde Somali'nin Önemi Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı.

Gür, B. (2016). An analysis of the relationship between foreign direct investment and sociopolitical factors via the use of panel regression. *Eurasian Econometrics, Statistics and Empirical Economics Journal*. 3(3): 43 - 55.

Gürdal, E. (2021). Dijital diplomatlar: dijital diplomaside yeni nesil diplomatlar. *Akademik İzdüşüm Dergisi*, 6(1): 114-127.

Gürpınar, K., ve Sandıkçı , M. (2008). Uluslararası rekabetçilik analizinde Michale E. Porter'in elmas modeli yaklaşımı: türkiye'deki bazı endüstrilerdeki uygulanabilirliğin ve sonuçlarının araştırılması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 8 (15):105-125

Haaf, W. (2010). Commercial Diplomacy and the role of embassies, 'from a target group perspective', in the case of the Royal Netherlands Embessy in Malesia. Master Thesis. Business Administration. University of Twente.

Hepaktan, E. (2015). *Uluslararası İktisat*. Manisa: Emek Matbaacılık ve Yayıncılık.

Hocking, B., ve Lee, D. (2010). Economic Diplomacy, (ed. Rober A. Denemark). *The International Studies Encyclopedia, Chichester: Wiley Blackwell*, 2:1216-1227.

Hughes, K. ve Gretzinger, C. (2005). The Ambassador's Changing Mission: Commercial Diplomacy in the 21th Century. *Woodrow Wilson International Center*

for

Scolars,

https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/CAA_Gelb%20rpt%20alt.pdf (Erişim Tarihi: 17.02.2022)

Hürriyet Gazetesi. (2014). Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Kuveyt Emiri Şeyh El Sabah'ın davetine Kuveyt'e gitti. <https://www.hurriyet.com.tr/gundem/cumhurbaskani-abdullah-gul-kuveyt-e-gitti-26129657> (Erişim Tarihi: 08.11.2022)

İBB. (2022). Dış İlişkiler Şube Müdürlüğü. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB): <https://www.ibb.istanbul/Permission/Detail/49> (Erişim Tarihi: 10.05.2022)

James, A., ve Berridge, G. (2003). *A Dictionary of Diplomacy*. (2.Baskı) .London: Palgrave Macmillan.

Karahan, H. (2022) Dış Politikanın Seçkin Enstrümanı Ticari Diplomasi. <https://businessdiplomacy.net/tr/dis-politikanin-seckin-enstrumani-ticari-diplomasi/> (Erişim Tarihi: 15.12.2022)

Kaya, V. (2012). *İktisada Giriş Makro İktisat: Tanım, Tarihsel Gelişim ve Hasıla*. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi.

Kaymakcı, O., Avcı, N., ve Şen, R. (2007). *Uluslararası Ticarete Giriş Teori, Politika ve Uygulama 1.Baskı*. Ankara: Nobel Basımevi.

Kibritçioğlu, A. (1998). İktisadi büyümenin belirleyicileri ve yeni büyüme modellerinde beşeri sermayenin yeri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. 53(1-4): 207-230.

Kınık, H. (2022). Türkiye'nin çok boyutlu dış politikasına bir örnek: türkiye katar ilişkilerinin gelişimi. *Barış Araştırmaları ve Çatışma Çözümleri Dergisi*. 10(2): 27-46.

Koç, R. (2020). *Dijitalleşen Evrenden Değişen Dünyaya*. Ankara: Eğitim Yayınevi.

Lanziotti, L. (2015/2016). The Modern Economic Diplomacy: The paradigm of crosssectoral and multi-level negotiation in the Global Economy. Cagliari: Università degli Studi di Cagliari.
https://www.academia.edu/32565593/The_Modern_Economic_Diplomacy_The_paradigm_of_cross_sectoral_and_multi_level_negotiation_in_the_Global_Economy
(Erişim Tarihi: 12.03.2022)

Lee, D. (2004). The growing influence of business in U.K. diplomacy. *International Studies Perspectives*. 5(1): 50-54.

Mehmed, A. (2020). Türkiye-Birleşik Arap Emirlikleri ilişkileri. *Uluslararası İlişkiler ve Diplomasi Dergisi*. 3 (1): 76-99.

Merdan, A. S. ve Erdoğan, A. (2021). Türkiye'nin Körfez açılımında Bahreyn. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*. 11 (1): 441-465.

Moons, S. J. ve Bergeijk, A. G. (2016). does economic diplomacy work? a meta analysis of its impact on trade and investment. *The World Economy Wiley Blackwell*, 40 (2): 336-368.

MÜSİAD. (2015). *MÜSİAD Türkiye'nin Yüz Akl*. İstanbul: Mavi Ofset.

MÜSİAD. (2022). <https://www.musiad.org.tr/icerik/haber-detay-39/p-1356> (Erişim Tarihi: 24.10.2022)

Naray, O. (2008). Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview. 16. The Hague, The Netherlands:
https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/TPO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf .

Naray, O. ve Kostecki, M. (2007). Commercial Diplomacy and International Business. The Hague, Clingendael
Institute.https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/TPO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf

Nitsch, V. (2007). State visits and international trade. *The World Economy*. 30(12): 1797–1816.

Nye, J. S. (2014). The information revolution and soft power current history. *Harvard University*. 113 (759): 19-22.

Okan, C. (2019). Ekonomik Diplomasi Aracı Olarak Devlet ve Hükûmet Başkanlarının Yurtdışı Ziyaretlerinin Uluslararası Ticarete Etkisi: Türkiye Analizi. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi.

Okano-Heijmans, M. (2011). Conceptualizing economic diplomacy: the crossroads of international relations, economics, İPE and diplomatic studies. *The Hague Journal of Diplomacy*. 6 (1): 7-36.

Onur, G. (2011). Kuveyt Ülke Raporu. Ankara: T.C. Başbakanlık, Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.

Ovalı, A. Ş. (2020). Türkiye-ABD ilişkilerinde twitter diplomasisi. *Dergipark Uluslararası İlişkiler Dergisi*. 17 (65) :23-45.

Öğütçü, M. (1998). *Türkiye'de Yeni Bir Ekonomik ve Ticari Diplomasi Stratejisine Doğru*. İstanbul: TÜSİAD, Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği.

Özberk, N. (2010). *İhracat ve Yatırım İçin Diplomasi: Türkiye'nin Ticari Diplomasi Uygulaması*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı.

Özen, A. B. (2016). Avrupa Birliği serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye üzerine yansımaları. *İstanbul Ticaret Üniversitesi*. <https://ticaret.edu.tr/wp-content/uploads/2020/921/AVRUPA%20B%C4%B0RL%C4%B0%C4%9E%C4%B0%20SERBEST%20T%C4%B0CARET%20ANLA%C5%9EMALARININ%20T%C3%9CRK%C4%B0YE%20%C3%9CZER%C4%B0NE%20YANSIMALARI.pdf>. (Erişim Tarihi: 28.04.2022)

Öztürk, A. (2013). Bahreyn 2013. Ortadoğu Yıllığı. Sakarya (2013): 355-370. https://ormer.sakarya.edu.tr/uploads/files/bahreyn_2013.pdf (Erişim Tarihi: 19.12.2022)

Öztürk, N. (2003). Dış ticaret kuramında yeni yaklaşımlar. *Dergi Park Öneri*. 5 (19): 109-126.

Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business School*. (86): 79-93.

Potter, E. H. (2004). Branding canada: the renaissance of Canada's commercial diplomacy. *International Studies Perspectives*. 5(1): 55 - 60.

Resmi Gazete. (2009). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/06/20090626-3.htm> (Erişim Tarihi: 20.10.2022)

Resmi Gazete. (2017). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/09/20170926-1.pdf> (Erişim Tarihi: 02.04.2022)

Reuvers, S. (2012). Research on Commercial Diplomacy: Review and Implications Master Thesis. University of Twente, Faculty of Management and Governance, Business Administration, International Management.

Rodrik, D. (2013). The new mercantilist challenge.

<http://www.fabricefever.com/pdf/Rodrik%20-%20The%20new%20mercantilist%20challenge.pdf> (Erişim Tarihi: 05.11.2022)

Ruffini, P. B. (2016). International trade and foreign affairs - some reflections on economic diplomacy. *Journal of International Logistics and Trade*. 14(1): 3-28.

Sak, H. (2013). *Bir Küçük Ada Ekonomisi Bahreyn ve Türkiye ile Ticari İlişkileri*. Ankara: Orient Yayınları.

Saner, R., ve Yiu, L. (2003). International Economic Diplomacy: Mutations in Postmodern Times. https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/20030100_cli_paper_dip_issue84.pdf (Erişim Tarihi: 15.02.2022)

Segura-Cayuela, R. ve Vilarrubia, J. (2008). The effect of foreign service on trade volumes and trade partners. *Banco de Espana*. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadadas/DocumentosTrabajo/08/Fic/dt0808e.pdf> (Erişim Tarihi: 18.02.2022)

Smit, A. (2010). The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?. *Southern African Business Review*. 14 (1) : 105-130.

Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization And Its Discontents/Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı*. İstanbul: Plan B Yayınları.

Şengür, F. ve Ustaömer, T. C. (2019). Türk havayolu sektörünün uluslararası rekabetçilik analizi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 7(6): 211–218.

T.C. Dışişleri Bakanlığı. (2022) *Türkiye - Umman Siyasi İlişkileri*. <https://www.mfa.gov.tr/oman-siyasi-iliskileri.tr.mfa> (Erişim Tarihi: 15.12.2022)

T.C. Doha Büyükelçiliği. (2022). <http://doha.be.mfa.gov.tr/Mission/About> (Erişim Tarihi: 08.12.2022)

T.C. Kuveyt Büyükelçiliği. (2022). <https://kuveyt.be.mfa.gov.tr/Mission/ShowInfoNote> (Erişim Tarihi: 02.12.2022)

T.C. Manama Büyükelçiliği. (2022). <http://manama.be.mfa.gov.tr/Mission/About> (Erişim Tarihi: 12.12.2022)

T.C. Muskat Büyükelçiliği. (2022). *Embassy History and Previous Ambassadors*. <http://muskat.be.mfa.gov.tr/Mission/MissionChiefHistory> (Erişim Tarihi: 20.12.2022)

T.C. Riyad Büyükelçiliği. (2022). <http://riyad.be.mfa.gov.tr/Mission/About> (Erişim Tarihi: 03.12.2022)

T.C. Riyad Büyükelçiliği. (2022). <http://riyad.be.mfa.gov.tr/Mission> (Erişim Tarihi: 05.11.2022)

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2020). <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/orta-dogu-ve-korfez/bahreyn/ikili-anlasmalar/iki-ulke-arasinda-ticaretin-altyapisini-olusturan-anlasma-ve-protokoller> (Erişim Tarihi: 07.12.2022)

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2020). İki Ülke Arasında Ticaretin Altyapısını Oluşturan Anlaşma ve Protokoller. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/orta-dogu-ve-korfez/kuveyt/ikili-anlasmalar/iki-ulke-arasinda-ticaretin-altyapisini-olusturan-anlasma-ve-protokoller> (Erişim Tarihi: 07.12.2022)

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2022). <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/yurt-disi-teskilatimiz> (Erişim Tarihi: 12.12.2022)

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2022). <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/orta-dogu-ve-korfez/bae/ikili-anlasmalar/iki-ulke-arasinda-ticaretin-altyapisini-olusturan-anlasma-ve-protokoller> (Erişim Tarihi: 09.12.2022)

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2022). *Bahreyn*. <https://uaabgm.ticaret.gov.tr/haberler/turkiye-bahreyn-7-donem-kek-toplantisi-gerceklestirildi> (Erişim Tarihi: 05.04.2022)

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2022). *Türkiye – Umman 11. Dönem Karma Komisyon (KK) Toplantısı*. <https://uaabgm.ticaret.gov.tr/haberler/turkiye-umman-11-donem-karma-komisyon-kk-toplantisi> (Erişim Tarihi: 15.12.2022)

T.C.Abu Dabi Büyükelçiliği. (2022). <http://abudhabi.be.mfa.gov.tr/Mission/About> (Erişim Tarihi: 06.12.2022)

T.C.Cumhurbaşkanlığı. (2022). *Yurt Dışı Ziyaretler*. <https://www.tccb.gov.tr/receptayyiperdogan/yurtdisiziyaretler/?&page=5> (Erişim Tarihi: 03.12.2022)

T.C.Dubai Başkonsolosluğu. (2022). <http://dubai.bk.mfa.gov.tr/Mission/MissionChiefHistory> (Erişim Tarihi: 12.12.2022)

T.C.Ekonomi Bakanlığı. (2017). 2017 Yılı Faaliyet Raporu. Ankara: Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı.

Takım, A. (2015). *Uluslararası Ticaret Giriş Kavram, Teori, Politika ve Uygulama*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Ticaret Bakanlığı. (2020). *Ticaret Müşavirleri El Kitabı*. Ankara: Ticaret Bakanlığı, Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Destek, Takip ve Koordinasyon Dairesi.

TİM. (2022). Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM): <https://www.tim.org.tr/tr/kurumsal-hakkimizda> (Erişim Tarihi: 07.10.2022)

TOBB. (2011). *Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İle Odalar ve Borsalar Kanunu*. Ankara: TOBB Yayınları.

TOBB. (2013). *Basına Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği*. Ankara: TOBB Yayınları.

TOGG. (2022). Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG). <https://www.linkedin.com/company/togg2022/posts/?feedView=all> (Erişim Tarihi: 03.11.2022)

Tokmak, M. C. (2020). Kültürel Diplomasi Perspektifinden Uluslararası İletişim Stratejilerinin Değerlendirilmesi: Türkiye’de Faaliyet Gösteren Yabancı Temsilcilikler Üzerine Bir İnceleme. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı.

Tomanbay, M. (2014). *Uluslararası Ticaret ve Finansmanı*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Tunç, H. (2004). *Uluslararası Ticaret, Para ve Finans*. İstanbul: Alfa Basım ve Yayınevi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi. (2022). 2021-2022 Faaliyet Raporu. İstanbul: Türkiye İhracatçılar Meclisi Yayınları.

TÜSİAD. (2011). Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) 40. Yıl. İstanbul: TÜSİAD Yayınları.

TÜSİAD. (2022). Ocak 2021-Mart 2022 Çalışma Raporu. İstanbul: TÜSİAD.

Ünalp, H. (2019). Umman Ülke Raporu. İzmir: İzmir Ticaret Odası, İş Geliştirme Müdürlüğü.

Vardar, G. (2022). Uluslararası Ticaret ve Finansman. İzmir Ekonomi Üniversitesi: <https://itf.ieu.edu.tr/tr> (Erişim Tarihi: 25.11.2022)

Wikipedia. (2022). https://tr.wikipedia.org/wiki/Uluslararası%C4%B1_iktisat (Erişim Tarihi: 05.09.2022)

Yağmurlu, A. (2019). Kültürel diplomasi: kuram ve pratikteki çerçevesi. *Dergipark, Selçuk İletişim*. 12 (2): 1182-1210.

Yenigül, H. (2022). İkili Ekonomik İş Birliğinin Kurumsal Mekanizmalarının Değerlendirilmesi ve Türkiye İçin Öneriler. Uzmanlık Tezi. Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Strateji ve Bütçe Başkanlığı İSEDAK ve Uluslararası Kalkınma İşbirliği Genel Müdürlüğü.

Yeşilyurt, N. (2018). Whither inter-sunni relations in the middle east? Turkey and the Gulf cooperation council. *Mediterranean Quarterly*, 29 (1): 20-35.

Yiğit, S. (2008). Ülke Rekabetçiliğinde Porter'ın Elmas Modeli. Yüksek lisans Tezi. Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı.

Yıldırım, F. ve Çengel, Ö. (2013). A Research over the relationship between fast food consumption and consumer's values & lifestyles in Turkey. *AJIT-e: Online Academic Journal of Information Technology* 2013 Winter. 4 (11): 1-14.

Yıldırım, G. (2014). Uluslararası Halkla İlişkiler Perspektifinden Kamu Diplomasisi: Türkiye Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü Örneği Çerçevesinde Kültürel Diplomasi. Doktora Tezi. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler Ana Bilim Dalı ve Tanıtım Anabilim Dalı.

Yılmaz, M. ve Özken, A. (2015). *Dış Ticarete Giriş 3.Baskı*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Yunus Emre Enstitüsü. (2022) <https://www.yee.org.tr/tr/kurumsal/yunus-emre-enstitusu> (Erişim Tarihi: 15.11.2022)

Yurttañıkırmaz, Z. Ç. (2014). Seçilmiş Ülkelerde Rekabet Gücünün Belirleyicileri ve Büyüme İlişkileri Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.

Zuidema, L. ve Ruel, H. J. (2012). The effectiveness of commercial diplomacy; a survey among Dutch embassies and consulates. *Faculty of Behavioural, Management and Social Sciences*. https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/20120504_cling_research_artikel

_discussionpaperindiplomacy_123_ruel_and_zuidema.pdf
(Erişim Tarihi:
23.01.2022)



EKLER

Ek 1: Etik Kurul Onayı



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

T.C.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ

Tarih: 10.01/2023 11:32
Sayı: E-65836846-044-274970
REKTÖRLÜK



274970

Sayı : E-65836846-044-274970
Konu : Etik Onayı

10.1.2023

Sayın Hasan AKTAN

İlgi : 24.12.2022 tarihli dilekçeniz.

İlgi yazınız ile "Uluslararası Ticarete Ticari Diplomasinin Önemi: Türkiye'nin Körfez Ülkeleriyle Ticari Diplomasisi Üzerine Bir Araştırma" isimli çalışmanın mülakat sorularına Etik Kurul onayı talep edilmektedir.

Adı geçen ve ekte yer alan mülakat soruları, Üniversitemiz Etik Kurulunca incelenerek etik tanım, değer ve ilkelere aykırı bir düzenleme tespit edilmediği, önerilen mülakat sorularının etik kurallara uygun olduğu ve etik onayının verildiği ifade edilmiştir.

Konuya ilişkin bilgilerinizi rica ederim.

Prof. Dr. Elçin AYKAÇ ALP
Rektör Yardımcısı

Ek: Etik Onaylı Mülakat Soruları

Ek 2: Araştırmanın Soruları

1. Ticari diplomasiyi nasıl tanımlarsınız?
2. Ticari diplomasiinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü nedir?
3. Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atamasının uluslararası ticarete nasıl bir etkisi var?
4. İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?
5. Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından neden ihtiyaç var?
6. Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?
7. Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları neler?
8. Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditler neler?
9. Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken nelere dikkat edilmelidir? Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliğinin önemi nedir ve nasıl olmalı?
10. Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kurumsal önerileriniz nelerdir? Bu ilişkilerin uzun vadeli, kalıcı ve rekabetçi bir çerçevede sürdürülmesinde Türkiye için hangi kurumsal öncelikleri önerirsiniz?