

**T.C.**  
**NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**ULUSLARARASI İLİŞKİLER ANABİLİM DALI**  
**ULUSLARARASI İLİŞKİLER BİLİM DALI**

**ULUSLARARASI KURUMLARDA İŞ BİRLİĞİ: DÜNYA  
TİCARET ÖRGÜTÜ ve ABD-ÇİN TİCARET  
SAVAŞLARI ÖRNEĞİ**

**RUKİYE BETÜL ÖZDEMİR**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**DANIŞMAN:**  
**DOÇ. DR. TAYLAN ÖZGÜR KAYA**

**KONYA- 2022**

**T.C.**  
**NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**ULUSLARARASI İLİŞKİLER ANABİLİM DALI**  
**ULUSLARARASI İLİŞKİLER BİLİM DALI**

**ULUSLARARASI KURUMLARDA İŞ BİRLİĞİ: DÜNYA  
TİCARET ÖRGÜTÜ ve ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞLARI  
ÖRNEĞİ**

**RUKİYE BETÜL ÖZDEMİR**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**DANIŞMAN:**  
**DOÇ. DR. TAYLAN ÖZGÜR KAYA**

**KONYA- 2022**

Öğrencinin	Adı Soyadı	Rukiye Betül ÖZDEMİR		
	Numarası	18811401006		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	Uluslararası İlişkiler		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
Tezin Adı	ULUSLARARASI KURUMLARDA İŞ BİRLİĞİ: DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ ve ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞLARI ÖRNEĞİ			

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini, tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel kurallara uygun olarak atıf yapıldığını bildiririm.

**Rukiye Betül ÖZDEMİR**



ÖZET

Öğrencinin	Adı Soyadı	Rukiye Betül ÖZDEMİR		
	Numarası	18811401006		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	Uluslararası İlişkiler		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
	Tez Danışmanı	Doç.Dr. Taylan Özgür KAYA		
Tezin Adı	ULUSLARARASI KURUMLARDA İŞ BİRLİĞİ: DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ ve ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞLARI ÖRNEĞİ			

ÖZET

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan küresel ticaret sistemi GATT rejiminin kuralları ile düzenlenmiştir. Uluslararası ticari iş birliği sağlamak amacıyla kurulan bu rejim küresel ticaretin değişen şartlarına uyarlanarak yerini Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) bırakmıştır. Bu çalışmanın amacı da iş birliği kavramı ve kurumsalcılık teorisi varsayımlarını test etmek için ABD-Çin ticaret savaşlarında DTÖ'nün konumunu analiz etmektir. Araştırmanın kapsamını ABD Başkanı Donald Trump dönemi ticaret savaşları ve DTÖ oluşturmaktadır. Çalışmada vaka analizi yöntemi kullanılmıştır. Bu bakımdan önce uluslararası alanda iş birliğini kolaylaştıran ve kısıtlayan unsurlar tartışılmıştır. İş birliğini kolaylaştırıcı etkilerinin olabileceği düşünülen uluslararası rejimler ve örgütler teorik olarak incelenmiştir. Son olarak kurumsalcılık teorisinin varsayımları ABD-Çin ticaret savaşları bağlamında DTÖ özelinde test edilmiştir. İlgili vakada ABD'nin DTÖ'yü etkisiz hale getirmesi nedeniyle anlaşmazlıkları çözme kapasitesini yitirdiği gözlemlenmiştir. Ayrıca ABD'nin ticaret savaşlarını örgüt bünyesinde çözmek istememesi neticesinde DTÖ'nün müzakere sağlama işlevi de yetersiz kalmıştır. Tüm bu sorunlara rağmen uluslararası sistemin başat güçlerinin DTÖ düzenini sürdürme istekleri örgütün güncellenerek devam ettirebileceğini göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** İş Birliği, Kurumsalcılık Teorisi, DTÖ, ABD-Çin Ticaret Savaşları



ABSTRACT

Author's	Name and Surname	Rukiye Betül ÖZDEMİR		
	Student Number	18811401006		
	Department	International Relations		
	Study Programme	Master's Degree (M.A.)	X	
		Doctoral Degree (Ph.D.)		
	Supervisor	Assosiate Prof: Taylan Özgür KAYA		
Title of the Thesis/Dissertation	COOPERATION IN INTERNATIONAL INSTITUTIONS: THE CASE OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION and THE US-CHINA TRADE WARS			

Abstract

The global trading order established after the Second World War was regulated by the rules of the GATT regime. This regime, which was established to provide international trade cooperation, was adapted to the changing conditions of global trade and left its place to the World Trade Organization (WTO). The purpose of this study is to analyze the position of the WTO in the US-China trade wars to test the assumptions of the concept of cooperation and institutionalism theory. The scope of the research consists of the US President Donald Trump-era trade wars and the World Trade Organization. Case analysis method was used in the study. In this respect, firstly, the factors that facilitate and constrain cooperation in the international arena were discussed. The international regimes and organizations that are thought to have the effect of facilitating cooperation are examined theoretically. Finally, the assumptions of Institutionalism Theory have been tested in the context of the US-China trade wars in the WTO. In the relevant case, it has been observed that the USA has lost its capacity to resolve disputes due to the ineffectiveness of the WTO. In addition, as a result of the USA's unwillingness to resolve trade wars within the organization, the negotiation function of the WTO in the relevant case was also insufficient. Despite all these problems, the desire of the dominant powers of the international system to maintain the WTO order shows that the organization can be maintained by updating it.

**Keywords:** Cooperation, Institutionalism Theory, WTO, USA-China Trade Wars

## İÇİNDEKİLER

Tablolar ve Şekiller Listesi.....	vi
Kısaltmalar Dizini.....	vi
Giriş.....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### İŞ BİRLİĞİNİN KAVRAMSALLAŞTIRILMASI

1.1. Uluslararası İş Birliğini Anlamak.....	8
1.2. Uluslararası İş Birliği: Kilit Kavramlar.....	10
1.2.1. Uluslararası Sistem.....	11
1.2.2. Niyetler, Hile ve Bedavacılık.....	15
1.2.3. Kazançlar ve Maliyet.....	20
1.2.4. Rasyonalite ve Karar.....	24
1.3. Bölüm Değerlendirmesi.....	27

### İKİNCİ BÖLÜM

#### İŞ BİRLİĞİ ve KURUMSALICILIK TEORİSİ

2.1. Uluslararası Kurumlar.....	30
2.1.1. Uluslararası Rejimler.....	34
2.1.2. Uluslararası Örgütler.....	41
2.2. Uluslararası Örgütler ve İş Birliği.....	42
2.2.1. Müzakere ve Pazarlık.....	42
2.2.2. Maliyetleri Azaltma- Kazançları Dengeleme .....	43
2.2.3. Belirsizlikleri Azaltma-Bilgi Sağlama .....	45
2.2.4. Meşruiyet ve İtibar.....	47
2.2.5. Merkezileşme, Özerklik ve Yaptırım Gücü .....	49
2.3. Bölüm Değerlendirmesi.....	54

### ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

#### İŞ BİRLİĞİ ve KURUMSALICILIK TEORİSİ PERSPEKTİFİNDEN ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞLARINDA DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'NÜN DEĞERLENDİRİLMESİ

3.1. İş Birliği Tarihi: GATT Rejiminden Dünya Ticaret Örgütüne.....	56
3.2. ABD-Çin Ticari Anlaşmazlık Konuları ve Dünya Ticaret Örgütü.....	63
3.2.1. ABD-Çin Ticaret Savaşları.....	67
3.2.2. Kısmi İş Birliği: Birinci Faz Anlaşma.....	76
3.2. Bölüm Değerlendirmesi.....	81

Sonuç.....	88
Kaynakça.....	93

## **KISALTMALAR DİZİNİ**

**AB:** Avrupa Birliği

**ABD:** Amerika Birleşik Devletleri

**AHO:** Anlaşmazlıkların Halli Organı

**DTÖ:** Dünya Ticaret Örgütü

**G20:** Gelişmekte Olan 20 Ülke

**G7:** Gelişmiş 7 Ülke

**GATS:** Hizmet Ticareti Genel Anlaşması

**GATT:** Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması

**GOÜ:** Gelişmekte Olan Ülke

**MFN:** En Çok Kayrılan Ülke

**NAFTA:** Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması

**NATO:** Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü

**TBT:** Ticaretin Önündeki Teknik Engellerin Kaldırılmasına İlişkin anlaşma

**TPRM:** Ticaret Politikası İzleme Mekanizması

**TRIMS:** Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri Anlaşması

**TRIPS:** Fikri Mülkiyet Haklarının Ticaretle İlgili Yönlerinin Düzenlenmesi Anlaşması

**USTR:** Office of The United State Trade Representative

**WTO:** World Trade Organization

## **TABLO VE ŞEKİLLER DİZİNİ**

**Şekil 1.1.** İş Birliği Ağacı

**Şekil 1.2.** Maliyet Matrisi

**Şekil 2.1.** Uluslararası Temsilci Seçim Ağacı

**Şekil 2.2.** Uluslararası Kurum Tasnifi

**Şekil 2.3.** Rejim Türleri

**Şekil 2.4.** Uluslararası Kurumların Yasallığının Boyutları

**Şekil 3.1.** ABD- Çin Ticari Açık (2001-2021)

**Şekil 3.2.** ABD- Çin Ticaret Savaşları Zaman Çizelgesi

## TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın yürütülmesinde ve tamamlanmasında maddi ve manevi olarak benden desteğini esirgemeyen saygıdeğer danışmanım Doç. Dr. Taylan Özgür KAYA hocama, Dr. Öğr. Üyesi Aslıgül SARIKAMIŞ KAYA hocama ve bölüm hocalarımıza sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca eleştiri, katkı ve yorumları için değerli jüri üyesi hocalarım Doç. Dr. Segâh TEKİN ve Doç. Dr. Demet Şefika MANGIR hocalarımın teşekkür ederim. Uzun, yorucu ve stresli bir dönemde gerçekleşen tez yazım sürecimde anne ve babamın destekleri en büyük motivasyon aracım. En büyük teşekkür anne ve babama...



## GİRİŞ

Güç dengelerinin değişmeye başladığı, uluslararası sistemin düzenleyici gücü karşısında alternatif güçlerin belirlediği anarşik sistemde ABD'nin hegemonik<sup>1</sup> konumu ve gücü önemli tartışma konularından birini oluşturmaktadır (Ereker, 2004). Bu tartışmalar sürerken 'Önce Amerika' mottosu ile en yüksek makamdan ticaret savaşlarının başlatılmış olması dünya gündemine oturmuştur. Küresel ticaretin kimi zaman korumacı kimi zaman serbest olarak sürdürüldüğü göz önüne alındığında aslında mevcut ticaret savaşları tarihsel rutinin bir parçası olarak görülmektedir (Polatay, 2020). Ancak ilan edilen ticaret savaşları ile hegemonun bizzat kurduğu Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ)<sup>2</sup> temyiz organı atamaları ABD tarafından engellenerek örgüt adeta devre dışı bırakılmıştır. Ayrıca ABD başlattığı ticaret savaşlarını DTÖ bünyesinde çözmeye niyetinde olmadığını açıkça belirtmiştir. Tüm bunlar ise DTÖ'nün çöktüğü yönünde tartışmaları beraberinde getirmiştir.

Hegemonik İstikrar Teorisi (HİT) bağlamında realist akım tarafından mevcut hegemonun düşüşe geçmesi ile uluslararası alanda faaliyet gösteren örgütlerin de düşüşe geçeceği savunulmaktadır. Ancak kurumsalcılık teorisi hegemonun düşüşe geçmesinin kurumların varlığını sürdürmesine engel olmayacağını iddia etmektedir. Bu bakımdan hegemonun gerilemesinin ilk göstergelerinden biri olan ekonomi (Wallerstein, 2014) alanında kurulmuş en önemli örgüt DTÖ'nün ticaret savaşları esnasındaki konumu çalışma kapsamında analiz edilmiştir. Bu analiz yapılırken Kurumsalcılık teorisinin varsayımları test edilmiştir. Seçilen teori çerçevesinde

---

<sup>1</sup> Immanuel Wallerstein üç hegemon türünü incelemiş ve her bir hegemonun kendi döneminde küresel liberalizm savunucusu olduğunu belirtmiştir. Wallerstein'e göre hegemon güç endüstriden ticaret ve finansa pek çok alanda diğer devletlerden göreceli olarak daha fazla üstünlüğe sahiptir. Bu üstünlük diğer ana güçlere iki seçenek bırakmaktadır: ya müttefik olarak hegemonun yanında yer almak ya da hegemonun tam karşısında yer alarak mücadele etmek. Ancak bu hegemonyanın bir sonu vardır ve "Wallerstein'e göre hegemon gücün gerilemeye başlamasının en önemli göstergelerinden ilki müttefik güçlerin ekonomilerinin güçlenmeye başlamasıdır." Bu bakımdan hegemonun düşüşünün ilk göstergesi iktisadi alanda oluşmaktadır. 21. yüzyılın hegemonu ABD'nin gücüne ise müttefik güçlerin ekonomik olarak yaklaştığı savunulmaktadır. Ayrıca hegemonun, kurduğu sistemi korumak için üstlendiği askeri, siyasi ekonomik pek çok maliyet bir müddet sonra yıpratıcı hale gelmektedir. Daha fazlası için bkz: Aktoprak (2004) ve Wallerstein (2014)

<sup>2</sup> Çalışmanın devamında örgütün kısaltması olan DTÖ kelimesi kullanılacaktır. Ayrıca örgütün İngilizce karşılığı olan World Trade Organization'nın resmi sayfasından alınan bilgiler için WTO şeklinde atf yapılmıştır.

örgütün krizi çözüme konusunda tıkanıdığı yerler ve bu tıkanıklığın sebebi incelemeye değer görülmektedir.

Ticaret savaşları başlangıçta her ne kadar tüm dünyaya karşı ilan edilmiş olsa da özelde Çin'e karşı sürdürülmektedir. ABD'nin, Çin'in hızlı yükselişini hegemonyasına tehdit olarak gördüğü için ticaret savaşlarını başlattığı iddia edilmiştir (Kwan, 2020). Bu bakımdan hegemonik güç geçişlerini inceleyen Allison (2017) ABD ve Çin'in Thucydides tuzağına düşüp düşmeyeceğini sorgulamıştır. Allison bu tuzağı düzenin koruyucusu olan ülke ile bu düzenden faydalanarak güç kazanan ülke arasındaki ilişkilerin belirli bir süre sonra meydan okumaya dönüşmesiyle bu durumun çatışmaya varması olarak tanımlanmıştır. Ancak günümüzde ABD-Çin arasında sıcak çatışmanın kaçınılmaz olmadığını belirtmiştir. Ona göre karmaşık karşılıklı bağımlılığın yüksek olması ve değişen konjonktür sıcak çatışmaya engel olabilecek potansiyele sahiptir. ABD ise ekonomik çatışmayı tercih etmiş Çin'e karşı ticari anlamda meydan okumuş ve ticaret savaşlarını başlatmıştır.

ABD ve Çin gibi iki dev ticari gücün misillemeler ile ticaret savaşlarını sürdürmeleri sistemin karmaşık karşılıklı bağımlı özelliği sebebiyle tüm dünya ülkelerini etkilemektedir. Araştırma hem Uluslararası İlişkiler (Uİ) disiplini ana akım teorilerden biri olan Kurumsalcılık teorisinin varsayımlarını test etmesi hem de seçilen vakanın -ABD-Çin ticaret savaşları- güncel olması bakımından önemlidir. Bu bakımdan araştırmanın konusu, kapsamı ve sonuçları hem dünya ticareti hem de Uİ disiplini ve kuramları bakımından önem arz etmektedir.

Çalışma üç bölümden oluşmakta ve bu bölümler sırasıyla felsefi, teorik ve pratik seviyelerde (Yurdusev, 2008: 5) incelenmektedir. Birinci bölümde iş birliği kavramı felsefi olarak tartışılmış ve kavram ile ilgili olarak bilim camiasındaki genel kabuller, inanışlar ve varsayımlar özetlenmiştir. Birinci bölüm ile bağlantılı olarak ikinci bölümde ise iş birliği kavramı kapsamında kurumsalcılık teorisi incelenmiş ve kurumların iş birliğine yönelik katkı ve kısıtları tartışılmıştır. Son bölümde ABD Başkanı Donald J. Trump dönemi ticaret savaşları ve ticari iş birliği sağlamak amacıyla oluşturulan DTÖ'nün konumu incelenmiştir. Bu bakımdan son bölümde önce GATT ve DTÖ'nün kuruluşu, tarihsel gelişimleri ve küresel ticari iş birliğine yönelik katkıları ve tarihsel süreç boyunca karşılaştıkları zorluklar incelenmiştir. Daha

sonra ABD'nin ticaret savaşlarını başlatmasından birinci faz anlaşmaya kadar geçen sürede tarafların tutumları ve sistemdeki başat aktörlerin tepkileri tartışılmıştır. Nihayet DTÖ'nün ticaret savaşları bağlamında ABD tarafından devre dışı bırakılması ve örgütsel kısıtları kurumsalcılık teorisi bağlamında analiz edilmiştir. İlgili teorinin pratikte geçerliliği ya da geçerlilik oranı test edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın birinci bölümü iş birliği kavramının farklı tanımlarını içermektedir. Ancak seçilen teori bağlamında Keohane'nin iş birliği tanımına özel önem atfedilmiştir. Çünkü Keohane'e göre iş birliği çatışan ve tamamlayıcı çıkarlar, maliyetler, kazançlar ile doğrudan ilgilidir. Ayrıca iş birliği sonucunda her bir aktörün kazancı olmalıdır. Kazanç konusu ise Uİ disiplininde mutlak-göreceli kazanç olarak sınıflandırılmış ve neo-realist ve neo-liberal akımların ana tartışma gündemini oluşturmuştur. Çalışma kapsamında kazanç algılarının nasıl oluşturulduğu sorgulanmıştır.

Küreselleşmenin etkisiyle artan karmaşık karşılıklı bağımlılığın devletler arası ilişkileri nasıl etkilediği çalışma bağlamında araştırılan önemli başlıklardan biridir. Bireylerin, şirketlerin, kurumların, devletlerin ve pek çok diğer oyuncunun uluslararası alanda etkileşimi ile karmaşık karşılıklı bağımlı bir yapı olduğu savunulmaktadır. Bu bakımdan karmaşık karşılıklı bağımlılığın asimetric yönü ve oluşturduğu kırılabilirlik-hassasiyet dereceleri çalışma kapsamında değerlendirilmiştir.

Uluslararası sistemin anarşik yapısının etkisiyle zaten var olan belirsizlik durumu iş birliğini derinden etkileyen bir etken olarak ortaya çıkmıştır. Bu bakımdan belirsizlik kısıtı altında devletlerin niyetleri, hile ve bedavacılık eğilimleri ve bunlarla nasıl başa çıkılacağı konusunda geliştirilen çözümler birinci bölümde kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Niyetler ile bağlantılı olarak güvenlik ikilemi kavramı tartışılmış iş birliği bağlamında bu olgunun devletleri nasıl etkilediği incelenmeye çalışılmıştır. Güvenlik ikileminin, askeri güvenlik kadar ekonomik konuları da içerek şekilde gelişimi de çalışmanın birinci bölümünde detaylandırılmıştır.

İş birliği önündeki engeller tartışıldıktan sonra devletlerin iş birliği kararını nasıl aldıkları birinci bölümün sonunda incelenmiştir. Devletlerin kâr-zarar hesabı yaparak rasyonel karar aldıkları rasyonalite yaklaşımı en temel karar alma

yaklaşımıdır. Rasyonel karar alma yaklaşımı incelenmiş ve bunun eksik yönlerini belirten sınırlı rasyonalite yaklaşımı geliştirilmiştir. Ayrıca karar alma sürecinde, liderlerin bilişsel özellikleri, inançlarının etkisi tartışılmış bilimsel yöntemlerin bilişsel süreçleri nasıl etkilediği incelenmiştir. Çalışma sınırlı rasyonalite temel varsayımı altında karar almayı etkileyen süreçlerin önemini de göz önünde bulundurarak şekillendirilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde kurumsalcı teorisyenler tarafından iş birliğini kolaylaştırıcı etkisi olduğu savunulan rejimler ve örgütler tanımlanmıştır. Öncelikle rejimlerin ve örgütlerin nasıl ve neden kuruldukları, nasıl ve neden devam ettirildikleri ya da sonlandırıldıkları konusunda var olan tartışmalar analiz edilmiştir. Rejim ve örgütlerin benzer ve farklı özellikleri ortaya konmuş ve türleri incelenmiştir. Devamında ise bu oluşumların iş birliğine nasıl ve ne derece katkı yapabilecekleri irdelenmiştir. Her şeyden önce tarafların iletişim kurmasını ve böylece müzakere ortamı oluşmasını sağlayan örgütlerin bu işlevini nasıl ve ne kadar yerine getirdikleri tartışılmıştır. Örgütlerin olmadığı durumlar ya da örgütler dışında sürdürülen müzakere ve pazarlıklar göz önüne alındığında örgüt bünyesinde gerçekleştirilen bu müzakerelerin farkının ne olduğu incelenmiştir.

Örgütlerin maliyetleri azaltması, hile ve bedavacılık sorununu yatıştırması, tarafları ilgili konularda bilgilendirmesi, izleme mekanizması ile devlet davranışlarını raporlaması da iş birliğini olumlu etkileyen özellikleri olarak görülmektedir. Ayrıca izleme mekanizmasının tarafların uyumsuz davranışlarını tüm üyelere göstermesi devletlerin itibarını etkileyen bir unsurdur. Bu bakımdan itibar kaygısının devletlerin davranışlarını nasıl etkileyeceği de çalışma kapsamında tartışılmıştır.

İkinci bölüm özelinde son başlık altında örgütlerin merkezileşmesi, özerklik ve yaptırım güçleri tartışılmıştır. Merkezileşme kavramı belirsizlikleri yönetme ile ilgili olarak uluslararası örgütleri etkilemektedir. Özerklik ise oluşturulan örgütün kendisine tanımlanmış alan içinde aktörlerden bağımsız hareket edebilmesidir. Yaptırım gücü ise uyumsuzluk gösteren aktörlerin ilgili örgüt tarafından cezalandırılabilirliğini ifade etmektedir. Bu bakımdan örgütlerin belirsizliği yönetme konusunda nasıl merkezileştirildikleri ve bağımsız hareket edebilme kabiliyetleri tartışılmıştır. Örgütlerin devletler üstü bir yapıya sahip olmadıklarından yaptırım güçlerinin

olmadığı yalnızca mağdur tarafa misilleme hakkı tanıyabilme kabiliyetleri olduğu savunulmuştur. Misillemenin uygulanıp uygulanmayacağı konusu örgütlerin yetkisi içinde görülmemektedir. Ayrıca yaptırım olarak misillemenin kullanılmasının caydırıcı etkiye sahip olup olmadığı da çalışma kapsamında tartışılmıştır.

İkinci bölümün sonunda ise örgütlerin nasıl tasarlandığı ve tasarım şekillerinin tesadüfi mi yoksa bilinçli olarak mı ortaya çıktığı konusu incelenmiştir. Örgüt tasarımında devletlere hareket alanı sağlayan kaçış klozlarının nasıl işlediği ve istismar edildiği de tartışılmıştır. Kaçış klozlarının sağladığı esneklik örgütün devamlılığına katkı sağlarken kuralların erozyonuna neden olarak örgütün işlerliğini olumsuz etkileyebilmektedir. Bu bakımdan esneklik ve kuralların uygulanması konuları iki uç olarak değerlendirilirse örgütlerin sık sık bu paradoksa düştükleri görülmektedir (Folker, 2017). Esneklik devletlerin çekilerek kurumların sonlanmasını engellerken istismar edilme sonucu kuralların altını oyabilen nitelikte bir özelliktir.

Çalışmanın vaka analizi kısmı yani üçüncü bölümünde ise öncelikle ekonomik ve ticari iş birliğini kolaylaştırmak amacıyla oluşturulmuş GATT ve devamı niteliğindeki DTÖ'nün nasıl kurulduğu, yapısı ve kuralları incelenmiştir. Bir rejim olarak tasarlanan GATT ve DTÖ'nün benzer ve farklı yönleri ortaya konmuş ticari iş birliğine yönelik katkı ve kısıtları tartışılmıştır. Kurumsalcılık teorisi bağlamında GATT ve DTÖ'nün ticari iş birliğini nasıl kolaylaştırdığı, müzakere ve pazarlık; maliyetleri azaltma ve dengeleme; belirsizliği azaltma ve bilgi sağlama; meşruiyet ve itibar; merkezileşme, özerklik ve yaptırım gücü başlıkları özelinde analiz edilmiştir. DTÖ'nün faaliyet süresi boyunca karşılaştığı zorluklar ve iş birliğine yönelik kısıtları da bu bölümde işlenmiştir.

Üçüncü bölümde ABD ve Çin'in ticari çıkar çatışmasının nasıl oluştuğu ve sonrasında tarafların politikalarını uyumlaştırarak Birinci Faz anlaşmaya nasıl vardıkları Keohane'nin iş birliği tanımı üzerinden açıklanmaya çalışılmıştır. Birinci faz anlaşmanın asimetric kazanç yapısı dikkate alındığında mutlak ve göreceli kazançların nasıl oluşturuldukları, bundan ziyade kazanç algılarının devlet politikalarını nasıl şekillendirdiği incelenmiştir.

Tezin ana konusu olan ABD- Çin ticaret savaşları, liderlerin inançları ve bilişsel özellikleri özelinde değerlendirilmiştir. Bu bakımdan ABD Başkanı Trump ve Çin lideri Jinping'in ekonomi ile ilgili inançlarının ticaret savaşlarını ve özellikle DTÖ'nün konumunu nasıl etkilediği tartışılmıştır. ABD kuruluşunda liderlik ettiği DTÖ'de tıkanıklığına sebep olurken Çin'in örgüt kapsamında hareket etme isteği ve pratiklerinin uluslararası alandaki yansımaları incelenmiştir. Çin'in DTÖ kurallarına göre hareket etmeyi tercih ederek AB ve Japonya gibi başat aktörlerin kendine yönelik rahatsızlıkları bulunmasına rağmen ilgili hoşnutsuzlukları hafiflettiği gözlemlenmiştir.

ABD'nin Çin'e karşı rahatsızlık duyduğu 5 konu; “cari açık, fikri mülkiyet hakları, kirli kur politikası, zorunlu teknoloji transferleri, ihracatın sübvansede edilmesi” konuları ticaret savaşları bağlamında özetlenmiştir. İlgili rahatsızlık ve suçlamaların DTÖ kurallarına aykırılık teşkil edip etmediği tartışılmıştır. Son olarak bölüm değerlendirmesi kısmında ise ABD Çin ticaret savaşları, Kurumsalcılık teorisi varsayımları altında analizi yapılmıştır. İlgili tezinin seçilen vakayı açıklamada yeterli yönleri ve kısıtlı kaldığı alanlar belirtilmiştir.

Çalışma kapsamında kullanılan veriler toplanırken ulusal ya da uluslararası kurumların ya da üniversitelerin veri tabanlarından alınan bilimsel makale, kitap, raporlar ve konunun güncelliği nedeniyle yerli ve yabancı haber kaynakları kullanılmıştır. Ayrıca Çin ve ABD'nin resmî açıklamaları, haber kaynakları ve bilimsel istatistik sitelerinin verilerinden yararlanılmıştır. Araştırma için toplanan nitel, nicel, birincil ve ikincil veriler nitel yöntem aracılığıyla tahlil edilmiştir.

Seçilen teori ile ilintili olarak oluşturulan tezin hipotezleri şöyledir;

**Hipotez1:** DTÖ örgütsel kısıtlarından dolayı ticaret savaşlarında iş birliğine katkı konusunda yetersiz kalmıştır.

**Hipotez 2:** DTÖ'nün karar alma mekanizmasında oy birliği usulü örgütün işleyişinde tıkanıklık oluşturduğu için örgütsel kısıtlarından biridir.

**Hipotez 3:** DTÖ'nün ABD-Çin Ticaret Savaşlarında kilitlenmesi örgütlerin iş birliğine katkısı konusunda kısıtlarını ortaya çıkarmıştır.

**Hipotez 4:** Hegemon düşüşe geçtiğinde örgütlerin devam edip etmeyeceği sistemdeki başat aktörler ve yükselen gücün isteğine bağlıdır.

**Hipotez 5:** Yükselen güç ve sistemdeki başat güçler kurumlardan fayda sağlamış ya da sağlıyorsa kurumlar revize edilerek ya da edilmeden devam edebilirler.

Oluşturulan hipotezlerin çalışma kapsamında toplanan veriler ile analiz edilerek geçerlilikleri sınanmıştır. Sonuç bölümünde ilgili hipotezlere ilişkin görüşler ifade edilmiştir. DTÖ'nün tarihi boyunca karşılaştığı sorunlar karşısındaki durumu göz önüne alınarak iş birliğine yönelik katkı ve kısıtları ilgili hipotezler ile bağlantılı olarak ortaya konmuştur. Örgütün kısıtları çerçevesinde tasarım şeklinin neden ve nasıl seçildiği ve sistemin başat aktörlerinin örgüte biçtiği değerin, DTÖ'nün devamı ya da güncellenmesi konusuna nasıl etki ettiği tartışılmıştır. Aksak ve eksik olarak varlığını devam ettirmeye çalışan örgütün temel prensibi olan serbest ticaretin devletlerin ilgili konuya ilişkin davranışları bağlamında halen tercih edilen ve istenen bir olgu olduğu sonucuna varılmıştır.

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

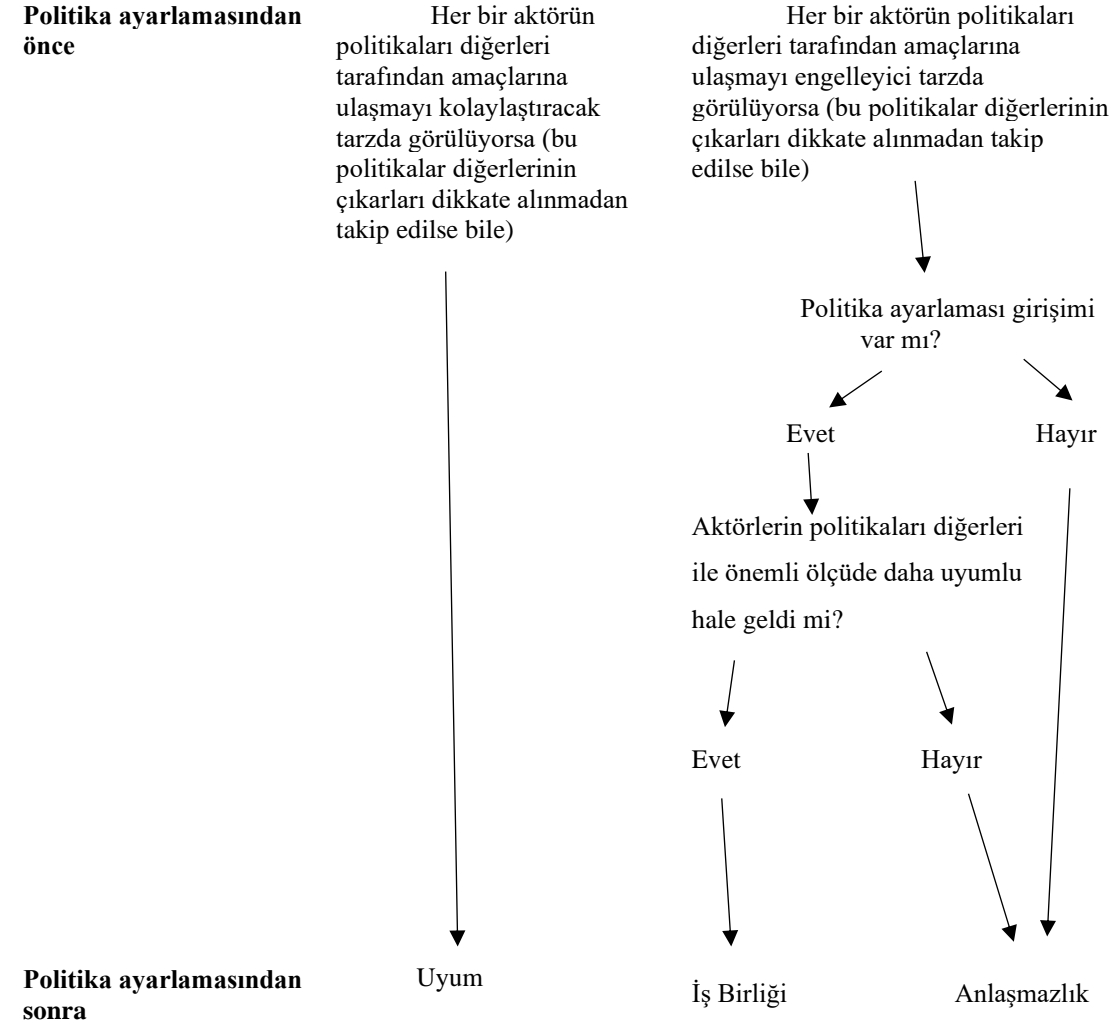
### **İŞ BİRLİĞİNİN KAVRAMSALLAŞTIRILMASI**

#### **1.1. Uluslararası İş Birliğini Anlamak**

İnsanlığın varoluşundan bu yana çıkar barındıran hemen hemen her alanda aktörler arasında çatışma ve iş birliği olagelmıştır. İş birliği kavramı Uİ disiplini içinde de kayda değer tartışma alanı oluşturmaktadır. Uluslararası iş birliği kavramı en basit tabirle iki ya da daha fazla devletin ortak bir çıkar ya da amaç için birlikte çalışması olarak tanımlanabilir (Dowd ve McAdam, 2017: 869). Ancak literatüre bakıldığında uluslararası iş birliği tanımlarının çatışma kavramını da içerecek şekilde zenginleştirildiği ve geliştirildiği görülmektedir.

Bu tanımlardan birinde (Axelrod ve Keohane, 1985: 226) iş birliğinin sadece amaç ve çıkar birliği olduğu zaman gerçekleşmediği, amaç ve çıkarların çatıştığı durumlarda da var olabileceği, hatta iş birliğinden bahsedebilmek için çıkarların çatışması ya da birbirini tamamlaması gerektiği vurgulanmıştır. Çıkarların tamamen örtüşmesi durumunda iş birliğinin değil ahengin bulunduğu savunulmuştur (Axelrod ve Keohane, 1985: 226). Bu ahenk durumu ise hiçbir çaba gerektirmediği için görünmez bir ele benzetilmiştir (Keohane, 1984: 51-52). İş birliği amaç ve çıkarların çeliştiği/çatıştığı ya da tamamlayıcı olduğu durumlarda, maliyet içeren, çaba gerektiren, her iki tarafın da çıkarına hizmet edecek şekilde düzenlendiği zaman anlamlı olabilmektedir.

Şekil 1.1. İş Birliği Ağacı



**Kaynak:** (Keohane, 2006: 92).

Milner (1992: 467) Keohane'nin iş birliği tanımını -'aktörlerin politikalarını uyumlaştırarak diğerlerinin tercihlerine uyarlamaları'- şöyle değerlendirmiştir: bu tanıma göre iş birliği her bir tarafa kazanç getirecek ve tüm aktörler diğerinin negatif bir sonuç almaması için politikalarını düzenleyeceklerdir. Eğer devletler diğerlerinin elde edecekleri negatif çıktıları önemsemiyorsa burada iş birliği yoktur. Ayrıca güçlü bir devlet zayıf bir devleti iş birliğine zorluyor, kendi politikalarını da zayıf devlete göre düzenliyor ve her iki taraf da kazanç elde edecekse yine iş birliği var demektir (Milner, 1992: 467-468).

İş birliği kavramı zihinde pozitif bir imaj çiziyor olsa da her zaman ahlaki, iyi, doğru, etik alanlarda yapılmaz (Axelrod ve Keohane, 1985: 226). Ayrıca devletler kazanç elde etmek istedikleri için ya da belli bir aktörü zayıflatmak için de iş birliği yapabilirler. Zayıflatmak istedikleri aktör ile iş birliği yapabilecekleri gibi hedef aktöre karşı blok oluşturarak diğer aktör ya da aktörlerle de iş birliği yapılabilir. Bu bağlamda Tür ve Salık'ın (2017) aktardığı Laurent Goetschel'in pozitif ve negatif güç tanımından müphem pozitif ve negatif iş birliği tanımını yapabiliriz. Pozitif anlamda iş birliği -ötekinin kazanç veya kaybı önemsiz- aktörlerin kendi çıkarları için diğerleri ile ortak hareket etmesi iken negatif anlamda iş birliği aktörlerin yine kendi çıkarları doğrultusunda ötekini zayıflatmak amacıyla iş birliğine gitmesidir. Ancak hem negatif iş birliği hem de pozitif iş birliğinde her iki taraf da belli bir kazanç elde etmektedir.

İş birliği, doğal olarak tarafların gönüllü katılım gösterdiği ya da çekince koyduğu iradi bir durum olarak anlaşılmaktadır. Aksi takdirde iş birliği değil zorlama, şantaj veya tehdit ortaya çıkacaktır. Bu bağlamda küçük devletlerin iş birliği yapma kapasitesi tartışma konusudur. Buna göre küçük devletlerin iş birliği davranışları bazen rıza (Gilpin, 2011) kavramı ile açıklanırken bazen de sistemik dinamiklerin kullanımı ile istenen yönde manevra yapabilme kabiliyeti olarak ifade edilmektedir (Sözen, 2010: 55-78).

Toparlayacak olursak iş birliği ahlaki bir alanda olabileceği gibi tam tersi konularda da mümkün olan, amaç ve çıkar birliği olduğu zaman gerçekleşebileceği gibi amaç çıkarların çatıştığı durumlarda da mümkün olan hem kapasite hem de maliyet ile doğrudan ilişkili, sonucunda her bir taraf için kazanç beklentisi bulunan gerek eşitler arasında gerekse eşitsiz güçler arasında gerçekleşebilen bir olgudur.

## **1.2. Uluslararası İş birliği: Kilit Kavramlar**

Uluslararası iş birliği tanımı uluslararası sistemin yapısı, devletlerin davranışlarını etkileyen unsurlar olmaksızın tam anlamıyla açıklayıcı olamamaktadır. Bu bakımdan devletler arasındaki uluslararası iş birliğini etkileyen sistemin anarşik yapısı, karmaşık karşılıklı bağımlılık, kazanç yapıları ve kazanç algıları, devletlerin niyetleri, hile ve bedavacılık eğilimleri bu başlık altında incelenmiştir. Ayrıca iş birliği

yapmak ya da yapmamak özünde karar alma sürecinde belirlendiği için iş birliğini etkileyen tüm bu unsurların yanı sıra son alt başlıkta karar alma yaklaşımları ve rasyonalite mefhumu tartışılmıştır.

### 1.2.1. Uluslararası Sistem

Uluslararası sistemin hem neoliberraller hem de neorealistler tarafından anarşik yapıda olduğu ön kabulü iş birliği tartışmalarını etkilemektedir. En genel anlamıyla anarşi uluslararası alanda merkezi bir otoritenin olmamasıdır. Anarşi varsayımı altında iş birliğinin zor olduğu kabul edilir (Axelrod ve Keohane 1985: 226). Ancak merkezi otoritenin ya da cezalandırıcı bir aktörün olmaması yani bizatihi anarşinin kendi başına varlığı iş birliğini, hukuku ya da etik meseleleri engellemediği gibi uluslararası sistemdeki özgürlüğü koruyan da bir yapıdır (Havercroft ve Prichard, 2017: 256). Anarşinin sağladığı bu özgürlük alanı değil, bu alan içindeki aktörlerin egoları iş birliğini zorlaştırmaktadır. Anarşinin varlığı, yokluğu ya da sistemin faraza hiyerarşik olması iş birliğini olumlu ya da olumsuz etkilememektedir. Kaldı ki uluslararası alan ne katı hiyerarşik ne de tam anarşiktir (Havercroft ve Prichard, 2017; 259).

Anarşik sistem düzenleyicisi olmayan düzen (Havercroft ve Prichard, 2017: 261) olarak tanımlandığında aktörler arası ilişkileri düzenleyen şey kurallardır (Onuf ve Klink 1989: 150). Bu kurallar belirli bir aktör tarafından formel olarak oluşturulmasalar da sistem içindeki en güçlü devletin yani hegemonun çıkarları ve hedeflerinin uzantısıdır (Cox, 1983: 62). Düzenleyici olmayan bu ortamda ekonomik ilişkilerin istikrarlı olabilmesi için düzenleyici bir aktöre ihtiyaç olduğunu savunan Kindleberger'in fikri Keohane tarafından Hegemonik İstikrar Teorisi (HİT) olarak geliştirilmiştir (Meardon, 2014: 363).

HİT sistem içinde kuralları oluşturan en güçlü devletin varlığının görece istikrar sağladığı üzerine kurulmuş bir teoridir. Ancak hegemonun düşüşe geçmesi halinde ya da hegemonun olmadığı zamanlarda iş birliği ya da kurulan kuralların düşüşe geçmediği aksine bir müddet daha devam ettiği ya da edeceği iddia edilmektedir (Keohane, 1984: 50; Snidal, 1985a: 595). Çünkü yeni kurum ya da kural oluşturmanın maliyeti eski kurumları güncellemenin maliyetinden daha yüksektir (Powell, 1994: 342). Dahası yeni hegemon adayı ya da çok kutuplu düşünürsek adayları mevcut

kurallardan istifade ederek ya da bu kurallara rağmen yükseldiği için gerekli gördüğü takdirde birkaç düzenleme yaparak kuralları ya da kurumları devam ettireceği beklenmektedir.

Uluslararası sistemde aktörlerin etkileşimleri bağımlılık ilişkisi oluşturmakta ve bu ilişki de iş birliği tartışmalarını etkilemektedir. Bu bağlamda bağımlılık, karşılıklı bağımlılık, karmaşık karşılıklı bağımlılık kavramları literatürde detaylı bir şekilde tartışılmıştır. Bağımlılık kavramı devletlerin birbirleri ile olan ilişkisinde bir devletin diğerine “yekpare ve tek yönlü bağımlı” olması anlamına gelmektedir (Gürkaynak ve Yalçiner, 2009; 75). Ancak özellikle küreselleşme yani iktisadi, siyasi, sosyal ve kültürel etkileşimlerin gittikçe artması (Viotti ve Kauppi, 2014: 4) ile aktörlerin birbirlerine farklı seviyelerde de olsa karşılıklı bağımlı hale geldiği söylenebilir. Karşılıklı bağımlılık sadece çıkarı değil maliyeti de bünyesinde barındırmaktadır (Keohane ve Nye: 2011). Tarafların hareket alanını kısıtlayacak bir maliyet -her devlet için farklı seviyelerde olsa da- karşılıklı bağımlılığı daha anlamlı kılmaktadır (Gürkaynak ve Yalçiner, 2009: 75-76).

Karşılıklı bağımlılık tezinin daha kompleks yapıda olduğunu belirten John Burton (1972: 34-35) *Cobweb* modelini geliştirmiş ve dünyada tüm ulusların karmaşık bir ilişki ağı ile birbirine bağlı olduğunu ifade etmiştir. Karmaşık karşılıklı bağımlılık kavramı ile aktör bakımından devlet ve devlet dışı aktörlerin tamamının, konu bakımından siyasi, ekonomik, kültürel anlamda birbirine bağımlı olduğu ifade edilmektedir (Rana, 2015: 291). Bu durum çekilme ya da iş birliği yapmama gibi durumları zorlaştırırsa da iş birliğinin hiçbir koşulda kesilmeyeceği anlamına gelmemektedir.

Keohane ve Nye’a göre (2011) karmaşık karşılıklı bağımlılığın üç boyutu bulunmaktadır. Bunlar topluluklar arasında çoklu iletişim kanallarının bulunması, askeri gücün öneminin azalması ile meseleler arasında açık bir hiyerarşinin olmamasıdır. Ancak bu tanım dünya politikasının tamamında geçerli değildir (Keohane ve Nye, 2011: 20-21). Nye (1990: 179) ise gücün kaynaklarının askeri alandan, eğitim ve kültürel alana doğru kaydığını belirtmektedir. Bu bakımdan dünya politikasında meseleler arasında ne askeri-güvenlik ne de ekonomik konular arasında bir önem hiyerarşisi olmadığı savunulmaktadır (Keohane ve Nye, 2011). Ayrıca çoklu

iletişim kanalları ve meselelerin iç içe geçme durumu karmaşık karşılıklı bağımlılığı beraberinde getirmiştir.

Karmaşık karşılıklı bağımlılık tezi de pozitif ve negatif (Kroll, 1993) yönlü olarak sınıflandırılmıştır. Buna göre her bir aktörün bireysel ya da tamamlayıcı stratejileri izleyerek fayda elde etme çabası pozitif karmaşık karşılıklı bağımlılığı ifade etmektedir. Negatif karşılıklı bağımlılık durumunda ise diğer aktör ya da aktörlerin en yüksek kazancı kabul edilmeyerek bireysel en yüksek kazançta ulaşma isteği ifade etmektedir. Bu bakımdan karşılıklı bağımlılık her zaman pozitif etki getirmeyebileceği gibi çatışma ihtimalini de bünyesinde barındırmaktadır (Kroll, 1993: 335).

Karmaşık karşılıklı bağımlılığın derecesi ve yönü tartışma konusu olup asimetrik tarafı vurgulanmaktadır. Bir ilişkiden doğan faydanın taraflardan birine daha fazla yarar sağlaması ya da tam eşit bölünememesi sebebiyle aslında karşılıklı bağımlılık doğal olarak asimetri içerir (Wagner ve Harrison, 1988: 461). Literatürde karmaşık karşılıklı bağımlılığın asimetrik yönü kırılabilirlik ve hassasiyet bakımından iki farklı şekilde değerlendirilmiştir. Buna göre hassasiyet, aktörlerin belirli bir konuda yaşanan değişimden ne kadar etkilendiğini belirtmektedir. Kırılabilirlik ise aktörlerin yaşanan değişimin maliyetlerine katlanabilme özelliğidir (Keohane ve Nye, 2011: 10; Rana, 2015: 291-295).

Hassasiyet bakımından karşılıklı bağımlılık daha çok bilişsel nitelikteyken kırılabilirlik bakımından karşılıklı bağımlılık “devam etmenin maliyeti” ile ilişkilendirilmiştir (Baldwin, 1980: 475-476). Bu bakımdan aktörlerin değişimi algılamaları hassasiyet derecelerini gösterirken değişimin maliyetine katlanma güçleri kırılabilirlik derecelerini göstermektedir. Ayrıca hassasiyet ve kırılabilirlik birlikte azalan ya da artan durumlar olmayıp bir devlet aynı konuda daha az hassasken daha fazla kırılabilir olabilir ya da tam tersi yani daha çok hassasken daha az kırılabilir olabilir (Keohane ve Nye, 2011: 13).

Karşılıklı bağımlılığın asimetrisi her zaman tek yönlü olmayıp devletler tarafından manipüle edilebilmektedir. Yani asimetriler, güçlü devletlerin her zaman daha çok kazanç elde edip zayıf devletlerin ise daha az kazanç elde edeceği anlamına

gelmemektedir. Ancak bu asimetriler güçlü devlet tarafından kullanılarak zayıf devletleri iş birliğine çekmek için de kullanılabilir (Milner, 1992: 479).

Karşılıklı bağımlılığa ekonomi özelinde bakıldığında devletlerin artan ticaret hacimlerinden etkilenmektedir. Bu durum Nye ve Keohane tarafından karşılıklı bağımlılık çağında uluslararası ilişkilerin doğasının değiştiğini ve özellikle ekonomik yönden daha bağımlı hale geldiği şeklinde ifade edilmektedir (Aktaran: Rana, 2015: 290). Bazı çalışmalarda ticari ve siyasi iş birliği arasında bağlantı keşfedilse de artan iş birliği ve karşılıklı bağımlılık arasında otomatik yani kendiliğinden bir bağlantı olmadığı da savunulmaktadır (Kroll, 1993: 322).

Ekonomik karşılıklı bağımlılık ise Richard Ned Cooper'ın (1972: 160) tanımıyla bölgeler ve ülkeler arasındaki ekonomik işlemlerin toplam dolar değerini ifade etmektedir. Ekonomik karşılıklı bağımlılığı ölçmek için kullanılan birkaç yöntem bulunsa da Rosecrance ve Stein (1973) aktörler arasındaki karşılıklı bağımlılık derecesinin belirsizlik içerdiğini vurgulamaktadırlar. Yine de karşılıklı bağımlılığın eşit kapasiteli güçler arasında yüksek olduğu hatta en büyük karşılıklı bağımlılığın en gelişmiş güçler arasında gerçekleştiği ve bu karşılıklı bağımlılığı sonlandırma maliyetinin yüksekliğinin karşılıklı bağımlılığın derecesini gösterdiği ifade edilmektedir (Rosecrance ve Stein, 1973: 3-15.).

Karşılıklı bağımlılığın asimetrik olduğu düşünüldüğünde hangi tarafın daha çok bağımlı olduğu konusu da tartışma alanı oluşturmaktadır. Wagner ve Harrison ekonomik karşılıklı bağımlılık durumunda taraflardan hangisinin daha bağımlı olduğu ile ilgili olarak iki önemli hususu belirtmişlerdir. Birincisi ticaretin devamına daha çok önem veren ve ikincisi bu ticaretten daha çok kazanç elde edecek olan taraf daha çok bağımlıdır (Wagner ve Harrison, 1988). Buna göre bir ticaretten daha fazla kazanç elde edecek tarafın ticarete daha fazla önem atfetmesi beklenmektedir.

Anarşinin uluslararası düzenin sabiti diğer tüm özelliklerin ise düzenin değişkeni olduğu ifade edilmiştir (Milner, 1992: 482). Bu bakımdan sistemin anarşik olduğu varsayımından hareketle hegemon aktör ve karşılıklı bağımlılık bu başlık altında değişken faktörler olarak incelenmiştir. Yani anarşik bir düzen varsayımı

altında hegemon dan beklenenler ve ilişkileri anlamlandırmak için karşılıklı bağımlılığın türleri, asimetrisi, yönü ve etkileri tartışılmaya çalışılmıştır.

### 1.2.2. Niyetler, Hile ve Bedavacılık

Aktörlerin niyetleri iş birliği sürecinin başında, süreç içinde ve süreç sonunda etkili olan önemli bir unsurdur. İş birliği süreci öncesinde aktörler birbirlerinin ne niyetle iş birliği yaptığını bilmek isterler. Ancak bilgi eksikliği vardır. Bilgi eksikliği, daha spesifik bir ifade ile niyetler hakkındaki bilgi eksikliği iş birliğini zorlaştırmaktadır (Collins, 2014; 569). Niyetler ise bilinseler bile her an değişebilecek yapıda oldukları için belirsizlik içerirler. Belirsizliğin ise aktörlerin yorumlamaları ve gizli bilgilerden etkilendiği düşünülmektedir (Bas, 2012).

Rathburn (2007) belirsizliği rasyonalist-realist ve bilişsel-inşacı olarak ikiye ayırmıştır. Ona göre rasyonalistler için belirsizlik diğer aktörlerin niyetleri hakkında bilgi eksikliği iken, bilişselciler için aktörlerin önündeki bilgileri nasıl algıladıkları da önemlidir. Niyetler hakkında kesin bilgiler olsa bile korku durumu devletlerin bu niyetleri farklı şekilde yorumlamalarına sebep olacağı için yine belirsizlik durumu söz konusu olacaktır (Rathburn, 2007). Bilgi eksiklikleri genellikle iş birliğinden uzak tutan ya da zorlaştıran bir unsur olarak görülse de bazen bu durum iş birliğine de sebep olabilmektedir.

İş birliği süreci içinde ise aktörler hileye uğramaktan korkmaktadırlar. Aktörlerin niyetlerinin bilinmemesi ve dinamikliği tarafların akıl okuma yöntemine başvurması ya da en kötü senaryoyu düşünerek hareket etmelerine sebep olmaktadır. En kötü senaryo hesabı ise aktörlerin davranışlarına yansımakta ve bir nevi 'güvenlik ikilemine' sebep olmaktadır. Bu ikilem/dilemma iki alternatif seçenek arasından birini seçmeyi gerektiren durum olarak tanımlanabilir (Booth ve Wheeler, 2008:4). Bir aktörün güç artırımına gitmesi durumunda diğer aktörün karşısında iki seçenek bulunmaktadır: ya güç artırımına gitmek ya da gitmemek. Güvenlik ikilemi ise klasik tanıma göre bir aktörün -niyetinin ne olduğu bilinmeksizin- güç artırımına gitmesinin diğer aktör tarafından tehdit olarak algılanması ve karşılıklı olarak sürekli güç artırımına gidilmesi olarak tanımlanmaktadır (Herz, 1950: 157).

Güvenlik ikilemi kavramı literatüre girdiğinden beri bir dizi dönüşüme uğrayarak klasik tanımı daha da genişletilmiştir. Güvenlik ile ilgili kavramlar genellikle yüksek politika alanı olarak görülen askeri-siyasi alan ile ilişkilendirilmektedir. Ancak bu kavram ya da kavramlar ekonomik anlamda da kayda değer açıklama getirmektedir. Bu bakımdan ekonominin de güvenlik söylemine dahil edilmesi gerektiği savunulmaktadır (Mesjasz, 2008:132). Ayrıca ekonomik ilişkilerin bir kaynağı olan uluslararası ticaretten elde edilen toplam kazanç büyüksse taraflar ticari korumacılığa yönelecek ve ekonomi de yüksek politika haline gelecektir (Cooper, 1972: 179). Bu bakımdan iş birliği konusunda da hem askeri hem de ekonomik konularda güvenlik ikilemi söz konusudur.

İş birliği yapmak gelecekte muhtemel düşman devletin gücünü artırıp artırmayacağı konusunda da taraflarda ikileme sebep olmaktadır (Bozdağlıoğlu ve Özen, 2004; 69). Burada önemli iki nokta bulunmaktadır. Birincisi iş birliğinden elde edilen kazancın karşı devleti güçlendirme ihtimalidir. İkincisi ise karşı devletin bu muhtemel gücünü nasıl bir niyetle kullanılacağına bilinmemesidir. Devletler en kötü senaryo gereği karşılardakinin niyetlerini kötü varsayıp bu kazancı kendilerine tehdit olarak görmektedirler (Collins, 2014: 563). Tarafların en kötü senaryo gereği davranmaları karşılıklı güvenlik ikilemi sarmalına yol açarak iş birliğinden uzak tutmaktadır (Booth ve Wheeler, 2008; 1-10). Tüm bunlara rağmen en önemli faktör tehdit değil tehdidin algılanmasıdır. Bu sebeple aktörler karşı tarafın ihanet etmeyeceğine dair bir inanç geliştirmişlerse iş birliğine gitmektedirler (Bilgiç, 2011:130-136).

İş birliğinin muhtemel düşman devletin gücünü artıracığı varsayımı tersten bir okuma ile değerlendirildiğinde iş birliğinden kaçınma muhtemel düşman devletin gücünü azaltacaktır ya da güçlenmesine engel olacaktır. Ancak iş birliğinden kaçınma kesin olarak muhtemel düşman devletin gücünü azaltmayacağı gibi devletin kendi gücünü de azaltabilir. Dahası aktörlerin başka aktörlere yönelip iş birliği yaparak yine güçlerini artıracabilecekleri de düşünülmektedir.

Niyetlerin bilinmemesinin bir diğer etkisi de aldatılma, hile ya da bedavacılık gibi durumlar ile ilgilidir. Aldatılma korkusu bir diğer deyişle hile ihtimali iş birliğini etkileyen önemli unsurlardandır. Aldatılma korkusu yaşayan aktörlerin iş birliği

yapması zorlaşmaktadır. Axelrod (1981: 13) tarafından geliştirilen *tit for tat* stratejisine göre olası aldatılma durumunda misilleme yapma imkânı aktörlerin üzerlerindeki baskıyı azaltabilmektedir. Bir bakıma aldatılma korkusu misilleme olanağı ile hafifletilmekte ve iş birliğini kolaylaştırıcı bir etki yapmaktadır.

Misilleme (*tit for tat*) yaklaşımı iş birliğini kolaylaştırmış olsa da cezalandırma ya da caydırıcılık içermemektedir. Heywood cezalandırma ve caydırıcılık kavramlarını şöyle tanımlamıştır: *Cezalandırma* keyfilik içermeyen, belli bir suç ya da yanlış eylem karşılığında verilen reaksiyonu ifade etmektedir. Caydırıcılık ise cezalandırmanın aktörlerin gelecekteki davranışlarını şekillendirmek amacıyla kullanıldığı kontrol teorisidir (Heywood, 2016: 55-56). Misilleme ise tarafların zararlarını tazmin eden bir olgu olmakla beraber ceza ya da caydırıcılıktan yoksundur.

Bir aktörün hilesi sonucu oluşan bir birimlik kayıp yine misilleme yapılarak bir birim olarak geri alınmaktadır. Karşı tarafa zaten aldığı geri iade ettirildiği için bir ceza söz konusu olmayıp caydırıcılık içermemektedir. Yani misilleme iş birliğini kolaylaştırırsa da hileyi önleyecek bir mekanizma değildir. Tekrar hile yapıldığında gözden kaçma ihtimalini ya da önemsenmeyerek misilleme almayacağını düşünen aktörü hileden vazgeçiremez. En kötü ihtimalle aldığı geri iade edeceğini düşünen aktör hileye istediği zaman başvurabilir. Sürekli olarak uygulanan misilleme caydırıcılık getirebilir ancak bu da tıkanıklıklara sebep olarak iş birliğini engelleyebilir (Axelrod ve Keohane, 1985: 235-245).

Herhangi bir aktörün hile yaparak, ticaret engelleri dikerek ve ithalatı kısıtlayarak kendi konumu iyileştirme çabasına girmesi görülebilmektedir. Bu türden davranış geliştiren bir devletin misillemeye uğramadığı takdirde eylemlerini devam ettireceği beklenmektedir. Ancak diğer devletlerin misilleme yapıp ticari bariyerleri yükseltmesi uluslararası ticaretin çökmesine ve tüm ulusların refahının düşmesine sebep olabilmektedir (Stein, 1982: 308).

Uluslararası alanda tek bir aktörün bile niyetlerinin bilinmemesi pek çok soruna sebep olurken aktörlerin sayısının artması durumu daha da karmaşık hale getirmektedir. Aktör sayısının artması denklemin bilinmeyenlerini artırarak iş birliğini zorlaştırmaktadır (Dai, Snidal ve Sampson: 2017). Aktör sayısının fazlalığının

yaptırım sorunu, hileye yönelim ve politika koordinasyonunu zorlaştırma gibi etkileri bulunmaktadır (Oye, 1985: 19). Bu bakımdan aktör sayısının fazlalığı hem anlaşmanın kapsamının dar olmasına sebep verecek hem de geniş kapsamlı anlaşma yapma olasılığını düşürecektir. Tüm bunlara ek olarak aktör sayısının çokluğu hile yapan ya da bedavacılığa kaçan birimlerin tespitini de zorlaştıracaktır (Keohane, 1986a; 12).

Aktör sayısının fazlalığının olumsuz yönleri olsa da iş birliği yapacak aktörlerin sayısının artması her bir birimden gelecek ek fayda anlamına da gelmektedir. Bu ek fayda kazanımının tarafları iş birliğine yönlendireceği de düşünülmektedir (Snidal, 1991). Ayrıca bir iş birliği konusunda aktör sayısının çok olması bir tane hileciden her bir aktörün -az ya da çok- etkileneceği anlamına gelmektedir. Bu sebeple etkilenen taraflar hilecileri tekrar iş birliğine davet edebilecekleri gibi diğer aktörlerle daha fazla iş birliği yaparak kazanç sağlamaya çalışabileceklerdir. Hilecinin kapasitesi ne kadar büyükse diğerlerini etkileme olasılığı da o kadar yüksek olacaktır. Bu bakımdan hilecinin cezalandırılması zorlaşabileceği gibi kayıplar da artacaktır.

Hile problemini çözmeye çalışan unsurlardan biri de itibar teorisidir. İtibar, oyuncunun gelecekteki davranışını tahmin etmek veya açıklamak için kullanılan bir karakter veya durumun bir değerlendirmesidir. (Mercer, 2010: 6). Ayrıca itibar öteki ile iletişime geçildiğinde elde edilen izlenim olup tecrübeye dayanmaktadır (Axelrod 1984: 150). Mercer (2010) itibar ile ilgili olarak şunları ifade etmektedir: ‘Caydırıcılık ile bağlantılı olan itibar teorisinin varsaydığı gibi devletlerin gözlemlenen davranışları her olayda aynı şekilde gerçekleşmeyebilir. Her hareket bir itibar ürettiği gibi aktörlerde bu hareketler farklı itibar da üretebilir. Caydırıcılık ise hem itibar hem de kapasite ile ilgilidir. Bu yüzden devletin itibarı kapasitesi bağlamında değerlendirilir. Kapasitenin değişmesi davranışları da değiştirebilir. Ona göre geçmiş davranışlar geleceği açıklama ya da tahmin yürütmede işe yaramasa da devletler ötekine korku ya da güven vermek amacıyla itibar istemektedirler’ (Mercer, 2010). İtibar aynı zamanda amaçlara daha az maliyetle ya da maliyetsiz şekilde ulaşmayı sağlayabileceği için devletler tarafından istenen bir şeydir (Wang, 2006).

İtibar, ahlaki olan ile özdeş bir anlamda olduğu yanılısaması oluşabilmektedir. Halbuki itibar ile anlatılmaya çalışılan istikrarlı ve tutarlı davranışlar olarak öngörülebilir

bir kimlik yaratma ve bunu devam ettirmektir (Turan, 2019). Bu sebeple yaratılan bu kimlik ya da tutarlı davranma durumu iş birliği durumlarında aktörlere çıkarım yapmak için bilgi vermektedir.

İtibar hipotezine göre aktörler itibarlarını aşamalı olarak tutarlı davranarak kazanmışlardır. Devletler maliyetlerden ötürü sürekli yeni çıkar tanımlaması yapmazlar ve periyodik olarak yeniden değerlendirirler (Stein, 1982: 322). Bu bakımdan ulusal çıkar periyodik olarak değiştiği için aktörlerin davranışları da buna göre değişmektedir (Turan, 2019). Ayrıca devletler eş zamanlı olarak farklı konularda farklı tutumlar sergileyerek de çok taraflı itibar üretebilirler (Brutger ve Kertzer, 2014). Bu sebeple itibar teorisi uzun vadede kullanışlı görülmemektedir. Ancak itibar teorisi istatistiksel olarak sınanmıştır ve her zaman ve her durumda gelecek davranışların tahmininde kullanılsa da uluslararası politikada karar alıcılar tarafından göz önünde bulundurulduğu sonucuna varılmıştır (Weisiger ve Yarhi-Milo, 2015).

Lipson itibarı bir sermaye olarak görmüş ve hiçbir aktörün korunmaya değer bir itibarı olmadığını savunmuştur. Ona göre bazı aktörlerin itibar durumunu göz önüne almamalarının sebebi kaybedecek bir şeylerinin olmaması ya da itibara yatırım yapmayı tercih etmemeleridir. Dahası iyi bir isim yapmanın maliyeti elde edilecek ödülünden fazla olabileceği için itibar önemsenmeyebilmektedir (Lipson, 1991: 510)

Karşılıklılık yani bir aktörün karşısındaki aktörün davranışlarına aynı şekilde cevap vermesidir (Milner, 1992: 471). Örneğin iş birliğine iş birliği ile hileye hile ile cevap vermektir. Bu strateji egoistler arasında iş birliğini sürdüren en etkili strateji olduğu gibi hem eşitler arasında hem de eşit olmayan güçler arasında uygulanabilir görülmektedir (Keohane, 1986a: 3-6). Yapılan çalışmalarda ise karşılıklılık stratejisinin eşit güçler arasında daha yaygın olduğu sonucuna varılmıştır (Goldstein, Pevehouse vd., 2001).

İş birliği konusunda hile durumunu açıklamak için oyun teorileri kullanılmaktadır. Mahkûmun ikilemi oyunu, iş birliği ve hile durumunu açıklamada en çok kullanılan oyun teorilerindedir. Buna göre iki mahkûm aralarında hiçbir iletişim olmaksızın ayrı ayrı sorgulanmaktadır. İş birliği yaparlarsa elde edecekleri

kazanç, tek tarafın hile yapması sonucu tarafların elde edecekleri kazanç ve iki tarafında hile yapması sonucu elde edecekleri kazanç tartışılmıştır. En çok kazanç elde edilecek durum iş birliği yapmak iken en çok kayıp yaşanacak durum bir tarafın iş birliği yapıp diğer tarafın hile yaptığı durumdur. Bu sebeple iki mahkûmun birbiriyle iletişimi olmadığı bu durumda en iyi seçim hile yapmaktır (Axelrod, 1984: 10).

Bir defaya mahsus oyunlarda hile yapmak en iyi strateji olarak görülse de karşı tarafla ileride tekrar iş birliğine gidilip gidilmeyeceği muğlaktır (Keohane, 1986a: 9). Bu yüzden iş birliği yapmak en iyi strateji olarak görülür. Çünkü bir defa hile yapan bir diğer alanda hileye uğrayabilmektedir. Ayrıca bir defalık kazanç için hile yapmak uzun vadede kâr değil zarar getirecektir (Wiltse, 2014: 146). Özetle uluslararası alanda aktörlerin tekrar etkileşime geçip geçmeyeceğinin belirsiz olması ve uzun vadede getirebileceği olumsuz etki hile yapmayı engelleyici bir unsur olarak görülmektedir.

### **1.2.3. Kazançlar ve Maliyet**

Kazanç ya da çıkar iş birliği konusunda tarafların en temel motivasyonu olarak görülmektedir. Devletlerin çıkarları davranışlarını domine eder (Brown ve Ainley 2005: 30). Ancak burada kazançların ya da çıkarların nasıl oluşturulduğu önemli bir soru(n)dur. Bu bakımdan aktörlerin algıları önemlidir. Fikirlerin aktör davranışlarının ihtimaller kümesini tanımladığını ve devletlerin belirledikleri çıkarların altında yatan kabul ya da kanaatler bilinmeden devlet çıkarlarının anlaşılamayacağı ifade edilmektedir (Kehane ve Axelrod, 1985). Özellikle kazanç algısı iş birliği davranışı üzerinde hayli etkilidir. İş birliği yapmak uzak kalmaktan daha kazançlı algılanıyor ise ve gelecekte karşılıklı etkileşim beklentisi varsa iş birliği daha muhtemeldir (Filippo ve Koenig-Archibugi, 2010: 209). Bir diğer deyişle aktörler gelecekte tekrar edecek iş birliklerinin şimdiye nispeten daha fazla kazanç elde edebileceğini düşünürlerse iş birliği gerçekleşmektedir.

Bir diğer önemli soru ise kazanç yapıları ile ilgilidir. Literatürde devletlerin iş birliğinden elde edecekleri kazançlar göreceli ve mutlak kazanç olarak sınıflandırılmış ve önemli bir tartışma gündemi oluşturmuştur. Bu bağlamda bencil devletlerin karşılardaki aktörlerin kazançlarının hesabını yaptıkları, yani göreceli kazançla göre davrandıkları savunulmaktadır (Grieco, 1990: 10). Burada yine doğal olarak kazancın

göreceliliği ya da mutlaklığının nasıl belirlendiği sorusu sorulmalıdır. “Karşılıklı çıkarlarda aktörlerin kendi çıkarları hakkındaki algıları temel olarak görülmektedir. Algılar çıkarlara karar verir ya da tanımlar. İnançlar -gerçekler değil- davranışları yönetir” (Axelrod ve Keohane, 1985: 229-331). Yani hem kazançlar hem de kazanç yapıları aktörlerin algısı ile belirlenmektedir.

Algılar kazanç beklentisi oluştursalar da kazançlar başlangıçta belirsiz bir yapıya sahiptirler. Aktörlerin kendileri ve öteki hakkında öz bilgiye sahip olup eylemlerinin sonuçları hakkında bilgiye sahip olmamaları sebebiyle aktörlerin tamamının eylemleri bilinse bile -sonuçları bilinmediği için- nihai kerte de ödenecek maliyet ve elde edilecek kazanç belirsizdir (Lida, 1993: 434). Kazancın getirisi, göreceliliği veya mutlaklığı hakkındaki belirsizlik iş birliği görüşmeleri için hem engel hem de teşvik unsurudur (Putnam, 1988: 452).

Algılanan göreceli kazançlar iş birliğinin önünde aşılabilir bir engel olarak görülmemektedir (Filippo ve Koenig-Archibugi, 2010). “Çünkü mutlak- göreceli kazanç konusu bağlamdan bağımsız değerlendirilemez; bazı durumlar veya sorun alanları devletlerin göreceli kazançlarını önemsemesine yol açarken, farklı durumlarda bunun yerini mutlak kazanç hesabı alabilir.” (Aksoy, 2015: 72). Kaldı ki “mutlak kazançlar göreceli kazançların kaynağını oluşturmaktadır” (Özen ve Bozdağlıoğlu, 2004: 64). Mutlak kazançlara göre davranan devletlerin toplamda elde ettikleri kazanç göreceli kazancı yakalamaya çalışan devletin elde ettiği kazancı yakalayacak hatta bazen daha fazla olabilecektir (Snidal, 1991: 720). Ayrıca devletler sonuçları değil stratejileri (iş birliği yapmak ya da yapmamak) seçerler bu yüzden göreceli pozisyonlarını sürdürmek adına verilen kararlar mutlak refah kaybına yol açabilir (Stein, 1990: 16-21).

Kazanç yapısı algılarını belirleyen bir diğer faktör ise güvenlik ikileminin yoğunluğudur. Powell’a (1994) göre güvenlik ikilemi yoğunsa göreceli kazanç endişeleri de yoğun olacaktır. Bu sebeple göreceli kazanç endişeleri uluslararası iş birliği seviyesini açıklama konusunda yetersiz görülmektedir. Ona göre göreceli kazançlarda iş birliği ve endişe durumu birlikte değişse de aralarında nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır. Ayrıca kazanç yapısı iş birliğine gitmeden önce bilinmeyeceği için -algılanabilir- etkili değildir. Asıl engelleyici konu iş birliği

sonunda belli olan kazançların dağıtımını sorunudur (Powell, 1994: 314-337). Kaldı ki devletler mutlak kazanç algıladıkları zamanlarda da iş birliğine gidebilecekleri düşünülmektedir.

Kazanç algısı kadar maliyetler (Yarbrough, 1986: 8) -bilgi sağlama, müzakere, sözleşme ve zorlama maliyetleri, denetleme- hakkında algılar da iş birliği konusunda önemlidir. Bu bakımdan iş birliği maliyetleri de beraberinde getirmektedir. Devletlerin kendi kendine yeterli olmamasının maliyeti, iş birliği yapmalarına yol açmış ve ortak hareket etmenin fırsat maliyetlerinin, bireysel eylem maliyetlerinden daha az olduğu düşünülmektedir iş birliğinin gerçekleşmeyeceği vurgulanmaktadır (Haas, 1980: 358). Maliyetleri düşürme iş birliği için iyi bir motivasyon olsa da kapasitesi yüksek olan devletler kendileri için hayati gördükleri bazı durumlarda maliyetleri tek başına üstlenebilmektedirler.

Sindal'a göre (1991: 715) iş birliği yapmak ve bu sürdürülmek isteniyorsa kazançların bölüşümünde katlanılan maliyet ve alınan faydanın orantılı olması gerektiği vurgulanmaktadır. Örneğin A devleti B den 10 kat büyük ise katlanacağı maliyet ve alacağı kazanç 10 kat fazla olmalıdır (Snidal, 1991: 715). Ancak Tollison ve Willet kazançların dağıtım sorununa daha yakından bakıldığında bazı kazanımlar doğası gereği ya hiç ya da eşit-dengeli bölünemeyeceklerini ifade etmişlerdir. Bölüşülemeyen/bölünemeyen kazançlar tarafların karşılaştırmalı üstünlüklerine göre farklı konularda iş birliği yapması sonucu -çatışma ihtimalini artırabilir- taraflara dağıtılabilmektedir (Tollison ve Willett, 1979: 443-449). Böylece bir alanda mutlak kazanca razı olmuş ya da hiç kazanç sağlamamış gibi görünen aktörler diğer taraftan daha fazla kazanç sağlayabilmektedir.

İş birliği sürecinin devamlı olabilmesi için maliyet-kazanç dengesi gözetilmelidir. Tarafların algıladıkları maliyet kazançtan daha yüksek görünüyorsa iş birliği ihtimali düşecektir. Ekonomik iş birliği maliyet hesabı konusunda askeri iş birliğine göre daha belirgin görüldüğü için kolay olsa da bu alanda da maliyet hesabı sorun oluşturabilecektir. İş birliğinden kaçınmanın ise maliyeti gelecek muhtemel kazançtan feragat etmektir (Jervis, 1978: 179). İş birliği yapılması durumunda elde edilecek kayıp yapılmadığında karşılaşılabilecek kayıp yani maliyetten daha az ise iş birliğini kolaylaştırmaktadır (Sharpe, 2009: 109).

Sharpe (2009) mahkûmun ikilemi oyununu maliyet paylaşımı üzerinden tekrar değerlendirmiş ve eğer maliyetler en başından eşit dağıtılsa hile ihtimalinin düşük olacağı sonucuna varmıştır. Bu bakımdan hileye başvurulduğunda ödenecek bedel iş birliği yapıldığında ödenecek bedelden daha fazla olursa aktörler için hile yapmak uygun görünmemektedir.

**Şekil 1.2.** Maliyet Matrisi

	İş birliği	Hile
İş birliği	(3), (3)	(6), (1)
Hile	(1), (6)	(4), (4)

**Kaynak:** Sharpe (2009: 145)

Tabloya bakıldığında taraflar iş birliği yaptığı zaman katlanacakları maliyet 3'er birimden toplam 6 birimdir. Bir tarafın hile yapıp diğer tarafın iş birliği yaptığı durumda ise 6 ve 1 birimden toplam 7 birim maliyet bulunmaktadır. Her iki tarafın da hile yaptığı durumda ise toplam maliyet 8 birim olmaktadır. Ancak maliyetler en başından eşit şekilde paylaştırılırsa o zaman hile yapan her iki taraf da 3.5 birim maliyete katlanacaktır. Bu durumda ise iş birliği yapmanın maliyeti 3 birim, hilenin maliyeti 3.5 birim olacak ve hile rasyonel seçenek olmayacaktır. Ancak her konuda baştan maliyet bölüşümü mümkün olamamakta iş birliği sürecinde ek maliyetler oluşabilmektedir (Sharpe, 2009: 145).

Maliyet paylaşımının çoğu zaman orantısız olması bedavacılık sorununu beraberinde getirmektedir. Küçük devletlerin büyük maliyetlere katlanma kapasitesinin yokluğu maliyetlerin büyük kısmının büyük devletler tarafından karşılanmasına sebep olmaktadır. Küçük devletler hem maliyet hem de kazanç bakımından daha küçük paylar almaktadır. Ancak bazen küçük devletlere aldıkları kazançlardan çok daha küçük maliyetler düşebilmektedir ki buna sistemik bir eğilimin olduğu da vurgulanmıştır (Thielemann, 2003: 225-257). Kazançlar ve maliyetler iş birliği durumunda hesaba katılan en önemli faktörlerden biridir.

#### 1.2.4. Rasyonalite ve Karar

İş birliği yapmak ya da yapmamak özünde karar almayı içerir ve karar alma yaklaşımları ile doğrudan ilişkilidir. Devletlerin kararları analiz edilirken çıkar grupları, kurumlar veya bireyler vs. hesaba katılmaktadır. İş birliğine gidip gitmeme konusunda nasıl karar alındığı önemli bir husustur. Ali Bilgiç (2011: 130) alınan kararları analiz etmek amacıyla tarafların önündeki seçeneklerin neler olduğu, bu seçeneklerin nasıl oluşturulduğu, farklı seçimlere yol açan motivasyonların neler olduğu ve tarafların bir seçeneği diğerine tercih etme sebebini sorgulamıştır. Seçeneklerin oluşturulması ya da karar alma aşamasının nasıl işlediğini analiz etmek için bir dizi yaklaşım geliştirilmiştir.

Karar alma yaklaşımlarından biri olan rasyonel aktör modeline göre rasyonel aktörler olarak varsayılan devletlerin nasıl karar aldıkları konusu hayli önemli bir tartışma alanı oluşturmaktadır. Ancak burada değinilmesi gereken bir husus karar alıcıların rasyonel seçim yaptıkları fikrine sahip olmalarının bazı yanılsamalara yol açabileceğidir. Bu sebeple rasyonel karar alma, araçsal akılcılık bağlamında değerlendirilmeli -en iyi olanın tercih edilmesi değil- seçenekler arasından en iyi olanın seçilmesi şeklinde anlaşılmalıdır (Özdamar, 2007: 36). Ayrıca bu çalışmada da rasyonellik kavramı pek çok kısıt altında belirlenen seçenekler arasından en iyi olanın tercih edildiği sınırlı bir rasyonalite anlamında kullanılmıştır.

Aktörlerin rasyonelliği varsayımı altında daha uzun vadede elde edecekleri kazançlar (Snidal, 1985b: 42) ya da bir diğer alanda elde edecekleri kazançlar için mevcut durumdaki edinimlerini feda edebilirler (Tollison ve Willet, 1979; 442). Bu da aktörlerin irrasyonel karar almış gibi görünmelerine ya da gözlemlenen eylemlerinde yanlış çıkarımlar yapılmasına sebep olabilmektedir (Snidal, 1985b: 41). Devletlerin rasyonel aktörler olduğu varsayımından hareketle tarafların çıkarına en uygun seçimi yapacaklarını varsayılmaktadır. Ancak alınan kararda ne kadar rasyonel davranılırsa davranılsın kararın sonucu rasyonelitenin olup olmadığını gösterecektir. Rasyonel çıkar beklentisi ile alınan kararların sonucu tarafları her zaman tatmin etmemektedir.

Karar alma yaklaşımlarından bir diğeri olan sınırlı akılcılık ve tatmincilik yaklaşımına göre ise aklın sınırları ya da kısıtları göz önünde bulundurularak “Bir

problemin yeterince iyi olarak nitelendirilebilecek çözümü ile yetinilmesi” tarafları tatmin edebilmektedir (Paşaoğlu, 2018). İş birliği yapacak taraflar karşılıklı tavizler vererek en iyi çözüme ulaşabilirler. Bu durumda mutlak kazançlar bir dereceye kadar tatmin sağlayabilmekte, kazancın göreceliliği tarafların isteklerini ve tavizlerini etkilese bile ortak kazançlara bakılarak iş birliğine gidilebilmektedir.

Karar alma yaklaşımlarından bir diğeri ise buluşsal yöntemler ve bilişsel ön yargılar teorisi. Buna göre alanında uzman kişilerin araştırmaları sonucunda ortaya konulmuş bilimsel çıktılara göre buluşsal yöntemler oluşturulmaktadır. Genellikle bu bilimsel verilere güvenilerek karar verilmektedir. Ancak bilimsel buluşların bazen bilişsel çarpıtmalara yol açabileceği, buluşsal yöntemlerin yararlı olduğu kadar karar alma aşamasında büyük hatalara sebep olabileceği laboratuvar ortamında yapılan deneylerle ispatlanmıştır (Paşaoğlu, 2018: 86-87). Yani bilimsel yöntemler iş birliği yapma ya da yapmama konusunda taraflara belli ölçüde bilgi sağlasa da rasyonel gibi görünen ama rasyonel olmayan kararların verilmesine yol açabilmektedir.

Bilişsel ön yargılar duygulardan etkilenmeyen ancak insan beyninin kısıtları nedeniyle rasyonel görünen hesapların çarpıtılmasıdır. Karar alıcıların yanlış algılamaları ya da istedikleri sonuca körü körüne bağlanarak seçici algılamaları sebebiyle rasyonalite etkilenmektedir (Goldstein ve Pevehouse 2015: 187-190). Ayrıca bilişsel teoriye göre akıl belirsizlik problemini, geçmiş eylemleri göz önünde bulundurarak çözer (Collins, 2014: 569; Diamond, 2019: 532-533). Bu sebeple tarafların geçmiş eylemleri de bilişsel karar alma konusunda önemli bir etkidir. Ancak tüm bunlar bilişsel bir çarpıtmaya sebep olarak kararları etkilemektedir. İnanç sistemleri de rasyonalite üzerinde bilişsel kısıtlar oluşturmaktadır (Haas, 1992: 29). Ayrıca karar alınırken bireylerin görmeyi ummadığı/istemediği şeyi görmeme eğilimi bilişsel çarpıtmalara sebep olmaktadır (Viotti ve Kauppi, 2016: 156). Bu durumda rasyonel görünmeyen kararların aslında bilişsel süreçlerden nasıl etkilendiğini göstermektedir.

Bilişsel süreçlerin kapasite ile desteklenmesi durumu da karar almayı etkileyen faktörlerdendir. Johnson (2009) kapasitesi yüksek olan devletlerin olumlu yanılsama - *positive illusion*- ve aşırı öz güvene sahip olduklarına vurgu yapmıştır. Ona göre karar alınırken devletlerin kendilerine çok güvenmesi ya da kibir olumlu yanılsamayı

beraberinde getirebilmektedir. Bu da devletlerin kapasitelerinin bilişlerini etkilemekte olduğunu bunun da karar vermede önemli olduğu göstermektedir (Johnson 2009).

Karar alma yaklaşımlarından bir diğeri ise Beklenti Teorisi'dir. Geleceğin ve kararın sonuçlarının belirsiz ancak var olan muhtemel seçenekler arasından karar alınırken beklentilerin önemine vurgu yapılmaktadır (Furnham, 2020: 124). Belirsizlik karar almayı zorlaştırırken beklentiler kolaylaştırmaktadır. Bu bakımdan aktörler iş birliği yaptıklarında sonucunun kendileri için faydalı olacağı beklentisine sahiplerse görünüşte rasyonel olmayan kararlar alabilmektedirler (Furnham, 2020). Yani karar alıcıların beklentileri rasyonel görünmeyen iş birliği ya da anlaşmalar ile sonuçlanabilmektedir. Özetle geleceğin belirsizliği iş birliğine yol açabileceği gibi tarafları iş birliğinden uzak da tutabilmektedir.

Karar alma teorilerinden bir diğeri ise Graham Allison tarafından geliştirilen Bürokratik Aktör modelidir. Bu bakımdan alınacak olan karar devletlerin üst düzey yetkili bürokratlarının pazarlıkları sonucunda ortaya çıkmaktadır (Allison, 1971: 144-162). Bu model bir bakıma karar almada iç politik etkileri de bünyesinde barındırmaktadır. Alınacak kararın konusu ya da önemine göre bürokratik kurumların hangisinin daha etkili olacağı ortaya çıkmaktadır.

İç politika karar almayı iktidarın seçim kaygısı ya da ekonomik baskı grupları sayesinde etkileyebilmektedir. Örneğin ticareti serbestleştirmek için yapılacak bir anlaşma doğrudan ülkenin vatandaşlarını etkilediği için iç politika belirleyici olabilmektedir. İç politik etkilere baktığımızda bürokrasi, çıkar grupları, askeri sanayi, kamuoyu ve hatta ülkenin yasama organları dahi sayılabilmektedir (Goldstein ve Pevehouse, 2015: 193). Bazen devletler baskı gruplarından ötürü anlaşmalar yapabilmekte ya da uzak durabilmektedirler. Bu sebeple iç politika halkın çıkarları ya da değerlerine göre iş birliğini kolaylaştırabileceği gibi zorlaştırarak da çift yönlü etki bir yapabilmektedir.

Çıkar ya da baskı grupları lobicilik ya da başka yollarla karar alıcılara kendi isteklerini iletebilen ve kendi çıkarları doğrultusunda kararı etkilemeye çalışan gruplardır. Goldstein ve Pevehouse (2015) bu durumu şöyle açıklamışlardır: kamuoyu ya da çıkar grupları otoriter rejimlerde bile önemlidir çünkü karar alıcılar kamuoyu

desteği almak isterler. Yasama organlarına baktığımızda bazı durumlarda dış politika konusunda etkili oldukları görülebilmektedir. Örneğin ABD’de kasanın anahtarına sahip olan yasama organı istenilen bütçeyi onaylamayarak dış politikayı etkileyebilmektedir. Ya da bir parlamenter sistemde tartışmalı bir dış politik karar var ise yasama organı üyeleri erken seçim çağrısı ile ilgili politik kararı etkilemeye çalışmaktadırlar (Goldstein ve Pevehouse, 2015: 193-204).

Devletlerin kendi toplumlarından ayrı düşünülemezceği gerçeği ışığında iç politikada etkin olan çıkar grupları arasındaki rekabet ve iş birliği de alınan kararları nihai kerte de etkileyebilmektedir (Viotti ve Kauppi, 2016: 136-137). Bu durumu dikey etkileşim olarak kavramlaştıran Karl Kayser kamuoyunun dikey etkileşim yoluyla hükümetleri etkilediği ve hükümetlerin de kamuoyunun isteklerine cevap verebilmek için yabancı devletlerle iş birliği yaparak ya da iş birliğinden kaçınarak tepki gösterdiğini ifade etmiştir (Aktaran: Rosecrance ve Stein, 1973: 21). Özellikle ticaret söz konusu olduğunda ulusal çıkar gruplarının politika belirlemede hükümet üzerinde hayli etkin olduğu savunulmaktadır (Krugman, Obstfeld ve Melitz, 2017: 6; Keohane ve Axelrod, 1985: 241).

Karar alma yaklaşımları ve düzeylerinin bir kısmı Robert Jervis (2017) tarafından değerlendirilerek karar almada analize dahil edilen bürokratik aktör, iç politika, liderler, devletin doğası, uluslararası sistem gibi değişkenler incelenmiştir. Ona göre tüm bu değişkenler ve karar alma modelleri önemlidir ancak karar alıcıların algıları bu düzeylere eklenmezse analiz eksik kalacaktır (Jervis, 2017). Liderlerin kararları ise değerler, hedefler ve arzulanan inançlardan etkilenmektedir (Chernoff, 2007: 30). Tüm bunların yanlış anlama ya da yanlış hesaplamalara sebebiyet verebileceği göz önüne alındığında karar alıcının algılarının ne kadar karmaşık bir ortamda olduğu görülmektedir (Axelrod, 1997: 30). Özetle her bir karar alınırken hangi düzey daha etkili olursa olsun karar alıcıların algıları, yanlış anlamaları ya da algılamaları neticeyi etkileyecektir.

### **1.3. Bölüm değerlendirmesi**

Uİ disiplini literatüründe iş birliği konusu gündemden düşmeyen, pratikte çokça karşılaşılan ve analiz edilmeye çalışılan bir olgudur. İş birliği kararı liderlerin

algısından uluslararası sistemin yapısına, kazanç beklentisinden hile korkusuna kadar pek çok değişkenden etkilenmektedir. Belirlenen bir konuda iş birliğine gidecek olan taraflar her şeyden önce pazarlık yapmaktadırlar. Pazarlık sonucunda aktörler kazanç beklentisi içine girmişlerse anlaşmaya varabilmektedirler.

Aktörlerin neden iş birliğinden kaçındıkları ya da iş birliği yapmadıkları konusu da literatürde tartışılmaktadır. Bu sebeplerden biri aktörlerin bencil oldukları ön kabulü ile iş birliği durumunda muhatap ya da muhatapların kazancının kendi kazançlarından fazla olup olmadığını hesap edecekleri ve fazla olması durumunda iş birliği yapmayacakları görüşüdür. Her bir aktörün diğerinin kazancını hesap etmesi durumunda ise az kazanan tarafın iş birliğine yanaşmayacağı düşünülmektedir. Ancak maliyet kazanç dengesi gözetildiğinde yani daha çok maliyete katlanan tarafın bu oranda kazanç elde edeceği durumlarda iş birliği daha mümkün görünmektedir.

Yine aktörler kayba uğrama ihtimali ile muhataplarına güvenmedikleri için iş birliğinden kaçınmaktadırlar. Ancak aktörler bazen iş birliği yapmak zorunda kalmaktadırlar. Bu tür durumlarda güvensizliğe rağmen iş birliği mümkün olmaktadır. Bu durumda aldatılma korkusu yaşayan devletler muhtemel kayıplarını nasıl tazmin edebileceklerini ya da tazmin edip edemeyeceklerini düşünmektedirler. Tazmin etme konusunda karşılıklılık ikilemine düşen taraflar ise diplomatik, ekonomik ya da askeri yöntemlerden hangisinin kullanılabilceği hesaplamaktadırlar (Booth ve Wheeler, 2008: 4). Hesap sonucunda algılanan muhtemel kayıp devlet için katlanılabilir derecedeysen ya da bir şekilde tazmin edilebilecekse iş birliği muhtemel görülmektedir.

Aktörlerin neden iş birliği yaptığı sorusu da önemlidir. Öncelikle kendi kendine yeterli olmama ya da maliyetleri düşürme amacıyla iş birliği yapıldığı düşünülmektedir. Kendi kendine yeterli olmama durumu ise doğrudan ekonomi ve ticaretle bağlantılıdır. Devletlerin kaynakları farklı dağıldığı için gerek ekonomik gerek askeri bakımdan hemen hemen hiçbir devlet kendi kendine yeterli olmadığı bilinen bir gerçektir. Bu yetersizlik durumu ise aktörlerin etkileşimde bulunmasını sağlamış ve karmaşık karşılıklı bağımlı bir yapı oluşturmaktadır. Bu yapı aktörleri, tek başına hareket etme alanını sınırlandırarak iş birliğine yönelttiği gibi çatışmayı da beraberinde getirmektedir.

İş birliği kararının nasıl alındığı da önemlidir. Karar alınırken aktörlerin rasyonel olduğu varsayılır. Ancak bu rasyonalite belirsizlik, liderin algıları, iç politika gibi pek çok unsurdan etkilenmektedir. Tüm bu unsurlardan etkilenecek çıkan iş birliği kararı gözlemciler tarafından bazen irrasyonel olarak değerlendirilse de alınan kararların tamamı aktörlerin kendi değerlendirmeleri sonucu en rasyonel gördükleri seçeneklerdir. Gerek kararın rasyonelliği gerek kazançların miktarı ancak iş birliği sonucunda görülebilir. Çünkü iş birliğini etkileyen tüm unsurların bilinmemesi, süreç içinde nelerin meydana geleceği ve tahmin edilemeyen değişkenlerin nelere sebep olacağı hesap edilemediği için hem kararlar hem de kazançlar ve hatta maliyetler bile belirsizdir. Maliyetler iş birliği kararından hemen sonra oluşmaya başladığı için kazançlar kadar belirsizlik içermeseler de iş birliğinin bitiminde toplam maliyet kesinleşmiş olacağı için yine de bir dereceye kadar belirsizlik içermektedir.

Beklentiler iş birliğine sebep olurken çıktılar iş birliğinin karlı olup olmasını ve kararın ne kadar rasyonel olduğunu göstermektedir. Bu bakımdan Keohane'nin iş birliğinin her bir aktör için mutlaka kazanç getirecek şekilde politika koordinasyonu gerektirdiği tanımına biraz daha yakından bakarsak bir iş birliğinden bahsedebilmek için başlangıçtaki beklenti ve çabalara değil sonuçta belli olan kâr algılarına bakılması gerektiği ortaya çıkacaktır. Çıkar ya da kazanç temelli girişilen iş birliği sonucunda taraflarda kâr ya da kâr algısı oluşmadığı durumda yine de bir iş birliğinden bahsedilip bahsedilmeyeceği ayrıca araştırılmalıdır.

## İKİNCİ BÖLÜM

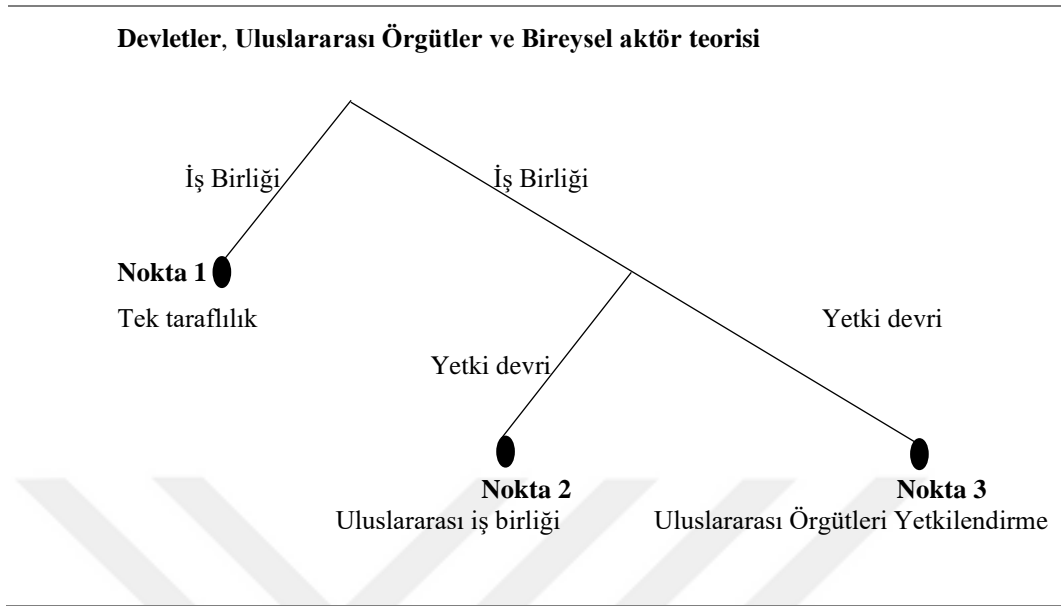
### İŞ BİRLİĞİ ve KURUMSALICILIK TEORİSİ

#### 2.1. Uluslararası Kurumlar

Uluslararası kurumlar anarşik yapı, belirsizlik, hile, kazanç dağılım yapıları gibi etkenlere rağmen mevcut iş birliği alanlarını açıklamak ya da kolaylaştırmak için tasarlanan araçlar olarak görülmektedirler (Aksoy, 2015). Bu kurumlar uluslararası alanda sayıları gittikçe artan ve aciliyet içeren konularda duyulan iş birliği gereksinimlerini karşılamak amacıyla kurulmaktadır (Aksoy, 2005). Üstelik bu konuların sadece sayıca artması değil aynı zamanda bunların boyutları ve doğaları bakımından da karmaşık hale gelmesi iş birliğine ihtiyaç olduğu düşüncesini kuvvetlendirmiştir (Aksoy, 2015: 60; Hellmann ve Wolf, 1993: 13).

Devletler herhangi bir kuruma başvurmaksızın bireysel olarak da iş birliği ya da iş birlikleri yapabilmektedirler. Ancak merkezi olmayan bireysel iş birliklerinin başarılmasının zorluğu, çoğunlukla kırılabilir olması ve bağımsız karar vermenin çıkarlara zarar verebilmesi nedeniyle kurumlar tasarlanmaktadır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 6; Stein, 1982: 304). Ayrıca ilgili sorunun çok çeşitli kaynaklara ya da bilgilere sahip aktörleri kapsadığı daha karmaşık durumlarda kurumlar iş birliğini kolaylaştırıcı etkide bulunabilmektedirler (Koremenos, Lipson ve Snidal: 2003: 6). Ortak karar vermeyi kolaylaştırmak, güvenilirliği artırmak, anlaşmazlıkları çözmek ve uygulanacak politikanın daha fazla aktör tarafından benimsenmesini sağlamak amacıyla kurumlar yetkilendirilerek iş bölümü ve uzmanlaşmadan da faydalanılmaktadır (Hawkins, vd. 2006: 13).

Şekil 2.1. Uluslararası Temsilci Seçim Ağacı



**Kaynak:** (Hawkins vd. 2006: 11).

Nokta 1’de devletler bireysel iş birlikleri tercih ederken nokta 2 tarafların politika ayarlaması için iş birliği yaptığı ancak belirlenen politikaları uygulamada kendi ulusal kanun ya da yönetmeliklerinin etkili olduğu iş birliğini ifade etmektedir. Burada yetki üçüncü bir tarafa devredilmez iken nokta 3’te uluslararası örgütler politika uygulamasında yetkilendirilmiştir (Hawkins, vd. 2006: 11). Bu yetkilendirmenin yapılabilmesi için ulusal politikalar düzenlenmektedir (Dai, Snidal ve Sampson, 2010). Bir diğer deyişle uluslararası kurumlara katılmak için genellikle iç düzenlemeler gerektiğinden üyelik koşulları iç siyasi düzenlemelerde önemli etkiye sahiptir (Stein, 2008: 214).

Devletlerin iş birliği yapmak için kurumları kullanıp kullanmayacakları katılım sorusunu ortaya çıkarmaktadır. Devletler hangi şartlar altında kurumlar vasıtasıyla iş birliği yapmaktadırlar? Keohane’e (1982) göre aktörlerin kurumlara katılımında çevresel şartlar ve mevcut güçlü aktörler önemlidir. Aktörler bu şartlar altında fırsat maliyetlerini de göz önünde bulundurarak fayda maliyet analizine göre kurumlara katılıp katılmayacaklarına rasyonel olarak karar vermektedirler (Keohane, 1982: 329-331). Stein (1982) rasyonel düşünen aktörlerin ise tek taraflı olarak verdikleri kararın çıkarlarına uygun olmadığını düşünürlerse ortak karar almayı tercih edebileceklerini ifade etmektedir. Yine ona göre uluslararası alandaki karmaşık karşılıklı bağımlılık

aktörleri ortak karar almaya zorlamasa yani aktörler bireysel karar alabilme konusunda daha özgür olabilselerdi kurumlara gerek kalmayacaktır (Stein, 1982: 316).

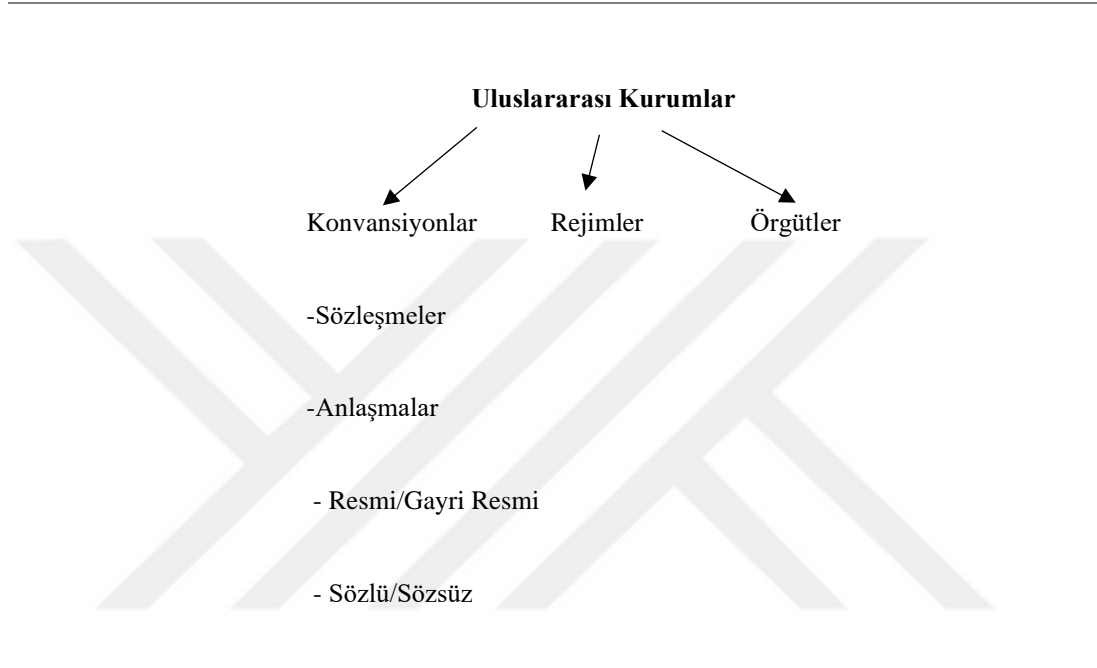
İnsan eylemlerinin bir sonucu olarak inşa edilen kurumlar devletlerin beklenti ve davranışları üzerinde etkili olabilirler (Young, 1982: 280; Keohane, 2006: 99). Bu bağlamda kurumlar aktörlerin davranış modelleri üzerindeki muhtemel etkilerinden dolayı devletler tarafından oluşturulur (Keohane ve Martin, 1995: 46). Hegemon güç dağılımının yansımaları olarak görülen bu yapılar devletlerin rekabet ya da iş birliği şekillerini belirleyen, aktörlerin makul davranışlarını onaylayıp uygulayan, makul olmayan davranışlarını ise yasaklayan düzenlemelerdir (Mearsheimer, 1995: 8-13). Bu düzenlemeler sayesinde kurumlar devletlerin beklentilerini de etkilemektedirler (Axelrod ve Keohane, 1985: 234). Böylece uluslararası kurumlar devletlerin çıkar hesaplamalarında etkili olabilmektedirler (Keohane, 1986b; 199). Devletler kendi çıkarlarını korumak amacıyla kurumlara katılabilmektedirler (Stein, 2008: 208).

Mearsheimer (1995: 9), uluslararası kurumların devletleri kurallara uymaya zorlama gücü olmadığı için iş birliğinin çok zor ve sınırlı bir alanda mümkün olabileceğini ifade etmiştir. Ancak Lipson'a göre kurumların zorlama gücü yanlış anlaşılmaktadır. Ona göre uluslararası alan egemen devletlerin rekabet alanı olduğu için hiçbir kurum tamamen bağlayıcı yaptırımlar uygulayacak nitelikte değildir. Kurumların oluşturduğu şey devletlerin kendi kendilerini öz çıkarları için kurallara uymaya zorlamasıdır (Lipson 1991: 508). Bu bakımdan kurumlar devletleri kurallara uymaya zorlayan oluşumlar değil devletlerin kendilerini belli bir konuda disipline etmeleri için oluşturdukları kurallar setidir ve elbette sapmalar olacaktır. Bu bağlamda Uluslararası Kurumsalcılık teorisi iş birliğinin zorluğunu ve önündeki engellerin varlığını kabul ederek, bu zorlukların ve engellerin nasıl hafifletilebileceğini tartışmaktadır.

Kurumsalcılık teorisi bağlamında literatürde kullanılan kurum, anlaşma, rejim ve örgüt kavramlarının benzerlik ve farklılıkları göz önünde bulundurulmalıdır. Kavram olarak kurumlar; anlaşmalar, rejimler, örgütler ve konvansiyonlar gibi pek çok oluşumu bünyesinde barındıran üst çatı niteliğindedir. Bu bakımdan Keohane (2020: 4), rejimleri, örgütleri ve konvansiyonları kurumların ana türleri olarak ifade etmiştir. Muhtevası bakımından ise kurumlar belirli kurallara uygun davranan aktörler

arasındaki ilişkileri düzenleyen toplantılardır (Young, 1986: 108). Bu çalışmada kurum tanımı kapsamına giren başlıca kavramlar aşağıda tablolaştırılmış ve kısaca özetlenmiştir. Bu kavramlardan olan rejim ve örgütler ise tezin ana konusunu oluşturduğu için ayrı başlıklar halinde detaylı tartışılmıştır.

**Şekil 2.2.** Uluslararası Kurumların Tasnifi



\*Rejimler anlaşmalardan daha kapsamlı iken örgütler de rejimlerden daha kapsamlıdır.

Kurumsalcılık literatüründe kullanılan kavramları daha yakından incelersek konvansiyonlar *-convention-* “iki ya da daha fazla devlet arasındaki resmi toplantılar, kabul edilen davranış şekilleri ya da resmi anlaşmalardır” (Cambridge Sözlük). Sözleşmeler *-Treaty-* sözcüğü ise “iki ya da daha çok ülke arasında yapılan yazılı düzenlemeler olarak tanımlanmıştır” (Cambridge Sözlük). Anlaşmalar *-agreements-* kelime anlamı olarak “iki ya da daha fazla birim arasında belirlenen söz, karar olarak tanımlanmıştır” (Cambridge Sözlük). *Commitment* kelimesi ise “bir şeyi yapmak için anlaşılan katı anlaşma ya da söz olarak ifade edilmiştir” (Cambridge Sözlük). Bu tanım farklılıklarına rağmen kurumlar belirlenen kuralların hüküm sürdüğü bireysel inisiyatifin bulunmadığı birimler olarak tasarlanılmışlardır. Tüm kurumların temel ortak özelliği belirlenen kuralların hâkim olduğu bir düzen oluşturmaya odaklanmış olmalarıdır.

Anlaşmaların enformalite dereceleri bulunmaktadır. Devlet başkanı onayı olan anlaşmalar en güvenilir anlaşmalardır. Bürokrat ya da memurların yaptığı anlaşmalar ise daha az güvenilirlerdir. İkincisi sözlü anlaşmalardır ki daha az resmi olup evrak değişimi ya da sözlü pazarlıklar dahi bu gruptadır. Gayri resmi anlaşmaların çoğunluğu sözlü ve hatta sözsüzdür (Lipson, 1991: 498). Bu tür anlaşmaların bağlayıcılığı az, yoruma çok fazla açık olması ve resmi anlaşmalardan daha hızlı oluşturulup daha hızlı müzakere edebilmesi gibi özellikleri bulunmaktadır. Resmi anlaşmalardan daha esnek olmaları öngörülme-yen şoklar karşısında çabucak yeni duruma uyarlanabilmeleri sayesinde devletler gayri resmi anlaşmalar vasıtasıyla iç politikada onay tartışmalarından kaçınabilmektedirler. Ayrıca hız, esneklik ve gizlilik gibi temel şartları sağlamalarından dolayı enformel anlaşmalar tercih edilebilmektedir (Lipson, 1991: 499-527). Bağlayıcı olmayan enformel anlaşmaların yapılma nedeni ise devletlerin niyetlerini belli etme amacıyla verdikleri sinyallerdir (Lipson, 1991: 508).

Kurumlar ister formal ister enformel olsunlar tamamen yeni bir şekilde oluşturulabilecekleri gibi zamanla gelişen ve müzakereler vasıtasıyla daha az resmi düzenlemeler üzerine oluşturulabilirler (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 3). Bu bakımdan sekreteryası bulunmayan, sözsüz düzenlemeler dahi zamanla resmi bir kuruma dönüşebilir (Keohane ve Nye, 1974: 52).

### **2.1.1. Uluslararası Rejimler**

Rejimler çoğu zaman aktörler arasında uzlaşılan görüşlerin ifade edildiği sözlü, yazılı ya da ima edilen anlaşmalar üzerine kurulmaktadır (Aksoy, 2015:71). Bir başka deyişle rejimler daha kapsamlı ve anlaşmaların bir üst ve gelişmiş versiyonu olarak ifade edilebilir. Anlaşmalar ya da sözleşmeler bir defaya mahsus geçici düzenlemeler iken rejimler farklı anlaşmaları mümkün kılan daha kalıcı ve düzenli oluşumlardır (Krasner, 1982; Keohane ve Nye, 2011). Aktörlerin uyumlaştırılmış beklentilerinin ve davranış şekillerinin birleştirildiği yapılar olarak görülen rejimler katılımcı aktörlere belirlenen tüm kuralları uygulatacak bir taahhüt içermemektedirler (Young, 1982: 278). Aktörler arasındaki etkileşimin sınırlarının belirlenmiş olduğu ve bağımsız karar vermenin bulunmadığı yerde rejimler vardır (Stein, 1982: 301).

Uluslararası rejim ve örgütler literatüründe üç ana soru bulunmaktadır: “birincisi bunların nasıl ve neden kurulduğu, ikincisi bunların varlıklarını nasıl ve neden devam ettirip ettiremedikleri ve nihayet hangi şartlarda rejim ve örgütlerin iş birliğine yol açtıklarıdır” (Yanık, 2015: 44). Rejimlerin nasıl oluşturulduğu sorusuna baktığımızda pek çok farklı şekilde oluşturulmuş rejimler bulunduğu görülmektedir. Literatürde rejimler yapısına, kapsamına, sorun alanına, katılımcı sayısına, odak noktalarına, oluşum şekline ve amaçlarına göre farklı kaynaklarda çeşitli sınıflandırmalar yapılmıştır.

**Şekil 2.3.** Rejim Türleri

<b>Rejim Sınıflandırması</b>				
Yapı	Formel	Enformel		
Kapsam	Spesifik	Geniş Çaplı		
Sorun Alanı	Bölgesel	Küresel		
Katılımcı Sayısı	Az Katılımlı	Çok Katılımlı		
Yaklaşım	Güç odaklı	Bilgi odaklı	Çıkar odaklı	
Oluşum Şekli	Spontane	Müzakere Edilmiş	Empoze Edilmiş	
Amaç	İş birliği	Eşgüdüm	Güvence	Kontrol

Young (1982) rejimleri oluşum şekline göre spontane, müzakere edilmiş ve empoze edilmiş rejimler olarak sınıflandırmıştır. Ona göre spontane rejimler daha kolay kurulurken müzakere edilmiş rejimler işlem maliyeti yüksek olsa da daha eşitlikçidir. Müzakere edilmiş rejimlerde pazarlık önemli bir etken iken empoze edilmiş rejimlerde ise güç önemli bir etkidir ancak başarılı rejimlerin çoğu zorlama yolunu kullanmaları ile bilinmezler. Spontane rejimler beklentilerin uyumlaştırılması zor olduğu için oluşumları zaman alabilir (Young, 1982: 282- 290).

Kontrol odaklı rejimlerin temel özelliği, rejim üyeleri arasındaki davranış kalıplarını dahili olarak kontrol etmek ve düzenlemektir. Bir güvence rejimi hem rejim üyeleri arasında hem de rejimin dışındaki aktörler arasındaki davranışları da

düzenlemeye çalışır. Bir güvence rejiminin kurulabilmesi için üye devletlerin etraflarındaki diğer aktörleri etkin bir şekilde kontrol edemeyecekleri çıkarımını yapmaları gerekmektedir (Hellmann ve Wolf, 1993, 16).

Keohane (1982: 351-352), tüm önemli rejimler aktörlerin davranışlarını kontrol ettiği için kontrol odaklı olup hem üye hem de üye olmayan devletler arasındaki ilişkileri düzenlediklerini ifade etmiştir. Ortak çıkarları sağlamak için kurulan rejimler iş birliği ortak istenmeyen durumdan kaçınmak için oluşturulanlar ise koordinasyon gerektirmektedir (Stein, 1982: 312). Bir rejimin konu alanının geniş olması yönetim giderleri ve kompleksliği artırabilir fakat dar olması da oldukça küçük bir alanda pazarlık ve mesele bağlamaya olanak tanır (Haggard ve Simmons, 1987: 497).

Koremenos, Lipson ve Snidal rejimlerin neden bu kadar farklı şekillerde ve türlerde oluşturulduğunu sorgulamışlardır. Onlara göre bu farklılıkların nedeni devletlerin rejimleri kendi çıkarlarına göre tasarlamasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle farklı tasarımlar rastlantı değil devletler ve diğer aktörlerin rasyonel, bilinçli etkileşimlerinin çıktısıdır (Lipson ve Snidal, 2003: 2).

Rejimlerin neden oluşturulduklarına baktığımızda ise odak noktanın aktörlerin toplu kanaatleri ile ortak sorunları çözmek olduğu görülmektedir (Hopkins ve Puchala, 1982: 246; Young, 1980: 349). Rejimler devletlerin beklentilerinin uyumlaştırılması ve yakınsaklaştırılması için davranış kalıpları sunarlar (Young, 1980: 332). Böylece aktörlerin toplu karar vermelerine olanak tanıyabilirler. Ancak beklentilerin yakınsak hale gelmesi birebir aynı beklentide olmak anlamına gelmez (Brown ve Ainley, 2005: 130).

Rejimlerin kurulma sebeplerinden biri benciller arasında koordinasyon sağlama işlevi görmeleridir (Krasner, 1982: 195). Rejimler devletlerin istenen sonuçlara ulaşmak ya da istenmeyen durumlardan kaçınmak için kurdukları bağımsız karar vermekten vazgeçerek politika koordinasyonu neticesinde ortaya çıkan yapılardır (Stein, 1982: 311; Krasner, 1991: 338; Young, 1982: 281). Bu bakımdan rejimler sadece iş birliği sağlamazlar aynı zamanda iş birliğinin bizzat kendisidirler (Jervis, 1978).

Rejimler aktör beklentilerinin koordinasyonu ve çeşitli anlaşmazlık konularında uluslararası alanda nasıl hareket edileceğini düzenlemek için oluşturulan yapılardır (Ruggie, 1986: 759). Krasner'e (1982) göre ise "rejimler aktör beklentilerinin belirli bir alanda birleştiği ilkeler, normlar, kurallar ve karar alma prosedürleridir. Ayrıca rejimler ve davranışlar birbirlerine ayrılmaz bir şekilde bağlı olup, her bir davranış şekli nihayetinde bir rejim üretmektedir" (Krasner, 1982: 185).

Puchala ve Hopkins rejimlerin genel olarak beş özelliği olduğunu savunmuşlardır. Birincisi rejimler aktörlerin ortak kanaatleri, inançları ile oluşturulmaktadır. İkincisi, karar alma ile ilgili uygun prosedür ilkelerini içerirler ki bu bakımdan rejimler hem birer ana norm hem de kuralları ve prensipleri detaylıca belirlediklerinden daha geniş çaplı birer normdurlar. Üçüncüsü, rejimler destekledikleri ana prensiplerin özelliklerini kapsamalıdır. Bir başka deyişle rejimler desteklediği ana prensibin karakteri ile uyumlu olmalıdırlar. Dördüncüsü, içerisinde genellikle devletlerin resmi üyeliği ile pratikteki aktörlerden oluşan elitler barındırırlar. Beşincisi ise rejimler aktörlerin davranışlarını etkileyen uluslararası ilişkilerin ana sorun konularında mevcuttur (Hopkins ve Puchala, 1982: 246-247).

Prensip, normlar, kurallar ve karar alma prosedürleri arasında ayırım yapmak çoğu zaman zor olsa da teknik bazı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar şöyle özetlenmiştir: Prensip ilgili alanda benimsenen ilkelerdir. Normlar ise yasal ve yasal olmayan davranışların belirlenmesi, zorlamalar ve sorumluluklar gibi düzenlemeler içerdiği için prensiplere göre daha keskindir. Kurallar ve normları birbirinden ayırmak zor olsa da kurallar normlara göre daha detaylı, keskin, spesifik ve normlara göre daha kolay değiştirilebilme özelliğine sahip daha düşük düzeyli normlar olarak tanımlanabilir (Keohane, 2006: 96). Prensip, normlar, kurallar açık ya da örtük olabilir (Stone, 1994: 447). Açık kurallar yazılı iken örtük kurallar yazılı olmayan ancak herkesin kabul ettiği kurallardır (Brown ve Ainley, 2005: 130). Karar alma prosedürleri ise neyin nasıl yapılması gerektiği ve prensiplerin nasıl uygulanacağı konusunda şekil şartı sunarlar (Keohane, 2006: 96- 97). Prosedürler ortak ya da sosyal kararlar verilmesi gereken durumlarda çözüm üreten anlaşmaları kapsar (Young, 1980: 336).

Keohane (1982), prensip, norm, kural ve karar alma prosedürlerini rejimlerin formasyonlarına göre değerlendirmiştir. Ona göre rejimler başlangıçta kendi temel karakteristiğine yani kuruluş amacına uygun prensip ve normlardan oluşmaktadırlar. Kural ve prosedürler ise zamanla esnetilebilir, dönem şartlarına uyarlanabilir özelliktedirler. Eğer temel şartı oluşturan prensip ve normlarda değişme olmuyor ancak kurumun genişlemesi ile temel şarta uygun yeni prensip ve normlar oluşturuluyorsa rejimin formasyonu görülmektedir. Rejim formasyonunda kural ve karar alma prosedürleri ihtiyaç halinde değişebileceği gibi gerekli görülmezse oldukları gibi devam ettirilebilirler (Keohane, 1982: 331-351).

Rejimin prensip, norm, kural ve prosedürleri değişmiş ise o zaman dönüşümden yani yeni bir rejimin oluşmasından bahsedilebilir. Bir rejimin temel prensip, norm, kural ve prosedürleri ortadan kalkmış ve yerine yenisi konulmamışsa o rejim çökmüş demektir. Rejimlerin kuralları zamanın zorluklarını aşabilmek için kaldırılabilir, değiştirilebilir ya da yeniden düzenlenebilir (Keohane, 1982: 331). Hellmann ve Wolf'a göre Devletler basitçe kurallara ve karar alma prosedürlerine uymazlarsa, bir kurum zayıflayabilir, ancak çökmez. Ancak temel ilke ve normlara uyulmaması durumunda kurumun temel belirleyici özellikleri zayıflar. Bu normları veya ilkeleri zayıflatmak veya terk etmek için, kurumu veya onu tanımlayan ilke ve normlardan herhangi birini resmen veya açıkça ortadan kaldırmak gerekli değildir. (Hellmann ve Wolf, 1993: 14).

Ruggie rejimlerdeki değişimin çoğunun normlarda değil kullanılan araçlarda geliştiğini ifade etmiştir. Ona göre yeni geliştirilen araçlar rejim normlarının karşılığını göstermediği gibi yeni koşullara uyumun göstergesidir. Değişen şartlara karşı geliştirilen yeni ayarlamalar çoğunlukla esas rejim tasarımının beklentilerine uygun olarak şekillendirilmektedir (Ruggie, 1982: 412).

Rejimlerdeki değişimin bir diğer sebebi ekonomik hegemondaki düşüş veya yükselişlerle ilgilidir. Rejim değişimi özellikle ekonomik rejimlerde daha çok ticari serbestliğe sebep olabileceği gibi daha korumacı bir yapıya da sebep olabilir (Ruggie, 1982: 381-384). Korumacılığın fırsat maliyetine bakılırsa büyük devletler için en az düzeydedir (Krasner, 2006: 83). Ayrıca rejimlerin formasyonu değişen koşullara bağlı olup zamanla yeni görevler üstlenerek gerçekleşmektedir (Stein, 2008: 215).

Bir rejimin formasyonu konu alanını genişletip daraltması veya uluslararası sistemdeki değişimden ya da meselelerden etkilenecek güncellenmesidir (Haggard ve Simmons, 1987: 497). Rejim üyeleri, kurumları kademeli olarak değiştirebilir, yeni koşullar ortaya çıktığında hedeflenen kararlar alabilir, benzer ortamlarda iyi çalışan diğer kurumların özelliklerini taklit edebilir veya zımni iş birliğini güçlendirmek için açık kurumlar tasarlayabilirler. Zaman içinde devletler ve diğer uluslararası aktörler aralarında seçim yaptıkça kurumlar gelişebilir. Devletler, yeni koşullara veya sorunlara daha uygun oldukları için belirli kurumları tercih edebilir ve diğerlerini reddedebilir. (Koremenos, Lipson ve Snidal: 2003: 7-8).

Uluslararası rejimler gelişmelerini tamamlasalar bile statik yapılar haline gelmemektedirler. Sosyal, ekonomik ve çevresel değişimlerden etkilenecek formasyonlarını devam ettirmektedirler. Değişimin farklı sebepleri olabilir. Örneğin, ilgili konunun temelinde temel değişim bulunabilir ya da aktörlerin rahatsızlıkları ya tatminsizliklerinden kaynaklanabilir. Ya da ilgili rejimin yerini tutarsız ve kaotik bir rejimin alması da değişime sebep olabilir. Değişim için aktörler kendi aralarında pazarlık da yapabilmektedirler (Young, 1980: 353-355).

Tüm uluslararası kurumlar dalgalanma eğilimi göstermekle beraber rejimlerdeki tutarlılığın azalması çıkar ya da çıkar algılarındaki farklılaşma, güç dağılımı ve düzenleme maliyetleri iç siyaseti ikna edebilme zorluğundan kaynaklanmaktadır (Keohane, 2012: 136). Uluslararası alanda kurumlar çok zayıftır ve genelde bilinçli olarak zayıf tasarlanırlar (Keohane, 1982: 334). Kurumların oluşturulması, değiştirilmesi ve kuruma bağlı kalınması için kurallar “teşvik edici” olmalıdır, çünkü bu aktörlerin kendi çıkarlarıdır. Teşvik edicilikten kasıt aktörlerin her durumda kurallara uyum göstermesi veya kurumlardan her zaman kazanım elde edilmesini sağlamak değildir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 7-8).

Young rejim değişimlerini diyalektik materyalizm, temel güç yapısındaki değişim ve dış faktörlerin etkileri olmak üzere üç grupta toplamıştır. Ona göre eski rejim diyalektik gereği krize girecektir ve yerine yenisi oluşmaya başlayacaktır. Bu krizler eski rejimin çökmesinden ya da istikrarsızlığından oluşabilir. İkincisi temel güç yapısındaki değişimin rejimlerin değişimine yol açabileceğidir ki en çok empoze rejimlerde görülür. Sonuncusu ise dışsal faktörlerdir ki toplumsal gelişmeler rejimleri

temel amacına ters düşerek bunların çökmesine sebep olabilirler. Ayrıca teknolojinin gelişmesi ya da doğadaki bir değişim rejiminin değişmesine dışsal olarak sebep olabilir. Bir rejimdeki değişim domino etkisi yaratarak diğer rejimlerin de değişimine sebep olabilir (Young, 1982: 292-294).

Güç dağılımının değişmesi ile aktörlerin tercihleri de değiştiriyorsa rejim değişiminden bahsedilebilir- ya da bilgi gibi diğer faktörlerdeki değişimlerde rejim değişikliğine sebep olabilir. Rejimlerin değişiminde bahsedilen tüm bu sebepler ile ilgili rejimin etkinliğinin, devlet çıkarlarını gerçekleştirip gerçekleştirilememesinin sorgulanmaya başlaması da etkili olmaktadır. Bir rejimin etkili olup olmaması konusunda ilgili tüm devletlerin algılarına bağlıdır (Hellmann ve Wolf, 1993: 14).

Rejimlerin etkinliği konusunda Hasenclever ve arkadaşları ilk olarak rejim üyelerinin kural ve normlara uyması durumunda rejimin etkin olduğu görüşündedirler. İkinci olarak, bir rejimin bazı hedefleri ya da amaçları başarması etkili olduğunun göstergesidir. En temel amaç ise iş birliğini geliştirme ya da başarmaktır (Hasenclever, Mayer ve Rittberger, 1997: 2). Rejimlerin ana özelliği yaşam süreleri boyunca etkili olabilmektir ancak bu rejimin kurallarının aktörler tarafından harfiyen uygulanacağı anlamına gelmemektedir (Young, 1982: 278).

Rejimler iş birliğini geliştirmek amacıyla kurulsun da katılımcıların niyetinin değişmesi, asimetrik bilgiler, sorumsuz aktörler ve hile gibi etkenler kurulan rejimin daha az iş birliği davranışına yol açmasına sebep olabilir (Keohane, 1982: 344). Stein çıkar çatışmasının büyüklüğünün eylemlerin koordinasyonunu zorlaştırabilse de rejimler bir kez kurulunca aktörlerin beklentilerini uyumlaştırarak koordinasyon sağlayacağını ifade etmiştir. Rejimlerden ayrılan aktörlerin sadece kendilerine zarar vereceklerini düşünür. Kurallara uyma konusundaki isteksizlik hile anlamına gelmediği gibi bazı durumların memnuniyetsizlik ifadesi olarak görülür. Rejime uygun davranışlardan sapmalar sorunu temsil etmektedir (Stein, 1982: 314).

Genel kabule göre rejimlerin tutarlı ve istikrarlı olması beklenir. Ancak rejimler mükemmel değildirler, gerçekte olan ve olması gereken arasındaki anlayış farkı yanlış anlamalara sebep olmaktadır. Rejimler zor pazarlıklar sonucu oluşur; ekonomik, siyasi baskılar altında zamanla evrilerek değişir. Zihinlerdeki olan ve

olması gereken ikileminin aşılması gerekmektedir. Rejimler keşfedilen otonom yapılar değil, insan ürünü oldukları için kuruluşlarında ve reformlarında fiziksel bariyerler bulunmamaktadır. Ancak yine de değişime karşı direnç gösterirler (Young, 1980: 332-348).

Rejimler kendiliğinden ortaya çıkmadığı gibi kendilerini sonlandırma yeteneğine de sahip değildirler (Krasner, 1982: 187-189). Hiçbir rejim ilelebet sürdürülebilir nitelikte değildir (Ruggie, 1982: 415). Rejimler kendilerini oluşturan çıkarlar var olduğu müddetçe sürdürülürler. Çıkarlar değiştiğinde ise rejimin ana karakteri değişebilir hatta rejim çökebilir (Stein, 1982: 321).

### **2.1.2. Uluslararası Örgütler**

Uluslararası örgütler de rejimler de iş birliğini kolaylaştırmak için kurulan kurumlardır. Ancak rejim ve örgütlerin farklı anlamlar içerdiğini ileri süren Hasenclever ve arkadaşlarına göre rejimlerin harekete geçme yetisi bulunmazken örgütlerin durumlara karşılık verme yetisi bulunmaktadır (Hasenclever, Mayer ve Rittberger, 1997: 11). Rejimler de yetki devri olmadığından devletler kararlaştırdıkları kuralları kendileri uygulamakta iken örgütlerde uygulama ve karşılık verme konularında yetki devri bulunmaktadır (Hawkins, vd. 2006: 11).

Uluslararası örgütler, üyelerinin ortak çıkarlarını takip etmek amacıyla iki veya daha fazla egemen devlete mensup (hükümete ait ya da hükümet dışı) üyelerin aralarında akdettikleri bir anlaşma ile kurulmuş olan formel, devamlı yapılardır (Archer, 2001: 33). Ekonomiden güvenliğe, sosyal alandan askeri alana pek çok konuda mevcut olan bu ilişkileri düzenleyen örgütler üyeler arasında iş birliğini kolaylaştırmak için kurumsal mekanizmaların oluşturulmasını sağlayan ulusal sınırların ötesinde resmi yapılardır (Rochester, 1986: 778). Kurumsal mekanizmaların bulunması ise örgütlerin rejimlerden ayıran bir diğer fark olarak görülebilir. Bu bakımdan örgütler uzlaşılan kuralları bünyesinde barındıran personel, bütçe, ekipman ve bürokratik yapıya sahip olan fiziksel oluşumlardır (Young, 1986: 108; Maier-Rigaud, 2008: 2). Örgütlerin yerleşik organizasyon yapısı ve ortak eylem için idari merkezleri bulunmaktadır (Abbott ve Snidal, 1998: 9).

Heywood uluslararası örgütleri araç, alan ya da aktör olarak işlev görebileceklerini ifade etmiştir. Bir araç olarak uluslararası örgütler, ülkelerin çıkarlarını gerçekleştirmek için kullandıkları yapılar olarak tanımlanabilir. Bir alan olarak, müzakere ve bilgi alışverişi için platformlardır. Katılımcı olarak ülkelerin bir ölçüde iş birliği yapmasına olanak sağlayan yapılardır. (Heywood, 2016: 313).

## **2.2. Uluslararası Örgütler ve İş birliği**

Tarafların aralarındaki ilişkileri düzenleyecek ya da devletlerin kaygılarını hafifletecek kurumların iş birliğini kolaylaştırıcı olabileceğini iddia edilmektedir. Ayrıca devletler maliyet azaltmak, fikir, norm, beklenti ve bilgi oluşturmak, güç ve önemli hedeflerini gerçekleştirmek ve yasallaştırmak için bilinçli bir şekilde uluslararası örgütler kurarlar ve bunlardan faydalanırlar (Abbott ve Snidal, 1998: 8).

Örgütler oluşturulmuş odak noktaları sağlamak yoluyla koordinasyon sorununun çözümü için uygun yapılardır. Ayrıca hile, bölüşüm korkusu yani diğer bir diğer deyişle eşit olmayan kazanç korkusunu hafifleterek de iş birliğine katkı sağlayabilirler. Ayrıca iş birliğinden elde edilecek kazanç için bilgi sunarak da çözüm oluşturabilirler (Keohane ve Martin, 1995: 45). Kurumlar belirsizliği azaltmak, işlem masraflarını düşürmek ve birlikte hareket etme sorunlarını çözmek için oluşturulan aktörler arasındaki anlaşmalar ya da sözleşmelerdir (Ateş, 2012). Ayrıca devletlerin ortak kazançlar edinmelerine imkan sağlayan bilgi, uygulama mekanizmaları ve diğer araçları sunarlar (Ikenberry, 2006: 150).

### **2.2.1. Müzakere ve Pazarlık**

Uluslararası örgütler devletler arasında iletişimi sağlayarak müzakere ve pazarlık yapmalarına olanak sağlayan ortamlar olarak görülmektedir (Maier-Rigaud, 2008: 27). Keohane ve Nye (1974) devletler arası iletişimin her zaman bulunduğu varsayımından hareketle şu an farklı olan şeyin ne olduğunu sorgularlar. Farklı olan devletler üstü ilişkilerin hacminin büyüklüğü, bürokrasilerin daha karmaşık hale gelmesi iletişim ve seyahat maliyetlerinin azalması ile etkileşimin daha da artmasıdır ki bu devletler tarafından kontrol edilemeyen bireysel ilişkilerin ve etkileşimlerin artmasına yol açmaktadır (Keohane ve Nye, 1974: 43). Yine onlara göre yüz yüze görüşme daha fazla bilgi paylaşımına imkân tanıyarak bilgi paylaşımı ve politika

tercihlerini etkileyebilir ve resmi yetkililerin düzenli olarak görüşmeleri bağları kuvvetlendirebilmektedir (Keohane and Nye, 1974: 45). Ayrıca Abbott ve Snidal (1998), örgütlerin devletlere yineleme ve itibar gibi etkenler sayesinde de müzakere ortamı sağlayacağını ifade etmişlerdir.

Joseph Nye iş birliğinin ve iletişim kurma yeteneğinin değişen dünya düzeninde görülmeyen stratejilerin peşinden gitme fırsatı verebileceğini savunmaktadır (Nye, 1988: 250). Ancak her devletin kendi stratejilerinin peşinden koşması çakışmalara sebep olabilecektir. Bu çakışmalar da devletlerin müzakere ve pazarlık etmelerine sebep olabilmektedirler. Yine aktörlerin farklı sonuçları tercih etmeleri ve ihtimallerin çeşitliliği pazarlık sorunları yaratabilir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 5). Bu pazarlık sorunları ise belirli bir kurumun kuralları çerçevesinde müzakere edilerek aşılabilir. Uluslararası örgütler pazarlık yapmak için müzakere alanı yani forum oluştururlar (Fearon, 1998: 298). Ancak bu pazarlıklar güçlü aktörlerin yaptığı çalışmalar ya da güçlü aktörlerin tek taraflı hareketlerinden etkilenirler (Young, 1980: 353-355).

Ancak devletlerarası müzakereler için neden bir örgüte gereksinim duyulmaktadır? Yerleşik bir forumun ani gelişmelere daha hızlı yanıt verebileceği düşüncesi örgütlere olan gereksinimin temel nedenidir (Abbott ve Snidal, 1998: 11). Ayrıca uluslararası alanda iş birliği sorunlarının tipik olarak önce pazarlık sorunlarını içerdiği göz önünde bulundurulursa uluslararası örgütler geleceğin gölgesini uzatarak devletlere pazarlık gücü elde etme imkânı tanıyarak daha iyi anlaşmalar yapabilmelerine olanak sağlamaktadırlar (Fearon, 1998: 270). Uluslararası örgütlerin çalışanları da müzakere gündemini etkileyebilirler (Abbott ve Snidal, 1998: 17). Uluslararası örgütlerin sekreterlikleri kendi ilgi alanlarına giren konularda sistemin işleyişindeki sorunları tespit edebilir ve kendi kuruluşlarının etkin bir şekilde hareket etme fırsatlarını kendileri oluşturabilirler (Keohane ve Nye, 1974: 56).

### **2.2.2. Maliyetleri Azaltma- Kazançları Dengeleme**

Uluslararası örgütler kurmak ve bu örgütlerin kurallarına uymak maliyetlidir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 22). Bu maliyetler devletlerin çıkarlarına ulaşmak için tek başına hareket ettikleri durumlarda çıkan maliyetlere göre daha az

olduğu için uluslararası örgütler kurulmaktadır. Devletler zaman zaman kendi başlarına politika oluşturmak için “teknik uzmanlık, güvenilirlik, meşruiyet veya diğer kaynaklardan yoksun” olabilmektedirler. Teknik uzmanlaşma devletlerin tek taraflı olarak sağlayamadığı veya vermek istemediği hizmetleri başkalarının sağlamasına izin verir. (Hawkins, vd. 2006: 14).

Üye sayısının artmasıyla ortaya çıkan hantal karar verme süreçleri maliyetleri indiren bir örgüt yapısı ile işlem maliyetlerini düşürebilir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 28; Hellmann ve Wolf, 1993: 13). Hawkins (2006) ve arkadaşlarının politika dışsallıkları olarak nitelendirdiği koordinasyon sorunu da maliyet gerektirmektedir. Üye sayısının arttığı durumlar da göz önünde bulundurulursa devletler uluslararası örgütleri yetkilendirerek koordinasyonu daha az maliyetli hale getirebilirler (Hawkins, vd. 2006: 15).

Devletler bireysel karar verme ile ilgili yönetim maliyetlerini düşürmek için yine uluslararası örgütleri kullanmaktadır (Stein, 2008: 209). Bireysel karar verme maliyetinin azalması ise iş birliğinin tekrarlanabilirliğini sağlarken veya geliştirirken izleme ve ceza maliyetlerini düşürebilirler (Maier-Rigaud, 2008: 14). Bu bakımdan uluslararası örgütler maliyet azaltmak adına toplu karar vermeyi teşvik ederken iş birliği tekrarlanabilir niteliğe bürünmektedir. İş birliğinin gelişmesi ise izleme ve ceza maliyetlerini de düşürmektedir. Devletlerin hem izleme hem de rapor etme ihtiyaçları vardır (Hawkins, vd. 2006: 28). Uluslararası örgütler olmaksızın izleme maliyetli olduğundan bunlar yetkilendirilir (Lake ve Mccubbins, 2006: 348).

Maliyetleri azaltmak tamamen ortadan kaldırmak anlamına gelmemektedir. Var olan maliyetin birlikte hareket edilerek bölüşülmesi anlamına gelmektedir. Maliyet paylaşımına iki temel yaklaşım bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri rasyonel fayda temelli diğeri ise norm temellidir. Bu normlar ise kurumlar tarafından oluşturulmaktadır (Thielmann, 2003: 253-254). Rasyonel fayda temelli maliyet paylaşımında devletler iş birliği sonunda elde edecekleri faydanın maliyetini paylaşmaktadırlar. Bünyesinde iş birliği yaptıkları örgütler tarafından oluşturulan normların maliyeti ise otomatik olarak azalacaktır. Ayrıca örgütler kural, prosedür, bilgi kanalları ve iş birliği yapmanın maliyetini azaltırken ayrılma maliyetlerini artırmaktadır (Hellmann ve Wolf, 1993: 9).

Devletlerin kesin kazanabileceği mücadeleler de bulunmaktadır. Bu durumlarda bile devletlerin uluslararası örgütlerin hareketleri ile ilgili beklentileri, maliyetli çatışmalardan uzak durmak için politikalarını değiştirmelerine sebep olabilir (Nye ve Keohane, 1971; 345). Bir başka deyişle devletler maliyet azaltmak için bazı mücadelelerden vazgeçebilmektedirler.

Maliyet paylaşımı bünyesinde kazançların bölüşümü yani dağıtım sorununu beraberinde getirmektedir. Ortak maliyete katlanan devletler ortaya çıkan kazançta da ortaklırlar. Dağıtım sorunu ise bilinen bir takım olası sonuçtan bir sonucun seçilmesini ifade eder ve bununla ilgili sonuçların büyük olduğu durumlarda pazarlık maliyetleri de büyük olacaktır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 15). Pazarlık maliyetlerini azaltmaya yardımcı olan örgütler iş birliği sonucunda ortaya çıkan kazancın adil bölüşümünde de rol oynayabilmektedirler.

Kazancın bölüşümü eşit olmadığından mutlak göreceli kazanç endişeleri ortaya çıkmaktadır. Hellmann ve Wolf'a (1993) göre devletler mutlak kazanç konusunda tedirgin oldukları zaman uluslararası örgütler, geçerli kuralları ve oluşturdukları beklentiler sayesinde bu tedirginlikleri yatıştırabilmektedirler. Ayrıca istikrarlı örgütler, devletleri kimin kazancının daha çok olacağı konusunda daha az kaygılandırılmaktadır (Hellmann ve Wolf, 1993 :8).

Ayrıca örgütler yaptırım ve misilleme konusunda hem hile yapanın hem de hileye uğrayanın katlanacağı maliyet ve bedelleri belirli kılmaktadır. Örgüt bünyesinde olmaksızın yapılan bir iş birliğinde hilenin cezası belirli değilken örgütler bu cezayı az çok belirli kılmaktadırlar. Bir nevi tarafların misilleme olanaklarını kısıtlamakta, dengelemekte ve hile sonucunda karşılaşılan maliyet belirsizliğini hafifletmektedirler.

### **2.2.3. Belirsizlikleri Azaltma-Bilgi Sağlama**

İş birliği özünde risk barındırdığı için belirsizlik altında devletler bu riski hafifletmek amacıyla örgütlere katılırlar. Ancak örgütlere katılım üye devletlerin sözlerini yerine getirip getirmeyecekleri hususunda yeni bir belirsizlik alanı oluşturmaktadır (Keohane, 1982: 351-352). Belirsizlik bir devletin bir anlaşmadan doğacak sonucu tahmin edemediği zaman ortaya çıkar (Koremenos, Lipson ve Snidal,

2003: 15). Belirsizlik aktör davranışları, uluslararası alan ve ötekilerin seçimleri hakkında bilinmeyen şeyler olarak tanımlanabilir. Bunlar ise aktörün seçimlerini, bu seçimlerin sonuçlarını ve tercihlerini etkilemektedir. Aktör davranışı hakkındaki belirsizlik iş birliğini zorlarken uluslararası alandaki belirsizlik bazı koşullar altında daha kolay hale gelebilir. Devletler ise bu belirsizlik türleri ile baş edebilmek için örgütler kurmaktadır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 18).

Kurumlar diğer aktörlerin niyetleri ile ilgili belirsizlikten kaynaklanan problemleri yatıştırmaya yardımcı olmaktadır (Hellmann ve Wolf, 1993: 13). Kurumlara üye olan devletlerin verdikleri sinyaller bir devletin diğer üyelerin davranışlarını tahmin edebilme kapasitesini artırmaktadır (Hellmann ve Wolf, 1993: 9).

Belirsizlik sonuçları tahmin edebilmek için eldeki bilginin yetersiz olduğu durum olarak ifade edilirse uluslararası örgütler teknik bilgi sağlayarak bunu bir nebze hafifletebilir (Haas, 1992: 15). Örgütlere olan talebin başlıca sebeplerinden biri belirsizlikle başa çıkmadır. Yine iletişim ve oylama sorunlarını tartışmak için belirsizlik ve bilginin önemine vurgu yapılmıştır (Keohane, 1982: 328). Belirsizlik ne kadar fazla ise devletlerin beklentilerine olan güveni o kadar azalmaktadır. Uluslararası örgütler bilginin kalitesini artırıp belirsizliği azaltarak devletlerin politika tercihlerini etkileyebilir (Keohane, 1986b: 196). Belirsizliğin iş birliğini engelleme potansiyeli olsa da etkisi örgütler aracılığıyla yönetilebilir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 14).

İletişimin bir örgüt bünyesinde yapılması yani kurumsallaşması belirsizliği azaltır ve kurumların devamlılığını sağlayan ulusal çıkar anlayışlarını geliştirir (Hellmann ve Wolf, 1993: 15). Çok taraflı sorunlar üzerinde özellikle ana aktörlerin bilgi sağlama ya da iletişim kurma gereksinimleri bulunmaktadır (Keohane ve Nye, 1974: 54). Uluslararası örgütler devletlerin bireysel hareketlerini izler ve rapor ederler (Abbott ve Snidal, 1998: 17). Hem iletişim hem de bilgi sağlama devletlerin beklentilerini etkilemektedir. Ayrıca bu beklentilerin kaynağı ilgili kurumların vaatleridir (Adler ve Haas, 1992: 371).

Bilgi sağlama yeteneği uluslararası örgütlerin en önemli özelliklerinden biridir. Bilgi sağlamanın önemi üzerinde duran Haas (1992), belli konularda uzmanlaşmış kişilerden oluşan uluslararası örgütlerin devletlerin çıkar tanımlamalarını sağlayacakları bilgilerle dönüştürebileceklerini savunur. Özellikle bilimsel ve teknik konularda çalışmalar yapan örgütlerin iş birliğine yönelik dolaylı da olsa katkı yaptıkları ileri sürülmektedir (Hasenclever, Mayer ve Rittberg, 1997: 140-141).

Örgütler genellikle ne tür verilerin toplanacağına ve bunların sınıflandırılmalarının nasıl olacağını belirlerler. Yani örgütler hangi bilginin önemli hangisinin önemsiz olduğuna karar veren mercilerdir (Maier-Rigaud, 2008: 27). Teknik bilgi ve uzmanlık üzerinde kontrol sahibi olan, yani bilgiyi üreten, başka bir deyişle hangi bilginin önemli hangisinin önemsiz olduğuna karar veren bu bilgileri sınıflandıran ve hatta yönlendirebilen, norm oluşturan ve yayan kurumlar politikayı şekillendirebilmektedirler (Barnett ve Finnemore 1999: 708-713). Bu bakımdan bilgi sağlayan kurumlar veri ve fikirlerin analiz edildiği bağlamı sınırlandırır (Adler ve Haas 1992: 375).

Bilginin bir örgüt vasıtasıyla merkezileştirilmesi sadece devletlerin diğerlerinin nasıl davrandığını bilmesini sağlamaz aynı zamanda bu davranışın yorumlanmasını da beraberinde getirir. Bu sayede devletler iş birliğini bozan aktörlerin davranışlarının bilinçli olup olmadığını, misillemenin gerekli olup olmadığını ve hafifletici sebepler varsa tolere edilip edilemeyeceğini daha iyi anlayacaklardır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 28).

#### **2.2.4. Meşruiyet ve İtibar**

Uluslararası örgütler devletlerin davranışlarına meşruiyet kazandırır. Bir diğer ifadeyle devletler politikalarını üyesi oldukları örgütlerin kurallarına uygun şekilde düzenledikleri zaman meşru davranışlar göstermiş olurlar. Örgütlerin sürdürülebilirliği meşru olarak tanımlanmalarına bağlı olduğu gibi ortadan kalktıklarında bile davranış kalıpları sunarak bazı düzenlemelerini meşrulaştırabilirler (Stein, 1982: 323). Uluslararası örgütlerde karmaşık problemler ile yüzleşildiğinde iş birliğinin bozulma ihtimali artsa da yerleşmiş davranış kalıpları üye devletlerin

örgütten ayrılmaları ya da kurallara uymayı reddetme durumlarında bile iş birliğini artırmaktadır (Abbott ve Snidal, 1998: 15).

Devletlerin davranışlarına meşruiyet kazandırmak istemeleri itibar sağlama kaygıları ile açıklanabilir. Örgütlere üye olan devletler itibar sahibi olur ve devletlerin çıkarlarını yeniden tanımlamalarına imkân tanır (Keohane ve Nye, 1974: 54). İtibar sağlamanın iki kaynağı bulunmaktadır. Birincisi devletlerin örgüt üyeliği kurallara uyma taahhüdünün göstergesidir. İkincisi örgütte bulunduğu sürece hareketlerinin izleneceğini bilen devletler itibar kaybına uğramak istemeyeceklerdir. Bu bakımdan iş birliğinin istikrarlı bir şekilde devam edebilmesi yinelemelere bağlıdır. Yinelemeler bencil devletlerin olduğu bir dünyada iş birliğine sebep olacaktır. Yinelemeler öğrenme ve üçüncü tarafın gözlem yapmasına olanak sağladığı için hile durumu itibar kaygısına sebep olacaktır (Axelrod, 1981).

Gayri resmi ya da örtük anlaşmalara göre uluslararası örgütlere üyelik itibar kaygısı açısından daha fazla baskı uygulamaktadır (Lipson, 1991: 509). Çünkü uluslararası örgütlerin devletleri bağlayıcılığı bulunmakta daha da önemlisi izleme mekanizması itibar kaygısını artırmaktadır. Devletler itibar yani istikrarlı ve sabit bir duruşu korku ya da güven sinyali göndermek için isterler (Mercer, 2010). Hile ve katlanılacak maliyet karşılaştırıldığında hilenin cazip görüldüğü durumlarda bile uluslararası kurumlarda izlendiğini bilen devletler hareketlerini buna göre düzenleyeceklerdir (Lipson, 1991: 510-511).

Uluslararası kurumlar hile yapmanın çekiciliğini düşürerek iş birliği yapma riskini en aza indirerek devletlerin beklenti ve davranışlarını etkilemektedirler (Hellmann ve Wolf: 9). Bu bakımdan devletlerin olası kural ihlali sonrasındaki durum hakkında beklentileri bulunmaktadır. Bu bakımdan uluslararası kurumlar kurumsallaşmış misilleme avantajı içermektedirler. Uluslararası kurumların ilgili bir olayda misilleme kararı vermesi kural ihlalinin göstergesidir. Uluslararası kurumlar bu şekilde hem itibar sağlamayı kolaylaştırıp hem de iş birliği imkânı yaratabilmektedirler (Keohane ve Axelrod, 1985: 250).

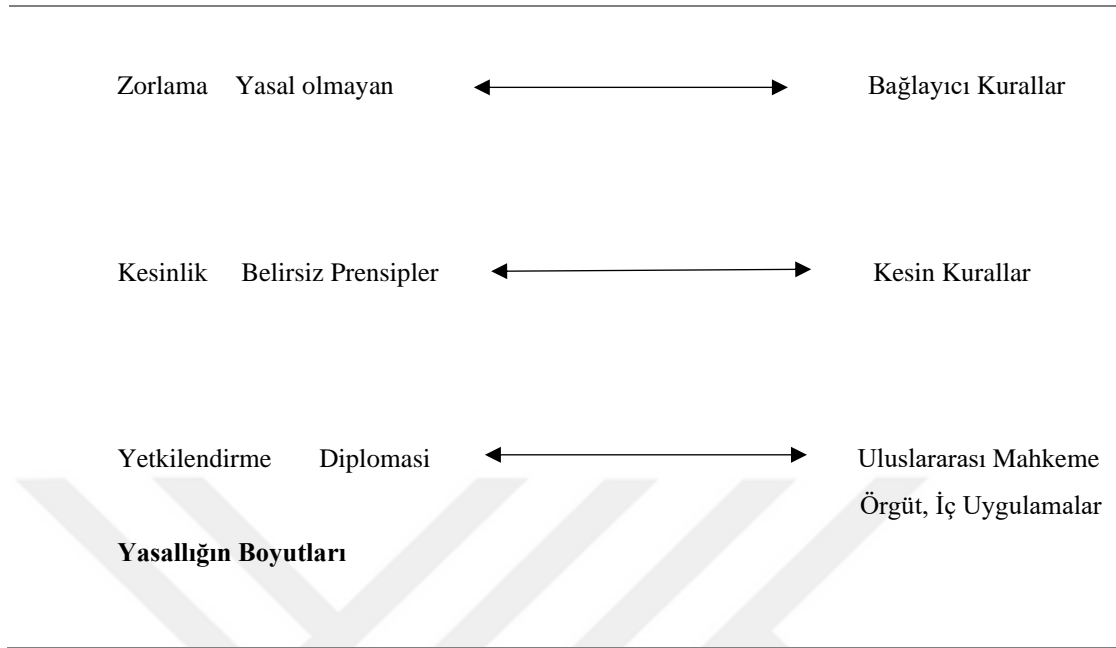
### 2.2.5. Merkezileşme, Özerklik ve Yaptırım Gücü

Abbott ve Snidal'a göre uluslararası örgütlerin iki önemli özelliğinden biri merkezileşmiş olmaları diğeri ise bağımsız yani özerk olmalarıdır. Bağımsızlık kavramını ise tanımlanmış etki alanı içinde bir dereceye kadar özerk hareket edebilme yeteneği ifade etmişlerdir (Abbott ve Snidal, 1998: 5-6). Uluslararası örgütler belirlenen seçenekler içinde kalmaları kaydıyla özerktirler (Maier-Rigaud, 2008: 16). Kurumsal aktörler olabilmeleri için uluslararası kuruluşların üyelerine karşı bir dereceye kadar özerklik göstermelidirler (Maier-Rigaud, 2008: 2).

Merkezileşme resmileşme meselesi olamayıp aktörlerin karşılaştıkları belirsizlik türlerini yönetmelerini sağlayan bir mekanizmadır (Koremenos, Lipson ve Snidal 2003: 294). Bu bakımdan uluslararası kurumlar bilgi toplama kapasitesine sahip olarak merkezileştirilebilirler (Koremenos, Lipson ve Snidal 2003: 27). Pazarlık ve işlem maliyetlerini düşürmek, bilgi yaymak ve yaptırım oluşturmak için merkezileşmeye odaklanılır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 11). Ancak örgütlerin merkezileşmiş olması toplu eylemlerde daha etkili oldukları anlamına gelmez (Abbott ve Snidal, 1998: 9).

Merkezileşme ve özerklik yasallaşma tartışmalarını da beraberinde getirmektedir. Örgütlerin kural ve normlarının yasallığı ya da yasallık seviyesi de tartışma konusudur. Snidal ve arkadaşlarına göre kurumsallaşmanın bir formu olarak yasallığın üç boyutu bulunmaktadır. Bunlar zorlama, kesinlik ve yetkilendirme olarak belirtilmiştir. Zorlama kural ve ceza ile aktörlerin davranışlarının sınırlandırılmasını içerirken kesinlik konulan kuralların muğlak olmayacak biçimde net bir olarak tanımlanmasıdır. Yetkilendirme ise anlaşmazlıkları çözmek için üçüncü taraf ya da tarafların yetkilendirilmesidir (Abbott vd., 2000: 404).

**Şekil 2.4.** Uluslararası Kurumların Yasallığının Boyutları



**Kaynak:** (Abbot vd. 2000: 404).

Buna göre okun sağ ucu bir kurumun en yüksek legallik seviyesini gösterirken sol ucu en düşük seviyeyi gösterir. Zorlama boyutunda uluslararası alanda kabul edilmiş kurallar işliyorsa ibre sağ uçta, yasal olmayan ve açık bir şekilde yasal olmayan kurallar işliyorsa ibre sol uçtadır. Yine aynı şekilde kesinlik boyutunda ise sağ uç kesin ve detaylı kuralları gösterirken sol uç muğlak prensiplerdir. Yetkilendirme de ise belirli bir meselede sağ uç uluslararası mahkemelerin ya da örgütlerin yetkili kılınmasını gösterirken sol uç sorunun diplomasi yoluyla çözülmesini gösterir. Sorunları çözmek için başvuru alan yer yetkilendirilmiş üçüncü taraf ise en yüksek yasallık ancak taraflar kendi aralarında pazarlık yapıyorsa en düşük yasallık söz konusudur. Her bir konu özelinde ibreler sağa ya da sola doğru kayabileceği için hiçbir örgütün kurallarının yasal ya da yasal olmayan olarak ayrılması keskin şekilde yapılamaz (Abboth, vd. 2000).

Kurumların yasal gücünün artırılması daha etkili ve verimli kurumların oluşturulmasını sağlayarak diğer işlem maliyetlerini ve belirsizliği azaltabilir. Ancak yasallaşma çözdüğü kadar sorun da üretebilir ki kurallar güçlünün koyduğu kurallardır. Güç yapılarının çökmesi var olan hukuk düzeninin de çökmesine sebep olabilir (Keohane, 2012: 133).

Net olarak belirlenmiş kurallara uyulmaması sonucunda yetkilendirilmiş üçüncü tarafa sorun çözmek için başvurulması örgütlerin yaptırım uygulama kapasitelerini tartışmaya açmaktadır. Bu bakımdan örgütlerin kurumsal tasarımları yaptırımları uygulama yani sorun çözme ve devletlerin üyeliklerini devam ettirmelerini teşvik edecek şekilde yapılmaktadır. Uluslararası örgütlerin sorun çözme kapasitesi tasarımlarıyla ilgilidir (Stein, 2008: 213). Kurumsal tasarımlarda genellikle rasyonalite mantığı bulunmaktadır. Ancak rasyonel tasarımın kurumlar hakkında pek çok şeyi açıklama gücü olsa da her şeyi açıklayamamaktadır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 3).

Devletler eğer yasal olarak bir şeyi yapma ya da yapmama konusunda zorunluluk duygusunu benimsemişlerse bencil olmayan uyum tercihleri gösterebilirler (Bayram, 2017: 141). Bu bakımdan devletlerin zorunluluk duygusu benimsemeleri uluslararası örgütlerin kararlarını uygulamayı beraberinde getirmektedir. Örneğin uluslararası kuruluşlar bünyesinde ekonomik yaptırımlara katılım ve yüksek düzeyde iş birliği arasında güçlü bir ilişki tespit edilmiştir (Keohane ve Martin, 1995: 49). Ancak aktörlerin bir anlaşmaya uymama konusundaki çeldiricilerin büyüklüğü hileyi teşvik edeceği için iş birliğine devam etmek isteyen taraf çeldirici faktörleri tazmin edecek birtakım tavizler vermek zorunda kalacağı durumlarda bulunmaktadır. Böyle bir durumda asıl önemli olan kuralların uygulanıp uygulanmaması değil kimin hangi tavizleri vereceğidir (Koremenos, Lipson ve Snidal: 2003: 16).

Kurumlar bünyesinde kurallara uymayanları, bedavacılık ve hile yapanları cezalandıracak mekanizmalar bulundurabilirler. Devletler bireysel olarak da yaptırım uygulama kapasitesine sahip olabilirler. Ancak yaptırım uygulama tehditlerinin uluslararası örgütler vasıtasıyla sinyal verilerek yapılması daha fazla güvenilirlik kazandırmaktadır (Bapat ve Kwon, 2015: 133).

Hileye karşı uygulanacak bir yaptırımın çok fazla ya da çok az olması caydırıcılık getirmeyecektir. Yaptırımın fazla olmasının iki sonucu vardır. Birincisi en başından yaptırım derecesi bilinmediğinden iş birliğine gitmeyi zorlaştıracaktır. İkincisi taraflar karşı tarafı hileye zorlayacak davranışlarda bulunacaklardır. Yaptırımın az olması durumunda ise hile durumunu sürekli hale getirecek ve caydırıcılık etkisi olmayacaktır. Yaptırımların ya zorlayıcı etki oluşturmayacak kadar

düşük olması ya da uygulanamayacak derecede yüksek olması etkili yaptırımları engellemektedir (Bapat ve Kwon, 2015: 132).

Yaptırımlar ekonomik, siyasi ya da askeri olarak farklı türlerde olabilmektedir. Ekonomik yaptırımlar söz konusu olduğunda özel sektör etkilendiği için ilgili sektörlerin bu yaptırımlara karşı tavrı da önemli bir etkidir. Yaptırımların kurumlar vasıtasıyla sinyal vererek uygulanması ise daha fazla güvenilirlik kazandırmaktadır ve ekonomik anlamda daha etkili olmaktadır (Bapat ve Kwon, 2015: 133).

Örgütler kural ihlalleri için orantılı ve iyi belirlenmiş cezalar belirlerler, ancak bunların uygulamasını üyelere bırakırlar (Koremenos, Lipson ve Snidal 2003: 12). Yani örgütler olası ihlal durumunun faturasını çıkarıp ilgili devletlere sunarlar. Bu faturanın ödenip ödenmemesi tamamen devletlere bağlı olup örgütlerin bu konuda yapabileceği tek şey devletlerin tercihlerini rapor etmektir. Örgütlerin uluslararası iş birliğini sağlayabilmek için ceza ve zorlama haricinde ikna ve karşılıklı öğrenme gibi faaliyetleri de vardır (Aydın, 2011).

Kurumların tasarımında sürdürülebilirlik için esneklik önemli bir unsurdur. Ancak esneklik ve kuralların uygulanma dengesi iyi gözetilmelidir. Kurumların her bir kuralına uyum da mümkün değildir. Aksoy bu durumu şöyle değerlendirmektedir: Kurallara uymaktan ziyade bu uyumun ve ayrılmanın derecesi önemlidir. Bu durumda kural ihlallerinin ya da ayrılmaların ne kadarının tolere edilebilir olduğu esas sorundur. Ona göre kalıcı uyumsuzluk olmadığı müddetçe örgütler ya da rejimler varlıklarını sürdürmeye devam edeceklerdir. Ayrıca aktörler arasında kabul edilebilir kapalı bir anlayış olabileceği için her kural ihlali rejimin çöktüğünün göstergesi değildir (Aksoy, 2005: 5-6). Yapılan çalışmalarda devletlerin yaptıkları anlaşmalara genel olarak uydukları gözlemlenmiştir (Stein, 2008: 212).

Kurumsal kuralların ve prosedürlerin yeni koşullara nasıl uyum sağlayacağı esneklik bakımından önemlidir. Bazı örgütlerin kendilerini daha derin şekillerde dönüştürmek için köklü düzenlemeleri vardır. Bu daha derin şekildeki esneklik, çoğunlukla, örgütün devam etmesi için yeniden müzakerelere izin veren maddeleri barındırır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 13). Kaçış maddeleri olarak tanımladıkları klozlar uyarlanabilir esnekliğe örnek verilebilir. Üyelerin, mevcut

kurumsal düzenlemeleri korurken, beklenmeyen şoklara veya özel yerel koşullara yanıt vermelerine izin verir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 13).

Rosendorff ve Milner'in (2001), yaptıkları bir çalışmada hemen hemen tüm uluslararası ticaret anlaşmalarının koruma maddesi içerdiğini vurgulamışlardır. Bu koruma maddelerini ise kaçış klozları olarak değerlendirmişlerdir. Bu klozlar politika yapıcılara bir dereceye kadar takdir yetkisi vererek anlaşmanın esnekliğini artırırken aynı zamanda etkisini de aşındırabilmektedir. Kurumsal tasarımın esnekliği ile ilgili olan bu kaçış klozlarını kullanmak ve anlaşmayı sürdürmek karşılaştırıldığında hangisinin daha maliyetli olduğu cevabı devletlerin seçiminde etkili olacaktır (Rosendorff ve Milner, 2001: 829). Bu kaçış klozları belirsizlik durumunda devletlerin kendilerini korumalarına yardımcı olur. Ayrıca iç politik baskı ve şikâyet arttığında bu klozlar devletlere yardımcı olabilmektedir (Stone, 1994: 831).

Esneklik iyi tasarlanmış kurumların verimliliğini artırabilir, beklenmedik olaylara adapte olma ve karşılık verebilme yeteneğini de artırabilmektedir. Böylece yeniden pazarlık yapmak gibi pahalı araçlara ihtiyaç duyulmaz. Kaçış klozları anlamlı bir maliyet içerirse devlerin bunları kullanım sıklığı azalacağı gibi yine bunların kullanım sıklığı diğer devlere sinyal verme yoluyla yardımcı olacaktır. Ayrıca kaçış klozları anlaşmayı oluşturmanın ilk aşamasında kolaylaştırıcı etki sağlayarak uygulanabilirliklerini artırabilmektedirler. Artan esneklik dağıtım ve pazarlık problemlerini azaltabilmektedir. Devletlerin siyasi kurumlarındaki ya da tercihlerindeki değişim korumacılığı artırarak belirsizlik oluşturduğunda kaçış klozları önemlidir. Kaçış klozları daha sağlam kurumlar oluşturmak için önemlidir ve bazı zorunlu hileler tolere edilebilmektedir (Stone, 1994: 832-834). Esneklik aynı zamanda devletlerin sürekli yeniden müzakere talepleri ya da kaçış maddelerinin keyfi yorumlanmasına sebep olabilmektedir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 34).

### **2.3. Bölüm Değerlendirmesi**

Bu bölümde de tartışıldığı üzere uluslararası kurumların devletler arası iş birliğini sağlamak ve sürdürmek için oluşturulmuş pek çok işlevi bulunmaktadır. Ancak tartışılan bu işlevler kesin çözüm sunmaktan ziyade iş birliğinin önündeki engelleri yatıştırabilecek öneriler sunmaktadır. Bu bakımdan örgütlerin müzakere

ortamı sağlamasından belirsizliği azaltıcı etkilerine kadar tüm önerileri tartışma konusu oluşturmaktadır. Her şeyden önce devletler müzakere etmek için ilgili konuda var olan örgütleri kullanmayabilirler. Devletler bireysel müzakerelere de başvurabilirler.

Devletler bazen belirli bir konuda kurulmuş örgüt varken anlaşmazlıkları çözmek için örgüt dışında çözüm aramaktadırlar. Bu bakımdan kurumların neden devletler tarafından daha sık kullanılmadığı sorgulanmalıdır (Jervis, 1999: 63). Hawkins ve arkadaşlarına göre kurumsal kurallar güç dağılımını iyi bir şekilde yansıtmadığı zaman güçlü devletler kurum haricinde tek başlarına hareket edeceklerdir (Hawkins, vd. 2006: 22).

Uluslararası örgütlerin işlevlerini yerine getirip getiremeyeceği yani etkinliği ile ilgili de önemli tartışmalar bulunmaktadır. Barnett ve Finnemore'a (1999), göre uluslararası örgütler işlevsiz davranışlara meyillidir. İşlev bozukları içsel, dışsal maddi ya da manevi sebeplere dayanabilir. Ancak işlevsizlik eğilimlerinin asıl sebebi kendilerine atfedilen değerdir. Yani örgütler devletler tarafından tamamen sembolik olarak oluşturulmuş meşruiyet dinamosu olarak görülebilirler (Barnett ve Finnemore, 1999: 715-717).

Uluslararası kurumların etkinliği belirlenen hedeflere ulaşmalarıyla ölçülür. Hawkins ve arkadaşlarına göre (2006), uluslararası örgütler ne tamamen tıkr tıkr işlemekte ne de tamamen işlevsizdirler. Örgütlerin devler tarafından değişen skalalarda kontrol edilebilen yapılar olarak görülebileceğini savunmuşlardır. Son olarak asil olan devletler vekil olan örgütleri istenmeyen durumlar için cezalandırabilir veya istenen durumlar için ödüllendirebilirler (Hawkins, vd. 2006: 3-30).

Uluslararası örgütler çalışmalarına izin verildiği zaman devletlerin çıkarlarını maksimize etmelerine yardımcı olurlar (Barnett ve Finnemore, 1999: 703). Ayrıca kurum içinde sapkın davranışları bulunan devletin diğer devletler tarafından dengelenerek kurumun daha aktif çalışması sağlanabilir (Lall, 2017: 33). Ancak kurum üyesi büyük güçlerin özellikle hegemonun dengelenme olasılığı tartışmaya açıktır.

Kurumların hegemon güç lehine asimetriler içermesi de tartışma konusudur. Kurumların içerdiği karşılıklı bağımlı asimetriler ülkelerin kalkınmalarına ya da büyük

güç olmalarına engel olup olmadıkları konusu da tartışmalıdır. Devletlerin kurumlara rağmen teknolojik gelişmeleri ya da içsel büyümeleri asimetrileri ilelebet devam ettirmez (Keohane, 1986b: 178).

Örgütlerin asimetrik karşılıklı bağımlılığı devam ettirmediği, Japonya'nın GATT gibi kuruluşlara üye olmasının sömürü değil kazanç getirerek gelişimine katkı sağladığı, özellikle ekonomik kalkınmanın asimetrinin yönünü değiştirilebileceği iddia edilmektedir (Gürkaynak ve Yalçınar, 2009: 86; Gönen, 2004). Yapılan bir diğer araştırmada NATO, DTÖ gibi örgütlere üye olan devletlerin aralarındaki karşılıklı bağımlılık ilişkisinin üye olmayanlara göre daha güçlü olduğu tespit edilmiştir (De Vries, 1990: 439). Elbette bu örgütlere üye olan devletler arasındaki karşılıklı bağımlılık da asimetriler içermektedir.

Örgütlerin ya da rejimlerin hegemon gücün her daim kazanacağı şekilde tasarlandığı iddiası sorgulanmalıdır. Bu bakımdan örgütler başlangıçta hegemonun çıkarlarına uygun olarak kurulsalar da diğer aktörler tarafından aşılamayacak derece asimetriler içermemektedirler. Kurulan her düzen entropi yasası gereği düzensizliğe doğru gitmektedir (Kindleberger, 1981). Hiçbir sistem çıkışı olmayacak şekilde mükemmel tasarlanmamıştır. En iyi şekilde tasarlanmış kurumlar bile entropi gereği yine yozlaşacaktır. Bir ideal yaratılmalı ve yozlaştığında bu ideali öldürüp yerine realistçe belirlenmiş yeni idealler oluşturulmalıdır (Carr, 2010: 134; Tuğtan, 2018: 116). Rejimlerde oluşturulan idealler, sınırlarının belirlendiği ve yozlaştığında değiştirilecek ya da dönüştürülecek nitelikte tekrar düzenlenen ideallerdir. Ayrıca uluslararası örgütler şimdilik nadiren optimal etkili olduklarından dolayı yeterli tatmin oluşturmaları da öngörülen gelecekte bunlarsız yaşamak imkânsız hale gelecek gibi görünmektedir (Keohane ve Nye, 1974: 62).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### İŞ BİRLİĞİ ve KURUMSALCILIK TEORİSİ PERSPEKTİFİNDEN ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞLARINDA DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜNÜN DEĞERLENDİRİLMESİ

#### 3.1. İş Birliği Tarihi: GATT Rejiminden Dünya Ticaret Örgütüne

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra merkantilizmin terk edilmesi ve malların ulusal sınırların ötesine serbestçe geçmesine izin verilmesinin tüm ulusları daha zengin yapacağına ilişkin inanç gelişmiştir (Stein, 1982: 308). Bu inanç neticesinde ticaretin serbestleştirilmesi, ekonomiyi canlandırmak ve yeni düzeni kurma amacıyla Bretton Woods konferansında IMF, Dünya Bankası ve ülkeler arasındaki ticareti düzenleyecek bir Uluslararası Ticaret Örgütü (UTÖ) kurulması için hegemon ABD öncülüğünde çalışmalar başlatılmıştır. Savaş sonrası ticari düzenin kökeni uzmanlar tarafından kurgulanmış, Bretton Woods sistemi de John M. Keynes ve Harry D. White'in görüşleri neticesinde şekillenmiştir (Ikenberry, 1992: 303-305).

ABD UTÖ'yü kendi kamuoyuna kabul ettirememiş ve senato tarafından reddedilmiştir. ABD iç politik unsurlarının etkisiyle kabul edilmeyen bu örgüt yerine 1947 yılında bir örgüt kadar bağlayıcı olmayan ancak ticareti düzenleyen kurallar içeren bir anlaşma olan GATT kurulmuştur (Keohane ve Nye, 1974: 52). Başka bir ifadeyle örgütlerin daha bağlayıcı kurumlar olarak görülmesi resmi bir anlaşma olan GATT'a imkân tanımıştır. GATT resmi bir anlaşma olarak katılımcıları 'sözleşme yapan taraflar' olarak nitelendirmiştir (Krugman, Obstfeld ve Melitz, 2017: 255).

GATT başlangıçta 23 üye ile iş birliği temelinde tarifeleri azaltarak dünya ticaretini serbestleştirmek, ticari anlaşmazlıkları çözmek için taraflara müzakere ortamı sağlamak amacıyla kurulmuş bir rejim olarak tasarlanmıştır. GATT sisteminde devletler karşılıklı tavizler vererek, belli maliyetlere katlanıp beklentilerini diğer ülkeler ile yakınsak hale getirerek ticari iş birliği yapmışlardır. Bu bakımdan GATT ortak ekonomik çıkarlara ulaşmak için tarifeleri düşürerek iş birliği; ortak istenmeyen durumlardan yani tarife yükseltmekten kaçınmak konusunda ise koordinasyon sağlayan bir rejim olarak değerlendirilebilir. Tüm bunların yanında GATT uluslararası

ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla hegemon ABD çıkarları temel alınarak oluşturmuştur (Kindleberger, 1981).

Kratochwil ve Ruggie (1986), ticari bir rejim olarak GATT'ı prensip, norm ve kural olarak değerlendirmişlerdir. Onlara göre serbest ticaretin uluslararası barış ve küresel refah için faydalı olabileceği ilkesi (prensibi), devletler tarafından üyeler arasında ayırım gözetmeme gibi (normlara) dönüştürülmüş ve bu en çok kayrılan ulus (kuralını) beraberinde getirerek karşılıklı tavizler temelinde üzerinde uzlaşmış tarife indirimlerine sebep olmuştur. Ancak devletlerin, ödemeler dengesini koruma normu ve bazı şartlar altında ulusal ekonomilerini istikrarlı tutma sorumlulukları da düzenlenmiştir. Buna göre GATT koruma kurallarını tanımlayan düzenlemeler ve devletlerin kendi ekonomilerinde çok taraflı gözetim araçları oluşturmaları da anlaşma kapsamına alınmıştır (Kratochwil ve Ruggie, 1986: 769).

GATT sisteminin temel özellikleri şöyledir: tarife dışı engeller yasaklanmış ancak ödemeler dengesi zorluğu çeken ülkelere istisna sağlanmıştır. Ayrıca, en çok kayrılan ülkeye tanınan imtiyaz tüm katılımcı ülkeleri kapsayacak şekilde genişletilmelidir. Gelişmekte olan ülkelere sağlanan faydalar bu hükmün istisnasıdır. Ayrıca, ulusal muamele ilkesine göre, ihraç edilen mallar ek vergiye tabi olmayıp, ülkede dolaşan diğer mallar gibi muamele görürler. GATT sistemine bağlı ülkeler tarifelerini düşürmez veya mevcut vergileri artırmaz. İndirimli oranlar birkaç istisna dışında geri alınmaz şekilde uygulanır. (Ay, Karaçor ve Acet, 2018: 331). Ancak GATT önemli görülen endüstriler hakkında kesin klotlardan kaçınarak devletlere esneklik sağlamıştır (Lipson, 1991: 519). Ayrıca GATT anlaşma taraftarı ülkelerin arasındaki ticari anlaşmazlıkların çözümü için arabulucu rolü de üstlenmiştir.

GATT haksız rekabete yol açabilecek uygulamaları da değerlendirmiştir. Bu bakımdan damping uygulaması yapan bir üye ülke başka bir ülkeyi zarara uğratmış ise zarara uğrayan taraf anti-damping vergisi uygulama hakkına sahiptir. Ayrıca üye ülkelerin ihracatı sübvanses etmeleri ithalatçı ülkelerin ekonomisini olumsuz etkiliyorsa zarara uğrayan taraf ya da taraflar telafi edici vergiler uygulama hakkına sahiptirler (Seyidoğlu, 2017: 240).

“GATT döneminde dört temel konferans: Cenevre (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Cenevre (1956) ve ayrıca dört tur; Dillon (1960- 61), Kennedy (1964-67), Tokyo (1973-79) ve Uruguay (1986-93) gerçekleşmiştir. Tüm bu konferans ve turlarda çok taraflı görüşmeler karşılıklı ödün temelinde yapılmıştır” (Şahinöz, 2002). GATT döneminde düzenli olarak gerçekleştirilen ticari müzakereler, DTÖ'nün kurulmasına sebep olan daha geniş kurumsal değişikliklerin tasarlanmasını kolaylaştırmıştır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 13). Bu müzakereler sonunda tarife seviyeleri anlamlı ölçüde düşmüştür. Tarife seviyeleri tek bir ölçüt olarak uluslararası ticaretin yapısını tanımlayamasa da bunların düşmesi, ticaret oranlarının yükselmesi ticaret yapısının daha serbest olduğunu göstermektedir (Krasner, 2006: 84-85).

GATT sisteminin son turu olan Uruguay turu müzakereleri 7.5 yıl sürmüş ve nihai anlaşma metni 22500 sayfadan oluşmuştur. GATT sistemi 1995 yılında Uruguay turunun sonucunda Fas Marakeş'te imzalanan kurucu anlaşma ile yerini DTÖ'ye bırakmıştır. Uluslararası bir ticaret rejimi olan GATT başlangıçta sadece normatif ve tavsiye niteliğinde bir anlaşma olmasına rağmen, zamanla üye devletler daha geniş bir örgütsel yapıya ve desteğe ihtiyaç duyar hale gelmişlerdir. (Abbott ve Snidal, 1998: 17). GATT örgüt kurmanın sorumluluk ve zorluğundan dolayı başlangıçta rejim olarak tasarlanmıştır (Koremenos, Lipson and Snidal: 2003: 7). GATT anlaşmasına taraf ülkelerin sayısı arttıkça sorunlar daha karmaşık ve zorlayıcı hale gelmeye başlamıştır. Ticari müzakereler için uygun ortam sağlamaya devam etse de artan üye sayısı kurumsal yapısını hantal hale getirmiştir. Bu sorunlar GATT'ın yaptırım gücünün ve kurallara uyumun sorgulanmasını beraberinde getirmiştir. Nihayet devletler tüm bu sorunları müzakere etmişler ve uzun pazarlıklar sonucu GATT kurumsal olarak reforme edilerek DTÖ oluşturulmuştur (Folker, 2016: 148).

GATT temelinde kabul edilen ticareti serbestleştirme prensibi korunmakla beraber kural ve prosedürler zaman zaman esnetilmiş ve dönemin şartlarına uygun hale getirilmiştir. Bu bakımdan Folker (2016: 147), GATT ve DTÖ'nün formasyonu anarşik sistemde ortak hedeflere ulaşabilmek açısından kurumsal tasarımın önemini ortaya çıkaran hayli ilgi çekici bir örnek vaka olarak değerlendirmiştir. DTÖ ortak ekonomik çıkarlara ulaşabilmek için GATT'a göre daha enformel daha sistematik bir

kurumsal düzenlemeye sahiptir. DTÖ'nün tasarımı GATT sürecinden elde edilen deneyimlerden yola çıkılarak kurumsal işlevsizliklere ve yeni durumlara yanıt verebilecek şekilde düzenlenerek oluşturulmuştur. Böylece kurumsalcılık teorisi bağlamında önemli ölçüde analiz konusu haline gelmiştir (Folker, 2016: 147).

DTÖ'nün kuruluş amacı çok taraflı serbest ticaret sistemini sürdürerek karşılıklı çıkar esasına göre gümrük tarifelerini indirmek ve ticaretin önündeki engelleri mümkün olduğunca azaltmaktır (WTO). GATT'ın odak noktası gümrük tarifelerinin azaltılması iken DTÖ bu amaca ek olarak gümrüklerle ilgili olmayan ticari engellere yoğunlaşmıştır (Ritzer, 2011: 198). DTÖ'nün asıl amacı ticaretle ilişkili konularda uluslararası iş birliğini sağlamak için forum alanı oluşturmaktır. Bu bakımdan DTÖ, küresel ticari sistemin sürdürülmesine yönelik sorumluluk ve taahhütlerin karşılıklı fayda temelinde oluşturulduğu düzenli aralıklarla tartışılan müzakereler zincirinin uzantısı olarak görülebilir (Özlük, 2018: 375).

DTÖ ile GATT sistemi arasında birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Aydın'a göre (2008) GATT sisteminde devletlerin uzlaşmasını sağlayan pozitif uzlaşma ile taraflar arasındaki uyuşmazlıklar çözülmeye çalışılmıştır. Genel ticari prensipler devam ettirilirken DTÖ'nün en önemli getirisi bağlayıcı etkisi bulunan Anlaşmazlıkların Halli Organı (AHO) olmuştur (Aydın, 2008: 294). Ayrıca DTÖ'nün yaptırım kapasitesi olmamasına rağmen devletler genelde DTÖ uyuşmazlık çözüm prosedürlerinin kararlarına uymayı tercih etmektedirler (Koremenos, Lipson, Snidal, 2003: 30).

DTÖ ile AHO panellerinin kuruluşu otomatik hale getirilmiştir. DTÖ Genel Konseyi anlaşmazlık halinde panel kurması için AHO'yu göreve çağırır (Yılmaz, 2001: 24). Kurulan anlaşmazlık paneli uluslararası ticaret kurallarının ihlalini tespit ederse, belirtilen sınırlar çerçevesinde misilleme yapmak zarar gören tarafa aittir. GATT sisteminin cezalandırma veya ödüllendirme hususunda merkezi bir iradesi olmayıp yalnızca üyelerinin bunu yapma yetkisi bulunmaktadır (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 12).

DTÖ ile anlaşmazlıkların halli için bazı yenilikler getirilmiştir. Buna göre devletler AHO'nun nihai kararına uymak zorundadırlar. Temyize götürülen davanın

sonucu en çok 15 ayda sonuçlandırılır ve karar bağlayıcıdır. DTÖ ayrıca tarafların kararları uygulaması için verilecek bir uygun süre konusunda anlaşmaya varmasını da düzenlemektedir. Aksi takdirde zorunlu arabuluculuk mekanizması devreye girmektedir. Ayrıca AHO panel veya temyiz organı kararına uymayan üye aleyhine misilleme kararı verebilmektedir. Buna ek olarak ihlalcı tarafa karşı zarar gören taraf DTÖ anlaşmaları gereğince taviz vermişse bunları askıya alabilme hakkına sahiptir (Aydın, 2008: 297).

GATT ve DTÖ'nün hukukileşme sürecinde de birtakım farklılıkları bulunmaktadır. Abbott (2000) ve arkadaşlarının geliştirdiği hukukileşme modeli GATT ve DTÖ'ye uyarlanarak değerlendirilmiştir. Buna göre DTÖ ile daha güçlü bir AHO oluşturulması ticaret sistemindeki bağlayıcılığı artırmıştır. Panel ve temyiz organı kararlarındaki belirsizlikler daha açık ve net belirtilerek kuralların kesinliği görece netleşmiştir. Bu gelişmeler tarafların iki müzakere yapmasını yani diplomatik hareket alanını daraltmış, anlaşmalara uyumun denetlenmesi hususunda yetki panel ve temyiz organına bırakılmıştır. Böylece DTÖ uluslararası ticaret sistemi önemli ölçüde hukukileşme süreci yaşamış ve AHO bu bağlamda önemli bir rol üstlenmiştir (Aydın, 2008: 297). DTÖ temyiz organının nihai kararı olan misilleme konusunda da merkezi olarak yetkilendirilmiştir (Koremenos, Lipson ve Snidal, 2003: 28).

DTÖ ile Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (GATS), Fikri Mülkiyet Haklarının Ticaretle İlgili Yönlerinin Düzenlenmesi Anlaşması (TRIPS), Ticaret Politikası İzleme Mekanizması (TPRM), Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri Anlaşması (TRIMS), Ticaretin Önündeki Teknik Engellerin Kaldırılmasına İlişkin Anlaşma (TBT) gibi yenilikler getirilmiştir. GATS hizmet ticaretini düzenlemektedir. Epistemik hizmet uzmanlarından oluşan bir grup hizmet ticaretini de anlaşmaya dahil etme konusunda ısrarcı olmuşlardır (Adler ve Haas, 1992). Devletlerin korumacılık tercihine rağmen, hizmet ticaretinin serbestleştirilmesinin kamu yararına olabilecek faydaları konusunda bilgi sağlamışlar ve devletler de nihayetinde hizmetleri de anlaşmaya dahil etmişlerdir (Cross, 2013: 5).

TBT yasal düzenleme ve standartlar ile ticaret önündeki gereksiz engellerin kaldırılması anlaşmasını içermektedir. TRIMS ise ticaretle ilgili yatırım tedbirlerine ilişkin bir anlaşma olup üye devletler ticaret amacıyla başka bir devlette yatırım

yapabilmekte ve ulusal muamele ilkesine tabi tutulmaktadır (Yılmaz, 2001: 34). TPRM mekanizması ile DTÖ üye devletlerin yerel ticaret politikalarını düzenli olarak izlemekte ve rapor etmektedir (Abbott ve Snidal, 1998: 17). Böylece anlaşmaya uymayan hileci devletler tespit edilebilmektedir. Ancak DTÖ kendisine herhangi bir dava getirilmemişse kendiliğinden harekete geçememektedir.

TRIPS ise fikri mülkiyet haklarını düzenlemektedir. WTO resmi sayfasında TRIPS ile ilgili olarak yer verilen bilgiler şöyledir;

“Diğer sınai mülkiyet türleri, öncelikle yeniliği, tasarımı ve teknolojinin yaratılmasını teşvik etmek için korunmaktadır. Patentlerle korunan buluşlar, endüstriyel tasarımlar ve ticari sırlar bu kategoriye girmektedir. Amaç yeni teknolojinin geliştirilmesine yapılan yatırımların sonuçlarını korumak, böylece araştırma ve geliştirme faaliyetlerini finanse etmek için teşvik ve araçlar sağlamaktır. İşleyen bir fikri mülkiyet rejimi, doğrudan yabancı yatırım, ortak girişimler ve lisanslama şeklinde teknoloji transferini de kolaylaştırmalıdır” (WTO).

İş birliği ve kurumsalcılık teorisi varsayımları bağlamında DTÖ devletlerin ticaretle ilgili sorunlarını müzakere ettiği bir forumdur. Örgüt bünyesinde devlet liderlerini bir araya getiren toplantılar mevcut olmadığı için ilgili müzakere ve pazarlıklar devletlerin atadığı temsilciler tarafından yürütülmektedir. 2 yılda bir toplanan bakanlar konferansı örgütün en yetkili organı olup devletlerin atadığı temsilcilerin iletişim kurmasını sağlamaktadır (WTO). Örgüt bünyesinde devlet liderlerinin bir araya geldiği bir organ bulunmamaktadır.

Kazanç ve maliyet paylaşım dengesi konusunda da örgütün iş birliğine yönelik birtakım katkıları bulunmaktadır. DTÖ ticaretle ilgili teknik konularda uzmanlaşmış personellere sahiptir. Devletlerin teknik konularda örgüte üye olmaksızın tek tek katlanacağı maliyetler örgüt sayesinde düşürülmüştür. Ayrıca üye sayısının artmasıyla her bir üye ülke ticaret için yeni partnerler kazanmıştır. Sayının artması koordinasyon sorununu getirirse de devletler örgütü bu konuda da yetkilendirerek koordinasyon maliyetlerini de düşürmeye çalışmışlardır. Üye devletlerin ticari politikalarını izleyen TPRM doğrudan izleme maliyetlerini de düşürmüştür.

DTÖ kuralları tarafların eylemleri sonucu karşılaşacakları senaryoları az çok belirli kılmaktadır. Bu bakımdan örgüt ticari konularda topladığı bilgileri bilimsel olarak değerlendirmekte, sınıflandırmakta ve üye ülkelere rapor etmektedir. Bu şekilde üye devletleri bilgilendirmektedir. Ayrıca devletlerin olası aykırı davranışlarının sonucunda uğrayacakları yaptırımlar da örgüt bünyesinde belirlenmiş ve böylece belirsizlik kaygısı yatıştırılmaya çalışılmıştır. Ancak DTÖ'nün ya da diğer pek çok örgütün özerklik ve yaptırım gücü tartışmalıdır. Genel olarak örgütün tasarımı yapılırken belli oranda özerklik sağlanmaya çalışılsa da tam bir özerkliği bulunmamaktadır. Yine DTÖ kural ihlallerine karşı en fazla zarar gören tarafa misilleme hakkı tanıyabilmektedir. Bu bakımdan DTÖ yaptırım gücüne sahip değildir. Ancak DTÖ kurallarına uymak devletlere meşruiyet ve itibar kazandırmaktadır.

DTÖ faaliyet süresince pek çok zorluk ile karşılaşmış kurumsal eksiklik ve aksaklıkları hakkında eleştirilere maruz kalmıştır. Özlük'e (2017) göre Doha müzakerelerinin başarısızlığı, ülkelerin ticari uygulamalarının küresel ticaret politikalarıyla olan tutarsızlığının artması, en çok kayırılan ulus ilkesine yönelik şikâyetler ve küresel ticari sistemdeki kuralların erozyona uğraması DTÖ'ye yöneltilen başlıca eleştiri konularındandır. Karar alma mekanizmasında her devletin bir oya sahip olması ve kararların genellikle oybirliği ile alınması da DTÖ'de karar alma sürecinin zorluğunu göstermekte dahası karar almayı bazen imkânsız hale getirmektedir (Özlük, 2018: 376).

DTÖ'nün belki de en çok eleştirilen yönlerinden biri Doha turunun sonuçlandırılmamasıdır. Çin, Hindistan, Brezilya gibi aktörlerin yükselişi, farklı çıkar algılarına sahip olmaları ve beklentilerini uyumlaştıramamaları Doha turunu olumsuz etkilemiştir (Keohane, 2012: 134). Krugman ve arkadaşlarına göre (2017) Doha turlarının başarısızlığı önceki ticaret turlarının başarısının sonucudur. Önceki turlar ticaretin önündeki engelleri olabildiğince kaldırmış geriye çok az bir alan kalmıştır (Krugman, 2017: 261). Bu bakımdan aslında DTÖ'nün ticareti serbestleştirme görevi büyük ölçüde tamamlanmıştır. Artık önemli olan mevcut tarifeye indirimlerinin korunması, anlaşma ihlallerinin azaltılması için gerekli düzenlemelerin yapılması ve teknoloji ile değişen ticaret düzenine uygun olarak DTÖ'nün güncellenmesidir.

DTÖ bünyesinde en çok tartışma alanlarından biri de Gelişmekte Olan Ülke (GOÜ) tanımıdır. DTÖ’de GOÜ statüsünün tanımı bulunmamakta, üyeler kendi gelişmişlik düzeylerini kendileri belirlemektedir (Hoekman, 2020: 7). Bu sebeple DTÖ’de GOÜ kabul edilen üye ülkeler ekonomik ve siyasi durumları itibari ile geniş bir yelpazeyi oluşturmaktadır (Aydın, 2008: 301).

Tüm bu eleştirilere rağmen DTÖ kendisine bırakılan konularda genellikle üyelerinin istediği şekilde yerine getirmektedir (Cortell ve Peterson, 2006: 255). Ancak ABD’nin özellikle Trump yönetimi ile DTÖ’ye karşı eleştirel tavrı örgütün geleceği konusunda tartışmalar başlatmıştır. Ayrıca Çin’in 2001 yılında ABD desteği ile DTÖ’ye üyeliğinden sonra hem ekonomik başarısı hem de örgütte rolünün artması ABD’nin tepkisini çekmiştir (Mangır, 2012, 168). Bu bakımdan DTÖ’nün kaderinin Çin ve ABD arasındaki ilişkiler çerçevesinde şekilleneceği düşünülmektedir (Özlük, 2018: 378). Tüm bu eksikliklerine rağmen DTÖ tarihi boyunca ortak çıkarlara ulaşabilme yönünde karşılaştığı sorunlara uyum sağlayabilmesi için kurumsal tasarım olarak sürekli güncellenmiş olması bakımından önem arz etmektedir (Folker, 2017).

### **3.2. ABD-Çin Ticari Anlaşmazlık Konuları ve Dünya Ticaret Örgütü**

ABD-Çin ticari anlaşmazlık konuları her ne kadar Trump yönetimi ile en yüksek sesle dile getirilmeye başlansa da aslında Başkan Barack H. Obama<sup>3</sup> görevinden ayrılmadan yalnızca bir hafta önce DTÖ bünyesinde Çin’in alüminyum endüstrisini hedef göstererek halihazırda mevcut davalara ek yeni bir dava daha açmıştır. Ayrıca DTÖ temyiz organı için önerilen iki hakemi de onaylamamıştır (Beattie, 2018). ABD ve diğer pek çok ülke son yıllarda Çin’in çelik ve diğer ürünlerde dünya pazar fiyatlarının altında fiyat vermekle yani anti-dampingle suçlamaktadırlar. Ayrıca Obama’nın açtığı son davalar da Çin’in kendi endüstrisini yapay olarak ucuz finanse ederek sübvansiyon sağlmasına karşı açılmıştır. Obama’ya göre: “Çin yasa dışı hükümet sübvansiyonları ve düşük faizli krediler sayesinde alüminyum endüstrisinde haksız avantajlar sağlamaktadır. Bu politikalar alüminyum ve çelikte olduğu kadar diğer ürünlerde de ABD üreticileri için dezavantajlıdır” (Donnan, 2017).

<sup>3</sup> Obama görevi süresince Çin’e DTÖ bünyesinde 16 dava açmıştır.

ABD, Çin çeliği ve diğer ürünlere karşı düzenli olarak anti-damping davaları açmıştır. Bu davaların asıl sebebi DTÖ bünyesinde Çin'e verilen piyasa ekonomisi statüsü olarak görülmektedir (Donnan, 2017). Çin ekonomisine devletin fazla müdahalesinin ABD tarafından tam bir piyasa ekonomisi olmadığı ancak bundan faydalandığı şeklinde eleştiriler almaktadır. Bunun yanında Çin'in daha önce taahhüt ettiği kapasitesini düşürme sözünü tutmasında yavaş davranması da ABD'yi hayal kırıklığına uğratmıştır. ABD'ye göre Çin'in 2007 ile 2015 arasında başlıca alüminyum üretimi yüzde 150'den fazla artarken fiyatlar yaklaşık yüzde 50 düşmüştür (Donnan, 2017). Küresel kriz sonrasında devlet destekli yatırım teşvikleri ile, Çin çelik üretiminde dünyanın geri kalan çelik üretimi toplamından çok daha fazlasını yapmaktadır. Çin'in üretimi artarken iç piyasasındaki talebin azalması çelik ihracatında artışa yol açarak küresel fiyatların düşmesine neden olmuştur (Mitchell ve Donnan: 2017). Bu fiyat düşüşleri ABD'deki çelik ve alüminyum üreticilerinin kapılarına kilit vurmasına sebep olmuştur.

ABD'de bulunan beş alüminyum tesisinden üçünü işleten Century Alüminyum CEO'su Michael Bless Çin'in politikalarının endüstriye zarar verdiğini ifade etmiştir. ABD'de alüminyum üretimi neredeyse yarı yarıya azalmış ve 2011 yılında 14 çelik üretim tesisi varken bu sayı ilerleyen yıllarda 5 tesise kadar düşmüştür (Donnan, 2017). Tesis sayılarının düşmesi doğal olarak işsizliğe sebep olmuştur. İşsizlik konusunda yapılan son araştırmalara göre, Çin'den daha fazla ithalat yapılan sektörlerde Amerika'daki iş kayıplarının daha yoğun olduğu sonucuna varılmıştır (Financial Times, 2017). Trump ise bu verileri göz önünde bulundurarak Çin'den ithalatın azaltılmasının kaybolan işlerin ABD'ye tekrar kazandırılacağına ilişkin güçlü bir inanç sahiptir (Financial Times, 2017). Bilimsel veriler ile de desteklenen bu inanç Trump dönemi ABD-Çin ticari ilişkilerini etkilemiştir.

Trump'ın geçiş ekibinin Obama yönetimiyle ticaret konusundaki toplantılarına liderlik eden Robert Lighthizer de korumacılık taraftarlığı ile bilinmektedir. Lighthizer Japonya-ABD ticaret savaşlarının popüler olduğu bir dönemde ABD'nin ticaret temsilci yardımcılığını yapmıştır (Donnan, 2017). Önceki ABD yönetimlerinin de karşı çıktığı üzere Lighthizer de Çin'in resmiyette "kur manipülatörü" olarak tanımlanması ve Çin'den yapılacak ithalata özel vergiler uygulanması çağrısı

yapmıştır. Ayrıca, Çin'in para politikasını kendi ihracatını sübvansetmek için yasa dışı olarak belirlediğini iddia ederek Çin'i DTÖ'ye şikâyet etmeyi teklif etmiştir (Donnan ve Fleming, 2017). Bu bakımdan ABD başkanının ticari konularda kararlarını etkileyebilecek en yakın temsilcilerinden biri olan Lighthizer'in de korumacılık taraftarı olduğu göze çarpmaktadır.

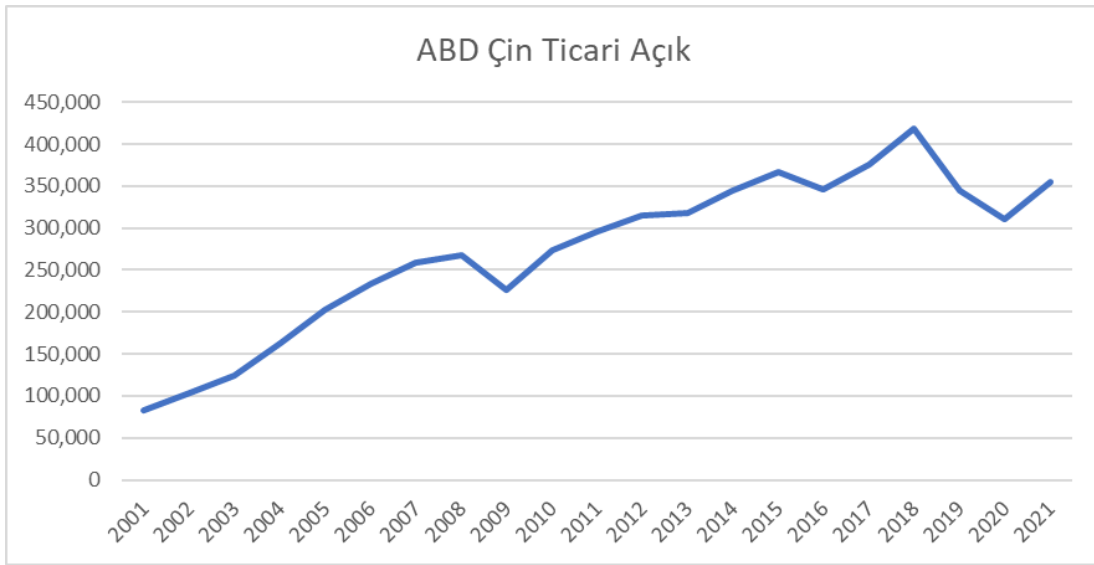
Lighthizer Çin'in adil davranmadığını düşündüğü ekonomik uygulamalarını ortadan kaldırma sözü vermiştir. Ayrıca DTÖ'nün Çin'in yasa dışı endüstri politikası ile başa çıkamayan bir yapıya sahip olduğunu öne sürmüştür. Çin'in gerek çelik gerekse diğer ürünlerde bulunan fazla üretiminin önlenmesi konusunda DTÖ dışında çözümler üreteceğini belirtmiştir (Donnan, 2017). Çin ise tek taraflı yaklaşımlardan ziyade kurumlar vasıtasıyla hareket etmenin daha fazla kesinlik içereceğini düşündüğü için ilgili anlaşmazlıkta kurumları kullanmayı tercih etmiştir (Bland, 2017). Bu bakımdan hegemon öncülüğünde kurulan DTÖ kuralları ABD tarafından reddedilirken Çin tarafından kullanılmaya ve korunmaya çalışılmıştır.

Çin'in DTÖ üyeliğinden sonra yükselen ekonomisi (Handley ve Limao, 2017: 2731) ve son yıllarda giderek artan ABD ile olan ticaret fazlası da Trump tarafından eleştirilen başlıca konulardan biridir. ABD'nin ticaret açığının Çin'in DTÖ'ye katılımıyla ilgili olup olmadığını sorgulayan Daron Acemoğlu'na göre "bunun etkisi oldukça azdır; en önemli neden ABD'de kaybolan işlerin yerine yenilerinin koyulamamasıdır" (Wolf, 2017). Diğer yandan Financial Times'ın Oxford Economics'ten aldığı rapora göre ABD-Çin ticareti her bir ABD ailesine yıllık 850 dolar kadar tasarruf yapma olanağı sunmaktadır (Wang, 2017). Bu bakımdan bir amacı da işsizliği azaltmak olan ticaret savaşları fiyatları yükselterek mevcut tasarrufları etkileyebilmektedir. Fiyatların yükselmesi ise korumacılığın bir yan etkisi olan devletlerin katlanacağı maliyetleri otomatik olarak yükseltmektedir.

Trump, Çin'in ABD için bir 'korku gösterisi' olarak tanımladığı DTÖ'ye katıldıktan sonra büyük bir güç olduğunu ifade etmiştir (Donnan, 2018). Pek çok ekonomist ve politikacı 2001'de, Çin'in DTÖ üyeliğinin devlet destekli ekonomik yapısını piyasa ekonomilerine benzetecek şekilde geliştireceğini düşünmüşlerdir. Ayrıca refahı arttıkça daha özgür bir siyasal sisteme sahip olacağını da varsaymışlardır. Ancak Çin'in devlete ait firmalara olan desteğinin devam etmesi ve

“kurumsal yönetim, kredi tahsisi ve rekabet politikaları” için süregelen müdahaleleri bu fikirlerin altını oymaktadır (Hubbard, 2018). Çin başlangıçta DTÖ’ye girerken katılım şartlarının çoğunluğunu yerine getirmeye çalışmış olsa da son yıllarda devlet destekli şirketler yeniden daha güçlü ve daha geniş hale gelmiştir (Tan, 2021: 96-99). Tüm bunların yanı sıra Çin’in DTÖ’ye katılımından bu yana yaptığı kural ihlalleri hem devletler hem de yabancı yatırımcılar tarafından hep şikâyet konusu olmuştur (Yang, 2020: 16).

Şekil 3.1. ABD-Çin Ticari Açık (2001-2021)



Kaynak: (Census Bureau).

Çin’e yönelik bu eleştiriler neticesinde ABD Başkanı Trump ve Çin devlet başkanı Xi Jinping acil müzakere kararı almışlardır. ABD ve Çin aralarındaki ticari sorunları çözmek için Florida’da 100 günlük plan kararına varmışlardır (Mitchell ve Donnan, 2017). Bu plan çerçevesinde görüşülen en önemli konulardan biri de fikri mülkiyet hakları ile ilgilidir. Çin’in bilgisayar çipleri ve yüksek teknoloji ürünlerin imalatı gibi sektörlerde fikri mülkiyet haklarını yok sayarak, yabancı firmaların Çin’de yatırım yapmaları için bilgi paylaşımı ön koşulu bulundurmaktadır (Financial Times, 2017). Özellikle teknoloji alanında Çin ve ABD ticari ilişkisi birbirine bağımlılığı (Financial Times, 2017) göz önüne alınırsa bu konunun iki ülke içinde hassas konumda olduğu görülecektir.

Çin 100 günlük plan çerçevesinde ABD'ye küçük tavizler vermesine rağmen bu tavizlerin fikri mülkiyet haklarını içermediği konusunda eleştirilmiştir. 100 gün planını sonuçlandırmak için Washington'da Amerikalı ve Çinli yetkililerin yaptığı toplantıda ticaretle ilgili konuların uzun uzadıya tartışıldığı ve bir sonuç alınmadığı özellikle de fikri mülkiyet konusunda ilerleme olmadığı belirtilmiştir (Donnan, 2017). Böylece 100 günlük ticari müzakere planı istenen başarıyı sağlayamamış ticaret savaşlarına giden yol açılmıştır.

### 3.2.1. ABD-Çin Ticaret Savaşları

Ticaret savaşları en genel anlamıyla ülkelerin ihracat malları üzerindeki tarifeleri artırarak serbest ticaretin önüne bariyerler koyması olarak tanımlanabilir. Bu durum ise DTÖ'nün ticareti serbestleştirme amacı ile ters düşmektedir. Ancak DTÖ'nün selefî niteliğindeki GATT rejiminden bu yana küresel ekonomi kimi zaman korumacı kimi zaman daha serbest seyir izlemiştir. Amerikan başkanı Donald Trump seçim kampanya sloganı “AmericaFirst (Önce Amerika)” ile yeni bir ticari korumacılık dönemine girişin sinyallerini vermiştir. ABD, DTÖ yargıçlarını yetkilerini aşmak ve üyelere ekstra yükümlülükler getirmek konusunda eleştirmiştir (Harding, Beattie ve Politi, 2019).

Trump 1962 Ticaret Genişletme Yasası'nın<sup>4</sup> 232. Bölümüne istinaden ulusal güvenlik tehdidi durumunda başkalarına ithalatı sınırlama konusunda geniş yetkiler veren bir hüküm uyarınca çelik ithalatına yönelik 2017 Nisan'ında özel bir soruşturma başlatmıştır. Çelik imalatçısı pek çok diğer ülke gibi, ABD de uzun zamandır nispeten daha ucuz Çin çeliğinin dünya pazarlarında dolaşımından şikâyetçidir. ABD'nin yerel çelik endüstrisi, belli başlı ürünlere karşı açılan anti-damping davaları ile ucuz Çin çeliğinin ABD'ye girişini büyük ölçüde engelleyerek Çin'den yapılan çelik ithalatı düşürülmüştür. Tüm bunlara rağmen hem yerel endüstri hem de Trump yönetimi, üçüncü ülkeler vasıtasıyla Çin çeliğinin ilgili önlemleri atlattığını düşünmektedir (Donnan, 2017). Küresel üretim süreçleri ve karmaşık karşılıklı bağımlılığın etkisi Çin çeliğinin dolaylı yollardan ABD'ye girmesine sebep olabilmektedir.

<sup>4</sup> Bu hüküm, başkanların kongre olmadan harekete geçmelerine izin vermektedir. Bu da Trump'ın ithalatı istediği gibi kısıtlama konusunda büyük ölçüde özgür olduğu anlamına gelmektedir.

2017 yılında ABD tarafından başlatılan ticari soruşturma kapsamında tüm dünyaya karşı ithalat tarifeleri getirilerek ticaret savaşlarının fitili yakılmıştır. Bu tarifeler karmaşık karşılıklı bağımlı yapının da etkisiyle pek çok devleti doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemiş ve ülkelerin tepkisini çekmiştir. Bu bağlamda G7 ülkeleri ABD'nin tarifelerini kınamıştır (Fleming ve Shubber, 2018). NAFTA ve AB ülkeleri, Güney Kore gibi devletler başlangıçta bu tarifelerden en çok nasibini alan taraflar olmuştur. İlerleyen dönemlerde ise ABD ticaret savaşlarında Çin üzerinde yoğunlaşmıştır.

DTÖ kuruluş anlaşmasında ulusal güvenliğin tehdiye girmesi konusunda bugüne kadar çok fazla kullanılmamış istisnalar bulundurmaktadır. Ama bu istisnalar sadece savaş zamanında geçerli olan yaptırımlar gibi düzenlemeleri kapsamaktadır. ABD ise çelik endüstrisi hakkında ulusal güvenlik yasınının daha geniş yorumlanması için istekte bulunmuştur (Donnan, 2017). ABD'ye göre savunma ve altyapı kapasitesi Çin çeliği tarafından tehdit edilerek ulusal güvenlik tehdidi oluşturmaktadır (Financial Times, 2017). Eğer önlem alınmazsa ABD'de savaş zamanında ihtiyaç duyulabilecek yerli çelik sanayinin kalmayacağı belirtilmiştir (Donnan, 2017). Ayrıca konuyla bağlantılı olarak DTÖ kurallarına göre üye ülke, bir yerli sanayi ithalatındaki artıştan dolayı tehdiye uğramışsa ilgili ürünün ithalatını geçici olarak sınırlandırma önlemine başvurabilmektedir (Donnan, 2018). Ancak zaten ABD'nin Çin'e yönelik anti-dumping davaları sayesinde Amerikan çelik sanayi zaten önemli ölçüde koruma altına alınmıştır.

Çin ticaret bakan yardımcısı Wang Shouwen Çin'in hiç kimsenin kazanamı olmayacağı bir ticaret savaşında bulunmak istemediğini ancak böyle bir durumda ısrar edilmesi halinde karşılık vereceklerini ifade etmiştir (Yang ve Emily, 2018). Böylece karşılıklılık stratejisi bağlamında Mart 2018'de uygulanan tarifelere karşı Çin ilk misilleme listesini açıklamıştır. Çin'in açıkladığı bu liste, Çin'in muhtemel bir ticaret savaşını kontrol altında tutma isteğini ve DTÖ sınırları çerçevesinde hareket etme tercihini gösteren bir misilleme olarak görülmektedir (White ve Samson, 2018). Çin'in DTÖ kurallarına göre hareket etmeyi tercih etmesi serbest ticareti devam ettirme isteğinin bir göstergesi olarak görülmektedir. Bir diğer sebep ise Çin mevcut

uluslararası düzenden ve DTÖ gibi uluslararası kurumlardan kabul ettiğinden çok daha fazla fayda elde etmesidir (Nye, 2017: 13).

Başlatılan ticaret savaşına Çin'in karşılık vermesi ile DTÖ üyeleri tarafları müzakere masasına davet etmiştir. Finlandiya ticaret savaşlarını önlemek için ABD ve Çin'e uzlaşma önerisinde bulunmuş ve sorunların G20 ve DTÖ bünyesinde çözülmesi gerektiğini vurgulamıştır (Financial Times, 2017). AB ise hem ABD hem de Çin'in DTÖ kurallarına muhalif adımlar attığını savunmuştur (Brunsden ve Beattie, 2018).

DTÖ bozulan ticari iş birliğini yeniden tahsis etmek amacıyla geçmiş yıllarda yaşanan ticaret savaşları sonuçlarının olumsuz etkilerini sitesinde yayınlamak için üyelerini bilgilendirmiştir (WTO). Bu bilgilendirmeye rağmen ABD geri adım atmamış ve ticari engelleri hayata geçirmiştir. Bu engellerin hayata geçirilmesi ve ticaret savaşları kararının verilmesinde ABD Başkanına en yakın konumda olan iki bakanlıktan biri olan ticaret bakanlığı ve başlatılan ticari soruşturmanın sonucu verilen kararda bürokratik olarak etkili olmuştur. Ayrıca Trump yönetimi, Çin'i stratejik rakip ilan etmiştir. Çin ABD'nin ulusal güvenlik stratejisinde ekonomik ve stratejik rakip olarak Trump yönetimi döneminde tanımlanmış olsa da aslında mücadele çok daha önce başlamıştır (Nye, 2020: 7). Ayrıca Amerika ilk kez ekonomiyi güvenlik stratejisinin bir parçası olarak kabul etmiştir (Sevastopulo, 2017). ABD'nin ulusal güvenlik kavramını, ekonomik meselelerde de gündeme getirmiş olması fiziksel tehdit kadar ekonomik tehdide de odaklanıldığını göstermektedir (Ward, 2018). Bu durum ise meseleler arasında hiyerarşinin silikleştiği bir kez daha görülmektedir.

Çin 2017'de ABD ticaret açığının yüzde 50'sini oluşturmuştur (Donnan, Flemin ve Sevastopulo, 2017). Bu durum ise Trump'ın ticaret açığının kötü olduğu konusundaki inancı ile birleşince ticaret savaşları boyunca müzakerelerde etkili olan en önemli konulardan biri olarak öne çıkmıştır. Trump'ın bu inancı rasyonel düşünme yetisini etkilemiş ve nihai olarak ticaret savaşlarına gitme kararı verilmiştir. Trump ülkesinin Çin ile sıfır toplamlı bir oyunda olduğunu, Çin'in kaybetmemesinin ABD'nin kazanamayacağı anlamına geldiği görüşündedir (Harford, 2017). Trump'ın sıfır toplamlı ticaret algısı ticaret açığını kayıp olarak düşünmesine sebep olmaktadır (Blinder, 2019: 118).

Robert Atkinson (2017), Trump yönetiminin ticaret başarısı için düşündüğü tek ölçütün ticaret açığını azaltmak olduğunu ancak bunun Çin tarafından umursanmadığını iddia etmektedir. Ona göre Çin bu isteklerini karşılamaya hazırdır ve Çin için esas önemli olan, gelişmiş endüstrilerdeki hâkimiyettir (Donnan, 2017). Bu durum da bizi mutlak-göreceli kazancın sorgulanmasına götürmektedir. Bu bakımdan ülkelerin kazanç algıları liderlerin bilişsel inançlarından etkilenecek farklılaşmaktadır. ABD ticaret açığı konusunu hayati öneme sahip görürken Çin buna çok fazla önem vermemektedir. Nitekim Xi Jinping, Çin'in ticaret fazlası arayışında olmadığını ve ithalatı artırmak için girişimlerde bulunacaklarını ifade etmiştir (Wildau ve Donnan, 2018). Çin, ABD ile 2017'de olan 375 milyar dolar civarında olan mal ticareti fazlasını azaltma ve hizmet ve sanayi sektörlerini yabancı yatırımcılara açma konusunda istekli olduğunu belirtmiştir (Mitchehell, 2018). Tüm bu tarifelere rağmen ABD'nin Çin'e olan ticari açığı DTÖ'nün kuruluşundan bu yana en yüksek zirveyi 2018 yılında görmüş ve açık 418,232.9 milyon ABD dolarına ulaşmıştır (Census Bureau).

Diğer bir tartışma konusu, fikri mülkiyet hakları ile ilgili ticaret savaşları süresince ABD'nin attığı adımlar olmuştur. Bu bakımdan ABD 1974 tarihli ticaret yasası bölüm 301 kapsamında fikri mülkiyet soruşturmasını başlatmış ve 100 milyar dolarlık ek bir tarife daha önermiştir. Çin ticaret bakanlığı sözcüsü ise böyle bir zeminde müzakerelere devam etmeyeceklerini duyurmuştur (Donnan, Wigglesworth ve Bullock, 2018). Ayrıca Çin 100 milyar dolarlık ek tarife tehdidini de kınamıştır (Yang, Feng ve Woodhouse, 2018).

ABD fikri mülkiyet konusunda Çin ile mücadele etmek için AB ve Japonya'nın da desteğini istemiştir. AB ve Japonya ise DTÖ kurallarını ihlal eden hiçbir eyleme katılmayacaklarını belirtmişlerdir. Ancak bunun DTÖ nezdinde yürütülecek bir dava olması durumunda ABD ile çalışacaklarını ifade etmişlerdir. Lighthizer ise DTÖ'nün Çin ile başa çıkmak için yeteri kadar donanımlı olmadığını savunmuştur (Donnan, 2017). Bu bağlamda uluslararası sistemin önemli aktörlerinin DTÖ kurallarını ve sistemini devam ettirme istekleri ortaya çıkmıştır.

Trump yönetimi DTÖ'de dava açılması durumunda neticeye ulaşmanın aylar alacağından yerel yasaları kullanarak daha hızlı bir çözüm istemektedir. Yine de Çin'in

teknoloji lisanslama kuralları ile ilgili olarak Trump DTÖ bünyesinde dava açılmasını istemiştir. Trump'ın bu hareketi desteğini istediği Japonya ve AB sorunları DTÖ bünyesinde çözüme konusunda ısrarcı olmasından kaynaklanmaktadır (Donnan, 2018). Çin eylemlerini DTÖ'ye göre uyarladığı için fikri mülkiyet konusunda AB, ABD ile aynı fikirde olsa da zor durumda kalmaktadır (Wolf, 2018). ABD'nin DTÖ'de dava açmayı kabul etmesi örgüt üyelerinin iş birliğini bozan tarafları kurallara uymaya yönlendirebileceği görüşünü haklı çıkarmaktadır.

ABD, DTÖ'de Çin'e karşı davalar açarken bile, temyiz organına yeni yargıçlar atamayı kabul etmemiş örgütün anlaşmazlık çözüm sürecini aksatmaya devam etmiştir (Beattie, 2018). Üye ülkeler gerek temyiz organı gerek diğer konularda DTÖ'de reform çalışmalarını başlatmak istemektedirler. Ayrıca üye ülkeler DTÖ'yü mevcut koşullara göre yenileme ve tasarlama konusunda ABD olmadan da çalışmaya kararlı görünmektedirler (Donnan, 2017). ABD hem örgütü işlevsiz kalmakla suçlamakta hem de örgütün reform çalışmalarına katılmamaktadır.

Çin, Trump'ın ticaret politikalarına karşı bir cephe oluşturmak amacıyla AB'ye yönelmiş, kötüleşen uluslararası ticaret ortamı ile mücadele etmek için yatırım müzakerelerini hızlandırmıştır. Ancak AB, bu konuda ABD'ye karşı Çin ile iş birliği yapmayı tercih etmiş gibi bir algı oluşturmak istemediğini de açıkça ifade etmiştir (Hornby ve Brundsen, 2018).

Ticaret tarifelerinin artması diğer ülkeleri alternatif çözümlere sevk etmiştir. AB-Japonya ile serbest ticaret anlaşması yapmak için çalışmalara başlamıştır. Bu anlaşma -eğer uygulanabilirse- dünya ekonomisinin hemen hemen üçte biri için tarife dışı engelleri düşürerek ve tarife önlemlerini büyük ölçüde ortadan kaldırarak dünyanın en büyük serbest ticaret bölgesi kurma şekilde planlanmıştır. Bu anlaşmayı AB ve Japonya serbest ticaret sistemini sürdürme isteklerinin bir yansıması olarak değerlendirmişlerdir (Sandbu, 2018). ABD'nin serbest ticareti baltalama girişimleri diğer ülkelerin yeni anlaşmalar yapmasına engel olamamıştır. Dahası DTÖ ve küresel sistemin göz ardı edilmesi nedeniyle dünyanın çoğunluğu ABD'yi fikri olarak desteklese de uygulamaları konusunda haksız bulmuştur (Summers, 2018). Bu da DTÖ özelinde örgütlerin aktör davranışlarına meşruiyet sağlama konusunda başarısını göstermektedir.

ABD'nin, Çin'in zorunlu teknoloji transferleri konusunda da şikâyetleri bulunmaktadır. Yüksek teknoloji ve katma değerli ürünlerin imalatını yapan ABD girişimcileri için Çin hızla büyüyen önemli bir pazardır (Wang, 2017). Ancak yabancı işletmelerin ortak şikâyetlerinden biri Çin'de iş yapma şartlarından biri olan know-how transferi konusunda aşırı baskının olmasıdır (Wolf, 2018). Bu bakımdan ABD merkezli firmalar Çin pazarında bulunmak istiyorlarsa, fikri mülkiyet transferi isteyen Çinli şirketlerle ortak girişimlerde bulunmaları gerekmektedir (Summers, 2018) Çin'de yatırım yapmak isteyen birçok yabancı şirket, teknolojilerini yerel şirketlere veya hükümete transfer edecek şekilde düzenlenmiş prosedürleri takip etmelidir. Mal ve hizmetlerin niteliğine göre kim tarafından ve hangi koşullarda tedarik edileceği Çin'in kamu iktisadi teşebbüsleri tarafından belirlenmekte olup telekomünikasyon gibi bazı sektörler yabancı yatırımcılara tamamen kapalı tutulmaktadır. Tüm bu koşullar ise DTÖ ilkelerine aykırı görülmektedir (Magnus, 2018).

Trump yönetiminin bir başka şikâyeti büyük bir ekonomik güç olan Çin'in, DTÖ'de GOÜ olarak kabul edilmesinin (Financial Times, 2019) özellikle ABD'ye göre muazzam avantajlar sağladığı ve bunun adil olmadığı yönündeki görüşleridir (Donnan, Wigglesworth ve Bullock, 2018). ABD bu statüyü Çin, DTÖ'ye üye olmadan önce 1993 yılında vermiş 2005 yılında sonlandırmıştır (Mangır, 2012; Doğan, 2017). ABD, AB ve birkaç ülke daha DTÖ'de kullanılan gelişmekte olan ülke statüsünün yeniden tanımlanması gerektiğini düşünmektedirler (Tran, 2019). ABD Çin'in DTÖ'ye katılımından bu yana belli bir süre zarfında ülkeye en çok kayırlan ülke hakkı tanımıştır. Bu hak ile Çin ticaretten muazzam faydalar sağlamıştır (Summers, 2018). Hem GOÜ tanımı hem de MFN ilkesi Çin'e muazzam ekonomik faydalar sağlamıştır. Özellikle GOÜ statüsü Çin'in bedavacılığa yönelmesine sebep olan etkenlerden biri olarak görülmektedir.

ABD'nin rahatsız olduğu konulardan bir diğeri de ihracat sübvansiyonlarıdır. ABD Çin'in, DTÖ kurallarına aykırı olsun ya da olmasın, ABD'den yapılan ithalatlara herhangi bir sübvansiyon ya da anti-damping girişimlerine karşı vergi getirmemesini istemektedir. Ticareti baltalayacak müdahaleleri konusunda yapılabilecek birçok haklı şikâyet olmasına rağmen Çin'in kendisine karşı alınmış olan DTÖ kararlarını

uygulamada hayli iyi bir sicili bulunmaktadır (Financial Times, 2018). Çin DTÖ, AHO kararlarına uymakla beraber kural ihlallerini de devam ettirmektedir.

ABD, DTÖ kurallarının Çin'in bazı uygulamaları ile baş etme konusunda yetersiz kaldığını düşünmektedir. ABD'ye göre özellikle "endüstrisini sübvans etmek, devlete ait işletmeleri desteklemek ve zorunlu teknoloji transferi de dahil olmak üzere yabancı yatırımcılara karşı ayrımcılık yapması" gibi konularda bu durum açıkça görülmektedir (Beattie, 2018). Ayrıca DTÖ'yü, Çin'in yaygın olarak kullandığı endüstriyel sübvansiyonlar konusunda yaptığı kural ihlallerini ülkenin 2001 yılında üyeliğinden bu yana denetlememekle suçlamıştır. ABD, DTÖ'nün reformu için sesini yükseltmiş olsa da diğer ülkelerle bir revizyon müzakeresinde çok az ilerleme kaydedilmiştir (Politi, 2019). Hillman, "sübvansiyonlara yönelik tüm yaklaşımların temelden yeniden düzenlenmesini ve hangilerinin kabul edilebilir hangilerinin kabul edilemez olduğunu" belirlenmesi gerektiğini ifade etmiştir (Beattie, 2018).

Çin'in ticaret politikalarının DTÖ kural kitabına uygun olduğunu savunanlar da bulunmaktadır. Örneğin, endüstriyel sübvansiyonların doğrudan DTÖ kurallarını ihlal etmediği bazı sektörlerin sübvans edilmesinin "sübvansiyonlar ve telafi edici önlemler" konulu DTÖ anlaşması kapsamında değerlendirildiğinde, örgüt üyelerinin neredeyse tamamı tarafından uygulanmaktadır (June, 2018). Ancak Çin'in fikri mülkiyet ve sübvansiyonlar ile ilgili pratikleri kâğıt üzerinde olmasa da DTÖ mantığı ve ruhuna aykırı olarak değerlendirilmektedir (Rodrik, 2018). Bu durum da örgüt kurallarının manipüle edilerek hegemonia rağmen kazanç sağlanabileceğinin göstergelerinden biri olarak görülebilir.

Tüm bu gelişmeler ışığında Lighthizer DTÖ'yü ABD çıkarları için çalışmamakla itham ederek anlaşmazlık çözüm sisteminde reform çağrısında bulunmuştur. Dahası DTÖ'yü merkantilizmi devam ettiren bir yapı olarak suçlamıştır. DTÖ Genel Direktörü Roberto Azevêdo ise suçlamaları reddederken ABD gibi önemli bir ülkenin sistemle ilgili endişelerini görmezden gelinemeyeceğini de eklemiştir (Donnan, 2017). ABD DTÖ'ye götürdüğü davaların yüzde 90'ından fazlasını kazanmış olmasına rağmen Lighthizer DTÖ temyiz organının yenilenmesi gerektiğini düşünmektedir. DTÖ kurallarına göre dava tarafı olan ülkenin vatandaşlığındaki hâkim kendi ülkesinin taraf olduğu davada görev alamamaktadır. Trump yönetimi ise

kendi vatandaşlığında bulunan yargıçlarının ABD'nin davalarına bakmasını içerecek şekilde bir reform istemektedir (Donnan, 2017).

DTÖ temyiz organının bloke edilmesi diğer üye ülkelerin davalarının aksamalarına sebep olmuştur. Bu nedenle AB ve 19 ülke aralarındaki ticari uyuşmazlıkları çözmek için DTÖ kurallarına aykırı olmayacak şekilde örgüt bünyesinde alternatif temyiz organı kurmuşlardır. Bu alternatif temyiz organı üyeleri emekli DTÖ temyiz organı yargıçlarından oluşacaktır. Bu yargıçlar DTÖ genel direktörü tarafından seçilecektir (Darrah, 2019). Böylece ABD'nin müdahil olmadığı davaları ilgili ülkeler oluşturdukları yeni temyiz organı ile çözeceklerdir.

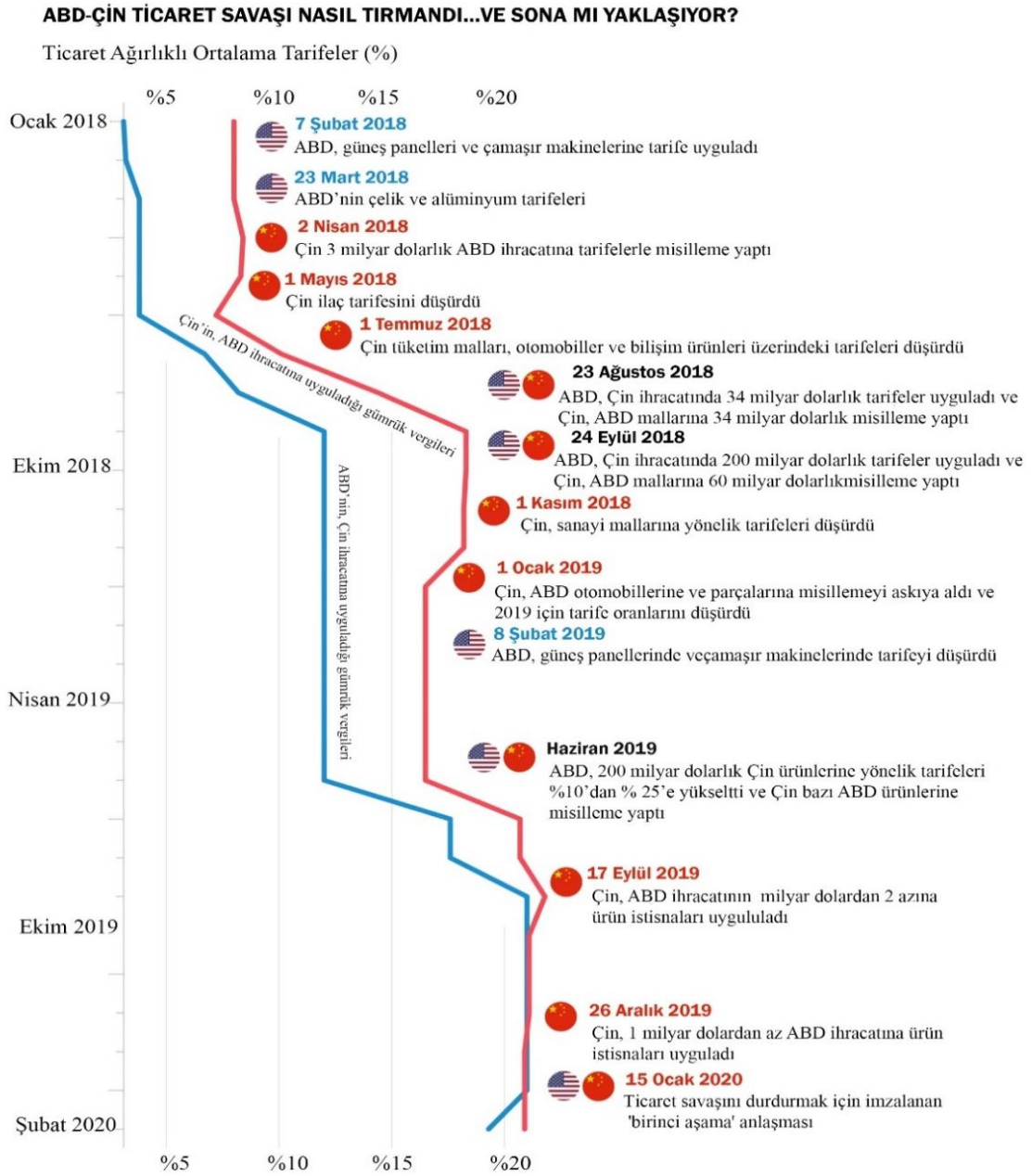
2019 Japonya Osaka'da G20 zirvesinde AB ve Japonya gibi ülkeler ABD ile DTÖ'nün anlaşmazlıkların halli reformu konusunda hızlı hareket etmek gerektiği konusunda anlaşmalar da ABD G20'nin bu konuyu tartışmak için doğru bir forum olmadığını belirtmiştir (Harding, Beattie ve Politi, 2019). Nihayetinde taraflar bu zirvede anlaşmaya vardıklarını ilan etmişlerdir (Foreign Affairs, 2019). G20 tarafların bir araya gelip müzakere edecekleri bir ortam sağlamıştır. Ardından birinci faz anlaşma ile ticaret savaşlarına kısmi olarak ara verileceği duyurulmuştur. Ayrıca bu zirvede DTÖ'nün kurallarının yeniden gözden geçirilmesi konusunda mutabık kalınmıştır.

Trump ticari sırları çalmak, ABD yaptırımlarını ihlal etmek ve casusluk faaliyeti ile suçladığı Huawei'ye (Yang, 2019) karşı tutumunu bu zirveden sonra yumuşatmıştır. "Çin menkul kıymetler şirketlerindeki yabancı mülkiyet sınırlarının kaldırılması konusunu planlanandan bir yıl önce gündeme alacağını duyurmuştur" (Shrikanth, 2019). Ticaret savaşlarıyla beraber iyice değer kaybeden Yuan, Çin'e karşı uygulanan ABD tarifelerinin etkisini dengelemektedir. Bu konudan zaten rahatsız olan ABD birinci faz anlaşmanın imzalanmadan Çin'in kur manipülatörü tanımlamasını kaldırarak Yuan'ın değer kazanmasına sebep olmuştur (Politi ve Greeley, 2019).

Ticaret savaşları boyunca başlıca tartışma konuları, ABD-Çin ticaret açığı, endüstriyel sübvansiyonlar, devlete ait işletmelerin gücü, fikri mülkiyet hakları ihlalleri, zorunlu teknoloji transferi uygulamaları ve kirli kur politikasıdır (Politi, 2019). Ticaret savaşlarının ilanından itibaren taraflar kimi zaman müzakere etmiş kimi

zaman tarifeler uygulamıştır. Bu tarifeler aşağıdaki zaman çizelgesinde görülmektedir. Çalışmanın amacı tarifeleri tek tek değerlendirmek değil DTÖ kuralları ve iş birliği açısından analiz etmek olduğu için bu tarifelere detaylı olarak değinilmemiştir. Ticaret Savaşları'nın fiilen başladığı 2018 yılından 2020 yılının ilk aylarına kadar olan süreç tarafların karşılıklı ek vergi uygulamaları ve birbirlerini suçlamaları ile geçmiştir.

Şekil 3.2. ABD-Çin Ticaret Savaşları Zaman Çizelgesi



Kaynak: (Financial Times ve Chad Brown, PIIE: 2022)

Birinci faz anlaşmanın imzalanmasından hemen önce ABD, AB ve Japonya Çin'in hükümet sübvansiyonlarını ve zorunlu teknoloji transferi uygulamalarına son vermesi yönünde çağrı yapmıştır. Bu uygulamaların DTÖ mantığının altını oyduğunu iddia etmişlerdir. Üç sayfadan oluşan çağrı, bazı "piyasa ve ticareti çarpıtma" uygulamalarının kural ihlaline sebep olmadığı düşünülürse, mevcut DTÖ sübvansiyon yasağının içeriğini genişletmesi beklenmektedir. Bir diğer konu ise hükümetlerin karşılaştıkları sübvansiyon uygulamalarını DTÖ'ye bildirmelerini düzenlemektedir. Çin'in firmalarına verdiği kredileri silmesi ve iflas eşliğindeki firmalarına büyük sübvansiyonlar sağlaması da eleştirilmiştir. Ortak bildiriye yabancı şirketlerin teknolojilerini Çinli firmalarla paylaşma zorunluluğu uygulamasına son verilmesi de istenmiştir (Brundsen, 2020).

### **3.2.2. Kısmi İş birliği: Birinci Faz Anlaşma**

G20'de kararlaştırılan ve nihayetinde 15 Ocak 2020 de imzalanan ve Şubat'ın 14'ünde yürürlüğe giren birinci faz anlaşma Trump tarafından konulan toplam 360 milyar dolarlık Çin ürünleri tarifelerini devam ettirmiş ve sübvansiyon, siber hırsızlık konularında ise Çin'in tavizleri çok sınırlı kalmıştır (Politi, 2020). Bu anlaşma tarafların politikalarını karşılıklı olarak uyumlaştırdığı her iki tarafa da asimetrik de olsa kazanç getirecek şekilde düzenlenmiş iş birliğini yeniden tahsis etme amacıyla geliştirilmesi bakımından önem arz etmektedir. Birinci faz anlaşma 8 bölüm ve bir önsözden oluşan 86 sayfadan oluşmaktadır. İçeriği ise şöyledir; (Politi, 2020).

Fikri mülkiyet ile ilgili bilgilerin çalınmasının hukuki ve cezai işlemlere başvuru kolaylığı getirilmiştir. Ancak geniş bir taahhüt verilmediğinden bu şekilde sorun çözmekten uzak görünse de ABD-Çin birinci faz anlaşmanın fikri mülkiyet ile ilgili hükümleri DTÖ TRIPs anlaşmasından daha kapsamlı bulunmuştur (Upreti ve Müller, 2020; 4). Zorunlu teknoloji transferi konusunda Çin ABD şirketlerinin pazara erişim karşılığında teknolojilerini transfer etmeye zorlamayacağına dair söz vermiştir. Ancak ABD'li yetkililere göre bu DTÖ'ye girdiğinden beri Çin'in söz verdiği ancak sürekli ihlal ettiği bir konudur.

Finans sektöründe Çin, bankacılık hizmetleri ve kredi notlarından, elektronik ödeme hizmetlerine kadar bir dizi alanda bu sektörü ABD ile rekabete açmak

konusunda taahhütlerde bulunmuştur. Döviz kuru konusunda Çin ihracatçılarının lehine olacak şekilde para birimini devalüe etmeyeceği garantisini vermiştir.

Gıda ve tarım alanında ise Çin, ABD'den belirlenen ürünlerde daha fazla mal almayı kabul etmiştir. Trump'ın ticaret açığı hassasiyetinin sonucu olarak Çin 2017 ithalatına göre 200 milyar dolar daha fazla ABD malı ithal etmeyi kabul etmiştir. ABD, Çin'in bu taahhütlerinin yerine getirilebileceği bir mekanizma istemiştir. Böylece anlaşma, her iki ülkenin üst düzey yetkililerinin iddia edilen ihlalleri ele almak için düzenli olarak bir araya gelmeleri için düzenlemeler de içermiştir (Politi, 2020). Trump, Çin'in anlaşmaya uyması halinde ikinci faz anlaşma görüşmelerinin yapılacağını açıklarken yaklaşan seçimlerde rakibi Biden birinci faz anlaşmada Çin'in en büyük kazanan olduğunu vurgulayarak Trump'ı sıkıştırmaya çalışmıştır (Politi, 2020).

Çin, birinci faz anlaşmadan önce para birimini manipüle etmeyi ve finansal hizmetler gibi tartışmalı konularda yabancı mülkiyet kısıtlamalarını kaldırmaya başlamıştır. Anlaşma, ticari siber hırsızlık, endüstriyel sübvansiyonlar ve genel olarak Made in China 2025 planı gibi en önemli tartışma alanlarını içermemektedir. Huawei gibi teknolojik karşılıklı bağımlılığın söz konusu olduğu, ABD'nin hassasiyet gösterdiği diğer alanlar ve Çin tedarik zincirleri ile ilgili sorunlar da kapsam dışında kalmıştır. Ayrıca anlaşma belirsizliği sona erdiremediği gibi daha temel bir belirsizlik olduğunu ortaya çıkarmıştır: ABD, Çin'le ticaret savaşlarında başarmaya çalıştığı şeyin ne olduğu konusunda kararsız görünmektedir (Wolf, 2020).

ABD'den ek 200 milyar dolarlık mal ithal edilmesi sözü bizzat DTÖ kurallarının ihlali olarak yorumlanmıştır (Singh, 2020). Bu bakımdan anlaşma DTÖ kurallarını ihlal etmeyi devam ettirecek bir uygulama geliştirebileceğinden dolayı eleştirilmiştir (Politi, 2020). Ayrıca Çin'in ihlalleri sadece ABD'ye karşı olmasa da verdiği tavizler yalnızca ABD'yi içermektedir.

Anlaşmanın en önemli bölümü, Çin'in 2021 ve 2022 yıllarında toplam 200 milyar dolarlık ABD'den ek mal ve hizmet ithal etme taahhüdüdür. Zaten ulaşılması zor olan bu hedefleri Covid-19 salgınının imkânsız hale getirebileceği düşünülmektedir. Anlaşmada doğal afet ya da mücbir sebep oluşturacak bir durum

ortaya çıkarsa taraflar istişarelerde bulunarak anlaşmanın uygulanmasının ertelenmesi mümkün kılınmıştır (Politi, 2020). Ancak ABD bu hükmü kullanmak istememiş Çin'in taahhütlerini yerine getirmesi konusunda ısrarcı olmuştur. Anlaşmanın bu maddesinin ulaşılmamasının zorluğu Çin üzerinde caydırıcı etkisi olmayacağı konusunda eleştirilmiştir.

Çin hem birinci faz ticaret anlaşmasını uygulamak hem de Covid-19 pandemisinin ekonomik etkilerini azaltmak ABD ile koordine olmuştur. ABD'den ithal edilen bazı ürünlerde tarifeleri yarıya indireceğini duyurmuştur. İndirimler, 2019 Eylül ayında Çin tarafından ABD ürünlerine misilleme kapsamında uygulanan cezai tarifeler için geçerli tutulmuştur. Çin ekonomik ve ticari iş birliğini artırmak ekonomik ve ticari anlaşmazlıkları yatıştırmak için bu kararı aldığını belirtmiştir (Ryan ve Hudson: 2020).

Çin merkez bankası ABD'li bir kart firmasının yerel bir firma ile ortak girişimde bulunma başvurusunun onaylandığını duyurmuştur. Visa, American Express ve Mastercard gibi firmaların uzun süredir beklediği Çin pazarına erişim birinci faz ticaret müzakerinde Trump için ana hedef olarak gösterilmiştir (Mitchell, 2020). Visa ve Mastercard en az on yıldır Çin pazarına girmeye çalışmaktadır. ABD'nin şikâyeti üzerine DTÖ Çin'in yabancı ödeme araçlarına karşı ayrımcı uygulamalarda bulunduğu karar vermiştir (Wildau, 2019). Ancak o tarihten beri Çin bu kararı uygulamak için iç politik düzenlemeleri yapacağını duyursa da konu sallantıda kalmıştır.

Temyiz organı atamaları konusunda ise ABD ticaret temsilciliğinin açıklaması şöyledir:

"20 yıldan fazla bir süredir, birbirini takip eden yönetimler ve ABD Kongresi, temyiz organının ABD ve diğer DTÖ üyeleri tarafından kabul edilen kurallara göre çalışmadığına dair önemli endişelerini dile getirmişlerdir. Maalesef temyiz organının davranışı, DTÖ'yü bir tartışma ve müzakere forumundan bir dava forumuna dönüştürmüştür. Başkan Trump, tüm Amerikalılara fayda sağlayan bir ticaret gündemine kendini adanmıştır ve DTÖ'nün ve rolünün yeniden değerlendirilmesi bu gündemin önemli bir parçasıdır." (USTR, 2020).

Yapılan açıklama ile ABD yeni yönetiminin de temyiz organı atamalarını bir müddet daha yapmayacağı anlaşılmıştır. Bu konu hakkında DTÖ temyiz organının kurucusu olan iki kez başkanlığını yürüten James Bacchus'un görüşü şöyledir: "DTÖ üyelerinin, ABD'yi içermeyen anlaşmazlıklarında DTÖ anlaşmasının uzun süredir izin verdiği alternatif bir ticari anlaşmazlık çözümü yöntemi kullanmaktan başka seçeneği yoktur" (Beattie, 2020).

Birinci faz anlaşmanın uygulanması konusunda Çin, satın alma taahhütlerini yerine getirme konusunda hızlı davranmamaktadır. Çin, taahhüt ettiği fikri mülkiyet hakları planını ortaya koyma konusunda gecikmiştir. Anlaşmanın ekonomik olarak anlamlı bulunmama ile beraber siyasi gösteriş için kullanıldığına inanılmaktadır (Williams, 2020). Ayrıca anlaşmanın uygulanma hızına yönelik eleştiriler olsa da ABD ve Çin arasında yapılan görüşmede anlaşmanın uygulanması için gerekli altyapıların oluşturulmasında olumlu ilerlemeler kaydedildiği konusunda taraflar hemfikirdir. Ayrıca pandemiye rağmen anlaşma yükümlülüklerinin zamanında yerine getirilmesi konusunda anlaşılmıştır (Politi, 2020).

Tartışmalar devam ederken 2020'nin sonlarına doğru DTÖ, 2018'den başlayarak Çin mallarına uygulanan ABD tarifelerinin küresel ticaret kurallarını ihlal ettiğine karar vermiştir (WTO). ABD bu kararı felç ettiği temyiz organına götürme hakkına sahip olsa da organ çalışmamaktadır (Politi, 2020). DTÖ paneli ayrıca ulusal güvenlik istisnası<sup>5</sup> taleplerini de reddetmiştir. DTÖ, devletlerin ulusal güvenlik önlemleri alma konusunda hangi konularda tek taraflı davranamayacağı konusunda karar verme yetkisine sahip olduğunu göstermiştir (Politi, 2019). Bu da DTÖ'nün ulusal güvenlik şartlarının hangi koşullar altında geçerli olduğunu ortaya koyması açısından önem arz etmektedir.

Bu sırada DTÖ Genel Direktörü Roberto Azevêdo görevinden istifa edeceğini açıklamıştır. Simon Evenett'e göre DTÖ Genel Direktörü Roberto Azevêdo'nun normal süresinden bir yıl önce istifa etmesinin yeni aday seçiminde Trump' için olumlu etki bırakabileceğini belirtmiştir. Ayrıca ona göre bu istifa DTÖ'nün işlevinin

---

<sup>5</sup> Rusya'nın DTÖ bünyesinde ulusal güvenlik gerekçesi ile aldığı önlemlerin yasal olup olmadığına karşı açılan dava sonuçlanmıştır. Rusya lehine verilen kararın ABD için örnek teşkil edebileceği düşünülse de bu gerçekleşmemiştir.

tekrar canlandırılmamasının bir sonucudur (Beattie, ve Williams, 2020). İstifadan sonra üyelik başvuruları başlamış Trump yönetimi üyelerin çoğunluğunun mutabık kaldığı adayı onaylamamıştır. Nihayetinde Nijerya eski Maliye Bakanı Ngozi Okonjo-Iweala Biden yönetiminden onay alarak DTÖ'nün hem ilk kadın hem de ilk Afrikalı genel direktörü olmuştur (Beattie, 2021).

Biden döneminde de ticaret savaşlarının devam edeceği öngörülmüştür (Manson, Williams ve Peel, 2020). Gerçekten de Biden göreve başladığından beri Trump'ın getirdiği tarifeler ve teknoloji engellerinin hafifletilmesi isteklerine kulak tıkamıştır. Ayrıca Biden, bir yandan Çin'e karşı sert bir tavır göstermeye devam ederken, bir yandan da batı ittifakını yeniden canlandırmaya çalışmaktadır (Mitchell, 2022).

DTÖ konusunda Biden yönetiminin ticaret temsilcisi Katherine Tai konuşmasında "DTÖ'nün yalnızca temyiz organı ile işlemediği, alternatiflerinin bulunduğu, daha iyi, uygulanabilir ve dayanıklı çok taraflı ticaret sistemi için müzakerelere devam edileceğini vurgulamıştır." (USTR, 2022). Bu açıklamalara göre Biden yönetimi de temyiz organı atamalarını yapma konusunda isteksiz görünmektedir.

DTÖ'nün temyiz organı atamaları ile ilgili olarak kendi sitesinden yaptığı açıklamaya göre ABD'nin anlaşmazlıkların çözümüyle ilgili uzun süredir devam eden kaygıların gideremediğini duyurmuştur. Ayrıca temyiz organı üyelerinin atanması konusunda önerilen kararı desteklemediği de duyuruda yer almaktadır. Konuyla ilgili olarak birçok üye DTÖ'nün müzakere ve izleme işlevlerinin olumsuz etkilenmesinden dolayı kaygılı olduklarını belirtmişlerdir (WTO, 2022).

Son olarak birinci faz anlaşmanın en dikkat çekici konusu olan 2020 ve 2021 yıllarını kapsayan 200 milyar dolarlık ek Çin ithalatı verileri değerlendirilmiştir. Brow'un (2022) yaptığı bir araştırmaya göre Çin birinci faz anlaşmanın gerektirdiği 200 milyar dolarlık ek ithalatın hiçbirini yapmamıştır. Pandemi bunun bir sebebi olsa da esas neden Çin yükümlülüklerini yerine getirme konusunda hızlı davranmamıştır. Yine de birinci faz anlaşma en azından ticaret savaşı sarmalını durduğu için önemlidir (Brown, 2022).

### 3.3. Bölüm Değerlendirmesi

ABD'nin Çin ile yaşadığı ticaret savaşlarının kaynağının klasik güvenlik ikilemi olduğu düşünülmektedir (Rose, 2021: 52). Çin, ABD'yi ne askeri ne de ekonomik ne de yumuşak güç anlamda yakın bir zamanda geçme kapasitesine sahip olmasa da (Nye, 2019) ABD Çin'in mevcut kazançlarının ileride kendisine yöneltilen bir silah olabileceği konusunda güvenlik ikilemine düşmüştür. Bu ikilem ve ABD'nin ilk kez ekonomik ulusal güvenlik stratejisi kararı meseleler arasındaki hiyerarşinin bulanıklaştığını ve ekonomik konuların da askeri konular kadar önemli olduğunu göstermektedir. Aynı ikilemi Çin'in DTÖ'ye üyeliği esnasında yaşamış olan ABD o zaman bunu aşabilmiş ve iş birliğini seçmiştir.

ABD ve Çin'in ticaret konusundaki çatışan çıkarları, tarafların politikalarını birbirlerine göre uyarlayarak iş birliği yapması sonucu birinci faz anlaşma ile bir nebze de olsa hafifletilmiştir. Küresel ticaret kurallarındaki aşınma ile temyiz organı kilitlenen DTÖ'nün çöküşü tartışmalarını beraberinde getirmiştir. DTÖ AHO'nun kilitlenmesi serbest ticaretin sürdürülmesinden daha önemli değildir (Hoekman ve Mavroidis, 2020: 721). Bu bakımdan bu organın kilitlenmesi DTÖ'nün çöküşünden bahsetmek için tek başına yeterli bir gerekçe oluşturmamaktadır.

Serbest ticaret, ticaret savaşları süresince devam etmiş ve hatta ülkeler arasında yeni yatırım anlaşmaları dahi imzalanmıştır. Ayrıca yine halihazırda DTÖ bünyesinde e-ticaret gibi alanlarda müzakereler devam etmektedir (Beattie, 2020). Bu bakımdan serbest ticaret ana prensibinin ortadan kalkmadığı görülmektedir. Bu durumda DTÖ'nün ana prensibinin hala benimseniyor olması çöküşten ziyade örgütün hala temel fonksiyonunu yerine getirmekte olduğunu göstermektedir.

Uluslararası örgüt kurmanın maliyetinin büyüklüğü, binlerce saatlik görüşmeler, 7.5 yıl süren müzakereler ve nihayetinde ortaya çıkan 22500 sayfalık metin göz önüne alındığında daha iyi anlaşılmaktadır (Krugman, Obstfeld ve Melitz, 2017). Bu kadar meşakkatle oluşturulmuş bir sistemin tamamen ortadan kaldırılması şimdilik mümkün görünmemektedir. Bunun yerine yenilenecek devam ettirilmesi daha muhtemel görülmektedir.

ABD ticaret savaşlarını DTÖ dışında sürdürmek istemiştir. Hatta Çin ile olan ticaret sorunlarının DTÖ'ye götürülmemesi konusunda ısrarcı olmuştur. Çin bazı sorunları DTÖ'ye götürmüş olsa da ABD'nin isteksizliği sebebiyle liderler ticaret savaşlarında taraflar serbest ticareti sürdürmek ve kazançlarını artırmak amacıyla ikili görüşmelerle aralarındaki sorunu aşmaya çalışmışlardır. Diplomasi yoluyla yapılan bu ikili görüşmeler ise örgütün yasallığının sorgulanmasına sebep olmaktadır. Yetkilendirme bakımından ticaret savaşlarında Çin ve ABD'nin sorunlarını kendileri çözmeye çalışıp DTÖ'yü sorunları çözmesi için yetkilendirmemeleri neticesinde örgütün meşruluğu zan altına girmiştir. Ancak yine de ticaret savaşları boyunca bazı davalar örgüt nezdinde çözülmeye çalışılmıştır.

Gerek ticaret savaşlarını başlatma gerekse birinci faz anlaşma ile sınırlı ateşkes imzalama özünde karar almayı içermektedir. Trump'ın kendi bireysel düşünceleri ve ticaret danışmanı bürokrat Lighthizer -ABD Japonya arasındaki ticaret savaşlarında da rol almıştır- ticaret savaşları boyunca alınan kararlarda etkili olmuşlardır. Dünya gücü olarak Amerika'nın başlattığı ticaret savaşları karar alma konusunda bireylerin önemini Trump'ın kişiliği sayesinde tekrar göstermiştir (Nye, 2019: 78).

Trump tarafından Çin ile olan ticari açık meselesinin birinci sıraya konulması taraflar arasındaki ticari iş birliğini etkilemiştir. Trump'ın ticaret açığının kötü olduğu yönündeki inancı karar alması üzerindeki rasyonalitesini etkilemiştir. Trump ticaret savaşlarının sonucunda Çin ile olan ticari açığın azaltılacağı beklentisindedir. Kurallara uyma konusunda Çin'e güvenmese de beklentileri anlaşma yapmasını teşvik etmiştir.

Rasyonalite bakımından birinci faz anlaşmanın Çin aleyhine asimetriler barındırdığı -sayısal olarak- aşıkardır (Chowdhry ve Felbermayr, 2020). Bu bakımdan Çin'in böyle bir anlaşmayı kabul etmesi sınırlı rasyonalite ile açıklanabilmektedir. Bu bakımdan Çin tarafından bu anlaşma yeterince iyi olarak kabul edilmiş olabilir. Yine birinci faz anlaşmanın içerdiği asimetriler mutlak-göreceli kazanç algıları yönünden de değerlendirilmelidir. Çin için ticaretin önündeki engellerin bir nebze de olsa kaldırılması imzaladığı asimetrik anlaşmadan daha büyük bir kazanç olarak algılanmaktadır.

Çin'in kazanç algısı serbest ticaretin sürdürülmesidir. Çin'in serbest ticaretin devamının kendi çıkarına olacağı algısı, çıkar tanımını yapmasında etkili olmuştur. ABD ise Çin ile olan ticaret açığını kazanç algısı olarak değerlendirmiştir. Bu sebeple Çin birinci faz anlaşmada ABD lehine 200 milyar dolarlık açık vermeyi serbest ticaretin devam ettirilmesi karşılığında kabul etmiştir. Çin'in korumacılığın maliyetinin vereceği tavizlerden daha büyük olacağını düşünmesi de birinci faz anlaşmayı onaylamasında etkili olmuştur. ABD ise ticaret savaşlarının maliyetine katlanmayı göze alarak bu yola çıkmıştır.

1980'lerde Japonya'ya karşı açılan ticaret savaşında ABD'nin haksız bulunması DTÖ temyiz organı atamalarını engellemesinin sebeplerinden biri olarak görülebilmektedir. ABD temyiz organı atamalarını engelleyerek ticaret savaşları boyunca getirdiği tarifelerin DTÖ'de yargılanmasını engellemeye çalışmıştır. Japonya ile giriştiği ticaret savaşlarında haksız bulunması ve yaptığı kural ihlallerinin farkında olan ABD temyiz organı atamalarını engellemiştir.

AB ve beraberindeki 19 ülkenin bir araya gelerek DTÖ bünyesinde alternatif temyiz organı oluşturması hegemon ABD'ye rağmen DTÖ sistemini devam ettirme isteğini göstermektedir. Hegemonun düşüşe geçmesinin kurumların devamına etki etmeyeceği varsayımı ticaret savaşları ile sınanmıştır. Bu varsayım hegemonun düşüşe geçmesi durumunda kurumların devamının sistemin başat aktörlerinin ve yükselen gücün isteğine bağlı olduğu şeklinde güncellenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda İngiltere, Çin, Japonya ve AB gibi başat aktörlerin DTÖ sistemini devam ettirme istekleri ticaret savaşları boyunca gözlemlenmiştir. İngiltere DTÖ'yü savunmuş ve AB ve aynı fikirde olan diğer ticaret partnerleriyle birlikte çalışarak, serbest piyasa kurallarına göre şekillenen bir ticaret sistemi kurmak için çalışma isteğini dile getirmiştir (Beattie, 2020).

Karşılıklı karmaşık bağımlılığın etkisiyle taraflar arasındaki ticaret savaşları her iki tarafa ve toplam dünya ticaretine zarar vermektedir. Hem küresel ekonomik düzenin bozulma riski hem de bu düzene taraf AB ve Japonya gibi devletler ABD'yi DTÖ bünyesinde hareket etmesi için teşvik etmişlerdir. Ayrıca Çin'in Blackstone CEO'su Steven Schwarzman da dahil olmak üzere 2018 yılının ortalarında ABD ile

müzakerelerde köprü görevi görecek kişileri araması da karmaşık karşılıklı bağımlılığın göstergelerinden biri olmuştur (Sevastopulo, Fleming ve Donnan, 2018).

ABD ve Çin iki büyük güç olarak ticari anlamda birbirlerine karmaşık karşılıklı bağımlıdır. ABD ve Çin, başta ticaret, askeri, eğitim, araştırma, teknoloji, para ve sermaye piyasası olmak üzere pek çok alanda karşılıklı bağımlıdır (Nye, 2020). Çin pazarının büyüklüğü, ucuz iş gücü ABD'yi cezbederek karşılıklı bağımlılık oluşturmaktadır. Bu bakımdan aralarında kırılabilirlik ve hassasiyet durumu mevcuttur. Bu karşılıklı bağımlılık durumunda, ABD, Çin'in kazancını reddederek kendi en yüksek kazançla ulaşmak istemiş ve negatif karşılıklı bağımlılığa sebep olmuştur.

Karmaşık karşılıklı bağımlılık ile ilgili olarak ABD ve Çin'den hangi tarafın daha kırılabilir hangisinin daha hassas olduğu da değerlendirilmelidir. Çin'in ticaret savaşlarını başından beri istememesi ve serbest ticarete verdiği önem bu konuda ABD'den daha hassas olduğunu göstermektedir (Kurt, 2018). Hassasiyet, bilişsel özelliktedir ve tarafların muhtelif konuya atfettikleri değer ile ölçülmektedir. Bu bakımdan Çin'in serbest ticarete daha fazla önem verdiği görülmektedir. ABD de Çin de ticaret savaşının maliyetine katlanabildiği için kırılabilirlik konusunda hangi tarafın daha kırılabilir olduğu muğlaktır. Ancak Çin ekonomisinin kırılabilirliği Çin'in daha kırılabilir olduğu yönünde yorumlara sebep olmuştur (Magnus, 2019). Çin'in ticaret savaşlarına karşılık verme kapasitesine rağmen ABD'nin daha güçlü olduğu da vurgulanmaktadır (Jiang, Gong ve Cheng, 2020).

Çin ve ABD'nin karşılıklı bağımlılığının kimin lehine asimetric olduğu belirsizlik içermektedir. Ancak Çin, ABD ile olan ticaretinden ticaret fazlası verdiği için ABD'ye daha çok bağımlıdır. Ayrıca iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri sonlandırma maliyeti düşünüldüğünde asimetriclere rağmen aralarındaki karşılıklı bağımlılığın derecesinin büyüklüğü görülebilecektir (Nye, 2020)

ABD ve Çin, ticaret savaşlarına kadar DTÖ kurallarına göre ticaret yapmaya çalışmışlardır. Olası hile ya da kural ihlali durumunda örgüt bünyesinde davalar açmışlardır. Örgüt ise haklı gördüğü tarafa misilleme imkânı tanımıştır. Çin mevcut ticaret kurallarını manipüle etse de DTÖ AHO'nun nihai kararlarına da her zaman uymuştur. DTÖ AHO mekanizması tarafından verilen misilleme kararları tarafların

zararını tazmin etse de Çin üzerine caydırıcı etki oluşturamamıştır. Çünkü öncelikle Çin yaptığı ihlalin bedelini birebir ödeyeceğini bilmektedir. Birebir yani misli ile ödeme caydırıcılık getirmemektedir. İkincisi eğer örgütte dava açılmazsa hiçbir bedel ödemeyeceğini bilmektedir. Üçüncüsü DTÖ anlaşmazlık durumunda katlanılacak maliyet ve bedelleri belirli kılmaktadır. Bu bakımdan katlanılacak maliyetin belirli olması da Çin'in ihlallerine devam etmesinin sebeplerinden biri olarak görülebilir.

ABD-Çin ticaret savaşlarında DTÖ kurallarına rağmen tarifelerin yükseltilmesi kurallara uymama durumunu beraberinde getirerek hileyi teşvik etmiştir. Böyle bir durumda serbest ticarete devam etmek isteyen Çin birtakım tavizler vermek zorunda kalmıştır. Bu durumda DTÖ anlaşmalarının uygulanıp uygulanmaması değil ABD ve Çin tarafının hangi tavizleri vereceği daha önemli hale gelmiştir.

ABD, Çin'in hile ve bedavacılık yaptığını iddia etmiş ve yaptırım uygulamak istemiştir. Ancak uyguladığı yaptırımlar neticesinde ortaya çıkan birinci faz anlaşma bir yıl uygulanacak kadar basit bir anlaşma değildir. Bu bakımdan birinci faz anlaşmanın yükümlülüklerinin uygulanamayacak kadar yüksek olması da Çin'e karşı caydırıcı etki göstermemiştir. Bedavacılık konusunda ise Çin Nye'in Kindleberger tuzağı olarak adlandırdığı duruma örnek gösterilmektedir. Buna göre Çin kendini GOÜ olarak tanımlamaya devam ederek bedavacılık yapmakta ve olduğundan daha az güçlü görünerek uluslararası düzende üstlenmesi gereken maliyet ve sorumluluklardan kaçınmaktadır (Nye, 2020: 17). Böylece iş birliğini kolaylaştırıcı etkisi olabileceği düşünülen maliyetlerin önceden dağıtımını da ya da adil dağıtımını GOÜ ilkesi gereği mümkün olamamaktadır.

DTÖ temyiz organının verdiği kararları uygulama konusunda sorun çıkarmayan Çin bu konuda iyi bir itibara sahiptir. Yani Çin ile davalık olan bir ülke kazandığı takdirde Çin'in bedelini ödeyeceğini bilmektedir. ABD örgüt bünyesinde pek çok davayı kazanmış olsa da kaybetmiş olduğu davalar da bulunmaktadır. Ayrıca şeffaflığı sağlayabilmek açısından örgüt hakemleri vatandaşlıklarının bulunduğu ülkelerin davalarında görev alamamaktadırlar.

DTÖ'deki üye sayısı şu an 164 olup bu ülkelerin her birinin anlaşmaya varmasının zorluğu yeni kararlar alınmaması gibi olumsuzluklara sebep olsa da

tarafı en çok kayırlan ülke ilkesi ve ye devletin örgüte üyeliğinden itibaren mevcut tarifeleri ykseltemeyeceği garantisini her bir ülkeden ek faydalar sağlamaktadır. ye sayısının fazlalığı ABD-Çin ticaret savaşlarında her bir ülkeyi etkilemiş ve muhtelif lkeler ABD'yi sorunları DTÖ bünyesinde zmeye davet etmişlerdir.

DTÖ devlet liderlerini bir araya getiren bir mekanizmaya sahip değildir. En yüksek yetkili organı bakanlar konferansı iki yılda bir toplanmakta ve devletlerin temsilcilerinden oluşmaktadır. Ticaret savaşları ise liderler seviyesinde yürütülmüş olup DTÖ taraflara çok etkili bir müzakere ortamı sağlayamamıştır. DTÖ'den ziyade liderler nezdinde yürütülen G20 toplantıları ABD ve Çin'in ticaret savaşlarındaki müzakerelerinin yrtldği platformlar olmuştur.

DTÖ dahil tüm kurumlarda belirli derecelere kadar esneklikler bulunmaktadır. Kurumların her bir kuralına harfiyen uymanın mümkün olmadığı göz önünde bulundurulursa DTÖ kurallarına uyum ve ayrılmanın derecesi önemli hale gelmiştir. DTÖ kurallarına uymak konusunda ABD isteksiz olsa da var olan kuralları tamamen bir kenara atmamış ayrılma konusunda tehdit etmesine rağmen örgütte kalmayı sürdürmüştür. DTÖ kurallarına kalıcı uyumsuzluk olmadığı sürece sistemin devam edeceği beklenmektedir. Çin ve ABD arasında ticaret savaşları özelinde sorunun DTÖ dışında zleceğine ilişkin kapalı bir anlayış gelişmiş olduğu için kural ihlalleri rejimin oktğn göstermemektedir.

DTÖ'de ani kriz ve Şoklara ya da ticaret savaşları gibi özel koşullara yanıt verebilecek esnekliğe sahip bir kurumdur. DTÖ, yelerine ticaret anlaşmalarının uygulanmasında zel Şartlar altında koruma maddeleri yani kaçış klozu imkânı sağlamaktadır. DTÖ'de ulusal güvenlik istisnaları hakkında açık hüküm olmasına rağmen ve bu kloz keyfi denebilecek Şekilde yorumlanmak istenmiştir. Ayrıca Çin'in de DTÖ'de bulunan esneklik ve boőlukları keyfi yorumlayarak ya da manipüle ederek gerek sübvansiyonlar gerekse diğer konularda pratikleri bulunmaktadır.

## SONUÇ

ABD'nin göreceli ekonomik güç kaybı ile hegemonyasının sarsılması kendi kurduğu düzenin kurumlarını olumsuz yönde etkilemiştir. DTÖ kurallarına rağmen başlatılan ve yürütülen ticaret savaşları zaten hegemonik konumu tartışmalı olan ABD'nin uluslararası ticari düzenin kurallarına uymadığı şeklinde eleştirilere maruz kalmasına sebep olmuştur. Ancak ABD'nin Çin'e karşı başlattığı ticaret savaşlarının Çin'i tekrar pazarlığa çekmek için tasarlandığı da düşünülmektedir (Mattoo ve Staiger, 2020: 12). Ayrıca ABD'nin başlattığı bu ticaret savaşları önleyici savaş niteliğinde görülmüş ve kendi hegemonyasının düşüşünü koruma amacı taşıdığı iddia edilmiştir (Kwan, 2020: 59). Sebep her ne olursa olsun ABD'nin başlattığı ticaret savaşları DTÖ'nün kurallarını aşındırmış ve örgütün devre dışı kalmasına sebep olmuştur.

DTÖ ve Çin'in ticari uygulamaları yalnızca Trump yönetiminin tepkisini çeken konular değildir. Bu bakımdan ticaret savaşlarındaki suçlama ve rahatsızlıklar Trump'ın kişiliğinden bağımsız olarak ABD ve diğer pek çok ülkenin ortak görüşüdür. Ancak Trump'ın ticari korumacılığın daha avantajlı olduğu yönündeki inancı ticaret savaşlarının başlatılması ve DTÖ'nün kilitlenmesinde önemli rol oynamıştır. Trump'ın selefi Obama ve halefi Biden DTÖ ve Çin'e karşı benzer rahatsızlıklara sahip olsa da örgütten ayrılma gibi beyanlarda bulunmamışlardır. Trump'ın algıları ABD'nin çıkar tanımlamalarını etkilemiş böylece küresel ticarete korumacılık damarı güçlenmiştir.

DTÖ serbest ticareti sağlamak ve sürdürmek amacıyla olan bir örgüt olarak korumacılık önlemlerine engel olamamak ve ülkeler arasındaki sorunları çözme konusunda arabuluculuk işlevini yerine getirememekle suçlanmıştır. Gerçekten de DTÖ ticaret savaşları boyunca özellikle ABD'nin ticari uygulamalarına karşı etkili önlemler alamamıştır. Hatta ticaret savaşlarının liderler düzeyinde yürütülmesi ülkelerin DTÖ temsilcilerinin ilgili anlaşmazlıklar konusunda müzakere alanını neredeyse yok etmiştir. Bu bakımdan DTÖ'nün kurumsal tasarımında liderleri bir araya getiren bir mekanizmanın olmaması örgütün müzakere işlevini yerine getirememesine sebep olabilmektedir. Ancak üye devletlerin bu konu hakkında rahatsızlıklarının bulunmaması örgüt nezdinde liderler zirvesine gerek duyulmadığını göstermektedir. Bu bakımdan örgütün bu şekilde tasarlanması devletlere esnek alan

tanımaktadır. DTÖ ticaret savaşları boyunca ABD ve Çin arasında arabulucu rolü üstlenemese de diğer ülkeler kendi aralarında elektronik ticaret ve balıkçılık gibi alanlarda müzakerelere devam etmişlerdir.

DTÖ Genel Direktörü Roberto Azevêdo'nun istifasına kadar giden ticaret savaşları boyunca DTÖ örgüt olarak görevlerini yerine getirmeye çalışmıştır. İstifa eden direktör Roberto Azevêdo, tarafları ticaret savaşlarının olası sonuçlarını paylaşarak uzlaşmaya davet etmiştir. Ancak Trump yönetimi örgütü sınırlarını aşmak, ABD'nin çıkarlarını koruyamamak ve görevlerini yerine getirememekle itham etmiş uzlaşmayı kabul etmemiştir. Ancak sistemdeki başat aktörlerin iknası sonucu bazı anlaşmazlıkları DTÖ'ye taşımayı kabul etmiş ve örgüt nezdinde dava açmıştır. Kurumların kendilerinin çalışmalarına izin verildiği zaman görevlerini yerine getirdikleri göz önüne alınırsa ticaret savaşlarında DTÖ'nün işlevlerini yitirmesinin nedeni çalışmasına izin verilmemesidir. Ancak sistemdeki başat güçler DTÖ'nün devamı konusunda ısrarcıdır.

Sistemdeki başat aktörlerin DTÖ'nün devamı konusundaki ısrarcı tavırları Çin'e karşı belli konularda eleştiri yapmaktan alıkoymamıştır. Çin'in örgüt bünyesinde kendisini GOÜ olarak nitelendirmesi uluslararası alanda üstlenmesi gereken sorumluluklardan kaçtığı yönünde yorumlara sebep olmuştur. Çin'in uluslararası kurumsal sistemden önemli kazançlar elde ettiğinin ve iş birliğinin hem mali hem de siyasi getirilerinin birincinde olduğu düşünülmektedir (Goddard, 2018: 30). Bu bakımdan mevcut sistemden büyük faydalar elde eden Çin maliyetleri üstlenme konusunda bedavacılık eğilimi göstermektedir.

DTÖ ticaret savaşları boyunca TRIPS organı vasıtasıyla devletlerin ticari faaliyetlerini izlemeye devam etmiş ve devletlere bilgi sağlamak amacıyla bunları rapor etmiştir. Kural ihlallerinde verilecek cezaların belli olması belirsizliğin etkisini bir nebze de olsa azaltabilmiştir. Ayrıca teknik uzmanlık isteyen konularda da görevlerini yerine getirmeye çalışan DTÖ maliyetleri azaltma işlevini de sürdürmek için çaba göstermiştir.

Çin ticaret savaşlarını DTÖ bünyesinde çözme konusunda ısrarcı olmuş misilleme yaparken bile DTÖ çerçevesinde hareket etmiştir. Bu bakımdan Çin ticari pratikleri ile ilgili eleştirilmiş olsa da örgüt kurallarına göre hareket ederek diğer

devletlerin tepkisini hafifletebilmiştir. Çin örgütün kurallarına hassasiyet göstererek hareketlerine meşruiyet kazandırmıştır. Zaten örgütün verdiği nihai kararları geç de olsa uygulama konusunda iyi bir itibara sahip olan Çin uluslararası alandaki tepkileri DTÖ'deki itibarı sayesinde göğüsleyebilmiştir. Bu bakımdan örgüt Çin'e meşruiyet ve itibar sağlayabilmiştir.

Uluslararası sistemde faaliyet gösteren herhangi bir kurum ya da özel olarak DTÖ devletler üzerinde yaptırım uygulama gücüne sahip değildir. DTÖ özelinde bakılırsa örgütün yaptırım gücüne sahip olduğu yönünde bir iddiası da bulunmamaktadır. Bu bakımdan ticaret savaşları boyunca örgütün verdiği kararın uygulanması tamamen devletlerin inisiyatifine kalmıştır. Örgütün merkeziliği ve özerkliği ise bu savaşlar ile daha silik hale gelmiştir.

Çin kural ihlali konusunda normal şartlar altında DTÖ kurallarına göre uğrayacağı yaptırımların farkındadır. DTÖ'nün yalnızca misilleme kararı verebilmesi maliyetleri belirli kılmaktadır. Bu bakımdan misilleme uygulaması maalesef kural ihlali konusunda caydırıcılık etkisi gösterememektedir. Ancak ticaret savaşları DTÖ bünyesinde yürütülmediği için belirsiz bir ortam yaratmıştır (Kurt, 2019). Bu da Çin dahil tüm devletleri, nasıl bir maliyetle karşılaşacakları konusunda endişelendirmiştir. Ayrıca, DTÖ'nün belirsizlikleri azaltma işlevi de zedelenmiştir.

ABD ve Çin arasındaki iş birliği ihtiyacının büyüklüğü her iki taraf açısından da bilinmektedir. Champbell ve Sullivan (2019) ABD'nin Çin'i iş birliğine çekmek için tarih boyunca rekabet stratejisi uyguladığını savunmuşlardır. Bu bakımdan ABD ticari rahatsızlıklarını çözmek için önce ticaret savaşlarını başlatmıştır. Ardından ise birinci faz anlaşma ile Çin'i kısmi de olsa iş birliğine çekebilmiştir. Ancak ABD'nin DTÖ'yü etkisiz hale getirmesi hem uluslararası kamuoyunun olumsuz tepkisine sebep olmaktadır hem de örgütün iyice Çin etkisine girmesine sebep olabileceği yorumlarını beraberinde getirmektedir (Champbell ve Sullivan, 2019: 109-110). Bu bakımdan ABD'nin DTÖ ile ilgili olumsuz tutumları sistemdeki aktörler tarafından hoş karşılanmamaktadır.

Karmaşık karşılıklı bağımlı bir yapıya sahip olan küresel ticaret sistemi ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşlarından sistemdeki tüm devletlerin etkilenmesine sebep

olmaktadır. Özellikle sistemin başat güçlerinin etkilenme derecesi göz önüne alındığında ABD-Çin arasındaki anlaşmazlıklara bu güçler de müdahil olmuşlardır. Çin'in Blacstone CEO'su aracılığıyla ABD ile uzlaşma hareketleri karmaşık karşılıklı bağımlı yapının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Karmaşık karşılıklı bağımlılığın kabaca ticaret oranlarına bakıldığında bile büyük güçler arasında daha yüksek derecede olduğu görülmektedir. Ancak bu karşılıklı bağımlılığın yönü, oluşturduğu hassasiyet ve kırılabilirlik durumları da analiz edilmelidir. Çin ticaret savaşları boyunca ABD'ye göre hem daha hassas hem de daha kırılabilir bir duruş sergilemiştir. Çin'in serbest ticaretin korumacılığa kayması karşısında gösterdiği duruş ilgili konu hakkındaki hassasiyetinin göstergesidir. Ayrıca ABD'ye karşı verdiği ithalat fazlasını eritememesi de korumacılığa doğru yönelen değişimin maliyetine katlanmasının zorluğunu göstermektedir.

Birinci faz anlaşmanın uygulanması konusunda ABD Başkanının değişmesi, Covid-19 gibi etkenler geleceğin gölgesine örnek olarak gösterilebilir. Çin birinci faz anlaşma kapsamında yükümlülüklerini yerine getirmek için adımlar atsa da özellikle ABD'den 200 milyar dolarlık ek ithalat sözünü tam anlamıyla yerine getirememiştir. Zaten Çin'in birinci faz anlaşmanın gerekliliklerini yerine getirebileceğine anlaşma açıklandığı andan itibaren mümkün görülmemiştir (Qin, 2020: 10; Lunenborg, 2020: 2). 2018'de daha da artan ABD-Çin ticari açığı 2019'da düşmüştür. Ancak bu düşüşün sebebi yalnızca tarifeler olarak görülmemekte pandeminin etkisi de bulunmaktadır. ABD Başkanının değişmesi DTÖ özelinde ise pek bir fark yaratmamış hala temyiz organı atamaları yapılmamıştır.

DTÖ'nün ticaret savaşları esnasında yaşadığı tıkanıklık, kendine tanımlanmış etki alanı içinde özerk hareket edebilme kabiliyetini de etkilemiştir. Örgütün hareket kabiliyetinin sınırlanması zaten yaptırım gücünün bulunmaması ile birleşince DTÖ iyice aksak hale gelmiştir. Tüm bunlar DTÖ'ye yönelik örgütün çöktüğü iddialarını beraberinde getirmiştir. Ancak hala serbest ticaret devam etmekte örgütün kuruluş prensibi geçerliliğini korumaktadır. Bu bakımdan nasıl ki GATT düzeninin eksiklikleri müzakere edilmiş ve neticede DTÖ olarak kendini güncellemişse serbest ticaret prensibine olan inanç devam ettikçe örgütün zor ve yavaş da olsa yeni koşullara

uyarlanarak güncelleneceği ve güncellenmesi gerektiği ifade edilmektedir (Hoekman ve Wolf, 2021: 3).

Kurumsalcılık teorisi iş birliği önündeki engelleri kabul etmekle beraber örgütlerin bu engelleri bir dereceye kadar yatıştırabileceğini savunur. Bu bakımdan kurumsalcılar için de iş birliği yapmak ve sürdürmek zordur. Hatta devletlerin bencil davranışlarının oluşturulan örgütleri tamamen işlevsiz hale getirebileceği de kurumsalcı teorisyenler tarafından kabul edilmektedir. Ancak kurumsalcılara göre tüm bu zorluklara rağmen iş birliği geliştirmek için çaba sarf etmeli ve kurumlar kurulmalıdır (Folker, 2017). Bu bakımdan kurumsalcı teorinin sonuç değil süreç odaklı olduğu söylenebilir. Kurumların belli bir zamandan sonra çökmesi başarısız olduğunu göstermemektedir. Önemli olan faaliyet süresinde iş birliğine yaptıkları - az ya da çok- katkıdır.

DTÖ bugüne dek ticari liberalizmi belli bir dereceye getirmesi, küresel ticaret sisteminin kurallarını belirlemesi, kendisine getirilen ticari anlaşmazlıkları çözmesi bakımından faaliyet süresince iş birliğine önemli katkılar yapmıştır. Ticaret savaşlarının yarattığı tıkanıklığı atlatıp atlatamayacağı örgütün devamı konusunda önemlidir. Mevcut ticari sistemin sürdürülüp sürdürülemeyeceği uluslararası alandaki diğer devletlerin isteklerine bağlı olduğu görülmektedir (Lawrance, 2018). Ancak DTÖ'nün kapısına kilit vurulsa bile -şu an beklenmemekte- devletlerin serbest ticareti sürdürme isteği, inancı ve karmaşık karşılıklı bağımlılığın etkisiyle yerine bir yenisinin kurulacağı düşünülmektedir.

John Ikenberry uluslararası iş birliği, serbest ticaret, uluslararası kurumsal düzenlemelerin “tarih boyunca çarpık bir yörünge” izlediğini savunmuştur. Zaman zaman kazanımlar sağlamış kimi zaman da birçok aksilikle karşılaşmış uluslararası liberal ticari düzen hem uluslararası iş birliği ihtiyacı hem de yeni koşullara uyarlanabilme özelliği sayesinde karşılaştığı zorluklardan sağ çıkabilmiştir (Rachman, 2020). Bu bakımdan gerek küresel liberal ticari düzen gerekse bu kuralları düzenleyen DTÖ sisteminin yeni koşullara uyarlanarak devam ettirileceği düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- ABBOTT**, Kenneth W. vd (2000). "The Concept of Legalization", **International Organization**, 54 (3), 401-419.
- ABBOTT**, Kenneth W. ve Duncan Snidal, (1998). "Why States Act Through Formal International Organizations", **Journal of Conflict Resolution**, 42 (1), 3-32.
- ADLER**, Emanuel ve Peter M. Haas (1992). "Epistemic Communities, World-order, and the Creation of a Reflective Research-Program-Conclusion", **International Organization**, 46 (1), 367-390.
- AKSOY**, Sevilay Z (2005). "The Regime Theories Useful Frameworks for Analysing Human Rights Issues", **Uluslararası İlişkiler**, 2 (5), 1-23.
- AKSOY**, Sevilay Z (2015). "Rejim Teorileri", **Uluslararası İlişkiler**, 12 (46), 57-77.
- AKTOPRAK**, Elçin (2004). "Immanuel Wallerstein: Sosyal Bilimlere Yeniden Bakmak", **Uluslararası İlişkiler**, 1 (4), 23- 58.
- ALLISON**, Graham (2017). **Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?**, New York: Houghton Mifflin Harcourt.
- ALLISON**, Graham T (1971). **Essence of Decision Explaining the Cuban Missile Crisis**, Boston: Little Brown and Company.
- ARCHER**, Clive (2001). **International Organizations**, (3. Baskı), London: Routledge.
- ATEŞ**, Davut (2012). **Uluslararası Örgütler**, 1. Baskı, Bursa: Dora Basımevi.
- AXELROD**, Robert (1981). "The Emergence of Cooperation Among Egoists", **The American Political Science Review**, 75 (29), 306-318.
- AXELROD**, Robert (1984). **The Evolution of Cooperation**, New York: Basic Books.
- AXELROD**, Robert (1997). **The Complexity of Cooperation Agent-based Models of Competition and Collaboration** (3. Baskı), New Jersey: Princeton University Press.
- AXELROD**, Robert ve Robert O. Keohane, (1985). "Achieving Cooperation Under Anarchy: Strategies and Institutions", **World Politics**, 38 (1), 226-254.
- AYDIN**, Mesut (2008). "Anlaşmazlıkların Halli Mekanizması, Gelişme Yolundaki Ülkeler ve Türkiye", **DTÖ Çok Tarafli Ticaret Müzakereleri ve Türkiye**, (Editörler: Akman Sait ve Yaman Şahin), Ankara: Tepav, 294-319.

- AYDIN**, Umut (2011). “Uluslararası İş Birliğini Yeniden Düşünmek: Rekabet Politikasında Düzenleyici Ağlar Örneği”, **Uluslararası İlişkiler**, 8 (30), 103-123.
- BALDWIN**, David A (1980). “Interdependence and Power: A Conceptual Analysis”, **International Organization**, 34 (4), 471-506.
- BAPAT**, Navin A., ve Bo R. Kwon (2015). “When are Sanctions Effective? A Bargaining and Enforcement Framework”, **International Organization**, 69 (1), 131-162.
- BARNETT**, Michael N. ve Martha Finnemore (1999). “The Politics, Power, and Pathologies of International Organizations”, **International Organization**, 53 (4), 699-732.
- BAS**, Muhammet A (2012). “Measuring Uncertainty in International Relations Heteroskedastic Strategic Models”, **Conflict Management and Peace Science**, 29 (5), 490-520.
- BAYRAM**, A. Burcu (2017). “Due Deference Cosmopolitan Social Identity and the Psychology of Legal Obligation in International Politics”, **International Organization**, 71 (S1), 137-S163.
- BİLGİÇ**, Ali (2011). “Güvenlik İkilemi”ni Yeniden Düşünmek Güvenlik Çalışmalarında Yeni Bir Perspektif”, **Uluslararası İlişkiler**, 8 (29), 123-142.
- BLINDER**, Alan S (2019). “The Free-Trade Paradox the Bad Politics of a Good Idea”, **Foreign Affairs**, 98 (1), 119-128.
- BOOTH**, Ken ve Nicholas Wheeler, (2008). **The Security Dilemma: Fear, Cooperation and Trust in the World Politics**, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- BOZDAĞLIOĞLU**, Yücel ve Çınar Özen, (2004). “Liberalizmden Neoliberalizme Güç Olgusu ve Sistemik Bağımlılık”, **Uluslararası İlişkiler Dergisi**, 1 (4), 59-79.
- BROWN**, Chris ve Kirsten Ainley, (2005). **Understanding International Relations** (3th Edition), New York Palgrave Macmillian.
- BROZ**, J. Lawrance, Zhiwen Zhang ve Gaoyang Wang, (2020). “Explaining Foreign Support for China's Global Economic Leadership”, **International Organization**, 74 (3), 417-452.
- BRUTGER**, Ryan ve Joshua D. Kertzer (2018). “A Dispositional Theory of Reputation Costs”, **International Organization**, 72 (3), 693-724.
- BURTON**, John W (1972). **World Society**, London: Cambridge University Press.

- CAMPBELL**, Kurt M. ve Jake Sullivan (2019). "Competition without Catastrophe How America Can both Challenge and Coexist with China", **Foreign Affairs**, 98 (5), 96-110.
- CARR**, Edward H, (2015). **Yirmi Yıl Krizi**, 2. Baskı, (Çev. Can Cemgil), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- CHERNOFF**, Fred (2007). **Theory and Metatheory in International Relations**, New York: Palgrave Macmillian.
- CHOWDHRY**, Sonali ve Gabriel Felbermayr (2020). "The US-China Trade Deal: How the EU and WTO Lose From Managed Trade", **Kiel Policy Brief**, (132), 1-14.
- COLLINS**, Allan (2014). "Escaping a Security Dilemma Anarchy, Certainty and Embedded Norms", **International Politics**, 51 (5), 561-576.
- COOPER**, Richard N (1972). "Economic Interdependence and Foreign Policy in the Seventies", **World Politics**, 24 (2) 159-181.
- CORTELL** Andrew P. and Peterson, Susan (2006). "Dutiful Agents, Rogue Actors, Or Both? Staffing, Voting Rules, and Slack in the WHO and WTO", **Delegation and Agency in International Organizations**. (Editörler: Darren G. Hawkins, vd.) New York: Cambridge University Press, 229-255.
- COX**, Robert W. (1983). "Gramsci, Hegemony and International Relations An Essay in Method", **Millenium**, 12 (2), 162-175.
- CROSS**, Mai'A K. D (2013). "Rethinking Epistemic Communities Twenty Years Later", **Review of International Studies**, 39 (1), 137-160.
- DAI**, Xinyuan, Duncan Snidal, ve Michael Sampson (2017). **International Cooperation Theory and International Institutions**, In Oxford Research Encyclopedia of International Studies, Online Publication.
- DE VRIES**, Michiel S (1990). "Interdependence, Cooperation and Conflict An Empirical Analysis", **Journal of Peace Research**, 27 (4), 429-444.
- DIAMOND**, Jared (2019). **Çöküş**, (Çev. Barış Baysal) İstanbul: Pegasus.
- DOĞAN**, Fazlı (2017). **Çin'in Hegemonik Yükselişi**, Ankara: Orion Kitabevi.
- DOWD**, Rebecca ve Jane McAdam (2017). International Cooperation and Responsibility-Sharing to Protect Refugees What, Why and How, **International and Comparative Law Quarter**, 66 (4), 863-892.
- EREKER**, Fulya A (2004). "Amerikan Gücünün Gerileyişi Kaotik Bir Dünyada ABD", **Uluslararası İlişkiler**, 165-177.

- FEARON**, James D (1998). “Bargaining, Enforcement, and International Cooperation”, **International Organization**, 52 (2), 269-305.
- FILIPPO**, Andreatta ve Mathias Koenig-Archibugi (2010). “Which Synthesis? Strategies of Theoretical Integration and the Neorealist-neoliberal Debate”, **International Political Science Review**, 31 (2), 207-227.
- FOLKER**, Jennifer S (2016). Neoliberalizm, **Uluslararası İlişkiler Teorileri**, (Editörler: Tim Dunne, Milja Kurki ve Steve Smith), (Çev. Özge Kelekçi), Sakarya: Sakarya Üniversitesi Kültür Yayınları, 131-153.
- FURNHAM**, Adrian (2020). **Gerçekten Bilmeniz Gereken 50 Psikoloji Fikri** (12. Baskı), Çev. (Sumru Ağryürüyen), İstanbul: Domingo.
- GILPIN**, Robert (2011). **Global Political Economy**, New Jersey: Princeton University Press.
- GODDARD**, Stacie E. (2018). “Embedded Revisionism: Networks, Institutions, and Challenges to World Order”, **International Organization**, 72 (4), 763-79.
- GOLDSTEIN**, Joshua S. ve Jon C. Pevehouse (2015). **Uluslararası İlişkiler**, Çev. Haluk Özdemir, Ankara: BB101 Yayıncılık.
- GOLDSTEIN**, Joshua vd. (2001). “Reciprocity, Triangularity, and Cooperation in the Middle East, 1979-97”. **Journal of Conflict**, 45 (5), 594-620.
- GÖNEN**, Hakan (2004). “ABD Japonya Güvenlik Antlaşmaları Oluşumu, Evrimi ve Sonuçları”, **Uluslararası İlişkiler**, 1 (4), 115-139.
- GRIECO**, Joseph M. (1990). **Cooperation Among Nation: Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade**, USA: Cornell University Press.
- GÜRKAYNAK**, Muharrem ve Serhan Yalçın (2009). “Uluslararası Politikada Karşılıklı Bağımlılık ve Küreselleşme Üzerine Bir İnceleme”, **Uluslararası İlişkiler**, 6 (23), 73-92.
- HAAS**, Ernest B., (1980). “Why Collaborate? Issue-Linkage and International Regimes”, **World Politics**, 32 (3). 357-405.
- HAAS**, Peter M (1992). “Epistemic Communities and International Policy Coordination”, **The MIT Press**, 46 (1), 1-35.
- HAGGARD**, Stephan ve Beth A. Simmons (1987). **Theories of International Regimes**, **International Organization**, 41 (3), 491-517.
- HANDLEY**, Kyle ve Nuno Limão (2017). “Policy uncertainty, trade, and welfare: Theory and evidence for China and the United States”, **American Economic Review**, 107 (9), 2731-83.

- HASENCLEVER**, Andreas, Peter Mayer ve Volker Rittberger (1997). **Theories of International Regimes**, Cambridge: Cambridge University Press. 1-23.
- HAVERCROFT**, Jonathan ve Alex Prichard (2017). "Anarchy and International Relations Theory", **Journal of International Political Theory**, 13 (3), 252-263.
- HAWKINS**, Darren G., vd (2006). "Delegation Under Anarchy: States, International Organizations, and Principal-agent Theory", **Delegation and Agency in International Organizations**, (Editörler: Darren G. Hawkins, vd.) NewYork: Cambridge University Press, 3-39.
- HELLMANN**, Gunther ve Reinhard Wolf, (1993). "Neorealism, Neoliberal Institutionalism, and the Future of NATO", **Security Studies**, 3 (1),3-43.
- HERZ**, John H (1950). "Idealist Internationalism and Security Dilemma", **World Politics**, 2 (2). 157-180.
- HEYWOOD**, Andrew (2016). **Siyasetin ve Uluslararası İlişkilerin Temel Kavramları**, Çev. Fahri Bakırcı, Ankara: BB101 Yayıncılık.
- HOEKMAN**, Bernard (2020). "Trade wars and the World Trade Organization Causes, Consequences, and Chang", **Asian Economic Policy Review**, 15 (1), 98-114.
- HOEKMAN**, Bernard M., ve Petros C. Mavroidis (2020). "To AB or not to AB? Dispute settlement in WTO reform." **Journal of International Economic Law**, 23 (3), 1-20.
- HOEKMAN**, Bernard ve Robert Wolfe (2021). "Reforming the World Trade Organization: Practitioner perspectives from China, the EU, and the US." **China & World Economy**, 29 (4), 1-34.
- IKENBERRY**, G. John (1992). "A World Economy Restored Expert Consensus and the Anglo-American Postwar Settlement", **International Organization**, 46 (1), 289-321.
- IKENBERRY**, G. John (2006). "Institutions, Strategic Restraint, and the Persistence of American Postwar Order", **Perspectives on World Politics** 3. Baskı (Editörler: Richard Little ve Michael Smith) London Routledge, 148-158.
- JERVIS**, Robert (1978). "Cooperation Under the Security Dilemma. World Politics", **A Quarterly Journal of International Relations**, 30 (2), 167-214.
- JERVIS**, Robert (1999). "Realism, Neoliberalism, and Cooperation Understanding the Debate", **International Security**, 24 (1), 42-63.
- JERVIS**, Robert (2017). **Perception and Misperception in International Politics**, New Jersey: Princeton University Press.

- JOHNSON**, Dominick D. (2009). **Overconfidence and War**, Harvard University Press.
- KEOHANE**, Robert O (1982). "The Demand for International Regimes", **International Organization**, 36 (2), 325-355.
- KEOHANE**, Robert O (1984). **After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy**, Princeton: Princeton University Press.
- KEOHANE**, Robert O (1986a). "Reciprocity in International Relations", **International Organization**, 40 (1), 1-27.
- KEOHANE**, Robert O. (1986b). "Theory of World Politics Structural Realism and Beyond" (Editör: Robert O. Keohane), **Neorealism and Its Critics**, New York: Columbia University Press.
- KEOHANE**, Robert O. (2006). "Cooperation and International Regimes" (Editors Richard Little and Michael Smith), **Perspectives on World Politics**, (3. Edition), London: Routledge.
- KEOHANE**, Robert O. (2012). "Twenty Years of Institutional Liberalism", **International Relations**, 26 (2), 125-138.
- KEOHANE**, Robert O. (2020). **International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory** 1. Baskı, London and New York: Routledge.
- KEOHANE**, Robert O. ve Joseph S. Nye (2011). **Power and Interdependence**, 4. Baskı, Pearson.
- KEOHANE**, Robert O. ve Lisa L. Martin (1995). "The Promise of Institutional Theory", **International Security**, 20 (1), 39-51.
- KINDLEBERGER**, Charles P. (1981). "Dominance and Leadership in the International Economy Exploitation, Public Goods, and Free Rides", **International Studies Quarterly**, 25 (2), 242-254
- KOREMENOS**, Barbara, Charles Lipson ve Duncan Snidal (2003). **The Rational Design of International Institutions** (Editörler: Barbara Koremenos vd.) New York: Cambridge University Press 1-41.
- KRASNER**, Stephen D. (1982). "Structural Causes and Regime Consequences Regimes as Intervening Variables", **International Organization**, 36 (2), 185-205.
- KRASNER**, Stephen D. (2006). "State Power and the Structure of International Trade", (Editörler: Richard Little ve Michael Smith), **Perspectives on World Politics** 3. Edition, London Routledge 80-90.

- KRATOCHWIL**, Friedrich ve John G. Ruggie (1986). "International Organization A State of the Art on an Art of the State", **International Organization**, 40 (4), 753-775.
- KROLL**, John A (1993). "The Complexity of Interdependence", **International Studies Quarterly**, 37 (3), 322-323.
- KRUGMAN**, Paul R. Maurice Obstfeld ve Marc J. Melitz (2017). **Uluslararası İktisat: Teori ve Politika** (Çev. Onur Özsoy), Ankara: Palme Yayıncılık.
- KWAN**, Chi Hung (2020). "The China–US trade war: Deep-rooted causes, shifting focus and uncertain prospects." **Asian Economic Policy Review**, 15 (1), 55-72.
- KWAN**, Chi Hung (2020). "The China–US Trade War: Deep-Rooted Causes, Shifting Focus and Uncertain Prospects", **Asian Economic Policy Review**, 15 (1), 55-72.
- LAKE**, David A. ve Mathew D. McCubbins (2006). "The Logic of Delegation to International Organizations", **Delegation and Agency in International Organizations** (Editörler: Darren G. Hawkins, vd.) New York: Cambridge University Press, 339-369.
- LALL**, Ranjit (2017). "Beyond Institutional Design Explaining the Performance of International Organizations", **International Organization**, 71 (2), 245-280.
- LAWRENCE**, Robert Z. (2018). "Can the Trading System Survive Us–China Trade Friction", **China & World Economy**, 26 (5), 62-82.
- LIDA**, Keisuke (1993). "Analytic Uncertainty and International Cooperation Theory and Application to International Economic Policy Coordination", **International Studies Quarterly**, 37 (4), 431-457.
- LIPSON**, Charles (1991). "Why are Some International Agreements Informal?", **International Organization**, 45 (4), 495-538.
- LUNENBORG**, Peter (2020). "US-China Trade Deal: Preliminary Analysis of the Text from WTO Perspective." **South Centre**, février, 1-8.
- MAIER-RIGAUD**, Remi (2008). "International Organizations as Corporate Actors Agency and Emergence in Theories of International Relations", **MPI Collective Goods Preprint**, (2008/7), 1-34.
- MANGIR**, Fatih (2012). *Dış Ticaret Denge Oyunu*, Ankara: Orion Kitabevi.
- MATTOO**, Aaditya ve Robert W. Staiger (2020). "Trade Wars: What do They Mean? Why are They Happening now? What are the Costs?." **Economic Policy**, 35 (103), 561-584.

- MEARDON**, Stephen (2014). "On Kindleberger and Hegemony From Berlin to MIT and Back", **History of Political Economy**, 46 (suppl\_1), 351-374.
- MERCER**, Jonathan (2010). **Reputation and International Politics**, Cornell University Press.
- MESJASZ**, Krakov (2008). "Ekonomik Güvenlik", **Uluslararası İlişkiler**, 5 (18), 125-150.
- MILNER**, Helen (1992). "International Theories of Cooperation Among Nations Strengths and Weaknesses", **World Politics**, 44 (3), 466-496.
- NYE Jr**, Joseph S. (2017). "Will the Liberal Order Survive The History of an Idea." **Foreign Affairs**, 96 (1), 10-16.
- NYE**, Jr, Joseph S. (1988). "Neorealism and Neoliberalism", **World Politics**, 40 (2), 235-251.
- NYE**, Jr, Joseph S. (1990). "The Changing Nature of World Power", **Political Science Quarterly**, 105 (2), 177-192.
- NYE**, Jr, Joseph S. (2019). "The Rise and Fall of American Hegemony From Wilson to Trump", **International Affairs**, 95 (1), 63-80.
- NYE**, Jr, Joseph S. (2020). "Power and Interdependence with China", **The Washington Quarterly**, 43 (1), 7-21.
- NYE**, Jr, Joseph S. ve Robert O. Keohane (1971). "Transnational Relations and World Politics An Introduction", **International Organization**, 25 (3), 329-349.
- ONUF**, Nicholas ve Frank F. Klink (1989). "Anarchy, Authority, Rule", **International Studies Quarterly**, 33 (2), 149-173.
- OYE**, Kenneth A (1985). "Explaining Cooperation Under Anarchy Hypotheses and Strategies", **World Politics**, 38 (1), 1-24.
- ÖZDAMAR**, Özgür (2007). "Oyun Kuramının Uluslararası İlişkiler Yazınına Katkıları", **Uluslararası İlişkiler**, 4 (15), 33-65.
- ÖZLÜK**, Duygu (2018). "GATT ve DTÖ'nün Uluslararası Ekonomi Politikteki Rolü", **Turkish Studies**, 13 (7), 367-381.
- PAŞAOĞLU**, Didem (2018). "Planlama ve Karar Alma" (Editörler:) **Yönetim ve Organizasyon**, Eskişehir: AÖF yayını, 74-95.
- POLATAY**, Selcan S. (2020). "Who Likes Cooperation? A Long-Term Analysis of the Trade War between the US, the EU and China", **Uluslararası İlişkiler Dergisi**, 17 (67), 41-60.

- POWELL**, Robert (1994). "Anarchy in International Relations Theory the Neorealist-neoliberal Debate", **International Organization**, 48 (2), 313-344.
- PUCHALA**, Donald J. ve Raymond F. Hopkins (1982). "International Regimes: Lessons From the Inductive Analysis", **International Organization**, 36 (2), 245-275.
- PUTNAM**, Robert D. (1988). "Diplomacy and Domestic Politics: the Logic of Two-level Games", **International Organization**, 427-460.
- QİN**, Julia Ya (2020). "WTO Reform: Multilateral Control over Unilateral Retaliation-Lessons from the US-China Trade War.", **Trade L. & Dev.**, 12, 1-44.
- RANA**, Waheeda (2015). "Theory of Complex Interdependence A Comparative Analysis of Realist and Neoliberal Thoughts", **International Journal of Business and Social Science**, 6 (2), 290-297.
- RATHBUN**, Brian C. (2007). "Uncertain About Uncertainty Understand ing the Multiple Meanings of a Crucial Concept in International Relations Theory", **International Studies Quarterly**, 51 (3).
- RITZER**, George (2011). **Küresel Dünya**, 1. Baskı, (Çev. Melih Pakdemir), İstanbul: Ayrıntı yayınları.
- ROCHESTER**, J. Martin (1986). "The Rise and Fall of International Organization as a Field of Study", **International Organization**, 40 (4),777-813.
- ROSE**, Gideon (2021). "How Biden can Learn From History in Real Time", **Foreign Affairs**, 100 (2), 48-56.
- ROSECRANCE**, Richard ve Arthur Stein (1973). "Interdependence Myth or Reality", **World Politics**, 26 (1), 1-27.
- ROSENDORFF**, B. Peter ve Helen V Milner (2001). "The Optimal Design of International Trade Institutions: Uncertainty and Escape", **International Organization**, 55 (4), 829-857.
- RUGGIE**, John G (1982). "International Regimes, Transactions, and Change Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order", **International Organization**, 36 (2), 379-415.
- SEYİDOĞLU**, Halil (2017). **Uluslararası İktisat**, 21. Baskı, İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- SHARPE**, Nicola F (2009). "Corporate Cooperation Through Cost-Sharing", **Mich. Telecomm. & Tech. L. Rev.**, 16 (109), 109.

- SNIDAL**, Duncan (1985a). "The Limits of Hegemonic Stability Theory", **International Organization**, 39 (4), 579-614.
- SNIDAL**, Duncan (1985b). "The Game Theory of International Politics", **World Politics**, 38 (1), 25-57.
- SNIDAL**, Duncan (1991). "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation", **The American Political Science Review**, 85 (3), 701-726.
- SÖZEN**, Ahmet (2010). "A Theoretical Evaluation of Different Faces of Power US-Turkey Relations towards Iraq", **Uluslararası İlişkiler**, 6 (24), 55-78.
- STEIN**, Arthur A. (1982). "Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World", **International Organization**, 36 (2), 299-324.
- STEIN**, Arthur A. (1990). **Why Nations Cooperate: Circumstance and Choice in International Relation**, Ithaca and London: Cornell University Press.
- STEIN**, Arthur A. (2008). **Neoliberal Institutionalism**, *The Oxford Hand book of International Relations*, 201-221.
- STONE**, Alec (1994). What is a Supranational Constitution An Essay in International Relations Theory, **The Review of Politics**, 441-474.
- ŞAHİNÖZ**, Ahmet (2002). "Dünya Ticaret Örgütü'nün Dönüşümü", **Küreselleşme ve Türkiye Tarımı, Ziraat Mühendisleri Odası Yayını**, 177-1.
- TAN**, Yeling (2021). "How the WTO Changed China the Mixed Legacy of Economic Engagement", **Foreign Affairs**, 100 (2), 90-102.
- THIELEMANN**, Eiko R. (2003). "Between Interests and Norms Explaining Burden-sharing in the European Union", **Journal of Refugee Studies**, 16 (3), 253-273.
- TOLLISON**, Robert E. ve Thomas D. Willett (1979). "An Economic Theory of Mutually Advantageous Issue Linkage in International Negotiations", **International Organization**, 33 (4), 425-449.
- TUĞTAN**, Mehmet A. (2018). "Güç, Anarşi ve Realizm" **Küresel Siyasete Giriş**, 3. Baskı (Editör: Evren Balta). İstanbul: İletişim Yayınları, 111-128.
- TURAN**, Kürşad (2019). "Keeping up Appearances the Importance of Reputation in State-Group Relations", **Gazi Akademik Bakış**, 13 (25), 79-101.
- TÜR**, Özlem ve Nuri Salık (2017). "“Uluslararası İlişkilerde" Küçük Devletler" Gelişimi, Tanımı, Dış Politika ve İttifak Davranışları", **Uluslararası İlişkiler/International Relations**, 14 (53), 3-22.

- UPRETI**, Pratyush Nath ve María Vásquez Callo-Müller (2020). "Phase One US-China Trade Deal: What Does It Mean for Intellectual Property?." **GRUR International**, 69 (4), 389-393.
- VIOTTI**, Paul R. ve Kauppi, Mark V. (2014). **Uluslararası İlişkiler ve Dünya Siyaseti** (Çev. Ayşe Özbay Erozan), 5. Baskı, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- VIOTTI**, Paul R. ve Kauppi, Mark V. (2016). **Uluslararası İlişkiler Teorisi** (Çeviri Editörü: Metin Aksoy), 5. Baskı, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- WAGNER**, R. Harrison (1988). "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence", **International Organization**, 42 (3), 461-483.
- WALLERSTEIN**, Immanuel (2000). **The Essential Wallerstein**, New York: The New Press.
- WALLERSTEIN**, Immanuel (2014). **Dünya Sistemleri Analizi**, 3. Baskı, (Çev. Ender Abadoğlu ve Nuri Ersoy), İstanbul: Bgst Yayınları.
- WANG**, Jian (2006). "Managing National Reputation and International Relations in the Global Era Public Diplomacy Revisited", **Public Relations Review**, 32 (2), 91-96.
- WEISIGER**, Alex ve Yarhi-Milo, Keren (2015). "Revisiting Reputation How Past Actions Matter in International Politics", **International Organization**, 69 (2), 473-495.
- WILTSE**, Evren Ç (2014). "Liberalizm" **Küresel Siyasete Giriş** (Editör: Evren Balta), İstanbul: İletişim Yayınları, 133-146.
- YANG**, Xiangfeng (2020). "The great Chinese Surprise: the Rupture with the United States is Real and is Happening." **International Affairs**, 96 (2), 419-437.
- YANIK**, Lerna K (2015). "Liberalizm Bir Yazın Değerlendirmesi", **Uluslararası İlişkiler Dergisi**, 12 (46), 35-55.
- YARBROUGH**, Beth V. ve Yarbrough, Robert M (1986). "Reciprocity, Bilateralism, and Economic 'Hostages' Self-enforcing Agreements in International Trade", **International Studies Quarterly**, 30 (1) 7-21.
- YILMAZ**, Gaye (2001). **Kapitalizmin Kaleleri II Dünya Ticaret Örgütü**, İstanbul: Türkiye MAI ve Küreselleşme Karşıtı Grubu, 1-94.
- YOUNG**, Oran R (1980). "International Regimes: Problems of Concept Information", **World Politics**, 32 (3), 331-356.
- YOUNG**, Oran R (1982). "Regime Dynamics the Rise and Fall of International Regimes", **International Organization**, 36, 277-297.

YOUNG, Oran R (1986). "International Regimes toward A New Theory of Institutions", **World Politics**, 39 (1), 104-122.

YURDUSEV, Nuri (2007). "'Analiz Seviyesi" ve "Analiz Birimi": Bir Ayrım Argümanı", **Uluslararası İlişkiler Dergisi**, 4 (16), 3-19.

ZHENCHUAN, Jiang, Xun Gong ve Hongping Cheng (2020). "Research on Trading Friction between China and the US from Game Theory Perspective", **American Journal of Industrial and Business Management**, 10 (01), 19.

## İNTERNET KAYNAKLARI

<https://dictionary.cambridge.org/tr/s%C3%B6zl%C3%BCk/ingilizce/treaty?q=Treaty> (18.04.2022).

<https://dictionary.cambridge.org/tr/s%C3%B6zl%C3%BCk/ingilizce/convention> (18.04.2022).

<https://dictionary.cambridge.org/tr/s%C3%B6zl%C3%BCk/ingilizce/agreement?q=agreements> (18.04.2022).

<https://dictionary.cambridge.org/tr/s%C3%B6zl%C3%BCk/ingilizce/commitment> (18.04.2022).

Financial Times (2017). **Finland Urges US and China to Compromise to Avert Trade War**, <https://www.ft.com/content/510d2860-1ac0-11e7-bcac-6d03d067f81f> Erişim Tarihi (08.07.2021).

Financial Times (2017). **US should Tread Carefully on China Trade Concerns**, <https://www.ft.com/content/ed0d9086-7aa3-11e7-9108-edda0bcbc928> Erişim Tarihi (02.12.2021).

Financial Times (2017). **US-China Race to Dominate Global Governance Must Be Avoided**, <https://www.ft.com/content/123620ac-fe90-11e6-8d8e-a5e3738f9ae4> Erişim Tarihi (06.12.2021).

Financial Times (2017). **President Trump's Destructive Path on Steel**, <https://www.ft.com/content/d399c7c0-5cbf-11e7-b553-e2df1b0c3220> Erişim Tarihi (02.12.2021).

Financial Times (2018). **Donald Trump's Irrational Trade Demands on China**, <https://www.ft.com/content/22f89cac-4fbc-11e8-a7a9-37318e776bab> Erişim Tarihi (02.12.2021).

Financial Times (2019). **A Trade Deal Might Help China's Needed Reforms**, <https://www.ft.com/content/809bc45a-57a5-11e9-a3db-1fe89bedc16e>, Erişim Tarihi (21.11.2021).

- BEATTIE, Alan (2018). Donald Trump's Global Trade Offensive Gathers Speed,** <https://www.ft.com/content/0ac90e6a-c16c-11e8-95b1-d36dfef1b89a> Erişim Tarihi (06.12.2021).
- BEATTIE, Alan (2018). WTO Suffers Collateral Damage From Trump and China,** <https://www.ft.com/content/45c6967c-d143-11e8-a9f2-7574db66bcd5> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- BEATTIE, Alan (2020). US-China Trade War Gives Way to A Precarious Peace,** <https://www.ft.com/content/cb270228-151e-11ea-b869-0971bfffac109> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- BEATTIE, Alan (2020). Why Self-Sufficiency in Trade is not the Answer to Coronavirus,** <https://www.ft.com/content/c9bb04b6-6186-11ea-a6cd-df28cc3c6a68> Erişim Tarihi (06.05.2022).
- BEATTIE, Alan (2021). The WTO is Finally Getting its New Boss,** <https://www.ft.com/content/bb38b81b-9ddc-4862-949f-21794b026319> Erişim Tarihi (07.05.2022).
- BEATTIE, Alan ve Aime Williams (2020). WTO Chief Roberto Azevêdo to Step Down Early,** <https://www.ft.com/content/3cc4df3d-8329-4de8-8f14-ce063d0cd9b8> Erişim Tarihi (06.05.2022).
- BEATTIE, Alan (2018). The Unfilled Vacancy for Benign Hegemon of Global Trade,** <https://www.ft.com/content/d88f402a-6803-11e8-8cf3-0c230fa67aec> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- BLAND, Ben (2017). Bannon Exit Provides Only Temporary Relief to China,** <https://www.ft.com/content/5a6eebee-8566-11e7-8bb1-5ba57d47eff7> Erişim Tarihi (02.07.2021).
- BROWN, Chad (2022). China Bought None of the Extra \$200 Billion of US Exports in Trump's Trade Deal,** <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/china-bought-none-extra-200-billion-us-exports-trumps-trade> Erişim Tarihi (06.05.2022).
- BROWN, Chad (2022). US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart,** <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart> Erişim Tarihi (21.05.2022).
- BRUNDTSEN, Jim (2020). US, Japan and EU Target China with WTO Rule Change Proposal** <https://www.ft.com/content/8271be9a-36d6-11ea-a6d3-9a26f8c3cba4> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- BRUNDTSEN, Jim ve Alan Beattie (2018). EU Proves Reluctant Playmate in Trump's Game of Chicken on Trade,** <https://www.ft.com/content/4a16f46e-7564-11e8-aa31-31da4279a601> Erişim Tarihi (02.12.2021).

- DARRAH, Kim (2019). EU and Canada Agree on interim Alternative to WTO Appeal Court,** <https://www.ft.com/content/8714fb22-ae1b-11e9-8030-530adfa879c2> Erişim Tarihi (08.11.2021).
- DONNAN, Shawn (2017). What is Donald Trump Doing About Steel Imports?** <https://www.ft.com/content/8c1e9f0e-56c2-11e7-9fed-c19e2700005f> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn (2017). Critics Pan Trump's 'Early Harvest' Trade Deal with China,** <https://www.ft.com/content/16a9b978-3766-11e7-bce4-9023f8c0fd2e> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN Shawn (2017). Lighthizer Vows to Crack Down on Unfair China Practices,** <https://www.ft.com/content/5300b8f2-08f6-11e7-97d1-5e720a26771b> Erişim Tarihi (06.12.2021).
- DONNAN, Shawn (2017). Trump Chooses Protectionist-Leaning Trade Representative,** <https://www.ft.com/content/e1487162-d170-11e6-9341-7393bb2e1b51> Erişim Tarihi (06.12.2021).
- DONNAN, Shawn (2018). Donald Trump to Impose 25% Tariffs on \$60bn of Chinese Imports,** <https://www.ft.com/content/b20e537a-2deb-11e8-a34a-7e7563b0b0f4> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn (2018). Trump Sends to p Trade Posse for Beijing Talks,** <https://www.ft.com/content/eb2e5f84-4d93-11e8-8a8e-22951a2d8493> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn ve Sam Fleming (2017). Trump's Troops Prepare the Ground for Trade Battles,** <https://www.ft.com/content/9892b7ae-d2f9-11e6-9341-7393bb2e1b51> Erişim Tarihi (06.12.2021).
- DONNAN, Shawn ve Richard Milne (2018). EU Considers Imposing 'Safeguard' Import Tariffs in Response to US,** <https://www.ft.com/content/082d749c-1db2-11e8-aaca-4574d7dabfb6> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn, (2017). Happy Birthday GATT. Have You Met Donald Trump?,** <https://www.ft.com/content/2459c878-bd63-11e7-b8a3-38a6e068f464> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn, (2017). Trump Set to Launch First Major Trade Action Targeted at China,** <https://www.ft.com/content/0e57be1c-7f84-11e7-a4ce-15b2513cb3ff> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn, (2017). Trump's Steel Import Curbs Could Blow up Global Trade Rules,** <https://www.ft.com/content/ee051c0a-4f3f-11e7-bfb8-997009366969> Erişim Tarihi (02.07.2021).

- DONNAN, Shawn, (2017). WTO Faces An Identity Crisis as Trump Weighs Going it Alone,** <https://www.ft.com/content/38c56f52-d9a5-11e7-a039-c64b1c09b482>, Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn, (2018). Why Trump and Xi May not be Able to Avoid A Trade War,** <https://www.ft.com/content/a360e0f0-3bcd-11e8-b7e0-52972418fec4> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn, Robin Wigglesworth ve Nicole Bullock (2018). US Stocks Fall Sharply on Rising Trade War Fears,** <https://www.ft.com/content/623ce760-39a5-11e8-8b98-2f31af407cc8> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shaw (2017). Obama Takes Parting Shot at China with WTO Aluminium Case,** <https://www.ft.com/content/a2a42bee-d8c9-11e6-944b-e7eb37a6aa8e> Erişim Tarihi (04.10.2021).
- DONNAN, Shawn (2017). US Tries to Enlist EU and Japan in China Tech Fight,** <https://www.ft.com/content/70f3eb6c-9e3e-11e7-8cd4-932067fbf946> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- DONNAN, Shawn (2017). WTO Chief Warns of Risks to Trade Peace,** <https://www.ft.com/content/3459f930-a532-11e7-9e4f-7f5e6a7c98a2> Erişim Tarihi (03.4.2021).
- DONNAN, Shawn, Sam Fleming ve Demetri Sevastopulo (2017). US and China Step Up Steel Talks to Avert Trade War,** <https://www.ft.com/content/3b7e025c-6ca1-11e7-bfeb-33fe0c5b7eaa> Erişim Tarihi (01.07.2021).
- FLEMING, Sam ve Kadhim Shubber (2018). G7 Countries Condemn US in Rebuke over Tariffs,** <https://www.ft.com/content/7b5fab1e-66c9-11e8-8cf3-0c230fa67aec> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- HARDING, Robin, Alan Beattie ve James Politi (2019). Early Talks Reveal G20 Members' Frustration with China and the Us,** <https://www.ft.com/content/97a7155c-901f-11e9-b7ea-60e35ef678d2> Erişim Tarihi (08.11.2021).
- HARFORD, Tim (2017). Trump, Bannon and the Lure of Zero-Sum Thinking,** <https://www.ft.com/content/381f5888-88b0-11e7-bf50-e1c239b45787> Erişim Tarihi (01.07.2021).
- HORNBY, Lucy ve Jim Brunsten (2018). China Seeks Ally in Europe to Face Down US Tariffs,** <https://www.ft.com/content/6959ee06-8222-11e8-96dd-fa565ec55929> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- HUBBARD, Glenn (2018). The US Can Win China Trade War By Getting its Own House in Order,** <https://www.ft.com/content/e7327d0c-de7f-11e8-b173-ebef6ab1374a> Erişim Tarihi (02.12.2021).

- HUDSON**, Lockett ve Ryan Mc Morrow (2020). **Global Shares Rally After China Pledges Tariff Cuts on US Goods**, <https://www.ft.com/content/6e7113ac-489a-11ea-aeb3-955839e06441> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- JUNE**, Liu (2018). **China is Committed to Playing by the Rules on Global Trade**, <https://www.ft.com/content/2bbddcf0-d7aa-11e8-aa22-36538487e3d0> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- KURT**, Martin (2018). **Donald Trump Declares Trade War on China**, <https://www.ft.com/content/dd2af6b0-4fc1-11e8-9471-a083af05aea7> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- KURT**, Martin (2019). **G20 Meets as Trade Rifts Heighten Risks to Global Economy**, <https://www.ft.com/content/8836a77e-4a4f-11e9-bde6-79eaea5acb64> Erişim Tarihi (08.11.2021).
- MAGNUS**, George (2019). **China and the US are too Intertwined to Keep Up the Trade War**, <https://www.ft.com/content/6d0534f2-8870-11e9-b861-54ee436f9768> Erişim Tarihi (27.04.2022).
- MAGNUS**, George (2018). **Donald Trump Has A Point About China's Technology Abuses**, <https://www.ft.com/content/874ff152-73a5-11e8-bab2-43bd4ae655dd> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- MANSON**, Katrina, Aime Williams ve Michael Peel (2021). **What does a Biden Presidency Mean for the World?**, <https://www.ft.com/content/75592d75-61ec-43f2-b435-c760db86394a> Erişim Tarihi (07.05.2022).
- MITCHELL**, Tom (2018). **China Braced for Surprises in US Trade Talks**, <https://www.ft.com/content/9578fd56-4e88-11e8-a7a9-37318e776bab> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- MITCHELL**, Tom ve Shawn Donnan (2017). **China Offers Concessions to Avert Trade War with US**, <https://www.ft.com/content/6c14b8fe-1ce5-11e7-a454-ab04428977f9> Erişim Tarihi (06.12.2021).
- MITCHELL**, Tom, Demetri Sevastopulo ve Sun Yu (2022). **The Rising Costs of China's Friendship with Russia**, <https://www.ft.com/content/50aa901a-0b32-438b-aef2-c6a4fc803a11> Erişim Tarihi (08.05.2022).
- NYE**, Joseph (2019). **China Will not Surpass America Any Time Soon**, <https://www.ft.com/content/7f700ab4-306d-11e9-80d2-7b637a9e1ba1>, Erişim Tarihi (21.11.2021).
- USTR** (2022). **Ambassador Katherine Tai's Remarks as Prepared for Delivery on the World Trade Organization** <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/speeches-and-remarks/2021/october/ambassador-katherine-tais-remarks-prepared-delivery-world-trade-organization> Erişim Tarihi (08.05.2022).

- POLITI, James (2019). A WTO Warning for Donald Trump** <https://www.ft.com/content/5ff5538c-5a0d-11e9-9dde-7aedca0a081a> Erişim Tarihi (21.11.2021).
- POLITI, James (2019). China Hits Out at US over Huawei Blacklisting at WTO Meeting,** <https://www.ft.com/content/978f169a-8175-11e9-b592-5fe435b57a3b> Erişim Tarihi (27.04.2022).
- POLITI, James (2020). Coronavirus: Will the US Show Leniency to China Over Trade?** <https://www.ft.com/content/5e807ed4-47fe-11ea-aeb3-955839e06441> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- POLITI, James (2020). EU Trade Commissioner Criticises US-China Trade Deal,** <https://www.ft.com/content/6a6b5548-3877-11ea-a6d3-9a26f8c3cba4> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- POLITI, James (2020). US and China Prepare to Seal ‘Phase One’ Trade Deal,** <https://www.ft.com/content/eb72b49c-3714-11ea-a6d3-9a26f8c3cba4> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- POLITI, James (2020). US and China Sign Deal to Pause Trade War** <https://www.ft.com/content/54d703e4-37b4-11ea-a6d3-9a26f8c3cba4> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- POLITI, James (2020). What’s in the US-China ‘Phase One’ Trade Deal?** <https://www.ft.com/content/a01564ba-37d5-11ea-a6d3-9a26f8c3cba4> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- POLITI, James (2020). WTO Rules US Tariffs on Chinese Imports Broke Global Trade Rules,** <https://www.ft.com/content/048b1645-234d-4c0c-afa9-9de2fff1a2da> Erişim Tarihi (06.05.2022).
- POLITI James ve Brendan Greeley (2020). US Lifts China ‘Currency Manipulator’ Tag Ahead of Trade Deal** <https://www.ft.com/content/de8790be-3628-11ea-a6d3-9a26f8c3cba4> Erişim Tarihi (29.04.2022).
- POLITI, James, Ryan Mcmorrow ve Yuan Yang (2020). US and China Say Trade Talks on Track Despite Coronavirus Tensions** <https://www.ft.com/content/e7a4de8f-625f-4cb7-9e88-c3ea084854f0> Erişim Tarihi (06.05.2022).
- POLITI, James (2019). What Shape Could A US-China Trade Agreement Take?** <https://www.ft.com/content/1278496e-393a-11e9-b72b-2c7f526ca5d0> Erişim Tarihi (21.11.2021).
- RACHMAN, Gideon (2020). A World Safe for Democracy by G John Ikenberry — Free Thinking** <https://www.ft.com/content/9259df30-4c0b-4f7f-aab7-cee195507b53> Erişim Tarihi (07.05.2022).

- RODRIK, Dani** (2018). **The WTO has Become Dysfunctional**, <https://www.ft.com/content/c2beedfe-964d-11e8-95f8-8640db9060a7> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- SANDBU, Martin** (2018). **Can the Global Economy Do without America?** <https://www.ft.com/content/36395b30-8a8b-11e8-bf9e-8771d5404543> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- SEVASTOPULO, Demetri** (2017). **Trump Labels China A Strategic ‘Competitor’**, <https://www.ft.com/content/215cf8fa-e3cb-11e7-8b99-0191e45377ec> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- SEVASTOPULO, Demetri, Fleming, Sam ve Donnan, Shawn** (2018). **Inside the Chaos of Donald Trump's Trade Wars**, <https://www.ft.com/content/f8affed8-6b02-11e8-b6eb-4acfcfb08c11> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- SHAN, Weijian**, (2029). **The Unwinnable Trade War Between the United States and China**, <https://www.foreignaffairs.com/articles/asia/2019-10-08/unwinnable-trade-war> Erişim Tarihi (24.03.2021).
- SHRIKANTH, Siddarth** (2019). **China to Allow Foreign Ownership of Securities Companies in 2020**, <https://www.ft.com/content/802bf52e-9c7b-11e9-9c06-a4640c9feebb> Erişim Tarihi (08.11.2021).
- SINGH, Kavaljit** (2020). **Letter: US-China Trade Deal Comes with Caveats**, <https://www.ft.com/content/7522e206-3d1a-11ea-b232-000f4477fbca> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- SUMMERS, Lawrence** (2018). **Donald Trump Trade Threats Lack Credibility**, <https://www.ft.com/content/1c50794c-39be-11e8-b161-65936015ebc3> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- TRAN, Hung** (2019). **Emerging Markets Suffer Collateral Damage From US-China Trade War**, <https://www.ft.com/content/da45d9b6-7c74-11e9-81d2-f785092ab560> Erişim Tarihi (27.04.2022).
- United States Census Bureau**, Foreign Trade- US Trade with China, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html> Erişim Tarihi (02.11.2021).
- WARD, Karen** (2018). **Complacency Over Low-inflation World Risks Biting Bond Investors**, <https://www.ft.com/content/d75abe7a-9943-11e8-ab77-f854c65a4465> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- WHITE, Edward ve Adam Samson** (2018). **Analysts React to Brewing US-China Trade War**, <https://www.ft.com/content/bc25b5bc-2e57-11e8-9b4b-bc4b9f08f381> Erişim Tarihi (02.12.2021).

- WILDAU, Gabriel (2019). China's Central Bank Delays Market Entry for Visa and Mastercard,** <https://www.ft.com/content/8dee4b22-13ef-11e9-a581-4ff78404524e> Erişim Tarihi (21.11.2021).
- WILDAU, Gabriel ve Shawn Donnan (2018). US Demands China Cut Trade Deficit By \$200bn,** <https://www.ft.com/content/d0eb3e4a-4f77-11e8-a7a9-37318e776bab> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- WILLIAMS, Amie (2020). Why the US-China Trade Deal is Now at Risk of Falling apart,** <https://www.ft.com/content/613259df-f076-4aaf-93e0-c9b6e5993562> Erişim Tarihi (06.05.2022).
- WOLF, Martin (2018). How China Can Avoid A Trade War with the US,** <https://www.ft.com/content/84d54206-30ac-11e8-ac48-10c6fdc22f03> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- WOLF, Martin (2020). A Partial and Defective US-China Trade Truce,** <https://www.ft.com/content/65557ec4-3851-11ea-a6d3-9a26f8c3cba4> Erişim Tarihi (05.05.2022).
- WOLF, Martin (2017). Donald Trump's tough Talk Will not Bring US Jobs Back,** <https://www.ft.com/content/464b526c-e6d6-11e6-967b-c88452263daf> Erişim Tarihi (06.12.2021).
- WTO, (2022). Members Commit to Engagement on Dispute Settlement Reform,** [https://www.wto.org/english/news\\_e/news22\\_e/dsb\\_27apr22\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news22_e/dsb_27apr22_e.htm) Erişim Tarihi (07.05.2022).
- WTO, (2019). DDG Wolff: "I Believe That the Multilateral Trading System Will Endure and Ultimately Be Strengthened"** [https://www.wto.org/english/news\\_e/news19\\_e/ddgaw\\_08jun19\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/ddgaw_08jun19_e.htm) Erişim Tarihi (24.03.2021)
- WTO,** [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/who\\_we\\_are\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm) (Erişim Tarihi: 18.05.2022).
- WTO, What are Intellectual Property Rights?,** [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/trips\\_e/intell\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/intell_e.htm) Erişim Tarihi (17.05.2022).
- YANG, Yuan and Emily Feng (2018). US-China Trade Brinkmanship Sends Global Markets Reeling,** <https://www.ft.com/content/cbf567fc-37e5-11e8-8b98-2f31af407cc8> Erişim Tarihi (02.12.2021).
- YANG, Yuan, (2019). How Trump Blacklisting Affects the inside of A Huawei Smartphone,** <https://www.ft.com/content/97230708-8390-11e9-9935-ad75bb96c849> Erişim Tarihi (26.04.2022).

**YANG, Yuan, Emily Feng ve Alice Woodhouse (2018). China ‘not afraid’ of Trade War with Trump, <https://www.ft.com/content/11416168-3948-11e8-8b98-2f31af407cc8>** Erişim Tarihi (02.12.2021).

**YU Shirley (2019). China is Using Trade War with US to Defeat Liberal Thinkers, <https://www.ft.com/content/96e0cb9c-ac8d-11e9-b3e2-4fdf846f48f5>** Erişim Tarihi (08.11.2021).

