

T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI

TİCARİ DİPLOMASİ İLE İHRACAT VE
ULUSLARARASI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ
İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

MUHARREM CAN

DOKTORA TEZİ

DANIŞMAN

Prof. Dr. Tahsin KARABULUT

KONYA -2020

 KONYA	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
--	--	--

Bilimsel Etik Sayfası

Öğrencinin	Adı Soyadı	Muharrem CAN		
	Numarası	1481090130016		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat /İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	x	
Tezin Adı	Ticari Diplomasi ile İhracat ve Uluslararası Müteahhitlik Hizmetleri İlişkisi: Türkiye Örneği			

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.



Muharrem CAN

ÖNSÖZ ve TEŞEKKÜR

Tez çalışması esnasında bana yardımlarını esirgemeyen danışman hocam Sayın Prof. Dr. Tahsin Karabulut'a, ayrıca çalışmanın her aşamasında yardımlarından ve desteklerinden dolayı Doç. Dr. Ahmet Şahbaz, Doç.Dr. Erdal Bayrakçı ve Prof. Dr. Selim Kayhan hocalarıma minnet ve şükranlarımı sunuyorum.

Ayrıca çalışmakta olduğum Ticaret Bakanlığındaki çalışma arkadaşlarıma özellikle daire başkanları Sayın Hasan Murat Nesimoğlu ve Sertaç Güner'e yardım ve desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum.

Yine benim bu günlere gelmemde hiçbir fedakârlıktan kaçmayan kıymetli anne ve babama, bu süreçte desteğini hiç esirgemeyen sevgili eşim ve hoş görülerinden dolayı çocuklarıma da teşekkürü bir borç bilirim.



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



ÖZET

Öğrencinin	Adı Soyadı	Muharrem CAN		
	Numarası	1481090130016		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat/İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	x	
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Tahsin KARABULUT		
	Tezin Adı	Ticari Diplomasi ile İhracat ve Uluslararası Müteahhitlik Hizmetleri İlişkisi: Türkiye Örneği		

İlkçağlarda Ortadoğu ülkeleri arasında ticaretin güvenliğini sağlamak için anlaşmalar yapılmıştır. Eski Yunan şehir devletleri, Romalılar ve Bizanslılar diplomasi uygulamalarına önemli katkılar yapmışlar, ilk daimi büyükelçi ataması İtalyan şehir devletleri arasında yapılmış ve daha sonra diğer Avrupa ülkelerine yayılmıştır. 19. yüzyılda, özellikle Viyana Kongrelerinde diplomasiye dair bir takım yeni kurallar konmuştur. Yüzyılın sonunda ise uluslararası sermaye akımı ve ticaretin artmasıyla ilk ticari diplomat ataması gerçekleştirilmiş, ölçü, demiryolu ve posta taşımacılığı gibi konularda uluslararası anlaşmalar imzalanmıştır. II. Dünya Savaşı sonrasında IMF, DTO, GATT, DB gibi uluslararası ekonomik kuruluşlar kurulmuştur. 1980 sonrasında küreselleşmenin hızlanmasıyla uluslararası ticaret, sermaye akımı ve yatırım artışına bağlı olarak diplomasi faaliyetlerine STK'lar ve iş dünyası da dâhil olmuştur. Türkiye'de 1925 yılında ilk defa ticaret müşaviri ataması gerçekleştirilmiştir. Ticari diplomasi faaliyetleri tarihsel süreçte HDTM, DTM ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülmüştür. 1970'li yıllarda ilk yurt dışı müteahhitlik faaliyetleri başlamış, 1980 yılından sonra uygulanan ekonomi politikalarıyla ihracat artmıştır. Türkiye'nin Ortadoğu, AB, Balkanlar, Afrika ve Avrasya'ya yakınlığı ticaret ve müteahhitlikte önemli bir avantaj sağlamaktadır. 2000'li yıllardaki özellikle 2008 yılındaki küresel kriz, 2010'lu yıllardaki petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüş ve Arap baharı gibi nedenlerle her iki sektörü de daraltmıştır. Latin Amerika, Sahra Altı Afrika ve Asya-Pasifik ülkeleri yeni pazarlar olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda atanan ticaret müşavirleri bu bölgelerde iki sektör içinde ciddi olumlu katkılar yapmıştır.



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



Çalışmada ticaret müşaviri ataması sonrası her iki sektördeki olumlu ilişki analiz edilmektedir. Literatür taraması yapılmış, ayrıca Ticaret Bakanlığı ve TÜİK’ ten elde edilen veriler bölgesel ve ülke gruplarına göre analize tabi tutulmuş, sonuçları grafiksel olarak gösterilmiştir.

Anahtar Kelimeler: ticari diplomasi, diplomasi tarihi, ekonomi diplomasisi, Ortadoğu, Balkanlar, Sahra Altı Afrika, Latin Amerika, Orta Asya, Ortadoğu, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, İslam İşbirliği Teşkilatı, Latin Amerika Açılımı, Afrika Açılımı, müteahhitlik sektörü.



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



ABSTRACT

Author's	Name and Surname	Muharrem CAN		
	Student Number	1481090130016		
	Department	İktisat/iktisat		
	Study Programme	Master's Degree (M.A.)		
		Doctoral Degree (Ph.D.)		
	Supervisor	Tahsin KARABULUT		
	Title of the Thesis/Dissertation	The Relationship Between Commercial Diplomacy and Exports and Internaional Contracting Services: The Case of Turkey		

In ancient times, Middle East countries concluded agreements among themselves in order to ensure security of trade flows. The ancient Greek city-states, Romans and Byzantines made significant contributions to the development of diplomacy practice. The first permanent diplomats were appointed among the Italian city states, subsequently this practice adopted by other European countries. In the 19th century, especially in Vienna Congresses, a number of new rules were introduced for diplomacy. At the end of the century, with the increase of international capital flow and trade, the first commercial diplomats were appointed to other countries, and international agreements, regarding international units of measurement, railway and postal transport had been signed. After the World War II, international economic organizations such as IMF, WTO, GATT and WB were established. In connection with increase in international trade, capital flows and investments, thanks to the acceleration of globalization after 1980s, NGOs and the business community started to get involved in diplomacy activities. In Turkey, for the first time appointment of commercial counsellors took place in 1925. Commercial diplomacy activities have been carried out by HDTM, DTM and Ministry of Commerce, chronologically. The first overseas contracting activities started in the 1970s and as a result of economic policies implemented after 1980, exports recorded considerable increases. Turkey's proximity to the Middle East, EU, Balkans, Africa and Eurasian countries provides a very important advantage for both exports and contracting sectors. The global crisis in the 2000s, especially in 2008, drops in oil and natural gas prices in the 2010s, and the Arab spring caused contraction for both of the sectors. Latin America, sub-Saharan Africa and Asia-Pacific countries were identified as new target markets. In this context, commercial counselors posted in these regions made significant contributions for both of the sectors.



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



In this study, the positive relationship between the appointment of commercial counsellors and increase in both of the two sectors is analyzed. In the study, after the literature review, data obtained from the Ministry of Commerce and TUIK are analyzed by regional and country groups, and the results are presented graphically.

Key Words: Commercial diplomacy, history of diplomacy, economic diplomacy, middle east, balkans, sub-saharan Africa, Latin America, Central Asia, the Black Sea Economic Cooperation, Economic Cooperation Organization, Organization of Islamic Cooperation, Turkey's opening up to Africa policy, Turkey's opening up to Latin America policy, contracting sector.

İÇİNDEKİLER

Bilimsel Etik Sayfası.....	i
Önsöz ve Teşekkür.....	ii
Özet.....	iii
Abstract.....	v
İçindekiler	vii
Tablolar Listesi	xi
Grafikler Listesi	xiii
Kısaltmalar Listesi	xi
Giriş	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DİPLOMASİ VE TİCARİ DİPLOMASİ KAVRAMLARININ TARİHÇESİ GELİŞİMİ VE KURAMI

1.1. Diplomasi Kavramı.....	4
1.1.1. İXX. Yüzyıla Kadar Diplomasinin Tarihi Gelişimi.....	6
1.1.2. İXX. Yüzyılda Diplomasıyı Etkıleyen Önemli Gelişmeler: Kongreler..	12
1.1.3. İXX. Yüzyılda Ticari Diplomasıyı Etkıleyen Önemli Gelişmeler.....	14
1.1.4. 1913-1948 Yılları Arası Ticari Diplomasi Uygulamaları	17
1.1.5. II. Dünya Savaşı Sonrası Ticari ve Ekonomi Diplomasisini Etkıleyen Gelişmeler.....	18
1.1.6. 1980’li Yıllardaki Gelişmelerin Ticari ve Ekonomi Diplomasisine Etkisi.....	20
1.1.7. Diplomasinin Değişimi ve Klasik Diplomatların Mesleki Sorunları.....	24
1.1.8. Ekonomi ve Ticari Diplomasi Kavramları.....	29
1.1.8.1. Ekonomi Diplomasisi Kavramı.....	29
1.1.8.2. Ekonomi Diplomasisinin Diğer Konuları.....	32
1.1.8.3. Ticari Diplomasi Kavramı ve Ortaya Çıkışı.....	32
1.1.8.3.1. Ticari Diplomasinin Tanımı.....	35
1.1.8.3.2. Ticari Diplomasi-Ekonomi Diplomasi Ayrımı.....	37
1.1.8.3.3. Genel Olarak Ticari Diplomatların Görevleri.....	38

1.1.8.3.3.1. Lobcilik- Karar Alıcılara Erişim.....	39
1.1.8.3.3.2. Tanıtma ve Ülke İmajına Katkı.....	40
1.1.8.3.3.3. Ekonomik İstihbarat ve Bilgi Toplama.....	43
1.1.8.3.3.4. Fuarlara Katılımı Teşvik Etmek.....	45
1.1.8.3.3.5. Yatırımları Teşvik Etmek.....	46
1.1.8.3.3.6. Uluslararası İhaleler-Müteahhitlik Hizmetleri.....	47
1.1.8.3.3.7. Dış Ticareti Teşvik.....	49
1.1.8.3.3.8. Müzakere Yapmak.....	50
1.1.8.3.3.9. Bağlantı ve Firma Ortağı Araştırma.....	51
1.1.8.3.3.10. Hükümet ve İş Heyetlerine Yardım Etme.....	52
1.1.8.3.3.11. Anlaşmazlıkların Halli.....	53
1.1.8.3.3.12. Stratejik Konular.....	53
1.1.8.3.3.13. Dış Yardımlar.....	54
1.1.8.3.4.14. Ticari Engelleri Kaldırmaya Yönelik Faaliyetler.....	56
1.1.8.3.3.15. Diğer Konular.....	56
1.1.8.4. Ticari Diplomatların Ekonomik Faaliyetler Üzerindeki Etkisi..	57
1.1.8.4.1. İhracatçılara Yönelik Faaliyetlerin Etkisi.....	57
1.1.8.4.2. Ticari Diplomatların Varlığının Etkileri	60
1.1.8.5. Ticari Diplomatın Başarısını Etkileyen Faktörler.....	61
1.1.8.5.1.Yurt Dışı Görevlilerin Özellikleri.....	62
1.1.8.5.2. Firmaların Hazırlık Faaliyetleri.....	64
1.1.8.5.3. Diplomatın Ait Olduğu Ülkenin Kurumsal Yapısı.....	65
1.1.8.5.4. Görev Yapılan Ülkenin Kurumsal Özellikleri.....	66
1.1.8.6. Bazı Ülke Uygulamalarında Ticari Diplomasinin Yeri.....	69
1.1.8.7. Politik ve Ekonomi Diplomasisindeki Uygulama Farklılıkları..	84
1.1.8.8. Ekonomi Diplomasisinin Yeni Konuları.....	86
1.1.8.8.1. Doğal Kaynaklar Diplomasisi.....	86
1.1.8.8.2. Ticari Müzakere Diplomasisi.....	87
1.1.8.8.3. Finans Diplomasisi.....	88
1.1.8.8.4. Enerji Diplomasisi	89
1.1.8.8.5. İş Dünyası Diplomasisi (Business Diplomacy).....	91
1.1.8.8.6. Sivil Toplum Kuruluşları.....	92

1.1.8.8.7. İşbirliği Diplomasisi	94
--	----

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN TİCARİ DİPLOMASİSİ VE TİCARİ DİPLOMASİ UYGULAMASINA DAİR KONULAR

2.1. Türkiye’nin Ekonomi ve Ticari Diplomasisi.....	97
2.1.1. Literatür Taraması ve Tartışmaları.....	97
2.1.2. Cumhuriyet Dönemi Ticari Diploması Uygulamaları.....	101
2.1.3. Ticari Diploması Kapsamında Ele Alınan Konular	106
2.1.3.1. Dış Ticaret.....	106
2.1.3.2. Müteahhitlik Hizmetleri	112
2.1.3.2.1. Türk Müteahhitlik Sektörünün Gelişimi.....	113
2.1.3.2.2. Müteahhitlik Hizmetlerinin İhracata Etkisi.....	118
2.1.3.2.3. Tarihi ve Kültürel Yakınlığın Müteahhitlik Sektörü Üzerine Etkisi.....	119
2.1.3.2.4. Büyükelçilikler ve Ticaret Müşavirliklerinin Müteahhitlik Hizmetleri Üzerine Etkisi	121
2.1.4. Ticari Diplomasıyla İlgili Kurumlar.....	122
2.1.4.1. Dışişleri Bakanlığı.....	123
2.1.4.2. Ticaret Bakanlığı.....	126
2.1.4.3. Diğer Bakanlıklar.....	130
2.1.4.4. Diğer Kuruluşlar.....	131
2.1.4.4.1. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank.....	132
2.1.4.4.2. Yatırım Ofisi.....	133
2.1.4.4.3. Türk İşbirliği Kalkınma Ajansı.....	133
2.1.4.4.4. Yunus Emre Enstitüsü.....	135
2.1.4.4.5. Sivil Toplum Kuruluşları	137
2.1.5. Türkiye’nin Geleneksel Olarak Etkin Olduğu Coğrafi Bölgeleri....	139
2.1.5.1. Orta Asya ve Kafkasya.....	140
2.1.5.2. Afrika Kıtası	143
2.1.5.3. Balkanlar	145
2.1.5.4. Orta Doğu Bölgesi.....	148

2.1.6. Türkiye'nin Üye Olduğu veya Üyelik Süreci Devam Eden Bazı Uluslararası Kuruluşlar.....	149
2.1.6.1. İslam İşbirliği Teşkilatı.....	151
2.1.6.2. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı.....	154
2.1.6.3. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı.....	156
2.1.6.4. Avrupa Birliği.....	160
2.1.6.5. Gelişen Sekiz Ülke.....	161

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ İLE

İHRACAT VE MÜTEAHHİTLİK SEKTÖRÜ İLİŞKİSİ

3.1. İhracat Sektörü Ticaret Müşaviri İlişkisi.....	165
3.1.1. Ülke Gruplarına Göre İhracat Gelirleri ve Ticaret Müşavirliği İlişkisi.....	170
3.1.1.1. Avrupa Kıtası	170
3.1.1.1.1. Avrupa Birliği Ülkeleri.....	174
3.1.1.1.2. Diğer Avrupa Ülkeleri.....	178
3.1.1.2. Asya Kıtası.....	181
3.1.1.2.1. Ortadoğu Ülkeleri.....	182
3.1.1.2.2. Diğer Asya Ülkeleri.....	187
3.1.1.2.3. Orta Asya ve Kafkasya Ülkeleri.....	193
3.1.1.3. Afrika Kıtası	195
3.1.1.3.1. Kuzey Afrika Ülkeleri.....	197
3.1.1.3.2. Sahra Altı Afrika Ülkeleri.....	199
3.1.1.4. Kuzey Amerika ve Güney Amerika Kıtaları.....	201
3.1.1.5. Avustralya ve Yeni Zelanda.....	206
3.2. Müteahhitlik Sektörü ve Ticaret Müşaviri İlişkisi.....	207
3.2.1. Ülke Gruplarına Göre Müteahhitlik Gelirleri.....	211
3.2.1.1. Afrika Kıtası	211
3.2.1.1.1. Kuzey Afrika Ülkeleri.....	212
3.2.1.1.2. Sahra Altı Afrika Ülkeleri.....	214

3.2.1.2. Asya Kıtası.....	217
3.2.1.2.1. Ortadoğu Ülkeleri.....	218
3.2.1.2.2. Diğer Asya Ülkeleri.....	222
3.2.1.3. BDT Ülkeleri.....	223
3.2.1.4. Avrupa Kıtası.....	227
3.2.1.5. Amerika Kıtalarında Yer Alan Ülkeler.....	232
Sonuç.....	234
Kaynakça.....	248
Özgeçmiş.....	263

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa No

Tablo-1: Dış Ticaretin Yıllara Göre Değişimi (sektörel dağılım; %)	110
Tablo-2: Müteahhitlik Faaliyetlerinde Ülkelerin Payı (1972-2019)	115
Tablo-3: Dünyadaki En Büyük 250 Müteahhitlik Firması (2018)	116
Tablo-4: Yıllara Göre Müteahhitlik Projeleri (dolar)	117
Tablo-5: Müteahhitlik Gelirleri Yönüyle İlk On Ülke (2019)	118
Tablo-6: AB Ülkelerine (AB-28) İhracat (milyon dolar)	174
Tablo-7: Diğer Avrupa Ülkelerine İhracat (milyon dolar)	178
Tablo-8: Ortadoğu Ülkelerine İhracat (milyon dolar)	182
Tablo-9: Diğer Asya Ülkelerine İhracat (milyon dolar)	188
Tablo-10: Afrika Kıtası Ülkelerine İhracat (milyon dolar)	196
Tablo-11: Amerika Kıtaları Ülkelerine İhracat (milyon dolar)	201
Tablo-12: Afrika Kıtası Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)	212
Tablo-13: Asya Kıtası Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)	217
Tablo-14: BDT Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)	224
Tablo-15: Avrupa Kıtası Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)	228
Tablo-16: Amerika Kıtaları Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)	232

GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa No

Grafik-1: Ticaret Müşavirliği ve İhracat Değişimi İlişkisi (dolar).....	167
Grafik-2: Ülke Grupları İtibariyle İhracattaki Değişim (dolar).....	168
Grafik-3: AB Üyesi ve Diğer Avrupa Ülkelerine İhracat (dolar).....	171
Grafik-4: İlk Defa Ticaret Müşaviri Atanan Avrupa Ülkelerine İhracat (dolar).....	171
Grafik-5: İlk Defa Tic. Müşaviri Atanan Avrupa Ülkelerine (İlk 7) İhracat (dolar) ...	172
Grafik-6: İlk Defa Tic. Müşaviri Atanan Avrupa Ülk. (İkinci 7) İhracat (dolar).....	173
Grafik-7: AB Üyesi Ülkelere (İlk 10) İhracat (dolar).	176
Grafik-8: AB Üyesi Ülkelere (İkinci 10) İhracat (dolar).....	176
Grafik-9: AB üyesi Ülkelere (Son 8) İhracat (dolar).....	177
Grafik-10: Diğer Avrupa Ülkelerine İhracat (dolar).....	179
Grafik-11: Ortadoğu Ülkeleri Ticaret Müşaviri Ataması İhracat İlişkisi (dolar).....	183
Grafik-12: Ortadoğu Ülkelerine İhracat (dolar).....	184
Grafik-13: Ortadoğu Ülkelerine (İlk 7) İhracat (dolar).....	184
Grafik-14: Ortadoğu Ülkelerine (İkinci 7) İhracat (dolar).....	186
Grafik-15: Diğer Asya Ülkelerine (Tic. Müşaviri Mevcut) İhracat (dolar).....	189
Grafik-16: Diğer Asya Ülkeleri Ticaret Müşaviri Ataması-İhracat İlişkisi (dolar).....	190
Grafik-17: İlk Defa Ticaret Müşaviri Atanan Diğer Asya Ülkelerine İhracat (dolar).	190
Grafik-18: Diğer Asya Ülkelerine (İlk 10) İhracat (dolar).....	191
Grafik-19: Kafkasya ve Orta Asya Ülkelerine İhracat (dolar).....	194
Grafik-20: Kuzey Afrika ve Sahra Altı Afrika Ülkelerine İhracat (dolar).....	197
Grafik-21: Kuzey Afrika Ülkelerine İhracat (dolar).....	197
Grafik-22: Sahra Altı Afrika Ülkelerine (İlk 10) İhracat (dolar).....	199
Grafik- 23: Sahra Altı Afrika Ülkelerine (İkinci Grup) İhracat (dolar).....	200
Grafik-24: Kuzey Amerika Ülkelerine İhracat (dolar).....	202
Grafik-25: Orta Amerika Ülkelerine (Ticaret Müşaviri Mevcut) İhracat (dolar).....	203
Grafik-26: En Fazla İhracat Yapılan Orta Amerika Ülkeleri (dolar).....	204
Grafik-27: Güney Amerika Ülkelerine (Ticaret Müşaviri Mevcut) İhracat (dolar).....	205
Grafik-28: Avustralya ve Yeni Zelanda'ya İhracat (dolar).....	206

Grafik-29: Ticaret Müşavirliği Değişimi ve Mütahhitlik Gelirleri İlişkisi (dolar).....	208
Grafik-30: Ülke Gruplarına Göre Mütahhitlik Gelirleri (dolar)	210
Grafik-31: Kuzey Afrika Ülkeleri ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	213
Grafik-32: Sahra Altı Afrika Ülkeleri ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	214
Grafik-33: S. Altı ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Mütahhitlik Gelir Payları(dolar)...	215
Grafik-34: Sahra Altı Afrika Ülkeleri (İlk 10) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	215
Grafik-35: Sahra Altı Afrika Ülkeleri (İkinci 10) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar)...	216
Grafik-36: Ortadoğu Ülkeleri ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	219
Grafik-37: Ortadoğu Ülkeleri (İlk 7) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	219
Grafik-38: Ortadoğu Ülkeleri (İkinci Grup) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	221
Grafik-39: Diğer Asya Ülkeleri (İlk 4) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar)	222
Grafik-40: Diğer Asya Ülkeleri (İkinci Grup) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	223
Grafik-41: BDT Ülkeleri ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar)	224
Grafik-42: BDT Ülkeleri (İlk 6) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar)	225
Grafik-43: BDT Ülkeleri (İkinci Grup) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar)	226
Grafik-44: Avrupa Kıtası Ülkeleri (İlk 10) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	229
Grafik-45: Avrupa Kıtası Ülkeleri (İkinci Grup) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar)...	230
Grafik-46: Avrupa Ülkeleri (Üçüncü Grup) ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	231
Grafik-47: Amerika Kıtaları Ülkeleri ve Mütahhitlik Gelirleri (dolar).....	233

KISALTMALAR LİSTESİ

Kısaltma	Açıklama
AÇAUM	: Afrika Çalışmaları ve Araştırma Uygulama Merkezi
AEC	: Afrika Ekonomik Topluluğu
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AMF	: Asya Para Fonu
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
ASEAN	: Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği
BAE	: Bileşik Arap Emirlikleri
BCBS	: Bankacılık Sektörünü Gözetleme Basel Komitesi
BRICs	: Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika
CARICOM	: Karayip Topluluğu
CENTO	: Merkezi Anlaşma Örgütü
CEPEA	: Doğu Asya Kapsamlı İşbirliği Ortaklığı
CIVETS:	: Colombiya, Endonezya, Vietnam, Çin, Mısır, Türkiye, G.Afrika
D-8	: Gelişen Sekiz Ülke
DB	: Dünya Bankası
DEİK	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
DFAIT	: Dışişleri ve Uluslararası Ticaret Bakanlığı (Kanada)
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
EAFTA	: Uzakdoğu Asya Serbest Ticaret Bölgesi
EFTA	: Avrupa Ortak Mübadele Teşkilatı
EİT	: Ekonomik İşbirliği Teşkilatı
EMEs	: Gelişmekte Olan Ekonomiler
ENR	: Engineering News Record
FAO	: Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Teşkilatı
FSAP	: Finansal Sektör Değerlendirme Programını

FSF	: Finansal İstikrar Formu
GATT	: Gümrük Tarifeleri Ticaret Genel Anlaşması
HDTM	: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
IAEA	: Uluslararası Atom enerjisi Kurumu
ICSID	: Uluslararası Yatırım Anlaşmazlıkları Çözüm Merkezi
IFC	: Uluslararası Finans Kurumu
IGS	: Uluslararası Sektörler Grubu
ILO	: Uluslararası Çalışma Örgütü
IMF	: Uluslararası Para Fonu
IPAs	: Yatırım Tanıtım Ajansları
ITC	: Uluslararası Ticaret Merkezi
ITO	: Uluslararası Ticaret Örgütü
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
İSEDAK	: Ekonomik İşbirliği Daimi Komitesi
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
İİT	: İslam İşbirliği Teşkilatı
JETRO	: Japon Dış Ticaret Kurumu
JICA	: Japon Uluslararası İşbirliği Ajansı
KEİ	: Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı
KEİPA	: Karadeniz Ekonomik İş Birliği Parlamenter Asamblesi
KEK	: Karma Ekonomik Komisyonu Protokolü
KİK	: Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi
MEİs	: Çok Taraflı Ekonomik Kuruluşlar
MERCOSUR	: Güney Ortak Pazarı
METİ	: Ekonomi, Ticaret ve Endüstri Bakanlığı (Japonya)
MFF	: Tarım, Orman ve Balıkçılık Bakanlığı (Japonya)
MITİ	: Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (Japonya)
MÜSİAD	: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği

NFIA	: Hollanda Yabancı Yatırım Ajansı
ODA	: Resmi Kalkınma Yardımları
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OEEC	: Avrupa İktisadi İşbirliği Teşkilatı
RCD	: Bölgesel Kalkınma İşbirliği
STA	: Serbest Ticaret Anlaşması
TANAP	: Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı
TCS	: Ticari Temsilcilik Hizmetleri
TİKA	: Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TMB	: Türkiye Müteahhitler Birliği
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPOs	: Ticari Tanıtım Kuruluşları
TTP	: Trans-Asya Ortaklık Anlaşması
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı Örgütü
UNDP	: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı
USAID	: ABD Uluslararası Kalkınma Ajansı
WIPO	: Dünya Fikri Mülkiyet Hakları Teşkilatı
YKTK	: Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması

GİRİŞ

Ticari diplomasi kavramı, ekonomi diplomasinin bir alt dalı olmakla beraber, ekonomi diplomasinin en eski uygulamasıdır. Bu günkü anlamda ekonomi diplomasisi tanımı ve uygulaması ülkelere göre küçükte olsa değişiklik arz etmesine bağlı olarak, görev tanımında da değişiklikler olabilmektedir. Ekonomi diplomasisi içerisinde; enerji (hatta doğalgaz, petrol diplomasisi gibi tanımlarda mevcuttur), ticari müzakere (trade diplomacy) ve doğal kaynak diplomasisi gibi kavramlar ise daha yenidir.

Ticari diplomasi politik diplomasiye nazaran daha yeni bir kavramdır. Ancak özellikle 19. yüzyıl sonunda sınır ötesi yatırımların artması ve dış ticaret hacminin artmasına bağlı olarak ilk defa ticaret müşavirleri atanmaya başlamış, uluslararası ölçü, taşımacılık ve posta taşımacılığına ilişkin anlaşmalar imzalanmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası ekonomik ilişkilerdeki gelişmelere bağlı olarak, IMF, DB ve GATT gibi uluslararası ekonomik kuruluşları kurulması gereği, ortaya çıkmıştır. Özellikle 1980'den sonra küreselleşme olgusu, dış ticaret, uluslararası sermaye akımı ve turizm gibi ekonomik faaliyetleri görülmemiş bir biçimde hızlandırmıştır. Ortaya çıkan fiili durum, sorunların klasik diplomasi anlayışı ve klasik diplomatlarla çözülmesini mümkün kılmamış, böylelikle ticari diplomasi dahada önem kazanmaya başlamıştır. Belçika ve Kanada gibi gelişmiş ülkelerde dışişleri bakanlıkları, uluslararası ekonomik ilişkileri de içine alan bir yapıya büründürülmüşlerdir. Diğer gelişmiş ülkelerde de dış ekonomik çıkarların gözetilmesi, dışişleri bakanlıklarının en önemli görevleri (çoğunlukla ilk sırada) arasında, yer almaya başlamıştır.

Ticari diplomasinin (bazen ekonomi diplomasisi ayrımı da var), bulunduğu ülke pazarı hakkında bilgi toplama, ülkeye yabancı yatırımcı çekme, firmaların yatırım ve dış ticaret aşamalarında ortaya çıkan sorunları diplomatik yollarla yargıya taşımadan çözme, görev yaptığı ülke firmaları ile kendi ülke firmalarını buluşturarak ekonomik işbirliği ortamı oluşturmak, özellikle basın yoluyla ülke imajına olumlu katkılarda bulunmak, gibi görevleri vardır. Bazı durumlarda turizm faaliyetleri ile de ilgilenmektedir. Ticari diplomasi, özellikle

gelişmekte olan ülkelerin dış ekonomik ilişkilerini artırmaları açısından son derece önemlidir. Yine KOBİ'lerin yurt dışında faaliyetlerine destek anlamında (KOBİ'lerin istihdam ve üretimdeki payı dikkate alındığında) önemli görevler ifa etmektedirler Ticari diplomatların en gerekli olduğu (ya da başarılı olduğu) ülkeler, kurumsal yapısı gelişmemiş, yargı bağımsızlığının zayıf olduğu bir anlamda sorunların ağırlıklı olarak kişisel ilişkilere bağlı olarak çözülebildiği, ülkelerdir. Diğer taraftan yine coğrafi ve kültür anlamında uzak ülkelere ticari diplomatlara daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Türkiye, 1980 yılından bu yana özellikle 2000 yılından sonra, ihracatını önemli ölçüde arttırmıştır. Yine, yurtdışında müteahhitlik sektörünün almış oldukları projeler dikkate alınca, dünyanın önemli ülkelerinden birisi olmuştur. Özellikle müteahhitlik sektörü döviz kazançları ile Türkiye'nin cari açığın azalmasında ciddi katkı yapan, istihdam sağlayan, yerli üretimden tedarik yoluyla önemli ölçüde ihracata da katkı yapan bir sektördür. Dolayısıyla bu sektörün önümüzdeki yıllarda mevcut pazarlar yanında yeni ülke ve pazarlarda daha da güçlenmesi gereği, kaçınılmaz bir durumdur. Turizm sektörü Türkiye'nin yurt dışında tanıtımında oldukça önemli olması yanında ciddi olarak döviz kazandıran bir sektördür. TİKA ve Yunus Emre Enstitüsü yurt dışında gerçekleştirdikleri faaliyetlerde Türkiye'yi tanıtmakta oldukça başarılı iki kurumdur. Ancak bu iki kurum diğer ülkelere olduğu gibi dış ekonomik ilişkilere destek verici projeler yürütülmesinde fayda olacaktır. Yine Türkiye'nin ihracat ve müteahhitlik hizmetleri genellikle büyük ölçüde yakın ülke pazarlarında, ağırlığını hissettirmektedir. Oysa bu pazarların bir kısmı genellikle siyasi, politik ve hatta ekonomik olarak özellikle son yıllarda istikrarsız görüntüler sergilemektedir. Türk firmaları, yeni pazarlar ve ülkelere açılım yapmak ve daha da önemlisi bu pazarlarda sürekliliklerini, sağlamak durumundadır.

Türkiye, ticari diplomasiye dair mevcut uygulamalarını gözden geçirmek, kurumsal yapısını güçlendirmek gerekirse kurumsal düzeyde bazı uygulama değişikliklerini, gerçekleştirmek durumundadır. Bu kapsamda çalışmamızda Türkiye'nin ticari diplomasi uygulamaları ve kurumsal yapısının dünya

uygulamaları ile ne düzeyde uyum gösterdiği, ihracat ve müteahhitlik sektörü ile ticaret müşaviri atamaları arasında ilişki olup olmadığı konuları ele alınmıştır. Amaç; uygulanan politikaların ne düzeyde başarılı olduğu, bunda ticaret müşavirlerinin katkılarının olup olmadığına yönelik yaptığını tespitler yapmak yine bu kapsamda öneriler yapmaktır.

Öte yandan dünyada ticari diplomasi ve ticari diplomasinin konularıyla ilgili literatür hala oldukça sınırlıdır. Türkiye’de ise yapılan çalışmalar neredeyse yok denecek kadar azdır. Ekonomi alanında uluslararası alandaki sıkı rekabet koşulları, icracı devlet kurumları, sivil toplum kuruluşları, iş dünyası ve üniversitelerin, ortak proje üretme konusunda işbirliği yapmalarını, zorunlu kılmaktadır. Çalışmamızın, önemli bir eksikliği tamamlaması yanında yeni çalışmalara da vesile olması amaçlanmaktadır.

Çalışmamızın ilk bölümünde, genel olarak diplomasi, ekonomi diplomasi ve bunun alt kolları olan ticari diplomasi tanımları, tarihçeleri ortaya çıkış nedenleri, ülke uygulamalarındaki kurumsal yapılar, ticari diplomatların başarısı etkileyen faktörler, ticari diplomasinin yeni konularına, değinilmektedir

İkinci bölümde ise, Türkiye’deki ticari diplomasinin gelişimi, ticari diplomasiyle ilgili kurumsal yapıların gelişimi ve değişimi gibi konular, ele alınmaktadır. Bu kapsamda Türkiye’deki müteahhitlik sektörünün tarihsel gelişimi, yurt dışı açılımı, ülkeler ve coğrafyalar itibariyle yurt ışındaki durumu; ihracat sektörünün yıllar itibariyle değişimi ve sorunları, ele alınmaktadır. Türkiye’nin ekonomik ilişkilerinde etkin olduğu; Avrupa (AB ve Balkan ülkeleri), Orta Asya ve Kafkaslar, Ortadoğu ülkeleri ile Afrika kıtası, ele alınmaktadır. Yine Türkiye’nin üye olduğu, İİT, EİT ve KEİ gibi uluslararası nitelikli kuruluşlara yer verilmektedir.

Üçüncü bölüm ise, 2003 yılından 2018 yılına kadar ticari diplomasi kapsamında belirlenen politikalar çerçevesinde ticaret müşaviri ataması (ilk defa atama yapılan, mevcut kadroların arttırılması ve sabit kalan kadrolar) ile ülke, ülke grupları itibariyle ihracat ve müteahhitlik sektörleri arasındaki ilişki, analize tabi tutulmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DİPLOMASİ VE TİCARİ DİPLOMASİNİN TARİHÇESİ

GELİŞİMİ VE KURAMI

Bu bölümde, diplomasinin ortaya çıkışı, tarihsel gelişimi, tanımları ve diplomasiyi etkileyen gelişmelere yer verilmektedir. Yine diplomasinin bir alt bölümü olan ticari diplomasinin tanımları, tarihsel gelişimi, genel kabul görmüş görevleri, ticari diplomatın başarısını etkileyen faktörler, ticari diplomatın görev yaptığı ülke ve ilişkilere olumlu etkileri, ele alınmaktadır. Ticari diplomasinin devlet organizasyonu içerisindeki yerini görebilmek açısından ülke örnekleri ile ekonomi diplomasinin son zamanlarda ortaya çıkmış olan ticari diplomasi dışında literatürde yer almaya başlayan diğer uygulamalarına yer verilmektedir.

1.1.Diplomasi Kavramı

Diplomasi sözcüğünün kökeni eski Yunancadaki “diploma” kelimesine dayanır. Bu kelime “ikiye katlamak” anlamına gelmekteydi. Eski Yunan ve Romalılarda devlete ait resmi evrak ile ayrıcalıklar dağıtan ve yabancı topluluklarla ilişkileri düzenleyen bazı evraka, katlanış biçiminden dolayı diploma denilmiştir (Tuncer, 2009:19; Chumakov vd., 2014:133). Zamanla bu belgeleri düzenleyecek profesyonel kâtiplere ihtiyaç duyulmuş, böylelikle 18. yüzyıla kadar, bu belgeleri irdeleme bilimi anlamında kullanılmıştır. Yani arşivlerin korunması, devletlerarasında yapılmış olan anlaşma ve sözleşmelerin değerlendirilmesi ve bunların tarihinin irdelenmesi anlamında kullanılırken, bu tarihten sonra, uluslararası ilişkilerin yürütülmesi anlamında kullanılmaya başlanılmıştır. Diplomasi kavramı ilk kez 1796 yılında, İngiliz devlet adamı Edmund Burke tarafından kullanılmıştır (Tuncer, 2009:19).

Albert de Broglie’ye göre diplomasi, devletlerarası ilişkilerde sadece gücün hâkim olmasını önlemek için medeniyetin yarattığı şeydir. Charles de Martens’in tanımı; diplomasi müzakere biçimi ve sanatıdır, şeklindedir. Harold Nicolson ise diplomasiyi, bağımsız devletlerarasındaki ilişkilerin müzakere yoluyla yönetilmesi (İskit, 2010: 4), olarak tanımlamıştır. Riviera ise

diplomasiyi, devletlerin temsili, devletlerarası müzakerelerin yürütülmesi konularını kapsayan bir bilim dalı ve sanatı olarak görmüştür (Gökmen, 1992: 148). Diplomasi Kissinger tarafından ise, güçler dengesini gerçekleştirebilen bir düzenin prensibi, şeklinde tanımlanmıştır (Özdal ve Karaca, 2015: 37). Diplomasi, çok genel bir tanımla ülkelerin çıkarlarını mümkün olan en azami şekilde gerçekleştirebilmek için, kullanıcılar görevlendirilmesidir (Langhorne, 2008: 55). Jöhnsson ve Hall diplomasiyi, ritüelle, özel bir dil ve davranışla dolu, bir kurum olarak ifade etmektedir (Langhorne, 2008: 56). Lee ve Hudson (2004) ise diplomasi dar anlamıyla; uluslararası anarşi sisteminde sadece devletlere münhasır, bir dış politika aracı şeklinde tanımlanmıştır (Lee ve Hudson, 2004: 353).

Diplomasinin gelişim dönemindeki tanımlarında genellikle “müzakere”, “uzlaşma”, “sorunların barışçıl yollarla çözümü” üzerine vurgu yapılmıştır. Abraham de Wicquefort’un tanımında; “devletlerarası ilişkilerde iletişim kanallarını açık tutulması, müzakere, siyasi istihbarat, ekonomik çıkarlar, dış ülkedeki vatandaşların korunması ve resmi kabullere katılma” gibi, bu günde diplomasinin konuları olan hususlara, değinilmiştir (İskit, 2010: 28). Ernest Satow diplomasiyi; devletin bir başka devletle ilişkiler kurmak suretiyle ülkesinin yüksek menfaatlerini maharet ve zarafetle temsil edebilme sanatı ve alınan talimatlar çerçevesinde işleri yürütme görevi, olarak tanımlar (Saner ve Yiu, 2003: 4; Gökmen, 1992:148). Lee ve Hudson tarafından, bağımsız devletlerin bilgi, pazarlık ve iletişim sürecinin dâhil edildiği tanım, geniş tanım olarak ifade edilmektedir (Lee ve Hudson, 2004: 353).

Diplomasi konusuna sistematik katkılar, özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında, uluslararası müzakere davranışlarını anlama ve analizi amaçlayan geniş çaplı sosyal bilimler araştırmalarıyla Amerika Birleşik Devletlerinde (ABD), gerçekleşmiştir (Saner ve Yiu, 2003: 9). Devletçi yaklaşım diplomasiyi, bağımsız devletlerin ve kamusal siyasi gücün uluslararası alanları ve barışçıl ilişkileri kolaylaştırmak yanında, anarşinin önüne geçmek amaçlı, faaliyetler olarak tanımlanmaktadır (Lee ve Hudson, 2004: 352). Diplomasi ile ilgili yukarıda yapılan tanımlar devleti ve devletler arası ilişkileri esas aldığından

devletçi yaklaşım olarak ifade edilebilir. Diplomatların ana görevleri değişmemekle birlikte, zamanla görev tanımlarının genişlemesine bağlı olarak diplomasinin tanımının da değişiklik gösterdiğini, söylemek mümkündür.

Bozeman diplomasiyi, kültürler, insanlar, kıtalar ve ülkeler arasındaki büyük ölçekteki seri ilişkiler, olarak tanımlamıştır (Lee ve Hudson, 2004: 356). Yine Melissen diplomasiyi post modern bir yaklaşımla, devletler ve devlet dışı aktörlerin (non-state), görevlerini icra ederken kullandıkları temsil, iletişim ve müzakere şeklinde tanımlamıştır (Saner ve Yiu, 2003: 11). Bir diğer tanıma göre diplomasi; devletler arası ve devletlerle diğer aktörler arasındaki ilişkileri yönetmek şeklinde, ifade edilmektedir (Bayne ve Woolcock, 2017a: 3).

1.1.1. İXX. Yüzyıla Kadar Diplomasinin Tarihi Gelişimi

Diplomasinin kayıtlı tarihi eski Yunanlılara kadar gitmektedir (Saner ve Yiu, 2003: 9). Eski Mısırlılar diplomasi uygulamalarına önemli katkılar yapmışlardır. Bu devletin diğer devletlerle egemen ve eşitliğe dayalı bazı anlaşmalar imzalaması ve diplomasi yoluyla barış içinde yaşamaya ilişkin politikalar üretebilmeleri, diplomasi uygulamalarına yaptıkları en önemli katkılardır. Mısırlılar tarafından imzalanmış olan antlaşmalardan en önemlisi Ön Asya'ya barış getiren ve dönemin iki büyük gücü olan Mısır ve Hitit Devletleri arasında Milattan Önce (M.Ö.) 1278'de imzalanan Kadeş Barış Antlaşmasıdır. İki büyük devletin eşit şartlarda imzalamasından dolayı, diplomasi tarihinin bilinen ilk antlaşması olarak kabul edilmektedir (Özdal ve Karaca, 2015, 116; Tuncer, 2009: 21; İskit, 2010: 58). Eski çağlardaki devletlerarası hukukun ilk temel özelliğini taşıyan bu anlaşma, Ön Asya'da yarım yüzyıla yakın barış ve istikrar sağlanması yönüyle de önemli bir diplomatik belgedir (Tuncer, 2009: 21). Çin ve Hindistan gibi ülkelerdeki diplomatik faaliyetlere dair bilgiler, bu medeniyetlerin Mezopotamya'ya nazaran daha yeni tarihleri, taşıdığı görülmektedir. M.Ö. 8. yüzyılda Çin'de organize bir şekilde dış temsilci gönderme sistemi bulunduğu dair izler vardır (İskit, 2010: 59). M.Ö. 2. yüzyılda Çin hanedanı, kuzeydeki Hunlardan kaynaklı ticarete yönelik tehditlere bağlı olarak, batı komşuları ve ipek ticaretiyle bağlantılı olan Avrupa ülkeleriyle, diplomatik ilişkiler kurma ve askeri ittifakları geliştirme yoluna gitmiştir

(Pigman, 2016: 20). M.Ö. 4. yüzyılda Hint diplomasisine dair bazı ipuçları mevcuttur (İskit, 2010: 59).

M.Ö. 6. yüzyıldan itibaren Yunan bağımsız devletler sisteminde, artan bir biçimde karşılıklı bağımlılık yaşanmaya başlamasına bağlı olarak, siyasi ilişkilerde daha da karmaşık hale gelmeye başlamıştır (Viotti ve Kruppi, 2014: 226). Yunanlılar, özellikle Perslerden gelecek büyük tehditlere karşı ittifak kurabilmek ve dış ticaretlerini sorunsuz yürütülebilmek için komşu devletleriyle olan ilişkilerinde diplomasiyi kullanmışlardır (Özdal ve Karaca, 2015: 109). Yunanlılarda da daha önceki medeniyetlerde de sıkça görüldüğü gibi, yine ticaret ve güvenlik iki önemli diplomasi konusu olmuştur. Öte yandan Yunanlılar ilk uluslararası hukuk ilkelerini oluşturmuşlar ve bu gün halen uygulanan bazı kuralların temelini atmışlardır. Misyon mensuplarının kişisel mallarının ve resmi mektuplaşmaların dokunulmazlığı (İskit, 2010: 62), diplomatik statüdeki kişilerin dokunulmazlığı gibi ayrıcalıklar, Yunanlılardan kalan uygulamalardır. Ayrıca ülkeler arasında hakemlik müessesesi uygulaması gibi diplomasiye dair uygulamalarda mevcuttur (Özdal ve Karaca, 2015: 110). Öte yandan Yunanlılar sınırlı da olsa bir arşiv oluşturmuş ve bir diplomatik dil yaratmışlardır (İskit, 2010: 61).

Romalılar, eşitler arası diplomasinin gerektirdiği karmaşık usulleri geliştirme yoluna gitmemişler, komşularla ilgili sorunları anında ve mahalli askeri makamlarla çözme yoluna gitmişlerdir (İskit, 2010: 64). Diğer bir ifadeyle bu devletin diğer ülkelerle olan ilişkilerine yön veren esas etmen, çoğu kez askeri güçleri olmuştur (Tuncer, 2009: 28). Bu güç, onlara dış dünya ile ilişkilerini hegemonik biçimde kurmasını sağlamıştır. Kendisine bağlı siyasi yapılarla ilişkilerini eşitler arası statüde kurmamış, fethettiği yerlerde ise kendi kültür ve dillerini empoze etmiştir. Bu durum Roma İmparatorluğunun karşısında diplomatik ilişki kuracak bir aktörün olmadığı anlamına gelmekteydi (Özdal ve Karaca, 2015: 123). Bu nedenle, Romalıların diplomasiye katkıları, Yunanlılar kadar olmamıştır. Ancak Roma Devleti, devletler hukukuna saygıyı arttırmış ve özellikle diplomatik arşivlerin korunması konusunda önemli bir katkısı, olmuştur (Tuncer, 2009: 29). Ancak Roma İmparatorluğu Milattan Sonra (M.S.)

150 yılından sonra Cermen kavimlerinin istilasından sonra askeri gücünün zayıflaması sebebiyle diplomasiyi kullanma ihtiyacı duymuştur (Özdal ve Karaca, 2015: 123). Dolayısıyla son zamanlarında eğitilmiş müzakerecilerle olan ihtiyacı artmıştır (Viotti ve Kruppi, 2014: 226).

Doğu Roma İmparatorluğu olarak ifade edilen Bizanslılar ise diplomasiyi yoğun şekilde kullanmışlar ve diplomasiye katkıları da büyük olmuştur. Bu imparatorluk, Cermenler, Slavlar Macarlar, Peçenekler, Ruslar, İranlılar, Araplar ve Türkler tarafından çevrildiği için diplomasiye olan ihtiyaçları daha fazla olmuştur (Özdal ve Karaca, 2015: 125-126). Bizanslılar, bu kavimleri uzak tutmak için sırf gücün yeterli olmadığını fark etmişlerdir. Bu nedenle bu kavimler arasında rekabet yaratmak yanında sınır halklarının dostluğunu para ve iltifat yoluyla kazanmak, diplomasi uygulamalarının esaslarını oluşturmaktaydı (Viotti ve Kruppi, 2014: 226). Ayrıca Hristiyanlığı yaymak suretiyle dinin etkisini diplomaside kullanmışlardır (Özdal ve Karaca, 2015: 125-126; Viotti ve Kruppi, 2014: 226). Bizanslılar ile Persler arasında M.S. 297 yılında imzalanan anlaşma ile bu günkü Nusaybin, iki imparatorluk arasındaki ipek ticareti için ticaret merkezi ve gümrük sınırı olarak belirlenmiştir. İki devlet, MS 408 ve 409 yıllarında iki ticaret anlaşması daha imzalamıştır. Fakat bir asır sonra iki imparatorluk tekrar savaşmışlar ve ipek ticareti de bozulmuştur (Pigman, 2016: 19). Ancak diplomasiyi etkin şekilde kullanan Bizanslılar, Batı Roma imparatorluğunun yıkılmasını müteakip yaklaşık 1000 yıl daha fazla yaşamıştır (Özdal ve Karaca, 2015: 125-126). Öte yandan diplomasiyi etkin şekilde kullanan Bizanslıların diplomasiye katkıları da büyük olmuştur. Öncelikle savaş yerine diplomasiyi yeğlemişlerdir (Tuncer, 2009: 33). İmparatorluk büyük ölçüde sınırlarında görevli memur ve komutanların bilgi toplama faaliyetlerine ve diplomatik girişim yeteneğine dayandığı için, mukim diplomatlar atama gereği duymamıştır (İskit, 2010: 68). Ticaretin ve diğer temasların genişlemesiyle 12. yüzyıldan itibaren hükümdarlar arasındaki müzakereler için, Roma Hukukunun tam yetkili vekil kavramından diplomasiye aktarılmış olan “tam yetkili elçileri” kullanmaya başlamışlardır (İskit, 2010: 72).

İtalyan şehir devletleri, Feodal Avrupa'nın gerisinde ve uzağında yer almakta olup, birbirleriyle yoğun siyasi ve askeri rekabetleri olmakla birlikte ortak kültürel ve ticari çıkarlarıyla, Yunan şehir devletlerine benzemektedir (Viotti ve Kruppi, 2014: 226). Rosenberg'e göre, İtalyan şehir devletleri savaşa uzak olmamalarına rağmen, askeri anlaşmazlıklar yanında özel ticari çıkarlarını, devletin politik çıkarlarından daha önemli görmeleri sebebiyle, güvenliklerini ve ticari çıkarlarını genişletmek için mücadele etmişlerdir (Lee ve Hudson, 2004: 357). Bu sebeple, İtalyan şehir devletleri, diplomasi uygulamalarında yüzyıllardır diplomasiin temelini oluşturan ticaret ve güvenlik gibi iki konuyu esas almışlardır. Kuzey İtalyan şehir devletleri, batı-kuzey Avrupa yanında doğu Akdeniz ve Asya arasında birincil ticaret güzergâhı konumundaydılar. Bu devletlerinin zenginliklerinin bir nedeni de hacli seferleridir (Coolsaet, 1998: 4). Ancak esas itibarıyla bu devletler, bir anlamda özellikle Kuzey Avrupa ve Doğu Akdeniz'de yaptıkları deniz ticaret yoluyla zenginliklerini ve siyasi güçlerini arttırmışlar (Özdağ ve Karaca, 2015: 40). Zenginliklerini ve güçlerini muhafaza edebilmek için, 15. yüzyıldan itibaren devletler arası anlaşmaları resmileştirme ihtiyacı duymuşlardır (Coolsaet, 1998: 4; Özdağ ve Karaca, 2015: 40). Ekonomik çıkarlarını garanti altına almak için ise diplomatik konsolosluklara ihtiyaç duymuşlardır. Bu nedenle kolonilerin başına vicecomites (vikont), potestas ve balyos adı verilen konsoloslar atamıştır (Özdağ ve Karaca, 2015: 40). Ortaçağ ve onun öncesindeki uygulamalarda, diplomasi geçici ve arada bir gerçekleşen bir faaliyetti. İtalyan Rönesans diplomasisi ise, benzer ve yayılmacı şehir devletleri arasında bir güç dengesi ihtiyacı sonucu ortaya çıkmıştır. İtalyan şehir devletlerinin yurtdışında sürekli temsilcilik bulundurma ihtiyacı, bu devletler arasındaki değişen güç dengesi dolayısıyla, aynı anda bilgi alma ve doğrudan temas ihtiyacının bir gereği dolayısıyla ortaya çıkmıştır (Coolsaet, 1998: 3-4). Genel olarak bir kaç istisna dışında modern diplomasiin, İtalyan şehir devletleri sisteminde eşzamanlı olarak ortaya çıkmış olduğu ve bu devletlerin 15. yüzyılın ortalarında diplomatik sisteme dair ilk örgütlenmeyi gerçekleştirmiş oldukları, kabul edilmektedir (Lee ve Hudson, 2004: 354; Coolsaet, 1998: 4; Tuncer, 2009: 35; Pigman, 2016: 10). Viotti ve Kruppi (2014) ise ilk diplomasi uygulamalarının İtalyan şehir devletleri arasında ortaya çıktığını kabul etmekle

beraber bunun 13 ve 14. yüzyıllarda ortaya çıktığını kabul eder (Viotti ve Kruppi, 2014: 226). Ticaret, İtalyan şehir devletlerinde, diplomasiyi icra etmek için temel sebeplerden birisi olduğundan, bu devletlerinin Asya'ya yönelik baharat ve diğer egzotik ürünler araştırması, doğal olarak onların diplomatik misyonları tarafından gerçekleştirilmiştir (Pigman, 2016: 10). 1260 yılında Venedik Cumhuriyeti, mal değişimi için Asya ve Afrika'ya heyetler göndermiştir. Marko Polo'nun seyahatleri, temelinde pazar genişletme amacının bir gereğidir (market opening mission) (Pigman, 2016: 17).

İtalyan şehir devletlerinden birisi olan Venedik, Bizanslılarla yakın ilişkileri nedeniyle, diplomatik alanda bu ülkenin diplomatik sisteminden etkilenmiştir (İskit, 2010:73; Tuncer, 2009: 35). Ayrıca 883 yılından itibaren batıda bilinmeyen, elçilere yazılı talimatlar verme, diplomatik arşiv oluşturma gibi uygulamaları başlatmışlardır (İskit, 2010: 73). Venedikliler, başta diğer İtalyan şehir devletleri, Fransa ve İspanyaya başta olmak üzere tüm Avrupa ülkelerine örnek bir diplomasi yöntemi geliştirmişlerdir. İlk sürekli elçi Milano Dükü tarafından, 1450 yılında Casimodei Medici nezdinde atanmış olan Nicodemus dei Pontramoli'dir (Tuncer, 2009: 35). 14. yüzyıl sonları ve 15. yüzyılda kuzey İtalya'da kendi aralarında ve Papa ile kutsal Roma İmparatorluğu nezdinde sürekli büyükelçi bulunduran Venedik, Milano ve Mantua gibi şehir devletleri tarafından başlatılmış olan mukim büyükelçi uygulaması, İtalya'nın diğer bölgelerinde de kural haline gelmiş, 16. yüzyılda kuzey ve batı Avrupa'ya yayılmıştır. 11. Louis'in Fransız sarayına ilk defa Milanolu bir büyükelçi atanmış, onu bir Venedik elçisinin atanması izlemiştir (İskit, 2010: 74). 15. yüzyılda İtalyan şehir devletleri arasında uygulanan modern ve sürekli diplomasi, 16. yüzyılda Fransa ve İspanya'ya, bu devletlerden de Kuzey ve Batı Avrupa'ya yayılmıştır. Sürekli diplomasi ile başlayan ilişkilerin raporlarla düzenli şekilde yürütülmesi, dışişleri bakanlıklarının kurulmasına ve diplomasinin kurumsallaşmasına zemin hazırlamıştır (Özdal ve Karaca, 2015: 41). Fransızlar ise ilk mukim büyükelçi atamalarını 1521 yılında İsviçre'ye, 1526 yılında Londra'ya, 1541 yılından itibaren ise Baltık ülkelerine gerçekleştirmişlerdir (İskit, 2010: 78).

Diplomasi zaman içinde evrilmiş ve dolayısıyla tanımı ile diplomatların mesleki kimliği de, gelişmiştir. Diplomasi uygulamalarına zaman içinde önemli katkılar gerçekleşmiş, Fransız İhtilali öncesi ve sonrasında Fransa’da, endüstri devrimi ve imparatorluğun genişleme döneminde İngiltere’de önemli değişiklikler kaydedilmiştir (Saner ve Yiu, 2003: 9). Diplomasideki değişiklikler, politik sistemdeki değişikliklerden ayrı tutulamaz. Yeni diplomasi yani 15 ve 17. yüzyıl arasında ortaya çıkan diplomasi, ulus devletlerin (territorial state) ortaya çıkışı ile aynı zamandadır. Bu yeni politik sistemde politik (military diplomasi) ve ekonomik güç (ticari diplomasi) ayrılmaz şekilde mülkiyet ve toprakla bağlantılıydı (Coolsaet, 1998: 2). 1648 yılındaki Vestfelya (Westphalia) barışı, genellikle günümüzde anlamındaki modern ulus devleti, modern devlet sistemi ve modern diplomasinin doğuşu olarak kabul edilmektedir (Özdal ve Karaca, 2015, 224).¹ Vestfelya öncesinde, herhangi bir güç unsurunu elinde bulunduran, tüccar, avukat, prens, kral, papa ve imparator gibi kişiler aynı zamanda diplomatik faaliyetlerinin içine dâhil olmaktaydılar. Oysa Vestfelya sonrasında diplomatik temsilcilik sürekli hale gelmiştir. İtalya’daki Rönesans diplomasisi olarakta genelleştirilen yeni diplomasinin en dikkat çeken yeniliği, mukim büyükelçilerdir. Diplomasi, devletler arası ilişkilerde uzmanlaşmış, kendi standart ve gelenekleri olan özel ve yeni bir meslek haline gelmiştir (Coolsaet, 1998: 3).

1650-1850 yılları arasındaki diplomatik uygulamalar, klasik dönem diplomasisi olarak kabul edilir. Çünkü bu dönem kusursuz bir dönemdir. Bu dönemde Avrupa devletleri dış politikalarını yürütmek için mutlak güce sahiptiler. Ayrıca diplomatik elitler asgari ortak değerleri paylaşmaktaydılar ve genellikle karşılıklı olumlu ilişki içindeydiler. Bu diplomasi anlayışı ticari ve askeri unsurlar etrafında dönmüştür. Bir güç kaynağı olarak ekonomik ve ticari çıkarlar olarak bir tarafta yer alırken; caydırıcılık ve müttefiklik oluşumunda

¹Westfela anlaşmaları dört anlaşmadan oluşmaktadır; Münster Anlaşması: 30 Ocak 1648’de İspanya ve Hollanda arasında; Osnabrück Anlaşması: 24 Ekim 1648’de Kutsal Roma Cermen İmparatorluğu, İsveç, Alman Prenslikleri ve müttefikleri arasında; 2. Münster Anlaşması: 24 Ekim 1648’de Kutsal Roma-Cermen İmparatorluğu, Fransa ve müttefikleri arasında; Pyrenees Anlaşması: 1659’da Fransa ve İspanya arasında yapılmıştır (Özdal ve Karaca, 2015, 224).

güvenlikle ilgili çıkarlar, dengeleyici güç olarak diğer tarafta yer almıştır (Coolsaet, 1998: 5). 18. yüzyılda, Hollanda'nın ekonomik ve teknolojik üstünlüğü İngiltere tarafından ele geçirilmiştir. Bu yüzyılın ikinci yarısında, İngiltere'de yaygın olarak "endüstri devrimi" olarak adlandırılan hızlı bir sanayileşme gerçekleşmiştir (Szirmai, 2005: 49). 19. yüzyıldan önce ise Avrupa ülkelerinden Portekiz, Hollanda ve İngiltere ticaret sömürgeler (trading post) kurmuşlardır (Szirmai, 2005: 44)². Gelişen ekonomik ve ticari hayattaki gelişmeler diplomasiyi de etkilemiş, yeni kural ve uygulamaları gerekli kılmıştır.

1.1.2. XIX. Yüzyılda Diplomasiyi Etkileyen Önemli Gelişmeler: Kongreler

19. yüzyılda, daha önce 17. yüzyılda başlatılan çok-yanlı kongreler ve konferansları toplamak suretiyle yürütülen diplomasi yöntemine, daha çok başvurulmuştur. Bu dönemde bu kongre ve toplantılar, sadece savaş sonlarında barışı tesis etmek ve barış anlaşması imzalamak için değil, aynı zamanda tüm devletleri ilgilendiren önemli sorunların, devletlerin ortak çabalarıyla çözülebilmesi içinde, kullanılmaya başlanmıştır (Tuncer, 1995: 36). 19. yüzyılda toplanan kongrelerin en önemlisi 1815 yılındaki Viyana Kongresidir. Çünkü ilk kez bu konferansta bu kongreye katılan tüm devletler tarafından, diplomasinin belirli bir yasal statüsü ve kuralları olan bir meslek olduğu, kabul edilmiştir (Tuncer, 1995: 38). İngiltere, Avusturya, Rusya, Prusya, Fransa, İsveç ve Portekiz'den oluşan 7 büyük devlet tarafından "Viyana Kongresi Kararları" olarak 9 Haziran 1815'te imzalamıştır. Osmanlı İmparatorluğu ise gözlemci sıfatıyla katılmıştır. Alınan kararlar, monarşilerin varlıklarını ve geleceklerini güvence altına alan ve aynı zamanda milliyetçilik ve devrimcilik fikirlerine karşı ortak tavrı yansıtmaktaydı. Bu ortak fikir ve işbirliğini gerçekleştirmek için, kurulu düzeni ve dengeyi muhafaza etmeyi amaçlamaktaydı (Özdal ve Karaca, 2015: 287). Viyana Kongresiyle, Avrupa Uyumu Dönemi diğer bir ifadeyle çok kutuplu, yani ikiden fazla devletin ağırlığının olduğu bir sistemi haline gelmiştir. Bu kongre, zamanın bakanları, siyasi liderleri ve diplomatları arasındaki

²Daha geniş bilgi için bakınız Szirmai (2005), s.44.

anarşinin kötü yanlarını en aza indirgeyen bir uluslararası sistem kurmuş olması yönüyle de önemlidir (Viotti ve Kruppi, 2014: 227).

Viyana Kongresi'nde, diplomasi temsilcilikleri sınıflandırılmış ve uluslararası sistemde diplomasi kurumsal bir nitelik kazanmaya başlamıştır (Özdal ve Karaca, 2015: 291; Gökmen, 1992: 153). Küçük değişikliklerle, bu gün halen geçerli olan diplomatik kuralların temeli bu kongrede atılmıştır (Tuncer, 1995: 38). Diğer bir ifadeyle gerçek anlamda düzenli diplomatik uygulama ve normlar bu kongre ile ortaya çıkmıştır (Viotti ve Kruppi, 2014: 227). Bir diğer görüşte bu Kongrede belirlenen kuralların bu gün sadece bazılarının geçerli olduğu yönündedir (İskit, 2011: 90). Bu yeni dönemde basın fevkalade etkili hale gelmiş diğer taraftan diplomatın ülkesiyle iletişimi, oldukça kolaylaşmıştır (Gökmen, 1992: 153). Bu kongrede ayrıca uluslararası nitelikteki nehirlerde, ticaret amacıyla yapılacak ulaşımın serbest olması da kararlaştırılmıştır (Özdal ve Karaca, 2015: 289).

Bu kongrede diplomasi yoluyla belirmiş olan düzen ve beklentiler, Avrupa'da 1914 yılına kadar genel bir savaşın çıkmasını engellemiştir (Viotti ve Kruppi, 2014: 227). Viyana Kongresinden sonra ortaya çıkan sistem ancak yüzyıl kendisini koruyabilmiş, olsa da, büyük bir savaş olmaksızın en uzun yaşayabilme özelliğini taşımaktadır. Bu sistem, hukuka uygunluğu ve dengeyi, paylaşılan değerlerle ve güç dengesi diplomasisiyle bir araya getirmiştir. Bu ortak değerler bir anlamda isteklere gem vurmuştur (Kissinger, 1998: 767). 19. yüzyıl diplomasisi Osmanlı İmparatorluğunun çöküşünü yavaşlatması yönüyle de önemlidir (Kissinger, 1998: 775).

Viyana Kongresine katılan büyük ülkeler, 19. boyunca aralarında birçok toplantılar düzenlemişler ve bunlara genel olarak "Avrupa Uyum" (Le Concert Européen) denilmiştir. Bu toplantılardan ilki, 1818 yılında toplanan Aix-la-Chapelle Kongresidir. Bu kongre savaşın ortaya çıkardığı sorunların çözümü için toplanmıştır. Bu kongre, diplomatik bir merkez kurarak sorunların çözümü düşüncesiyle uluslararası siyasi örgütlenmenin ilk adımıdır. Viyana Kongresini izleyen Aix-la-Chapelle Kongresinde, diplomatik temsil hiyerarşisinde mutabık kalınmıştır (Viotti ve Kruppi, 2014: 227). Bu kongrede daha önce kura ile

belirlenen imza atma sırası kuralı terk edilerek, bunun yerine her ülkenin Fransızca okunuşunun alfabetik sırasına göre belirlenmiştir (İskit, 2010: 89). Diğer konferanslar; 1820 Troppau, 1821 Laibach, 1822 Verona, 1856 Paris, 1878 Berlin, 1906 Algesiras ve Balkan Savaşlarından sonra toplanan 1912 Londra ve 1913 Bükreş Kongreleridir (Tuncer, 1995: 39).

19. yüzyıl sonları ve yirminci yüzyılın başlarında toplanan Lahey (La Haye) Barış Konferansları ise “Avrupa Uyum” sisteminden farklı bir nitelik taşır. Avrupa sistemi yerine tüm dünya devletlerini içine alan evrensel bir sistemin kurulması, uluslararası sorunların zaman zaman toplanan ad hoc kongreler yerine, bir takım kurumsallaşmış yöntemlerle çözülmesi gerektiği fikrinin ilk kez ortaya konması yönüyle, büyük önem taşır. Ayrıca ilk kez küçük devletler büyük devletler eşit sayılmıştır (Tuncer, 1995: 40). Ancak kararların oy birliği ile alınması uygulaması, beklenen sonuçların alınamamasında en büyük etken olmuştur. I. La Haye Konferansında (1899) kabul edilen, Uluslararası Anlaşmazlıkların Barışçıl Yollarla Çözülmesi Hakkındaki Sözleşme ile devletlerin hür iradeleriyle başvurabilecekleri bir ad hoc Uluslararası Tahkik Komisyonu ve birde Daimi Hakem Mahkemesi kurulmuştur. Bu gelenekler, 1. Dünya Savaşı sonrası kurulan ve ilk uluslararası örgüt olan Milletler Cemiyetinin kurulmasına da bir anlamda öncülük etmiştir (Tuncer, 1995: 41).

1.1.3. XIX. Yüzyılda Ticari Diplomasiyi Etkileyen Önemli Gelişmeler

Sanayi devrimi ve modern bankacılık alanındaki gelişmeler, Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde, pazar elde etme, hammadde temini ve yatırım olanaklarını arttırma konularındaki rekabet, ekonomi konularını, diplomasiyi en üst sıralarına taşımıştır. Avrupa ülkeleri, Afrika ve Asya’daki siyasi amaçlarını gerçekleştirmek için buralara öncelikle ticari ve mali araçlarla nüfus etmişlerdir (İskit, 2010: 118). Diğer taraftan uluslararası ticaret, 18. yüzyılın ilk yarısında muazzam bir şekilde artmıştır. Diğer taraftan büyükelçiler, ticari anlaşmaların müzakeresinde direk inisiyatif almışlardır (Berridge, 2015: 211). Ancak buna rağmen 19. yüzyılın ilk yıllarında dünya üretiminin sadece % 2’si uluslararası

ticarete konu olabilmiş, bu oran 2000 yılında ise % 35'e çıkmıştır (Pigman, 2016: 1).

İngiltere askeri gücünü, geri kalmış bölgeleri pazar olarak açmak için kullanmıştır. 19. yüzyılda Latin Amerika ve resmi ya da gayri resmi kolonilerini genişletmek amaçlı olarak Afrika'nın içlerine kadar ilerlemiştir. En önemlisi Hindistan'ı uluslararası ekonomik sisteme dâhil olmaya, zorlamıştır. İngiliz askeri güçleri, Cobden-Chevalier Anlaşmasının sonuçlanmasında etkili bir faktör olmuştur (Krasner, 2003: 31). 19. yüzyıl boyunca (dış) ticaret ve finans, diplomasinin hem amacı hem de aracı haline gelmiştir. İngiltere için dış politika ile (dış) ticaret eş anlamlıydı (İskit, 2010: 117). Bu yüzyılda İngiltere dünya ticaretinden büyük bir pay almaktaydı. Bu durumu devam ettirme amacı, ülkenin uluslararası alandaki siyasi temsilinin de önüne geçmiştir (İskit, 2010: 201).

ABD 19. yüzyılda ticari faaliyetleriyle dünya sahnesine ilk olarak çıktığında dış misyonunun en önemli görevi dış ticareti geliştirmek olmuştur (İskit, 2010: 201). Ticari diplomasinin 19. yüzyıl boyunca gelişimi, hızlı bir şekilde ulus devletleri ve dünya üzerindeki imparatorlukları da etkilemiştir. Uygulamadaki gelişim, önemli ölçüde İngiltere, Fransa ve Almanya'yı oluşturan devletlerin uygulamış oldukları ticari politikalarla, gerçekleşmiştir. 19. yüzyılın ilk yarısında, Fransa ve İngiltere, politik ve ticari olarak Avrupa içerisinde ve kıta dışında birbirlerinin rakibi idiler. Ancak İngiltere'nin sanayileşmede daha önde olması ona ticari alanda büyük bir genişleme fırsatı vermiştir. Diğer taraftan Alman birliğinin sağlanması bu ülkenin, İngiltere'nin Avrupa ve gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik ve ticari anlamdaki en büyük rakibi olmasına, imkân sağlamıştır (Pigman, 2016: 27).

19. yüzyıldaki, ticaretteki kısmi liberalleşme ve uygulanan yeni ticaret politikaları, yeni bir ticari ve ticari müzakere (trade) diplomasisini, diğer bir ifadeyle yeni tür anlaşmalar, yeni müzakere stratejileri ve yeni kurumların varlığını gerektirmiştir (Pigman, 2016: 28). 1856'da Tuna Nehrinde gemi trafiğinin kontrolü Avurturya, İngiltere, Fransa ve Osmanlı İmparatorluğu arasında imzalanan bir anlaşma ile tesis edilmiştir (Keleş, 2018:162). uluslararası kuruluş olarak, 1875 yılında metrik sistemin kontrolü için

Uluslararası Ağırlık ve Ölçüler Bürosu, 1899 yılında Daimi Hakemlik Mahkemesi, 1865'te Paris'te Uluslararası Telgraf Birliği, 1878 yılında Bern'de Evrensel Posta Birliği, 1905 yılında Roma'da Uluslararası Tarım Enstitüsü (Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Teşkilatı'nın –FAO- öncüsü sayılmaktadır) kurulmuştur (İskit, 2010: 152). 19. yüzyıl sonlarında ülkeler arasında, hem uluslararası pazarlar için hem de petrol arama, demiryolu ve kanal inşası alanlarında yabancılara imtiyaz konusunda yoğun bir rekabet, sözkonusu olmuştur. Bu nedenle ülkeler ticari diplomasiyi güçlü bir şekilde harekete geçirme gereği duymuşlardır. Buna bağlı olarak diplomatlar da Süveyş Kanalı, Berlin-Bağdat demiryolu projeleri gibi politik ve stratejik çıkarlarına hizmet edecek projelerle ilgilenmişlerdir (Berridge, 2015: 211). Diğer taraftan 1890'larda Belçika, dünyada finansal ve endüstriyel genişlemelerde aktif rol almıştır. Şirketler ve bankalar ise öncü aktörler olmuşlar, bunların faaliyetleri ise diplomatik hizmetleri tarafından desteklenmiştir (Coolsaet, 2001: 4).

19. yüzyıl boyunca Avrupa ülkelerinde çoğunlukla konsolosluk hizmeti ile diplomatik kariyer birbirinden ayrı idi. Konsoloslar dışında dışişleri bakanlıklarının ticari ve ekonomik konularla doğrudan ilgilenmeleri, yüzyılın ikinci yarısında olmuştur. İngiliz dışişleri bakanlığında münhasıran ticaretle ilgili görevli bölüm, 1865 yılında faaliyete geçmiştir. Ancak dış temsilcilikten gelen ticari raporların değerlendirilmesi, bağımsız "ticaret kurulu (board of trade) tarafından gerçekleştirilmiştir (İskit, 2010: 120). 1870-1913 yılları arası, uluslararası serbest kapitalizminin olgunluk dönemidir ve bu dönemde uluslararası ticaret, kapsamlı bir şekilde serbestleşmiştir. Gelişmiş ülkeler koloniyel (az gelişmiş) ülkelere sanayi ürünü satarken, bu ülkelerden hammadde satın almışlardır (Szirmai, 2005: 46). Bütün bu gelişmeler ise, diplomaside bir değişikliğe gidilmesi ihtiyacını da doğurmuştur. 1870-1871 Fransız-Alman savaşından sonraki on yılda, ticari diplomasi daha da öne çıkmıştır (Coolsaet, 2004: 5). 19. Yüzyılda uygulanan ticaret politikalarının geniş şekilde serbestleşerek Avrupa'da kural haline (norm) gelmesi, ticari diplomasinin, ilk defa diplomasinin geri kalanından belirgin bir şekilde ayrılmasını sağlamıştır (Pigman, 2016: 11). İngiltere 1880 yılında ilk defa Paris'e bir ticaret ataşesi

ataması gerçekleştirmiştir. Ekonomik gelişmelerle ilgili istihbarat faaliyetlerinin başarılı bir şekilde gerçekleştirmesi üzerine; Berlin, Pekin ve Yokohama'ya da ticaret ataşesi atamıştır (İskit, 2010: 120). Fransa'da ise dış ekonomi alanında uzmanlığına dair uygulama farklılık arz etmekteydi. Daha önceki tüccarlar gibi, daimi konsoloslar da, idari veya adli görevleri yanında ekonomiye dair görevleri icra etmişlerdir. 19. yüzyılın sonlarında dış pazarlardaki artan ve yoğunlaşan uluslararası rekabet dolayısıyla, bazı konsoloslar yabancı piyasalar üzerine uzmanlaşmaya başlamışlar ve böylelikle ticari diplomasi ağı, tedrici, olarak oluşmaya, başlamıştır. 20. yüzyıl başlarında ise bu ülke diğer ülkelere ticari diplomatlar atamaya başlamıştır. Nitekim İsviçre'ye 1899, Çin'e 1901, İngiltere'ye 1904, Rusya'ya 1897 yıllarında; İran, Türkiye ve Mısır'a 1907 yılında ticaret ataşesi ataması, gerçekleştirilmiştir (Badel, 2014: 438). Yine bu dönemde Fransa'nın yanısıra Hollanda başta olmak üzere diğer Avrupa ülkeleri, dış temsilciliklerinin ekonomik ve ticari işlevini öne çıkarmışlardır (İskit, 2010: 201). Daha sonraki yıllarda, hem Fransa hem de Almanya, İngiltere'nin daha önceki uygulamasını izlemiş ve Fransa 1906 yılında birinci sınıf konsolos düzeyinde bir ticaret ataşesi sınıfı oluşturmuştur (İskit, 2010: 120).

1.1.4. 1913-1948 Yılları Arası Ticari Diplomasi Uygulamaları

19. yüzyıldaki teknolojik değişim ve sanayi devrimi silah sanayisini de değiştirmiştir. Silah alanındaki bu değişim, Birinci Dünya Savaşı öncesinde mevcut olan ve 40 yıldan fazla süren barışın sonunu da getirmiştir. Böylece klasik diplomasi de çökmüştür (İskit, 2010: 143). 1913-1950 yılları arası dönemde, iki büyük savaş ve bir ekonomik bunalım yaşanmıştır. Bu dönemde serbest ticaret terkedilip korumacılık yaygınlaşmıştır. Buna bağlı olarak uluslararası ticaret hacmi düşmüş, gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere giden yatırımlar gözle görülür şekilde azalmıştır. Bu dönem, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelere genel olarak ekonomik büyümenin durduğu dönem olarak bilinmektedir (Szirmai, 2005: 46). Diğer taraftan iki dünya savaşı arasındaki dönemde, merkantilist fikirler tekrar canlanmaya başlamıştır. Dolayısıyla küreselleşme sürecinin ekonomik boyutu oldukça yavaşlamıştır. Yüksek gümrük vergileri ve ticarete farklı engeller getiren ülkeler, böylelikle

özellikle yerel sanayilerini ve tarım sektörlerini rekabetten korumayı amaçlamışlardır. Ayrıca ihraç mallarının fiyatını düşürüp ithal malların fiyatını yükselterek yerel sanayi için fiyat avantajı sağlamaya yönelik olarak kur ayarlamasına gitmişlerdir. Bu tür politikalar, bütün ülkelerin yapabileceği bir oyundu ve çoğu ülkede ardı ardına yaptıkları rekabetçi kur ayarlamalarıyla bu oyuna katılmıştır (Viotti ve Kruppi, 2014: 172).

1929 ekonomik krizi sonrasında, dış ticaret ve finans sektörlerindeki çöküşler, yaşanan problemlerin uluslararası nitelikte olduğu inancını, destekleyen gelişmelerdir. Bu nedenle, bu tarihten sonraki (uluslararası) konferansların gündemi; ticari engeller, dış borçlar ve döviz kuru istikrarı gibi konular olmuştur (Eichengreen ve Uzan, 1993: 173). Doğal olarak, diplomasinin klasik dönemlerinde, özellikle 1919-1939 yıllarını içine alan iki savaş arası dönemde, büyükelçiliklerin birincil görevleri müzakere olmuştur (Rana, 2002: 22). Türkiye ise iki dünya savaşı arası dönem içinde, yurt dışına ticaret ataşeleri, borç sorunlarının büyümesi nedeniyle maliye taşeleri ve bunun yanında basın ataşeleri atamaya başlamıştır. Böylelikle bu kurumlar da dış politika uygulamalarında söz sahibi olmaya başlamıştır (İskit, 2010: 158). 1935 yılında Belçika Dışişleri Bakanı bir parlamento konuşmasında, diplomasinin yapısında meydana gelen değişim yanında, basın ve telgraf alanında meydana gelen olağanüstü gelişimler sayesinde, birçok diplomatik temsilcilerinin geleneksel görevlerini daha az icra etmek durumunda olduklarını, bu nedenle ülkelerinin ekonomik çıkarlarına daha fazla önem vermeleri gerektiğini, ifade etmiştir (Coolsaet, 2001: 5). 1939 yılında İkinci Dünya savaşının patlak vermesiyle, İngiltere ve Fransa'nın Almanya'ya yönelik ekonomik ambargo uygulamış olması, ticari konuların diplomasi gündeminin ilk sıralarında yer aldığını göstermektedir (İskit, 2010: 162). Özetle bu dönemde, küresel ekonomik krizler ve bunun etkileri, diplomasinin temel uğraş alanlarından birisini, oluşturmuştur.

1.1.5. II. Dünya Savaşı Sonrası Ticari ve Ekonomi Diplomasisini Etkileyen Gelişmeler

1950'li yıllarda İki dalga halinde Ortadoğu, Güney Amerika ve Asya'da; 1960'larda özellikle Afrika'da gerçekleştirilen sömürgesizleştirme sürecine

bağlı olarak, yeni bağımsız ülke sayısı hızla artmıştır (İskit, 2010: 166). İki savaş arası dönemde, iki taraflı diplomasi daha yaygın iken; İkinci Dünya Savaşı sonrasında ise çok taraflı diplomasi güçlü bir şekilde daha ön plana çıkmıştır. Yine soğuk savaş döneminde³ ise askeri diplomasi daha hâkim bir durumda iken, iki savaş arasında ticari diplomasi daha ön planda olmuştur (Coolsaet, 2004: 8). Bu dönemde, askeri güvenlik endişeleri genellikle diplomatik ilişkilerin temelini oluşturduğu halde, geleneksel diplomasi anlayışı da güçlenmiştir (Pigman, 2005: 399). Avrupa’da, diplomasinin ticari yönünün ihmal edilmesi nisbi bir durumdur. Çünkü diğer taraftan 1955 yılından sonra Avrupa Birliği (AB) oluşumu içerisinde, Avrupa gümrük birliğinin genişlemesi üzerine odaklanılmıştır (Coolsaet, 1998: 8). Yine Avrupa kıtasında ticaretin serbestleşmesi için Avrupa Serbest Bölgesi (EFTA), bu dönemde kurulmuştur. İkinci Dünya Savaşı sonrası Marshall Planı çerçevesinde yardımların dağıtımı için Avrupa İktisadi İşbirliği Teşkilatı (OEEC) kurulmuştur (İskit, 2010: 274). Avrupa’nın savaş sonrası yeniden inşasının büyük ölçüde tamamlanmasından sonra, 1961’de Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) kurularak OEEC’nin yerini almasıyla, bu kuruluşun faaliyet alanı da genişlemiştir (Viotti ve Kruppi, 2014: 174). Ayrıca ABD ve Japonya’nın da katılımıyla sanayileşmiş zengin ülkelerin ekonomi politikalarının uyumlaştırıldığı bir kulübe dönüşmüştür (İskit, 2010: 274). Bu dönemde Avrupa’nın iki büyük devleti Fransa ve Almanya arasında iki asır boyunca devam eden savaş yanında, siyasi ve askeri bunalımlarıyla ilgili anlaşmazlıkları, İkinci Dünya Savaşı sonrasında karşılıklı ekonomik ve kültürel ilişkilerin sağladığı etki ile aşılabilmektedir. Bu durum iki parametrenin önemini de, göstermektedir (Davutoğlu, 2014: 145).

Savaş sonrasında Birleşmiş Milletler (BM) teşkilatı, zamanla, çeşitli ihtisas kurmalarının eklenmesiyle çok geniş bir yapıya dönüşmüştür. Ayrıca sistem dışında uluslararası kuruluşlar özellikle ekonomik işbirliği amaçlı bölgesel kuruluşların sayısı da, hızla artmıştır. Dışişleri bakanlıklarının çok taraflı ekonomik ilişkilere dair bölümleri genişletilmesi ve giderek daha önemli bir hale gelmeye başlamıştır (İskit, 2010: 166). İkinci Dünya Savaşı sonrası

³ II. Dünya savaşı sonrası 1989 yılına kadar olan dönem.

kurulan Dünya Bankası (DB) ve Uluslararası Para Fonu (IMF) (Lee ve Hocking, 2010: 1218) yanında, Çok Taraflı Ekonomik Kuruluşlardan (Multilateral Economic Institutions-MEIs) ve 1995 yılında Uruguay Toplantısında Dünya Ticaret Örgütüne (DTÖ) devredilmiş olan GATT, kurulmuştur. Yine Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO), Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), Uluslararası Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), Dünya Fikri Mülkiyet Hakları Teşkilatı (WIPO) gibi kuruluşların hepsi İkinci Dünya Savaşı sonrasında oluşturulmuştur. BM bünyesindeki, BM Kalkınma Programı (UNDP), BM Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) gibi uzmanlaşmış ekonomik kuruluşlar da yine bu dönemde ortaya çıkmıştır (Pigman, 2005: 389). Nükleer güçlerden üretilen elektrik enerjisini konu alan ve Viyana’da bulunan Uluslararası Atom Enerjisi Kurumu (IAEA), yine bu dönemde kurulmuştur (Viotti ve Kruppi, 2014: 176). Özetle; İkinci Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan, OECD, Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET), EFTA, Benelux, IMF ve GATT gibi uluslararası kuruluşların hemen hepsi ekonomi konularıyla ilgili olup, ileriye gören diplomatların titiz çalışmalarıyla, oluşturulmuştur (Gökmen, 1992: 154).

1.1.6. 1980’li Yıllardaki Gelişmelerin Ekonomi ve Ticari Diplomasisine Etkisi

1980’lerin sonunda, Sovyetler Birliğinin dağılmasıyla iki kutuplu dünya sistemi sona ermiştir (Langhome, 2008: 55). Böylelikle Soğuk Savaş döneminde belirlenen sistem, ancak 40 yıl devam edebilmiştir. Soğuk Savaşın sona ermesi, diplomasi alanında önemli değişikliklere yol açmıştır (Kissinger, 1998: 767). Daha önce 1820’lerde Latin Amerika’da, 1918-19 Avrupa’da, 1947-49 Asya’da, 1960’larda da Afrika’da bağımsız devletlerin ortaya çıkması ile diplomatik faaliyetlerin eşit şartlarda yerine getiren aktörlerin sayısı artmıştı (Langhome, 2008: 55). Yine 1990’larda Yugoslavya’nın ve Sovyetler Birliği’nin dağılmasıyla, bağımsızlığını kazanan ancak uluslararası ilişkilerde tecrübesiz olan çok sayıda yeni devlet ortaya çıkmıştır (İskit, 2010: 169).

1970’lerdeki petrol krizi, 1980 sonrası gelişmekte olan ülkelerin borç sorunu, 1990’lardaki Uzakdoğu Asya finansal krizi ve 2000’li yıllardaki Çin ve Hindistan ekonomilerinin yükselişi, uluslararası ekonomik ilişkilerde bu

Ülkelerin çıkarlarının dikkate alınmasına yol açmış, ayrıca bu ülkelerin politik ve sosyal düzeyde önemlerinin arttırmasını da sağlamıştır (Lee ve Hocking, 2010: 1218). Çünkü son yıllarda dünya yıllık büyümesinin dörtte üçü ve dünya hasılasının (GDP) yarısı, Gelişmekte Olan Ekonomiler tarafından sağlanmaktadır. Bu ülkelerde gerçekleşen büyümenin çoğu ise Asya ve özellikle de Çin kaynaklıdır. 2030 yılında gelişmekte olan ülkelerin dünya hasılasının yüzde 60'ını oluşturması beklenmektedir (Parkinson, 2015: 1).

Bu dönemin bir diğer özelliği de küreselleşmenin artmasıdır. Küreselleşme kavramı, uluslararası ilişkiler ve dünya siyaseti konusunda uzman bazı akademisyenler ve analistlere tarafından görece yeni bir kavram olarak kabul edilmektedir. Ana akım literatürde ise Soğuk Savaşın 1990'da sonlanmasından önce küreselleşmenin mevcut olduğu, kabul edilmemektedir. Ancak başka bir kısım akademisyen, uzman ve analiste göre ise küreselleşme olarak bilinen sürecin can alıcı dinamiğini oluşturan kapitalist dünya ekonomisinin genişlemesinin kökenleri, 16. yüzyıla kadar gitmektedir (Viotti ve Kruppi, 2014: 153). 1980 ve 1990'lardaki, uluslararası ticaretteki ve yabancı doğrudan yatırımlardaki büyüme, ikinci küresel ekonomiyi ortaya çıkarmıştır. Küreselleşme süreci, hükümetlerin uluslararası piyasalardaki grnrllğnn artması yanında uluslararası ve bölgesel rekabete daha fazla odaklanmalarını gerekli kılmıştır (Lüdecke ve Lundan, 2013: 74).

Bu dönemde firmaların araştırma-geliştirme (AR-GE) aaliyetlerine ayırdıkları kaynakların artmasına bağlı olarak, üretim alanındaki yenilikler de artmıştır. lke içerisinde yerleşik firmalar, AR-GE maliyetlerini karşılayabilmek ve gerekli karı elde edebilmek için yurtdışında ilave pazar arayışına girmişlerdir (Strange, 1992: 61). Bu nedenle ticaret sadece ekonomik gelişimin bir itici gücü olmamış, aynı zamanda ticaretin devletlerin gücü üzerindeki etkisinin artmasına da etkisi olmuştur. Bu değişiklik, ülkeler arasındaki ticaretin, ulusal üretim sistemleri içerisindeki mal ticareti yerine, daha çok küresel üretim ağı faaliyetleri içerisinde üretilen mal ve hizmet akışı şekline gelmesine sebep, olmuştur. Uluslar st özellikteki ekonomik faaliyetlerdeki artış, zenginlik oluşumunda, maddi olmayan (non-material)

önemli kaynakların payını da arttırmıştır. Ekonomik faaliyetlerin en çok serbestleştiği ve küreselleştiği, finansal pazarlar ve bilgi teknolojileri alanları, bunun en göze çarpan örneklerini, oluşturmaktadır (Coolsaet, 1998: 10). Teknolojik değişim dışında, iki önemli gelişme daha ürünlerin uluslararasılaşmasını hızlandırmıştır. Bunlardan ilki, 1960'larda Avrupa para birimlerindeki yeniliklere bağlı olarak uluslararası finans sistemindeki liberalizasyon, diğeri ise ABD'deki 1970'lerin ortası ve 1980'lerin başındaki finansal serbestliğin başlamasıyla birlikte sermayenin serbest dolaşımının artmasıdır (Strange, 1992: 61). Bu nedenle küreselleşme, özellikle ulaşım, iletişim ve ilgili alanlarda teknolojik gelişmelere çok şey borçludur. Bu teknolojilerin yaygın olarak kullanımı, iş yapma ve ilişki kurma biçimleri üzerinde oldukça önemli bir şekilde etkilerini, göstermiştir. Ticari alanda küresel boyuttaki pazarlama ağı, satış yönüyle mal ve hizmetlerin teslimini kolaylaştırmıştır. Yine finans alanında büyük tutarlardaki paranın dünya üzerinde bir yerden başka bir yere kolaylıkla ve anında aktarabilme imkânı ortaya çıkmıştır (Viotti ve Kruppi, 2014: 150).

20. yüzyılın üçüncü çeyreğinde başlayan ve son çeyrekte hızlanan ekonomi-politik faktörlerle birlikte, ülkeler arasında artan karşılıklı bağımlılık, ülkelerin güç tanımlamasını daha da karmaşık bir hale getirmiştir. Böylece daha önce ifade edilen güç parametreleri yetersiz kalmış, birçok parametrenin etkileşimini yansıtan, ekonomi-politik, jeopolitik, jeokültür, jeoekonomi, jeostrateji gibi kavramlar ortaya çıkmıştır (Davutoğlu, 2014: 16). 1970'lerden bu yana diplomasideki en önemli değişiklik ise, ülkeler arasındaki ilişkilerin merkezinin ekonomi konularının olduğu gerçeğinin, nerdeyse genel bir kabul görmüş (near-universal recognition) olmasıdır. Ekonomi, diplomasinin diğer alanlarını da etkilemiş ve diğer ilişki alanlarının bir anlamda yapıştırıcı tutkalı olmuştur (Rana, 2016: 98). Özellikle soğuk savaşın sona ermesini müteakip ortaya çıkan gelişmelere bağlı olarak, ekonomi diplomasisine ilişkin çalışmalar, dikkat çekici biçimde artmaya başlamıştır. Diğer taraftan bu dönemde devlet dışı aktörler, artan bir şekilde diplomasi uygulamalarında, yer almaya başlamıştır (Pigman, 2005: 399). 21. yüzyılın ilk yıllarında, küresel sistem 17. yüzyıldan bu

yana Avrupa’da gerçekleşen değişimden daha hızlı ve temelli bir şekilde, değişmiştir. Özellikle 1990’ların ortasında ekonomi diplomasisi, politik kabul görmüş ve yeni bir dinamizm kazanmıştır (Coolsaet, 2004: 4). Daha yarım asır öncesine kadar diplomatların ekonomik işlerle uğraşması pekte geçerli bir uğraşı olarak kabul edilemezken, küreselleşme ile birlikte modern diplomasinin olmazsa olmazı (sine-qua non) haline gelmiştir (Gökmen, 1992: 53).

Diğer taraftan küreselleşmenin etkisiyle, ekonomi diplomasisini daha çok konu ve aktörü içine almak suretiyle daha karmaşık bir hale gelmiştir (Bayne ve Woolcock, 2017a: 3). Bir taraftan düzensiz bir uluslararası sistem eğilimi devam ederken, diğer taraftan da açık bir şekilde küresel düzenlemelere doğru bir eğilim ortaya çıkmıştır. Örneğin bio-çeşitliliğe saygı ve iklim değişikliği gibi konuların küresel düzeyde yönetimine dair uluslararası düzeyde konferanslar düzenlenmeye başlamıştır (Coolsaet, 1998: 12). Küreselleşmenin etkisiyle finansal krizler başladığında, ülkelerarasında çok kolayca bulaşıcı hale gelmiştir. Genel olarak vatandaşların yararına olan bazı ekonomik engellerin kaldırılması, uluslararası uyuşturucu trafiği, kara para aklama ve daha sonraki aşamada finansal terörizm gibi suçların yaygınlaşmasına imkân sağlamış ve bu konular ise ekonomi diplomasisinin konuları arasına girmiştir (Bayne, 2011a: 62).

Küreselleşmeyle birlikte, ilk önce, sınır ötesi ticaretteki engeller kaldırılmış, böylelikle ticaret üretimden daha hızlı artmıştır. Daha sonra içlerinde çok uluslu firmaların da yer aldığı yabancı firmaların ekonomide kök salabilmeleri için doğrudan yatırımın önündeki engeller kaldırılmıştır. Böylelikle doğrudan yabancı yatırımlar ticaretten hızlı büyümüştür. Daha sonra döviz işlemlerindeki ve sermaye akışındaki kontroller kaldırılmıştır. Döviz ve sermaye akışındaki artış, ileri derecede mobilize olan ticaret ve yatırımın ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde ama hepsinden hızlı şekilde gerçekleşmeye başlamıştır. Bu nedenle dünya ticareti, dünya hasılasının iki katı kadar; yabancı doğrudan yatırımlar ticaretin iki katı kadar bir hızda; yabancı portföy yatırımı, doğrudan yabancı yatırımın iki katı kadar büyümüştür. 2000 yılına kadar, yabancı döviz piyasalarının tahmin edilen günlük cirosu merkez bankalarında tutulan miktarın çok üzerinde 1.3 trilyon dolara ulaşmıştır (Bayne, 2011a: 61-

62). Bir ülkede yerleşiklerin kendi ülkesinden başka bir yerde yaptığı yatırım anlamına gelen doğrudan dış yatırım, 2010 yılında 1,2 trilyon dolara ulaşmıştır. Yatırımların yönlendiği ilk adres 186 milyar dolarla ABD olurken, ikinci adres ise 100 milyar dolarla Çin olmuştur (Viotti ve Kruppi, 2014: 153)⁴. Ancak finansal kriz öncesinde, düzenli olarak uluslararası ticaretteki artış GSYİH'lerdeki artışın yaklaşık iki katı kadar iken, kriz sonrasında bu oran aynı düzeyde kalmıştır (Bayne, 2017: 31).

Asya krizi sonrasında, krizin bulaşıcı etkisi dolayısıyla birkaç kurumsal yenilik gerçekleştirilmiştir. Hükümetler, G-7 ülkelerinden merkez bankaları ve düzenleyiciler, yeni bir Finansal İstikrar Formunda (Financial Stability Forum-FSF) bir araya gelmişlerdir. Diğer taraftan IMF, 111 ülkenin 5 yıl boyunca gözden geçirdiği bir Finansal Sektör Değerlendirme Programını (Financial Sector Assessment Programme-FSAP) faaliyete geçirilmiştir. Bundan ayrı olarak, Bankacılık Sektörünü Gözetleme Basel Komitesi (The Basel Committee on Banking Supervision-BCBS), Basel II olarak adlandırılan bankalar için sermaye yeterlilik kurallarının güncellemek için bir müzakere süreci, başlatmıştır (Bayne, 2017: 22). Diğer taraftan küreselleşme, hükümetlerin kaynaklarını ve gücünü zayıflatmış olup, onları genellikle daha az kaynakla daha çok şey yapmaya zorlamıştır (Bayne, 2017: 17). Öte yandan birçok bağımsız aktör, uluslararası alanda aktif olmaya ve çıkarlarını daha fazla korumak amacıyla temsilcilerini yurtdışına göndermeye başlamıştır. Uluslararası düzeyde yeni aktörlerin, uluslararası ve mülkiyet harici çıkarlarla ve tam bağımsız politikalarla ortaya çıkışı, Vestfalya Anlaşması öncesindeki diplomatik duruma dönüş izlenimi yaratmıştır (Coolsaet, 1998: 12).

1.1.7. Diplomasinin Değişimi ve Klasik Diplomatların Mesleki Sorunları

Tarihin ilk dönemlerinden beri, ekonominin politik diplomasi üzerinde bir ağırlığı olduğundan, ülkeler ekonomiyi siyasette ve diplomaside bir araç ve silah olarak kullanmaktadırlar (Gökmen, 1992: 147). 20. yüzyıla gelindiğinde ise,

⁴Foreign Direct Investment," The Economist ,January 20,2011.

küreselleşme ve demokratikleşme, profesyonel diplomasinin sınırlarını da değiştirmiştir. Devlet içinden veya dışından alternatif diplomatik aktörler ortaya çıkmış olup daha önceki devlet merkezli tanıma, diplomatik karar alma sürecine birkaç aktör daha dâhil olmuştur (Saner ve Yiu, 2003: 4). Bu aktörler; hem diğer kamu kurumlarının temsilcileri ve hem özel aktörlerdir. Diğer taraftan bu aktörler yanında hızla artan şekilde diplomasiye gayri resmi halk katılımı da söz konusu olmuştur (Lee ve Hudson, 2004: 354). Sivil toplum kuruluşlarının (STK) diplomasi faaliyetlerine dâhil olması, özel aktörlere örnektir (Langhorne, 2008: 57). Devlet dışı aktörlerin de dâhil olmasıyla diplomasi tanımı, uluslararası toplumla barışçıl işbirliği, şekline gelmiştir (Udovič, 2011: 358). Devlet dışı aktörler genellikle dışişleri bakanlıklarından bağımsız hareket etmektedirler. Bu nedenle diplomasi, diplomatın kim olduğu, ne yapmaları gerektiğine yönelik beklentiler ile niteliklerine yönelik şartların sürekli değiştiği, bir meslek haline gelmiştir. Diplomasi ülkelerin değişmez faaliyetleri arasındadır. Ancak günümüzde artık devlet sistemiyle ilgili olması gerekmemektedir. Avrupa devlet sistemi, diplomasi kavramı ve çoğu uygulamasına, katkı yapmıştır. Ancak son yıllarda artık bu kalıplarla hareket etmek mümkün olmadığından diplomasi birçok yönüyle değişmeye başlamıştır (Saner ve Yiu, 2003:4-5).

Uluslararası alanda ekonomi ile ilgili konular, daha çok gündeme gelmeye başlamıştır. Ayrıca yeni sayılan bu diplomasi alanı kendi içinde ciddi uzmanlaşmayı gerektirmektedir. DTÖ, OECD ve IMF gibi ekonomik politikalardan sorumlu çok yönlü organizasyonların karmaşıklığı, birçok devlet uygulamasında finansal ve ekonomik alanda daha uzman olan bakanlıkların daha geniş anlamda bu kurumlarda temsil edilmeleri sonucunu doğurmuştur. Bu durum dışişleri bakanlıklarının bu kurumlar nezdinde daha az rol almalarına neden olmuştur (Saner ve Yiu, 2003: 12). Diğer taraftan modern diplomasi artık ticari faaliyetleri esas alan bir yaklaşımdır. Oysa gelenekçi tanıma göre diplomasi, ekonomik yönü ihmal ederek politik işlemler ayrıcalığını esas almaktadır. Ekonomi-politik diplomasi, uygulamalardaki değişiklikleri içine alacak şekilde diplomasiyi, uluslararası alandaki ekonomik, kültürel ve siyasi etkileşim olarak tanımlamıştır (Lee ve Hudson, 2004: 358).

19. yüzyıl diplomasisi, hem ülkelerin içerisinde hem de ülkeler arasında meydana gelen ekonomik faaliyetlerin uğradığı hızlı değişime tam anlamıyla uyum sağlayamamıştır. Oysa 20. yüzyılda ülkelerarasındaki ekonomik sorunlar siyasi sorunlar kadar önem kazanmıştır. Bu nedenle diplomatların sadece siyasi sorunlara değil aynı zamanda ekonomik sorunlar hakkında da bilgi sahibi olmaları gerekmektedir (Tuncer, 2009: 138). Diplomasi özellikle askerlik, tarih, hukuk gibi bilim dallarını ile yabancı dile önem verirken, ekonomi bilimi üzerine yeterince eğilmemiştir. Ekonomi kavramının diplomasi tanımına dâhil olması için iki büyük dünya savaşının geçmesi gerekmiştir (Gökmen, 1992:148). Ancak ekonomi diplomasisi, dışişleri bakanlıkları ve personeli için kişisel ve sistematik düzeyde birçok zorluklar ortaya çıkarmıştır. Mesela, bir iş anlaşmasında ülkesi işadamları lehindeki davranış, bir diplomat için uygulamada hâlâ kolay bir durum değildir. Yine, ulusal çıkarları savunurken, hangi noktadan itibaren sınırın aşılmakta olduğu açık değildir. Bu bağlamda kimi diplomatlar, bu ikilemden kaçınmak için ekonomi ve iş anlaşmalarından uzak durmayı tercih ederken; bazıları ise kişisel çıkar arayışlarına girmektedirler (Rana, 2004: 69). Dışişleri bakanlıkları diplomatları ve memurları ise, küreselleşme dolayısıyla içinde bulundukları şartların değiştiğinin farkında olmakla beraber, genellikle iş ortamlarındaki çalışma metotları, aktörleri ve gündem maddeleri, çok yavaş değişmektedir (Coolsaet, 1998: 1). Bu nedenlerle diplomatların, günümüz diplomasisinin büyük bölümünün birçok değişik alanlardan uzmanlar tarafından icra edilmesi gerektiği gerçeğini de kabul etmeleri gerekmektedir (Tuncer, 2009: 106).

Bunun bir nedeni de dışişleri mensuplarının ekonomi ile ilgili konulardaki eğitim konusunda yetersiz, olmalarıdır. Diplomasi eğitiminde, diplomatlar tarafından değişik sebeplerden dolayı ekonomiye dair konular “kasvetli bilim” olarak nitelendirmekte ve önemi tam olarak kavranamamaktadır. Bu durum, özellikle küreselleşme çağında, ulusal ekonomik çıkarları savunma konusuna daha fazla bir ihtiyacı olan, birçok gelişmekte olan ve geçiş ekonomileri diplomatları için, geçerlidir (Rana, 2004: 66). Hindistan da dış politikasında ticaretle ilgili konulara daha fazla odaklanma ve diplomatların ekonomi

konularına daha önemsiz gözüyle bakmaları yönündeki zihniyeti, değıştirme çabasındadır. Oysa diplomatların, hem ekonomi hem de ekonomi dışındaki konuların farkında olmaları gerekmektedir. Bu kapsamda uluslararası müzakereleri yürütebilmek için, sağlık, çevre, telekomünikasyon, endüstriyel mühendislik ve ticari önlemler, ithal mal ve hizmetlere ilişkin iç düzenlemeler ve ithal mallarındaki kalite kontrolleri gibi konularda, donanımlı olmaları gerekmektedir (Sridharan, 2002: 78). Bu eksiklikleri giderebilmek açısından, birçok ülke dışışleri bakanlıkları ve diplomatik eğitim kurumları, acilen bazı adımlar atmak durumundadır. İlk olarak, ekonomi bilimi dışından mezun olan (nadiren ekonomi mezunu girmekte) ve mesleğe yeni dâhil olmuş kişilerin eğitimlerinde, temel ekonomi eğitimi üzerinde odaklanılması gerekmektedir. İkinci olarak kariyerlerinin ortalarında olan diplomatlara, uygulamadaki temel ekonomi konularında eğitim verilmesine yoğunlaşılması gerekmektedir. Bu bağlamda dışışleri mensuplarına ekonomi ile ilgili ticaret, sanayi ve enerji ile ilgili bakanlıklarda, ticaret odalarında, düşünce kuruluşlarında veya diğer kamu kuruluşlarında çalışma imkânı sağlanması, faydalı olacaktır. Yine ekonomi danışmanlığı ve politik ekonomi analistleri tarafından eğitimlerin verilmesi; ayrıca yurtiçinde ve yurt dışında, anti damping, bölgesel ekonomik düzenlemeler gibi DTÖ'nün görev kapsamındaki konular arasında yer alan; çok taraflı ekonomi konularıyla ilgili pratik çalışma imkanları, sağlanmalıdır (Rana, 2004: 67). Bu kapsamda dışışleri mensuplarının, diğer teknik bakanlıklara eşit bir uzmanlık için, daha özel eğitim almaları gerekmektedir (Coolsaet, 1998: 19).

Geçmişte diplomatlar titiz bir şekilde yetiştirilmekte ve dışışleri bakanlıkları ile özdeşleşmiş bir bağlılık ve ayrıcalık verilmekteydi. Yine diplomatları, diplomatlık mesleği dışında bir kariyerde düşünmek neredeyse mümkün değildi. Bu gün birçok gelişmiş ülkede bu durum artık geçerli değildir. Dışışleri bakanlığına bakanlık dışından; dışışlerinden de iş dünyası veya akademik alana geçişler yaygınlaşmaktadır. Fransa, İngiltere ve ABD'de iş dünyası, hükümet, dış hizmetler ve akademi camiası arasında çapraz geçişler olmakta ve bu yolla farklı alanlardan bilgi edinimi gerçekleştirilmektedir. Ayrıca farklı meslekler arasından diplomatlık görevine atananların sayısı da

artmaktadır. Diğer taraftan birçok OECD ülkesinde de, dış hizmetlerde artan şekilde, iş dünyasının işleyişine ve ihtiyacına yönelik eğitim faaliyetleri söz konusu olmaktadır. Küresel şirketler de, dünyadaki diplomasi faaliyetlerini ve uluslararası ilişkileri anlamaya yönelik çaba içerisindeyler (Saner ve Yiu, 2003: 22-23). İngiltere’de geleneksel diplomatlar, dış ekonomik konularını etkili bir şekilde icra etme hususunda genellikle zayıf bir donanıma sahiptir. İngiltere’nin dış temsilciliklerinin genellikle dış politikaya yüksek vurgu yapma nedenlerinden birisi de ekonomi konusundaki zayıf donanımlarıdır. Geçmişte birçok diplomat genellikle genel klasik konularda eğitilmiş veya ticaret gibi özel bir konudan ziyade başka birkaç konuda uzman olma eğilimindeydi. Hükümetler ise, iş temsilcilerini, büyükelçiliklerde, konsolos ve yüksel temsilci gibi sıfatlarla ikinci adam olarak kısa süreli de olsa bir görevlendirme planını, geliştirmişlerdir. Bu kapsamda, diplomatların iş becerilerine (business skill) yönelik eğitimlerini geçici olarak iş ortamında çalışma şeklinde tamamlama imkânı sağlanmıştır. Bu durum, diplomatlar ve iş temsilcileri arasındaki, çapraz beceri edinimi olarak adlandırılmaktadır. Ancak eğer diplomatların, ihracat teşviklerinde direkt, aktif bir rol almaları ve küresel ekonomide büyük aktörlük yapmaları bekleniyorsa, bununla ilgili özel bir eğitim almaları gerekmektedir (Lee, 2004: 53-54). Yine Fransa’da, diplomatlar diğer bakanlıkların uluslararası ilişkileri yürüten bölümlerine yerleştirilmektedir. ABD’de ise yurt dışında görev yapan personelin % 30’dan daha azı dışişleri bakanlığı kökenlidir (Coolsaet, 1998: 19). Uluslararası ekonomik ilişkiler, Alman Dışişleri Bakanlığının önemli görevleri arasındadır. Almanya’nın yurt dışındaki misyon şefi sıklıkla ticaret ataşesi olarak görev yapmış kişiler arasından seçilmektedir. Sebebi ise, Alman işadamlarının yurt dışında karşılaştıkları sıkıntılar konusunda kişisel tecrübelerinin olmasıdır. Almanya’nın Avrupa Topluluğu ve uluslararası ekonomi kurumlarında görev alan büyükelçilerinin neredeyse tamamı, daha önce Almanya’nın Ticaret ve Kalkınma Bakanlığında görev almış kişiler arasından seçilmektedir (Herbs, 1969: 323). ABD uygulamaları için, dış hizmetlerdeki memurların ve büyükelçilerin ticari diplomasiyi daha iyi icra edebilmeleri için, Ulusal Dışişleri Eğitim Merkezinde (National Foreign Affairs Training Center) iş dünyası ile ilgili eğitimlere daha çok ihtiyaçlarının olduğu,

vurgulanmaktadır (Gretzinger ve Hughes, 2005: 14). Yine ABD için, Harvard İşletme Okulu gibi ülkenin önde gelen eğitim kurumlarının belli başlı iş dünyası eğitim programlarıyla gelişim ve eğitim programları oluşturmak veya mevcut eğitim programlarını genişletmek suretiyle, memurlar için ticari ve ekonomi diplomasisi konularında, staj ve kariyer ortası (mid-career) eğitim imkânları sağlayabileceği (Gretzinger ve Hughes, 2005: 18), ifade edilmektedir. Bu kapsamda 21. yüzyıl ticari diplomasisini yürütmek için büyükelçilerin kabiliyetlerini arttırmak, önemli bir amaç olarak görülmektedir (Gretzinger ve Hughes, 2005: 1). Klasik diplomasiye ilişkin olarak genel kanaat, ekonominin pratik işleyişine dair, konulara yabancı oldukları gerçeğidir. Ancak sorunun çözümüne yönelik net bir uygulama henüz ortaya konulabilmiş değildir.

1.1.8. Ekonomi ve Ticari Diplomasi Kavramları

Bu başlık altında ekonomi ve ticari diplomasinin tanımları yanında, bu kavramların farklılıklarına, yer verilmektedir.

1.1.8.1. Ekonomi Diplomasisi Kavramı

Şemsiye bir kavram olarak görülen ekonomi diplomasisi, dış politika stratejileri içindeki farklı aktiviteleri içine almakta, ekonomi/ticari ve politik çıkarların önceliğine, dayanmaktadır (Okano-Heijmans, 2012: 63). Esasında ekonomi diplomasisi bu güne mahsus bir uygulama değildir. İtalya’da Rönesanstan bu yana, güvenlik yanında diplomasinin bir diğer önemli görevi olmuştur (Coolseat, 1998: 8). Ancak, Gökmen (1992)’de diplomasinin askerlik, tarih, hukuk gibi bilim dalları ile yabancı dile önem verirken ekonomi bilimine yeterince eğilmediğini, bu kavramın diplomasi tanımına girmesi için iki büyük dünya savaşının geçmesi gerektiğini, ifade etmektedir.

Yıllar içinde ekonomi diplomasisinin gündemi, düzenli şekilde genişlemiş hatta iç politika alanında görülen bir kısım görevleri, kendi görev tanımına dâhil etmeye başlamıştır. Uluslararası ticari ilişkiler; hizmetler sektörü, fikri mülkiyet haklarını ve yatırımları kapsayacak şekilde genişlemiştir. Hükümetlerin dış politikaları ise gittikçe ekonomi ve enerji politikaları ile daha fazla ilgili, olmaya başlamıştır (Bayne ve Woolcock, 2017b: 315). Son yıllarda,

ekonomi diplomasisi çalışmalarında da, dikkat çekici bir değişim görülmektedir. Bilim adamları, uluslararası ilişkilerdeki devlet merkezli, güvenlik bağlantılı, dar çerçeveli bakış açısı dışındaki anlayışın önemine vurgu yapmaktadırlar. Ekonomi diplomasi ile ilgili çalışma yapan bazı bilim adamları çalışmalarında, diplomatik işleyiş ve uygulamalardaki aktör ve ekonomik çıkarların önemini ve etkisini ortaya çıkarabilmek için, uluslararası ekonomi politikası ve işletme bilimi gibi sosyal bilimlerin diğer alanlarından, bazı politika araçlarını kullanmaya başlamışlardır. Bu bağlamda diplomasi, kendisini uluslararası sistemde devletlerarası ilişkilerle sınırlandırmamış, hatta resmi ya da gayri resmi olarak yurt içindeki sistemik bir çevre içindeki politik aktörlerle sosyal, ekonomik, kültürel ve politik bir takım ilişkiler yürütmek durumunda kalmıştır (Lee ve Hocking, 2010: 1216). Bu nedenle ekonomi diplomasisi alanında; yeni aktörler, yeni uygulama biçimleri, diplomasinin resmi ve gayri resmi yapısı yönleriyle, bir değişim söz konusudur (Lee ve Hocking, 2010: 1218). Dışişleri bakanlığı dışındaki en çok dikkat çeken diplomatik kanal; uluslararası ticaret, sanayi, finans bakanlıkları ve merkez bankalarıdır. Uluslararası ticaret bakanlıkları, dışişleri bakanlığı ile bağlantılı veya onun yerine hükümetleri DTO, OECD ve UNCTAD gibi kuruluşlarda oldukça artan bir şekilde temsil etmekteye, başlamışlardır. Tarım bakanlıkları ve tarımla ilgili diğer birimler, FAO'da ve yıllarca devam eden WTO tarım müzakerelerinde baş aktörler olarak görevlerini icra etmektedirler. Uzay ajansı, ulusal enerji dairesi gibi diğer uzman kuruluşlar da benzer şekilde görevleri ile ilgili olarak uluslararası düzeyde kurumlarını temsil etmektedirler (Pigman, 2005: 392-393).

Ekonomi diplomasisinin gündemi sürekli ve beklenmedik bir biçimde değişmektedir. 2000'li yılların ilk yıllarında düşük enflasyon ve sürekli büyüme, ekonomi diplomasisiyle ilgili zor kararlar alırken, ortaya çıkacak baskıları azaltmaktaydı. 2010'lu yıllarda, ekonomi diplomasinin öneminin devam edeceği öngörülmekteydi. Hatta bu yılların Arap dünyasındaki demokratikleşme talepleri, gıda ve enerji arzı gibi yeni politik ve ekonomik trend akımların etkisiyle geçeceği yönünde öngörüler, vardı (Bayne ve Woolcock, 2011b: 360). Ancak bu dönemde, küresel ısınma ve iklim değişiklikleri ile ilgili olarak açlık,

sel ve kuraklık gibi gelişmeler, ekonomik kriz ihtimallerini arttırmıştır (Bayne ve Woolcock, 2017b: 327). Bu konular yanında, ekonomi diplomasi çalışmalarında, önemli karbon müzakereleri, fikri mülkiyet haklarına ilişkin pazarlıklar, e-ticaret anlaşmaları, uluslararası finans müzakereleri gibi geniş bir ekonomi ajandası söz konusu olmuştur (Lee ve Hocking, 2010: 1218). Diğer taraftan bir ülke yöneticilerinin nasıl bir ekonomi diplomasisi uygulayacakları, dış politika amaçlarını nasıl gördüklerine bağlıdır. Ülkeler, dünya güç yapısı üzerinde düşük bir ağırlıkta ise, daha korumacı bir politika takip etme amacındadırlar. Eğer ülke ABD ölçeğinde ve dünyadaki ağırlığı fazla ise, dış politika amaçlarını daha geniş bir perspektifte, görmektedir. ABD'nin ekonomi diplomasisine dair gündem konuları arasında; daha kapsayıcı, yeniden yapılandırılmış ve batı Avrupa ile bütünleşmiş bir ekonomi vardır. Diğer gündem maddeleri arasında; dünyadaki yoksul ülkelerin kalkınması, ekonomik çıkarlarla ilgili anlaşmazlıkların barışçıl yollarla çözümü, işbirliği ve istişare için bölgesel veya uluslararası kurumlar oluşturmak ve mevcutlarını desteklemek, gibi diğer ülkelerden biraz daha farklı konular yer almaktadır (Solomon, 1969: 585). Yine gelişmekte olan ülkeler için ekonomi diplomasisi uygulamasında, yabancı piyasalara girişteki ticari engelleri ortadan kaldırmaya yönelik olarak özel bir çaba sarf etmesine yönelik, konular da yer almaktadır (Creusen ve Lejour, 2013: 507).

Uluslararası ve ulusal düzeydeki ekonomi diplomasisinin tanımındaki belirsizlik, mesleğin sınırlarındaki belirsizliğin de bir yansımasıdır (Saner ve Yiu, 2003: 23). Bu nedenle bu gün ekonomi diplomasisi çok geniş bir şekilde yorumlanmaktadır. Tanımın sınırları belirgin değildir. Ekonomi, politik, diplomatik, stratejik ve dış politika gibi konuları, içine alabilmektedir (Baranay, 2009: 2). Ekonomi diplomasisinin dar anlamdaki tanımı; uluslararası ekonomi politikası sorunlarını, içine almaktadır. Geniş anlamda ise; genç işsizliğin olmadığı bir finansal istikrar yanında, toplumsal huzursuzlukların tamamen yönetilebilir bir düzeyde olması, özellikle en yoksul ülkeler için ekonomik büyümenin teşvik edilmesi ve küresel iklim değişikliklerini en azından yavaşlatma, gibi konularla ilgilenmektedir (Berridge, 2015: 210). Bir başka

yaklaşımında ekonomi diplomasisi, kuralları olmayan uluslararası sistemde, ekonomik anlamda güvenliği temin için uğraşmaktadır. Bu amaçla devletin dış ekonomi politikalarını yürütebilmek için klasik diplomasinin istihbarat toplama, lobicilik, temsil, müzakere ve firma çıkarlarını savunma (advocacy) gibi araçlarını da kullanmaktadır (Lee ve Hocking, 2010: 1219).

1.1.8.2. Ekonomi Diplomasisinin Diğer Konuları

Ülkelerin gelişme düzeyleri, dış ekonomik ilişkilerin kapsamı, farklılıkları ve ülke çıkarlarının farklı olması gibi pratik sebeplere bağlı olarak, ülkeler arasındaki uygulamalarda, farklılıklar görülebilmektedir. Ekonomi diplomasisi; ticari diplomasi, enerji diplomasisi hatta duruma göre doğal gaz, petrol diplomasisi gibi alt dallara ayrılabilir. Ancak kapsamı ve uygulama alanı en geniş olanı, ticari diplomasi. Uygulama başlangıcı diplomasi tarihi kadar eskidir. Ancak 19. Yüzyıl sonlarında önemi artmaya başlamıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında özellikle 1980 sonrasında ortaya çıkan küreselleşmeyle birlikte, uluslar arası ekonomik ilişkilerin yoğunluğunun artmasına bağlı olarak, önemi her geçen gün artmaya devam etmektedir.

1.1.8.3. Ticari Diplomasi Kavramı ve Ortaya Çıkışı

Ekonomi diplomasisi, çağımıza ait yeni bir olgu değildir. Ekonomik çıkarların güvenliği, askeri veya güvenlik diplomasisiyle birlikte, diplomasinin ana görevlerinden birisi olmuştur (Coolsaet, 2004: 61). Bir başka yaklaşımda ise ticari diplomasinin, ticaretin kendisi kadar eski olduğudur (Tussia, 2015: 623). Ticari diplomasi ve uluslararası ekonomik ilişkilerin nasıl el ele yürütüldüğünü anlamak için, ticaret ve diplomatik bakışın, dünya medeniyetini büyük bir ekonomik güce doğru nasıl ilerlettiğine bakmak gerekir. Mezopotamyalılar ticareti, diplomasinin bir yüzü olarak değerlendirmişler, Romalılar kültürlerini, kendi sınırları ötesine taşıma aracı olarak kullanmışlardır. İngilizler, Alman Hans Birliği ile ticaret yaparken sürekli diplomatik pazarlıklarla firmalarını desteklemişlerdir. Ticaret ve diplomasi hep yakın ilişki içerisinde olmuştur. Nispeten yakın bir tarih olan 1655 yılında, Hollandalılar ticaretini geliştirme amaçlı olarak Çin’de büyükelçilik açmıştır (Ruël vd., 2013:14). Ticari

diplomasi, ilk olarak coğrafi olarak birbirine yakın medeniyetler arasındaki temaslar sonucu, ticaret etrafında gelişmiştir. Modern anlamda, gittikçe daha da bağlantılı hale gelen küresel ekonomik sistemde, ticari diplomasi devletler ve iş dünyası arasında yatırım ve ticareti imkânlarını geliştirme anlamında kritik bir öneme sahip olmuştur (Coolsaet, 2004; Lee, 2004; Naray, 2011; Potter, 2004; Rana, 2004; Udovič, 2011; aktaran: Ruël, 2012: 2). İlk çağlardan 20. yüzyıla kadar diplomasi ve bununla birlikte ticari diplomasinin gelişim sürecine, çalışmamızın daha önceki bölümlerinde yer verilmişti (Özdal ve Karaca, 2005; Pigman, 2016; Coolsaet, 1998; Viotti ve Kruppi, 2014; Lee ve Hudson, 2004; İskit, 2010; Berridge, 2015). Yine aynı şekilde 20. yüzyılda ekonomi ve ticari diplomasisinin gelişimi ile bunu etkileyen faktörlere, çalışmamızın daha önceki başlıklarında, yer verilmişti (İskit, 2010; Eichengreen ve Uzan, 1993; Davutoğlu, 2014; Lee ve Hocking, 2010, Parkinson, 2015; Saner ve Yiu, 2003, Gökmen, 1992, Herbs, 1969 ve Sridharan, 2002).

Ticaret (trade), geniş anlamıyla mal, hizmetler, sermaye ve emek değişimi olarak anlaşılmalıdır (Pigman, 2016: 4). 1990'lı yıllarda, ekonomi diplomasisi, daha önemli bir hale gelmeye başlamıştır. 1998 yılındaki bir araştırma, tüm dünyada dışişleri bakanlıklarının hızlı bir şekilde ticari diplomasinin önemini keşfettiklerini, göstermektedir. Birçok ülke diplomatının, gizlemeye gerek duymaksızın temsil ettiği ülkenin ticari çıkarlarını gözetlemek, birinci görevi haline gelmiştir (Coolsaet, 2004: 61). 1990'lı yıllara kadar devletler, uluslararası sistemdeki, ekonomi ve siyasi alan arasındaki artan bağı, ihmal etmiyorlardı. Diğer taraftan ülkeler küresel ekonomi üzerindeki etkilerini arttırmak için ve ülkelerinin iç ekonomik önceliklerine hizmet için, küresel ekonomiyi etkileme yoluna gitmişlerdir. Bu anlayışla, ülkelerin dış politika uygulamaları, büyük ölçüde dış ekonomi politikası haline gelmiştir. Yine ülkeler, siyasi ve ekonomi politikaları arasındaki mesafeleri azaltıcı yöntemler, takip etmeye başlamışlardır (Sridharan, 2002: 58). 1990'lu yıllarda küreselleşme süreci hızlanmış ancak buna eşlik eden uygulamaya ilişkin kabul edilmiş kuralların olmaması ve ekonomi diplomasinin gündemine yeni konuların girmiş olması dolayısıyla, ekonomi ve ticari diplomasisi ön plana çıkmıştır. Yoğun bir

ekonomi diplomasisi, devletin uluslararası ekonomik ilişkiler alanındaki rolünün artmasının bir sonucudur. Yeni dönemde sadece fırsatlar ve zorluklar değil aynı zamanda birtakım tehditler de ortaya çıkmıştır. Rekabetin yoğun olduğu uluslararası piyasalarda ise firmalar devletin yardımına ihtiyaç duymuşlardır. Fırsatları diğer ülke firmalarının kullanmamaları için, devletlerin de uluslararası alanda kendi firmalarını desteklemekten başka bir alternatifleri de mevcut değildir (Coolsaet, 2004: 61).

Ticari diplomasi, uygulamadaki karmaşık politik, kültürel ve ekonomiyle ilgili kuralların getirdiği bir zorunluluktur. Bu o kadar karmaşık bir durumdur ki, bilim adamları, diğer insanların anlayışını geliştirmek için bölgesel, küresel ve ulusal düzeydeki iş yapma biçimlerini, öğrenme gereği duymaktadırlar (Ruël ve Zuidema, 2012: 2). Modern ticari diplomasi, özel aktörler (bankalar ve iş dünyası gibi) ve kamu kurumları (devletler, uluslararası ekonomik kuruluşlar) arasındaki ilişkilerin merkezinde yer almakta olup, uluslararası ekonomik ilişkiler düzeninin itici gücü haline gelmiştir. Bu nedenle ticari diplomatlar, ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde çalışabilecek diplomatik yeteneklere ihtiyaç duymaktadırlar. Bu günkü, Çin'in Afrika'daki mevcut yatırımları, özellikle arz eden yatırımlar için lobicilik ve her bir projenin daha iyi bir finansman imkânına sahip olması gibi yönleriyle, ticari diplomatlar tarafından önemli ölçüde desteklenmektedir (Ruël vd. 2012: 116).

Bazı bilim adamları tarafından ticari diplomasi, genel ekonomi politikası konularıyla ilgilenen ve ekonomi diplomasisinin bir parçası olarak görülmektedir. Ticari diplomat ise, görev yapmakta olduğu ülkedeki iş ve finans alanındaki ülke firmalarının ekonomik başarılarını takip eden ve ulusal kalkınma için bulunduğu ülkede ülkesinin genel amaçlarına yönelik destek sağlayan diplomatik temsilcidir (Saner ve Yiu, 2003: 13). Diğer taraftan ticari diplomasi, ticaret, sosyal, kültürel ve ekonomi konuları arasındaki etkileşimi, ayrılmaz bir hale getirmeye imkân sağlamaktadır (Pigman, 2016: 11). Ticari diplomasi faaliyeti, aynı zamanda devlet desteğiyle yabancı ülkelerdeki faaliyetlerini yoğunlaştırmış olan firma gibi aktörlerle işbirliğini de içine almaktadır. Ticari ataşe ve büyükelçilikler, özellikle serbest piyasanın olmadığı, devletin ağırlıklı

olarak veya piyasaları tamamen kontrol ettiği ülkelerde, devlet kurumlarıyla ciddi bir işbirliği ilişkisi, içerisinde (Udovič, 2011: 359). Diğer taraftan internet ve gelişmiş veri tabanları sayesinde firmaların ticari diplomatlardan talep ettikleri bilgi ihtiyacı da, azalmıştır. Piyasada belli bir süredir mevcut olan firmalar büyükelçiliğin yardımına nadiren ihtiyaç duymaktadırlar. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı ticari diplomasi faaliyetlerinin % 80'i ülke piyasalarına yeni gelmiş olan firmalara yöneliktir (Haaf, 2010: 57). Ancak diplomasi alanındaki yeni çalışmalar, bu faaliyetlerin sadece ticari anlaşmalar ve müzakereleriyle ilgili olmadığını, aynı zamanda ticari ilişkilerin idaresi için sürekli diplomatik temsilcilik ve doğrudan iletişimin gerekliliğini de, göstermektedir (Pigman, 2016: 5).

1.1.8.3.1. Ticari Diplomasinin Tanımı

Berridge and James (2001) ve Saner ve Yiu (2003) tarafından yapılan tanımlar, ticari diplomasisinin makro düzeydeki bir tanımları olarak görülmekte olup, ticari müzakere, ticari anlaşmaları ve bunların uygulamasını da içine almaktadır. Mikro düzeydeki tanım ise, daha dar kapsamda olup, dış ticareti teşvik yanında iç ve dış yatırımlara odaklanmıştır (Mercier, 2007: 3). Potter'ın tanımı; ihracatı teşvik, ülke içine yatırımı teşvik ve dış ülkeler yatırım imkânlarını kollamak ve faydalı teknoloji transferini teşvik etmek suretiyle, özel ticari kazanıma yardımcı olan bir diplomatik uygulama, şeklindedir (Potter, 2004: 55). Naray; bulunduğu ülke ve görev yapmakta olduğu ülke arasında faaliyet göstermekte olan iş dünyasını destekleyen ve diplomatik statüye sahip olan aktörler tarafından icra edilen faaliyetler, olarak tanımlar (Naray, 2008: 2). Bir başka tanımda ticari diplomasinin, ticaret ve yatırımın teşvik yanında iş dünyasının çıkarlarını savunmak için yurt dışında elçiliklere bağlı olarak, iş dünyası ve diplomatlar arasında bağ kurmaya yönelik faaliyetler, olarak ifade edilmektedir (Lee ve Hocking, 2010: 1222). Bu faaliyetlere; ülke içine yabancı yatırım, ülke dışına yatırım ve ticareti desteklemekte dâhildir. En önemli görevleri; ihracat ve yatırım imkânlarıyla ilgili bilgi temini, kendi ülkesinden, görev yaptığı ülkeye ihracat ve yatırım amaçlı gelen heyetlere yardımdır (Saner ve Yiu, 2003:13).

Procassini (2000) ticari diplomasiyi, yatırım ve ticaretin önündeki engelleri kaldırmak, dünya ekonomisinde ortaya çıkan politika çatışmalarını önlemeye yönelik çeşitli diplomatik araçların uygulaması, olarak tanımlar. Daha geniş bir tanım ise; müzakere, uygulamaya yönelik doküman, özel ve kamu alanlarında iletişim, analiz yapma (özellikle ekonomi, hukuk, politika ve sosyal alanda) ve işbirliği oluşturma, şeklindedir. Ticari diplomasi, ticaret ve yatırımın ötesinde, çalışma standartları, çevresel sorunlar, sağlık, güvenlik, rekabet ve sanayileşme politikaları, sübvansiyonlar, sanayileşme standartları, fikri mülkiyet haklarına ilişkin kanun ve uygulamalarına yönelik politika ve politika çatışmalarını da içine almaktadır (Procassini, 2000: 1). Birçok bilim adamı için birçok farklı şeyler ifade etse de, ABD uygulamaları için genel bir tanımla ticari diplomasi, özünde yabancı ülkelerdeki Amerikan firmaları ve onların ekonomik çıkarlarına yönelik resmi bir hükümet desteği, şeklinde ifade edilmektedir. Bazı bilim adamları ise (ABD uygulamalarını dikkate alarak) daha geniş bir tanımla ticari diplomasiyi, ülkeler arasında ticareti kısıtlayan tarife ve tarife dışı engelleri iki taraflı ve çok taraflı düzeyde kaldırmak için sürekli devam eden müzakereler, şeffaflığı ve hükümetlerin işbirliğini teşvik etmek, fikri mülkiyet haklarını korumak, hukukun üstünlüğünü temin etmek, kalkınma yardımı projeleri ve eğitimlerini teşvik etmek, insani ve sermaye alt yapısının gelişimine yönelik planlar yapmak, olarak tanımlamaktadır (Gretzinger ve Hughes, 2005: 8-9). Lee (2004), İngiltere için dar anlamda ticari diplomasiyi Dışişleri Bakanlığı yanında (Foreign Commonwealth Office-FCO), Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (Department of Trade and Industry-DTI) gibi kamu kurumu memurlarının, ekonomideki iş ve finans sektörlerini destekleme faaliyetleri, olarak tanımlar. Geniş anlamda ise; diplomatik kanallar ve süreçleri kullanan, ticari süreçleri yöneten özel ve kamu aktörlerinin bir iletişim ağı çalışması, olarak tanımlamaktadır (Lee, 2004: 51). Potter (2004) ise, ticari diplomatı yabancı piyasalardaki ülkenin gözü ve kulağı olarak, ifade etmektedir (Reuver, 2012: 24). Herbs (1996) ise, ticari diplomatın görev yaptığı ülkeden ülkesine göndermiş olduğu raporlara oldukça geniş şekilde vurgu yapmaktadır.

1.1.8.3.2. Ticari Diplomasi-Ekonomi Diplomasi Ayrımı

Hem ticari hem ekonomi diplomasisi kavramı şemsiye tanım olarak kabul edilmektedir (Reuver, 2012: 13). Ticari ve ekonomi diplomasisinin amacı, ikili, bölgesel ve çok taraflı müzakerelerde çoğunlukla ülkenin ekonomisiyle ilgili aktörlerine tavsiye, yabancı pazarlara temayüz etmek isteyen firmalara yardım, yabancı ülkelere yatırım ve uluslararası ticaret yapan ülke firmaları için uygun kural ve düzenlemeleri müzakere etmek, yabancı ülke piyasaları ile ilgili bilgi toplamak ve kendi ülke firmalarıyla farklı ülke firmaları arasındaki anlaşmazlıkları çözmek veya azaltmak gibi hususları, gerçekleştirmektir (Naray, 2008; Caron de la Carriere, 1998; Hibbert, 1990; aktaran, Asquer, 2014: 58). Bu yaklaşımda da her iki tanımın amacı birlikte ele alınmıştır.

Bir diğer yaklaşımda ticari ve ekonomi diplomasisinin birbirinin tamamlayıcısı hatta birbirinin ayrılmaz parçası olduklarıdır. Bu yaklaşım da ticari diplomasisinin, uluslararası fırsatlardan faydalanmak ve karşılaştırmalı üstünlükleri ülke yararına kullanmak için ekonomi diplomasisi tarafından ortaya çıkarılmış olduğu, kabul edilir (Potter 2004: 55). Ekonomi ve ticari diplomasi, ülkenin ekonomik avantaj elde etmeye yönelik olarak, diplomasinin özel bir alt dalı olarak ifade edilmektedir. İki kavram bazen örtüşmekle beraber, iki ülke arasındaki ekonomik faaliyetlerle ilgili olarak diplomatik anlamda, ilkinde daha geniş bir anlam atfedilmektedir. Ticari diplomasi sanayiden daha çok daha çok ticari ve ticaretle ilgili konuları içine almaktadır (Rana, 2002; Lyod, 2003; Coolsaet, 2004; Yeung, 2004; Visser ve Ruël, 2012; aktaran; Asquer, 2014: 58). Ticari diplomasi (commercial diplomacy) genellikle ekonomi diplomasi (Mercier, 2007), finansal ve ticari müzakere (trade diplomacy) (Okano-Heijmans, 2011) gibi diplomasinin diğer alt dallarıyla karıştırılmaktadır. Her ikisi de ekonomik amaçlarla ilgili olsa da ekonomi diplomasisi, genel ekonomi konularıyla ve ticari anlaşmalarla ilgilenmektedir. Oysa yukarıda da vurgulandığı üzere, ticari diplomasinin görev alanının daha spesifik olduğu, genel olarak kabul edilmiştir. Mercier (2007) ve Kostecki ve Naray (2007) ticari diplomasiyi, politika yapıcılığı ve iş dünyasını destek gibi iki farklı tür aktiviteyi kapsadığını kabul etmektedir (Ruël ve Zuidema, 2012: 2-3).

Reuver (2012), her iki kavramın anlamında farklılık olmakla birlikte, pratik kullanımda her iki teriminde birbirleri yerine kullanılabilmesi nedeniyle, ticari ve ekonomi diplomasisinin unsurlarını, birleştirilmiş olduğunu, ifade eder. Okano-Heijmans ve Ruel (2011), literatürde ekonomi ve ticari diplomasi kavramları sıklıkla birbirleri yerine kullanılabildiğini, ancak her iki kavramın da tanımının farklı olduğunu ve bu nedenle iki kavramın farklı şekilde de tanımlandığını, ifade eder. Berridge (2001) her iki tür diplomasi geriye dönülemez biçimde içiçe geçtiğini, ifade etmektedir (Reuver, 2012: 24). Mesela ihracat ve yatırımları teşvik bazı akademisyenler tarafından ekonomi diplomasisi içinde görülmektedir (van Bergeijk, 2009), ancak Bayne ve Woolcock tarafından ticari diplomasisinin içinde görülmektedir (Bayne ve Woolcock, 2011a: 4). İş odaklı (business end) ekonomi diplomasisi, ticari diplomasinin konusu olan ticaret ve yatırımları teşvik, iş dünyasının menfaatlerini savunma ve turizm tanıtımını geliştirmek (tourism promotion) gibi ulusal çıkarları önceleyen, ticari amaçları başarmayı amaçlayan özel ve kamu sektörünün işbirliği faaliyeti, olarak tanımlanmaktadır (Okano-Heijmans, 2012: 65).

1.1.8.3.3. Genel Olarak Ticari Diplomatların Görevleri

Küreselleşme, uluslararası iş imkânlarını arttırmakla beraber genel olarak iş dünyası üzerindeki rekabet baskısını da arttırmıştır. Bunun diplomasi üzerindeki baskısı ise iki kat daha fazla olmuştur. Özellikle 1990'dan sonra ihracat, yatırım ve ihracat artışını desteklemeye yönelik fonlardaki artış, mevcut kurumsal yapıyı güçlendirmek veya yeni bir kurumsal yapı yaratmak yoluyla, ticari diplomasinin faaliyetlerini de artırarak iş dünyasından özel aktörleri de içine dâhil etmiştir. Ticari diplomasi çalışmaları, ticari diplomasisinin ticaret bakanlığı, maliye bakanlığı ve bunlara ilave olarak dışişleri bakanlığının görev alanına giren karmaşık bir organizasyon yapısına işaret etmektedir (Lee ve Hocking, 2010: 1222). Bu nedenle görev tanımları da oldukça geniştir. Ticari diplomatlar, yurtdışında bulunan, ticaret, yatırım, turizm, ülke imajı ve teknoloji ve bilimi desteklemek gibi alanlarda, iş imkânlarını arttırmaya yönelik faaliyetleri icra etmektedirler (Naray, 2008: 2). Ticari diplomatlar, bazen ortak ticaret odası kurmak hatta bazı gelişmekte olan ülkelerde, ticari diplomatların

görevi vize hazırlıkları ve geçici çalışma izinlerini almak gibi çok farklı faaliyetleri de içinde yer alabilmektedir (Kostecki ve Naray, 2007: 15). Uluslararası Ticaret Merkezi (International Trade Centre-ITC) tarafından (1987) geniş bir görev tanımı yapılmıştır. Bu tanım; ülke tanıtımı, lobicilik, ülke imajına katkı, istihbarat, fuarlara katılımı teşvik, yatırımları teşvik, firma sorunlarının çözümünde arabuluculuk, uluslararası ihaleler-müteahhitlik hizmetleri, dış ticareti teşvik, ticari engelleri kaldırma, dış yardımlar, turizmi teşvik, ticaret heyetlerine yardım etme ve müzakere gibi konuları içine almaktadır. Ticari diplomasi kavramının geniş bir görev tanımı olmakla birlikte, uygulama ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Bunun nedenleri arasında; ülkelerin kurumsal yapılarındaki farklılıklar, gelişmişlik düzeyleri, ticari diplomasisinin sürekli değişen yeni alanları içine alması, sayılabilir. Diğer taraftan aynı ülkenin ticari diplomatları farklı ülkelerde görev icra ederken, görev yapılan ülkenin şartlarına bağlı olarakta, yaptıkları faaliyetlerde farklılıklar, görülebilmektedir. Örneğin görev yapılan ülke daha çok sermaye ihraç eden bir ülke ise, bu ülke firmaların kendi ülkesinde yatırım yapması için çalışma yapmak durumundadır. Genel olarak ticari diplomatın görevleri olarak belirtilen faaliyetlere aşağıdaki başlıklarda yer verilmiştir.

1.1.8.3.3.1. Lobicilik-Karar Alıcılara Erişim

Ticari diplomatların lobi faaliyetleri, bulunduğu ülkelerde karar alıcılarının, kamu alımlarının kimin lehine gerçekleşeceğine ilişkin kararlarını etkilemeye yönelik olarak iletişime yarayacak bilgilerin tümü, şeklinde tanımlanmaktadır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 256). Bir diğer tanım, uluslararası alanda faaliyette bulunan yerli firmaların, daha ileri düzeydeki menfaatleri için, ticari diplomatların bulunduğu ülkedeki politika yapıcılarını etkilemesi (van Bergeijk vd., 2011a: 106), şeklindedir.

Yüksek düzeydeki diplomatlar, büyük grupların üst yöneticilerine, politik karar alıcılarına, bürokratlara ve ülke elitlerine daha kolay ulaşabilmektedirler (Kostecki ve Naray, 2007: 17). Ayrıca diplomatların birçok işadamına göre, üst seviyede kolayca irtibat kurabilme imkanları daha fazladır (Ruël vd., 2013: 15). Başarılı lobiciliğin gerçekleşmesinde teknik istihbarat

yanında siyasi lobi faaliyetlerine de ihtiyaç vardır. Lobi yapan grubun, ilgili bakanlıklarda neler olduğunu takip etmesi gerekmektedir. Kişisel toplantılar ve resepsiyonlar hem konuşmayı hem dinlemeyi içine almakta olduğundan, lobıcılık için uygun yerlerdir. Lobi yapan kişi kısmen gelecek seferdeki kamu alımı ve diğer projelerle ilgili bilgi almaya çalışmaktadır. Ayrıca sık sık görüşme yapmak, lobi yapan kişiye karar alıcılarla yakın ilişki kurma imkânı sağlayacaktır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 258). Lobıcılık faaliyetleri ITC (1987) ve Lee (2004) ve 2004; Lee ve Hocking (2010), tarafından da ticari diplomatların önemli görevleri arasında sayılmaktadır.

Lobıcılık stratejisi, karar vericilerle toplantılar ve randevu almak yoluyla doğrudan gerçekleşirse “ulaşma (Access)” yoluyla lobıcılık, olarak ifade edilir. Karar alıcılara doğrudan ulaşamadığı durumlarda, basın yoluyla da karar alıcıları etkilemek mümkün olabilmektedir. Gazete makaleleri veya haberleri yoluyla karar alıcıların fikirleri etkilenmeye çalışılırsa buna da dolaylı ya da fıkri (voice) lobıcılık denilmektedir (Boundarouk ve Ruël, 2012: 259). Lobıcılık faaliyetleri kararların şekillenmesinde büyük bir öneme sahiptir (Boundarouk ve Ruël, 2012: 257). Hindistan, Körfez Ülkelerinde görev yapan diplomatlarını, ülkenin dış ekonomik çıkarlarını desteklemeye yönlendirmektedir. Özellikle inşaat ve diğer müteahhitlik sektörü için aktif lobıcılık yapabilmeleri için, bu ülkelere uzman ve yetenekli teknisyenleri yönlendirmektedir (Rana, 2004: 66). Öte yandan karar almanın merkezi olmadığı yani, karar alma yetki ve sorumluklarının, bölgesel yönetimler, belediyeler, farklı komisyonlar ve merkezi otorite dışındaki kamu kurumları arasında dağıtılmış olan ülkelerde, ticari diplomatlar, daha rahat bir şekilde lobıcılık yapabilmektedir. Otoriter ülkelerde ise, karar alma ve sorumluluk tek bir kurumda olduğundan, lobıcılık yapmak çok kolay değildir (Boundarouk ve Ruël, 2012: 262).

1.1.8.3.3.2. Tanıtma ve Ülke İmajına Katkı

Genel anlamıyla tanıtım; bir ülke, ürün ve hizmet gibi konularda bilgi verme anlamına gelmektedir. Bir anlamda kamu ile veya belli bir hedef grupla iletişimidir (ITC, 1987: 142). Ülke imajını yönetme süreci, direk ya da dolaylı olarak ülke imajı üzerinde etkili olan, ulusal ve bölgesel turizm tanıtımı, ihracata

konu ürünlerin tanıtımı, yabancı yatırımlar, ulusal mirasın idaresi, ülkedeki mal ve hizmet alıcıları, uluslararası kuruluşlara üyelik, ekonomik kalkınma, hükümetlerin dış politika ve uluslararası ilişkiler gibi, birçok konuyu içine almaktadır (Duijvestijn,2004;11; aktaran Haaf, 2010: 20). Genellikle basın ve/veya tanıtım müşavirlikleri veya turizm bürolarınca yürütülen bu faaliyetler, bazı ülkelerde ise bağımsız kuruluşlar tarafından yürütülmektedir. ABD’de ABD enformasyon servisi (USIS), İngiltere’de British Council, Almanya’da Goethe Institut, Fransa’da Centres Culturels Français, İtalya’da Instituto Italiaano Dante Aleghieri gibi kuruluşlar, ülkelerini tanıtmaya faaliyetleri içindedirler (İskit, 2010: 217).

Ülkelerin marka değerinin oluşumu veya yükseltilmesi ülkelerin önemli amaçlar arasındadır (Potter, 2004; Yang et al, 2008; aktaran; Reuver, 2012: 18). Bu sebeple özellikle siyasi, ekonomik ve sosyal ortamın tahmin edilemez bir hızda değişme eğiliminde olan gelişmekte olan ülkelerde faaliyette bulunan firmalar, tanıtım için hangi kanalların kullanılacağı konularında, kendilerini ciddi bir şekilde ticari diplomatlara bağımlı görmektedir (Boundarouk ve Ruël, 2012: 252). Tanıtım ve ülke imajına katkı birçok bilim adamı tarafından ticari diplomatların görev alanında görülmektedir (Naray, 2008:4; Kostecki ve Naray, 2007; Rana, 2016). Öte yandan ülkesindeki yazılım, ilaç ve biyoteknoloji alanındaki gelişmelerin tanıtılması (Rana, 2016) ve turizm tanıtımı (Naray, 2008: 4; Lee ve Hocking, 2010; Kostecki ve Naray, 2007; Okano-Heijmans, 2012; Haaf, 2010: 20; ITC, 1987: 3), gibi farklı konularda ticari diplomatların görev tanımları içinde görülmektedir.

Diplomatların medyadaki görünürlükleri daha yüksektir. Bu nedenle basın yoluyla nispeten düşük bir maliyetle kamuoyunun dikkatini çekebilmektedirler (Ruel vd., 2013: 15; Kostecki ve Naray, 2007: 17). Bu nedenle ticaret diplomatların bir amacı da, özel ve arzu edilen konuda medyanın ilgisini çekmek olmalıdır. Böylelikle ticari diplomatlar, ülkesinin çıkarlarını öncelikli hale getirebilmektedir (ITC, 1987:142). Özellikle gelişmekte olan ülkelerde görev yapmakta olan ticari diplomatlar, ülkesinin “made in” imajını arttırmak, turizm tanıtımı ve potansiyel yatırımcılara ülkesinin yatırım

imkânlarını tanıtım amaçlı toplantılar düzenlemektedirler (Kostecki ve Naray, 2007: 14). Tanıtım, medyada reklam, basınla ilişkiler, doğrudan e-posta, sergi, dergiler, yatırımcı rehberi, katalog gibi araçlar yanında; film gösterimi, ticari birlikler, ticaret odaları ve diğer gruplarda doğrudan konuşma yoluyla da, sağlanabilmektedir (ITC, 1987: 141).

Ticari diplomat ülkesinde üretilen mal ve hizmetleri, bulunduğu ülkede daha bilinir ve daha itibarlı bir hale getirmelidir. Ülkesinin itibarını; ihracat imkanını arttırma, yatırım için hedef ülke ve turizm için cazip ülke haline getirmeyi amaçlamalıdır (ITC, 1987: 142). Tanıtım yoluyla daha çok insana ulaşmak mümkündür, bunların ticari diplomatı tanınması da gerekmemektedir. O ülkede bulunan iş dünyası, ticari diplomatın ülkesinde ticari ve ekonomik alanda ne gibi yardımlar olduğu, hangi mal ve hizmetlerin üretildiği gibi konularda, bilgi sahibi olacaktır. Böylelikle ticari diplomat, ülkesinin olumlu bir imaja sahip olmasına katkı yapacaktır (ITC, 1987: 144). Hindistan'nın yurt dışı temsilciliklerinden, ülkedeki yazılım, ilaç ve biyoteknoloji alanındaki gelişmelerin tanıtımı ve ülke firmalarına görev yaptığı ülke ile ilgili bilgi temini anlamında, önemli görevler beklenmektedir (Rana, 2016: 114).

Ticari tanıtım faaliyetleri; ticari fuarlara, sergilere, alım heyetleri, konferans/seminer ve “made in ”kampanyalarına iştirak, gibi konuları içine almaktadır. Yine ticari diplomatlar turizm tanıtımı, eğitim ve bankacılık hizmetlerine ilişkin faaliyetlere, iştirak etmektedir. Yine görevleriyle ilgili olarak, yatırım tanıtım ajansları (IPAs), ticari tanıtım kuruluşu (TPOs) veya ikili ticaret odalarıyla ile sık sık işbirliği yapmaktadırlar. Hatta Güney Kore, Japonya ve Tayvan gibi ülkelerde, ticari diplomatlar yatırım tanıtım kuruluşunun temsilciliği ile görevlendirilmişlerdir. Dolayısıyla ticaret diplomat bulunduğu ülkede bu kurumun yöneticidir (Kostecki ve Naray, 2007: 7). Van Ham (2001)'e göre, ülke imajı ve itibarını ihmal eden ülkeler, ekonomik çekicilik ve politik anlamda dikkat çekebilmek için mücadele etmek durumundadır. Bu bakış açısıyla, ülkenin olumlu marka kavramı; politika yapıcıları, akademisyenler ve diplomatlar arasında ülkenin popülaritesini artırmaktadır. Çünkü bu algı,

uluslararası politika, yabancı yatırım, turizm gibi birçok konu üzerinde potansiyel etkiye sahiptir (Dinnie ve Lio, 2010: 199).

Ticari diplomasinin tanıtım hizmetlerinden sadece firmalar değil hükümetler de, faydalanmaktadır. Çünkü bu fayda iki yönlü olup, başarılı firmalar ülke ve hükümetlerin imajına olumlu etki yaparken, başarılı bir hükümet ve ülke imajı da firmalarının faaliyetleri üzerinde olumlu bir etki yapmaktadır (Naray, 2008: 4). İngiliz ticari diplomatlarının görevleri arasında, görev yaptığı ülke pazarında İngiliz menşeli malların, seminer, ticari fuarlar ve direkt lobi faaliyetleri gibi yollarla, tanınmasını sağlamakta vardır (Lee, 2004: 51). Belli özel ürünlerin belli ülkelerle özdeşleşmesi (Mercede'sin Almanya ile pizzanın İtalya ile özdeşleşmesi gibi) bu ürünlerin ihracat marka değerini artırmaktadır. Yine, iyi bir ülke imajına sahip olmak, yurtdışında yatırım faaliyetinde bulunan firmaların maliyetlerini düşürmekte ve AR-GE imkânlarını geliştirmek amacındaki firmalar için, bir anlamda yüksek nitelikte güvenilir ortak, anlamına gelmektedir. Hatta ülkeye gelecek yabancı turist için de önemlidir (Haaf, 2010: 21). Bu nedenle bilim ve teknolojiyi geliştirme (Naray, 2008: 4); AR-GE destek faaliyetleri (Naray, 2008: 4; Kostecki ve Naray, 2007: 2) ve faydalı teknoloji transferi (Potter, 2004) gibi konular da, ticari diplomasinin görevleri arasında, görülmektedir.

1.1.8.3.3. Ekonomik İstihbarat ve Bilgi Toplama

Ticari diplomasinin, daha az belirgin fakat açık bir görevi olan ticari istihbarat; bilgi toplamaktan daha öte bir anlam ifade etmekte olup, diplomatik yolları kullanmak suretiyle ekonomi alanındaki yabancı rakiplerin avantajlı durma geçmesini önleme amaçlı faaliyetler, olarak ifade edilmektedir (Lee, 2004: 51). Ticari istihbarat ticari diplomasinin önemli görevleri arasındadır (ITC, 1987: 254; Naray, 2008, 4; Lee, 2004; Lee ve Hocking, 2010:1219), Ruël vd., 2013; Rana, 2016; Saner ve Yiu, 2003; van Bergeijk vd., 2011a: 106). Hatta İstihbarat, daha 19. yüzyılda modern ticari diplomasinin görev tanımına girmiştir (Naray, 2008: 4). İnternetin gelişmesiyle birlikte birçok bilgiye anında erişim imkânı olduğundan, daha değerli, kişiye/firmaya özgü bilgiler, kişisel

bağlantılara ve direk gözleme dayalı bilgilere doğru bir kayış görülmektedir (Naray, 2008: 5; Kostecki ve Naray, 2007: 9).

Ticari diplomatlar, coğrafi ve sektörel temelli olarak potansiyel ve mevcut bilgileri içine alan piyasa araştırması ve ticari bilgileri toplamak ve dağıtmak, görev yaptığı ülkedeki firma ve hükümet bağlantılarını arttırmak ve bu bağlantılarını ülke firmaları imkânlarına sunmak, durumundadırlar (Lee, 2004: 51). Diplomatlar tarafından toplanan bilgiler özellikle iş dünyasının o ülkedeki faaliyetlerinde etkinlik sağlaması açısından önemlidir (Ruël vd, 2013: 15; van Bergeijk vd., 2011a: 106; Kostecki ve Naray, 2007: 8). İstihbaratın büyükelçilik bağlantılarıyla gerçekleşmesi daha tercih edilebilir bir durumdur. Ancak bunun yanında, ticari diplomaların dokunulmazlıklarının olması, istihbarat toplamak için ticari diplomata da imkân sağlamaktadır (Kostecki ve Naray, 2007: 17). Ticari diplomatlardan, öncelikle görev yaptığı ülkedeki mevcut olası tedarikçi firmalar (ithalatçılar) (ITC, 1987: 254), bulunduğu ülkeye ihracat imkânları (Saner ve Yiu, 2003:13; Haaf, 2010:31) ve belli başlı sanayi malı alıcısı firmalara ilişkin bilgiler (Kostecki ve Naray, 2007: 8), talep edilmektedir. Yine bulundukları ülkedeki yatırım ortamıyla (Pross, 2010: 38) ve yatırım imkânlarıyla (Saner ve Yiu, 2003:13; Haaf, 2010:31) ilgili bilgi temin etmeleri beklenmektedir. Bunların yanında ticari diplomatlar, bulundukları ülkedeki, ticaret ve ekonomi politikalarını ve ülkesindeki ihracatçı firmalar için piyasadaki potansiyel eğilimleri ülkesine rapor etmektedirler (Pross, 2010: 38). Ticari diplomattan talep edilen diğer istihbarat bilgileri genellikle; ihracatı etkileyen mevzuat değişiklikleri, ihale sonuçları, kalkınma projelerine ilişkin bilgilerdir (Kostecki ve Naray, 2007: 8).

Görev yapılan ülkedeki ticari istihbarat ve ticari bilgiler toplanmasında, ticaret odaları, mal simsarları, ticari birlikler ve bireysel firmalar, ihracat potansiyeli ile ilgili değerli bilgi kaynaklarıdır (ITC, 1987: 254). Yurt dışındaki diplomatlar, görev yaptığı ülke ithalatçılarıyla temas kurmak, fuarları ziyaret etmek, başlıca mağaza zincirleri ve posta siparişi ile çalışan firmalarla diyaloga geçmek suretiyle, ihracatçılar için gerekli piyasa verilerini ve öngörülerini, temin edebilmektedir (Rana, 2016: 83). Diğer taraftan, hükümet tarafından veya ilgili

diğer kurum ve kuruluşlarca çıkarılan istatistik ve yayınlar, görev yapılan ülkedeki teminatçı ve aracılara ilişkin piyasa raporu, gazeteler, büyük ticari bankalar ve diğer ticari hizmet kuruluşları, üreticilerin çıkarmış olduğu ürün tanımlaması ve sınıflamasına ilişkin bilgilerinde olduğu ticaretle ilgili yayınlar, sanayicilerin sponsor olduğu konferanslar, toplantılar, sempozyumlar, sergiler ve danışmanlık firmaları, önemli istihbarat kaynakları arasındadır (ITC, 1987: 255). Kurumsal olarak ise; kütüphaneler, hükümet kurumları (istatistik bilgileri, ithalat ihtiyaçları, ithalat prosedürleri, toptancılar, yerel pazarlama şekilleri, özel kalitede ve özel ürün almak isteyen firmalara dair bilgiler), ticaret odaları, ticari birlikler, yayınevleri, araştırma kuruluşları, bankalar, tüketici organizasyonları ve şirketler, diğer önemli istihbarat kaynaklardır (ITC, 1987: 64). Bazen yazılı kaynakların yeterli olmaması durumda piyasa dedikoduları, borsa dedikoduları (market sentiment) ve resmi olmayan tahminlerde gereklidir. Bunun için de yukarıda bahsedilen sektörle ilgili kurum ve kuruluşlarla kişisel temas kurulması gerekmektedir. Ancak bu bilgilerin doğruluğunu teyit etmeden resmi bilgi düzeyinde gönderilmemesi, gerekir (ITC, 1987: 256). Genel referans kitapları, gazete ve dergiler yine önemli bilgi kaynaklarıdır (ITC, 1987: 66). Günümüzde iletişim ve medya ne kadar hızlı olursa olsun, dış temsilciliğin devlet sorumluluğundan doğan güvenilirliği ve tecrübe birikimiyle yaptığı değerlendirmenin tam anlamıyla karşılığı olamaz. Resmi kaynaklardan elde edilmiş bile olsa, bu raporların üzerine diplomatların görüş ve önerilerinin eklemesiyle oluşturan raporlar çok daha önemli (İskit, 2010: 204-205).

1.1.8.3.3.4. Fuarlara Katılımı Teşvik Etmek

Ticari diplomatı ilgilendiren önemli tanıtım faaliyetleri arasında; ticari fuarlar, sergiler ve alım heyetleri, yer almaktadır. Fuarlar ve sergiler başlı başına bir tanıtım faaliyeti, diğerleri ise bunların etkinliğini arttırmaktadırlar (ITC, 1987: 142). Fuarlar, hükümetler tarafından kullanılan en yaygın ihracat teşvikleri arasında yer almaktadır. Ancak sonuç vermesi uzun dönemde görülmektedir (ITC, 1987: 156). Yine gerek görev yapılan ülkelerdeki gerekse diplomatın ait olduğu ülkede gerçekleştirilen fuarlara katılımı teşvik, ticari diplomatların görevleri arasında olduğu, genel kabul görmüş bir düşüncedir

(Ruël ve Zuidema, 2012: 5; Rana, 2007: 224; Lee, 2004; Kostecki ve Naray, 2007; Rana, 2016). Fuarlar, ihracatçıya alıcı ile yüz yüze temas imkânı vermekte, alıcıya ise satın alacağı ürünü görme imkânını sağlamaktadır. Ayrıca satıcılar için alıcının ürüne karşı tepkisini gözleme, bilinmeyen alıcılara ulaşma ve muhtemel rakipleri görme, imkânı sağlamaktadır (ITC, 1987: 157).

1.1.8.3.3.5. Yatırımları Teşvik Etmek

Yabancı yatırım, yerli bir firma ile yabancı bir ilgili arasındaki bir finansal mukavele düzenlemesidir. Yerli girişimci kamu veya özel hukuk statüsünde olabilir. Yatırım konusu ise mal ve hizmet üretimine yönelik olabileceği gibi, bir yatırım projesinin tamamlanmasına ilişkin de olabilmektedir (ITC, 1987: 208). Bir başka ülkede faaliyette bulunacak yabancılar için o ülkenin kanunları, iş kültürü, iş yapma biçimleri ve dilleri, başlıca zorluklardır (UNCTAD, 2008; aktaran, Haar; 2013: 4). Yine yabancı ülkedeki ücretler, vergiler, politik istikrar, her iki ülkenin piyasa büyüklüğü, yatırım kararları üzerinde etkilidir (Haar, 2013: 8). Ayrıca kişi başına gelir ile yatırım kararı arasında da oldukça önemli bir ilişki vardır (Haar, 2013: 14). Ticari diplomatlar konuyla ilgili ise, görev yapmakta olduğu ülkedeki son yatırım düzenlemeleri, yabancı sermaye yatırımı teşviklerinin amaçları, sektörel öncelikler ve yabancı yatırımcılara yönelik teşvikler hakkında, ülkesindeki bakanlık veya yabancı yatırım ile ilgili kuruluşları, dikkatli bir şekilde bilgilendirmesi gerekmektedir (ITC, 1987: 210). Ticari diplomat, görev yaptığı ülkenin yatırım imkânları hakkında derinlemesine bilgi toplamak ve doğrudan yatırım projelerinin uygulamasında yerli firmaları desteklemek suretiyle, iş ilişkilerine pozitif katkı yapmaktadırlar (Naray, 2008: 6). Ülkesine yönelik olası yabancı yatırımları teşvik etmenin, ticari diplomatların önemli görevleri arasında yer almakta olduğu, genel kabul görmüş bir durumdur (Naray, 2008:4; Kostecki ve Naray, 2007; Okano-Heijmans, 2012; Haaf, 2010: 20; Bayne ve Woolcock, 2017b, 315; ITC, 1987: 3). Yine, ülke içerisine yabancı yatırımlar yanında yurt dışında yerli firmaların yatırımlarını teşvik görevlerinin olduğu, geniş bir akademisyen kesimi tarafından kabul edilmektedir (Potter, 2004; Saner ve Yiu, 2003; Mercier, 2007:3; Potter, 2004: 55; van Bergeijk vd., 2011a: 106; Berridge, 2015: 210).

Diplomatlar yüksek bir güvenilirlik görüntüsü verdiğinden, ülkesine yönelik yabancı doğrudan yatırımların cazibesini arttırmada önemli bir etkisi olabilmektedir (Ruël vd., 2013: 15). Ülkedeye giriş yapan yabancı sermaye ise, yeni ürün ve hizmet üretimi yoluyla ihracat artışına katkı yapabilmektedir. Ayrıca ithal edilen bir mal ya da hizmetin üretilmesine imkân sağlayabilmesi yanında, yeni teknoloji transferini de, katkı yapabilmektedir. Bu nedenle ticari diplomatlar, resmi olarak görevleri arasında olup olmamasına bakmaksızın, yatırım teşvik konusunda oldukça iyi yetişmiş olmalıdırlar. Yine yatırımla ilgili bir görev verilip verilmemesi bakımsızın, fırsatları kollaması, muhtemel yatırımcılarla temaslarını devam ettirmesi, gerekmektedir (ITC, 1987: 207). Yabancı bir ülkeye yatırım yapmak göreceli bir risk taşımakta, çünkü firmalar bu piyasalar hakkında asimetrik bilgiye sahiptirler. Piyasa başarısızlıkları diğer ülkelere yapılacak yatırım kararlarını da olumsuz etkileyebilmektedir. Bu nedenle ticari diplomatlar girişimci ile yatırım yapılacak ülke arasında bir köprü görevi yürütmektedir (Haar; 2013: 2). Japonya'daki Japon Dış Ticaret Kurumu (Japan External Trade Organization-JETRO) hem dışardan ülkeye gelecek yatırımcıları teşvik ederken hem de ülke içinden diğer ülkelerden yatırım yapacak firmaları teşvik etmektedir (Haar, 2013:2). Hatta Güney Kore, Japonya ve Tayvan gibi ülkelerde ticari diplomatlar, yatırım tanıtım kuruluşunun temsilciliği (IPA) ile görevlendirilmişlerdir. Dolayısıyla ticari diplomat bulunduğu ülkede bu kurumun yönetici konumundadır (Kostecki ve Naray, 2007: 7). Bir Büyükelçi olarak Rana (2002) zamanının % 50'ni ekonomik konulara ayırdığını, zaten reform sonrasında ülkeye (Hindistan) doğrudan yabancı sermaye yatırımını teşvik konusunun, büyükelçiliklerin önemli görevleri arasında, yer aldığını ifade etmektedir (Rana, 2002: 117).

1.1.8.3.3.6. Uluslararası İhaleler ve Müteahhitlik Hizmetleri

Tüm ülkeler, uluslararası rekabetçi ihaleler yoluyla mal ve hizmet satın almaktadır. Bu yola, yerel ve merkezi hükümetler, kamu şirketleri yanında diğer kurumsal ve özel kuruluşlar tarafından da, başvurulabilmektedir (ITC, 1987: 221). Uluslararası ihalelerde temel kural, belli başlı uluslararası yüklenici firmaların, proje sonuçları üzerinde daha fazla etki yapabilmek amacıyla, mal ve

hizmet temini için açılan ihale süreçlerine mümkün olduğunca erken girebilmeleridir (ITC, 1987: 229). Büyük projelerin tamamlanması, 5-10 yıl hatta daha uzun sürebilmektedir. Bu projeler, anahtar teslimi fabrika (whole plants), makine ve donanım kompleksi, ileri teknolojik işlemler (high technology processes) ve üretim tekniklerini içine alabilmektedir. Bunun yanında; demiryolu, limanlar, yollar, okullar, hastaneler, mesken ve hava alanı gibi alt yapıya yönelik projeler de, olabilmektedir (ITC, 1987: 256). Birçok durumda ana yüklenici firma, işin tamamını kendisi yapmamaktadır. Özellikle mühendislik hizmetleri, bilgi teknolojileri (system integration) proje yönetimi, inşaat projeleri, bir ekipman için özel bir parça temini gibi durumlarda, firmalar bunları doğrudan alt yüklenicilerden sağlama yoluna gidebilmektedir. Ancak önemli bir projede ana firma, tüm projeden sorumludur (ITC, 1987: 226). Kamu alımları da ticari diplomatların önemli ve özel bir katkısının söz konusu olduğu alanlardır. Kamu alımları, devletin özel sektörden para karşılığı temin ettiği, inşaat, sağlık ve taşıma gibi alanları içine almaktadır. Bu pazar çok büyük olup, 20. yüzyıl sonunda uluslararası mal ve hizmet ticaretinin % 82,3'nü oluşturmaktaydı. OECD ülkeleri için GSYİH'lerinin ortalama % 12-25'ni oluşturduğu tahmin edilmektedir. Yine gelişmekte olan ülkeler için bu oran GSYİH'lerinin % 14'ü civarındadır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 255). Diğer taraftan mühendislik alanındaki danışmanlık firmaları, danışmanlık hizmeti yanında büyük projelerin kontrolü, tasarımı ve teknik yardım konularında uzmanlaşmışlardır. Bunlar; yatırım öncesi çalışmalar, projenin yapımı esnasında danışmanlık, projelendirme ve denetim hizmetlerinden oluşmaktadır (ITC, 1987: 245).

Yabancı bir ülkede, firmaların özellikle kamu ihalelerine ilişkin sözleşmeler yapabilme konusunda, ülke kuralları ve ihale prosedürlerini bilmemeleri, çok önemli bir zorluk olarak karşılarına çıkmaktadır. Daha da ötesi yerel firmalarla kıyaslandığında, işlemleri kolaylaştıracak bağlantılara sahip olmamaları dolayısıyla, yabancı firmalar genellikle dezavantajlı bir durumdadır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 252). Bu nedenle, ticari diplomatların görev yaptığı ülkelerin ithalat prosedürleriyle bağlantılı uluslararası ihalelerde, tedarik ve

yatırım projelerinde (capital projects) danışmanlık yapmak, görevleri arasında, görülmektedir (van Bergeijk vd., 2011a: 106). Bu kapsamda ticari diplomatların bir görevi de, görev yapmakta olduğu ülkedeki yerel otoritelerle, kendi ülke firmaların iyi ilişkiler kurmasını temindir. Ticari diplomatların ülke kurallarına ve piyasaya aşinalıklarından dolayı, özellikle kamu ihale sözleşmelerinin gerçekleştirilmesi ve firmaların başarılı sonuçlar almasında, önemli bir rolleri vardır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 252).

Hindistan için ülke dışına teknik hizmet ve proje ihracatı konuları, ekonomi diplomasisinin önemli görevleri arasında görülmekte olup, bu kişilerin yerel kontaklarına hayati bir önem atfedilmektedir (Rana, 2016: 110). Hatta Hint diplomatları, Batı Asya, Kuzey Afrika ve Güneydoğu Asya ülkelerine yönelik, proje ihracatlarının özellikle ilk yıllarında, bağlantı konusunda, önemli katkılar yapmışlardır (Rana, 2016: 112). Belçika ticari diplomatları, görev yapmakta oldukları ülkedeki özel proje, ihale ve satış sözleşmeyle ilgili detaylı bilgi temin etmesi, projenin sübvansé şekli, garanti süresi gibi konularda araştırmalar yapması, gerekmektedir (Coolsaet, 2004: 64). Bu nedenle ticari diplomatlar en azından temel düzeyde uluslararası ihale prosedürü ve uygulamaları yanında bunları anlama konusunda becerilerini geliştirmelidir (ITC, 1987: 3). Diğer taraftan ticari diplomatların, görev yapmakta olduğu ülkede bulunan ve kendi alanında uzman olan firmaların bir listesinin oluşturması, gerekir. Bu tür bir çalışma, ülke firmalarının, bankaların, devlet kurumlarının ve yatırımcıların, danışmanlık hizmeti alabilmek için ticari diplomatlara başvurması durumunda önemli bir kaynak olacaktır (ITC, 1987: 246).

1.1.8.3.3.7. Dış Ticareti Teşvik

İhracat teşviki; firma, endüstri veya ulusal düzeyde, mevcut veya potansiyel olarak ihracatı arttırıcı tüm kamu politikası tedbirleri olarak, ifade edilmektedir (Naray, 2008: 3). Hatta görev yaptığı ülkedeki, kendi ülkesinde üretilen mal ve hizmetlere yönelik fırsatların araştırılması, ticari diplomatın en önemli görevi olarak tanımlanmıştır (ITC, 1987: 132). Diğer taraftan ticari diplomatın görevleri arasında ülkesinin ihtiyacına yönelik önemli teminatçıları araştırmakta, yer almaktadır. Bu teminatçıların süreklilik yönü ve genel olarak

uygun firmalar olup olmadıklarını, belirlemesi, gerekir (ITC, 1987: 249). Ticareti teşvik (ihracat ve ithalat), (van Bergeijk vd., 2011: 106; Naray, 2008; Kostecki ve Naray, 2007:2; Okano-Heijmans, 2012; Mercier, 2007: 3; Bayne ve Woolcock, 2017b: 315), yine ticari ilişkilerin idaresi (Pigman, 2016: 5) ve genel olarak ihracatı teşvik, ticari diplomatın görevleri arasında görülmektedir (Potter, 2004: 55; Berridge, 2015: 210; Rana, 2002: 106 ; Rana, 2007: 224). Bu nedenle ticari diplomatın bulunduğu ülkedeki, piyasaya dair gelişmeleri, ihracatı etkileyecek yeni düzenlemeleri, rakiplerin faaliyetlerini ile diğer gelişmeleri içine alan periyodik raporları temin etmesi ve ihracatçıların ihtiyacına sunması, oldukça faydalı bir faaliyettir (Rana, 2016: 106).

1.1.8.3.3.8. Müzakere Yapmak

Bir diplomatın bulunduğu ülkedeki resmi görevlilerle, parlamenterlerle, basın mensuplarıyla veya herhangi bir kamuoyu oluşturuvcu kuruluş veya kişiyle her türlü temasında ülkesi lehine lobi yapması ve pazarlık yapmasına, müzakere denilebilir. Kısaca uyuşmazlıkları, sözleşme veya yazılı herhangi bir anlaşmayla sonuçlanacak şekilde çözmek veya ortak çıkar ve işbirliği noktalarını anlaşmaya bağlama süreci şeklinde de tanımlanabilir (İskit, 2010: 209). Bazı araştırmacılar, diplomatik müzakerelerin genel amacının, kendi ulusal çıkarlarının korunması veya daha ileri bir menfaat sağlayacak düzenlemeleri, diğer devletlere kabul ettirmek olduğunu ileri sürmektedirler (İskit, 2010: 300). Ticari diplomatların, özellikle ticareti kısıtlayan tarife ve tarife dışı engelleri çok taraflı ve iki taraflı olarak kaldırmak (Gretzinger ve Hughes, 2005), ticari engelleri kaldırma (Creusen ve Lejour, 2013: 507), ticari müzakere ve ticari anlaşmalar (Mercier, 2007: 3; Pigman, 2016: 5), çok taraflı müzakereler (Kostecki ve Naray, 2007), çok taraflı ticaret önlemleri (Herbs, 1969: 324), e-ticaret anlaşmaları ve uluslararası finans müzakereleri (Lee ve Hocking, 2010), şeklinde ifade edilen, müzakereye dair görevleri vardır.

Diğer taraftan ticari diplomatların, ikili ticari anlaşmaların hazırlanmasında önemli bir katkıları vardır (Herbs, 1969: 324). IMF ile bir devlet arasındaki borç anlaşması veya iki ülke arasındaki serbest ticaret anlaşmasında hem kamu ve hem de özel sektör, taslak ve müzakere pazarlığının tamamlanması

aşamasında, ticari diplomatlara ihtiyaç duymaktadırlar (Ruël vd., 2012: 116). Ticari diplomatlar, bu tür ticari müzakerelerde özellikle görev yapmakta olduğu ülke ile ilgili bilgi aktarımı gibi görevleri ifa etmektedirler (Naray, 2008: 6). Diğer taraftan ticari diplomatların, görev yaptığı ülkeden belli düzenlemeleri yapmalarını talep etmek veya ülkesiyle ticari anlaşma yapma önerilerinde bulunmak gibi görevleri de vardır. Böylelikle hükümetler, üretimle ilgili politikalar, mal ve para hareketleri yanında; hizmetler, yatırım, sermaye ve bilgiye dair düzenlemelerin dâhil olduğu, ekonominin geniş bir alanına temas etme imkânı elde etmektedirler (Odell, 2000, aktaran; Reuver, 2012: 32).

1.1.8.3.3.9. Bağlantı ve Firma Ortağı Araştırma

Ticari diplomatların başlıca görevleri arasında; bulundukları ülkeyle ekonomik ilişki içinde bulunan firmalar için eşleştirme yapmak ve bunların bağlantı kurmalarına yardımcı olmakta, yer almaktadır (Naray, 2008; 4; Lee ve Hocking, 2010: 1219; Rana, 2007: 224; Ruël ve Zuidema, 2012: 5). Genel olarak; iş destekleme faaliyetleri (Kostecki ve Naray, 2007: 2), ticari danışmanlık (Kostecki ve Naray, 2007: 2), iş dünyasının menfaatlerini savunma (Okano-Heijmans, 2012; Lee ve Hocking, 2010: 1219), lobicilik (Lee, 2004; Lee ve Hocking, 2010: 1219), yabancı ülkede pazar araştırması, piyasa analizi (Rana, 2007: 224), firmalar arasındaki pazarlıkta yardım (Ruël ve Zuidema, 2012: 5), kendi ülkesinden firmalarla birlikte görev yaptığı ülkedeki işadamlarını ziyaret (Rana, 2007: 224), şeklinde ifade edilen, destek görevleri vardır.

Bu kapsamda ticari diplomatlar grup halinde iş gezileri ve kişisel tanışma toplantıları (network meeting) organize etmek suretiyle, firmaların bağlantı kurmalarına imkân hazırlamaktadırlar (Pross, 2010: 38). Firma eşleştirmeleri, özellikle, İngiltere, Brezilya, Kanada, Çin ve İsviçre gibi ülkelerde ticari diplomatların önemli görevleri arasında görülmektedir (Kostecki ve Naray, 2007: 10). ITC (1987)'de, ticari diplomatın görev yapılmakta olduğu ülkede mevcut ve kendi alanlarında uzman olan firmaların listesini yapması; firmaların, bankaların, yatırımcıların talebi durumunda, firma eşleştirmeleri için faydalı olacağından bahisle, ticari diplomatların görevleri arasında görülmektedir

1.1.8.3.3.10. Hükümet ve İş Heyetlerine Yardım Etme

Ticari heyetler, bir başka ülkede piyasanın görünümünü araştırmak ve iş yapma şekilleriyle ilgili bilgi edinmek amaçlı faaliyetlerdir. Belirlenen kurumlarla görüşmek yapmak, mal ve hizmet satmak veya tanıtımı yoluyla, piyasa araştırması veya gelişimiyle ilgili gruplardır. Heyetler iyi niyet oluşturma, temel ürünler satın alma veya yabancı yatırımcı çekmeyi de amaçlayabilmektedir. Ticari diplomat açısından, kişisel ziyaretçilere nazaran heyetler, daha uzun çalışma ve daha teknik uzmanlık bilgisi kullanımını gerektirebilmektedir (ITC, 1987: 110). Bu nedenle ticari diplomatlar ve büyükelçilikler, ülkeye yapılacak iş ve hükümet ziyaretlerinde aktif olarak görev almaktadırlar (Naray, 2008:6). Heyetler sayesinde firmalar, bireysel olarak erişme imkânlarının olmadığı, yüksek seviyedeki işadamları ve bürokratlara ulaşma imkânı elde ederler (ITC, 1987: 110). Heyetler; bir ülkeyi araştırma amaçlı, o ülkenin sanayisine yönelik bir inceleme amacıyla olabileceği gibi, satış yapma amaçlı da olabilir. İhracat amaçlı olan heyet tek bir sektörle ilgilenen firmalar veya birbiri ile ilgisi olmayan firmalardan da oluşabilmektedir (ITC, 1987: 111).

Bu kapsamda, yabancı işadamlarının ülkelerine yönelik ziyaretlerine yardım etme (ITC, 1987: 3), ticari heyetlere yardım (Naray, 2008: 4; Saner ve Yiu, 2003; Ruël ve Zuidema, 2012: 5), kendi ülkesinden, görev yaptığı ülkeye ihracat ve yatırım amaçlı gelen heyetlere yardım (Saner ve Yiu, 2003:13) ve iş dünyası ve hükümetten gelen heyetlere yardım etmek, şeklinde tanımlanan görevler, ticari diplomatların görevleri arasındadır. Böylelikle ticari diplomatlar, bulundukları ülkede kendi ülke firmalarının rekabet avantajı elde etmelerine ve ihracatlarını arttırmalarına, katkı yapabilmektedirler (Boundarouk ve Ruël, 2012: 254). Diğer taraftan ticari diplomatın, ülkesinden görev yaptığı ülkeye yönelik alım heyeti düzenlemek, ihale işlemi sonrasında da kendi ülkesinden gelen tedarikçi kuruluşa (procurement agency) sözleşme aşamasında gerekli yardımları yapmak ve satın alma sözleşmesine gözlemcilik yapmak, gibi görevleri de vardır (ITC, 1987: 249). Ancak alım heyetleri, sıklıkla yeterli zaman ayırmaksızın birçok ülke ve şehre yönelik ziyareti kapsayabilmektedir. Bu ise,

yorgunluk, karışıklık ve tamamlanmamış iş faaliyetleri ile sonuçlanabilmektedir (ITC, 1987: 115).

1.1.8.3.3.11. Anlaşmazlıkların Halli

Büyükelçiler ve konsoloslar bulundukları ülkede faaliyette bulunan, kendi ülke firmalarının çıkarlarını savunmak durumundadırlar (Pross, 2010: 38). Yine Ticari diplomatların da ticari anlaşmazlıkların halli konusunda belli sorumlulukları vardır (ITC, 1987:3). Uyuşmazlıkların çözümü (Kostecki ve Naray, 2007: 2; Naray, 2008: 4), anlaşmazlıkların halline yardım etmek (Naray 2008: 4; Kostecki ve Naray, 2007) ve ticari anlaşmazlıklarda problem çözümüne yardım (Ruel ve Zuidema, 2012: 5) şeklinde, ticari diplomatların görev tanımları içerisinde sayılmıştır.

Ticari diplomatlar, görev yaptıkları ülkelerde bulunan firmaların yerel piyasadaki bilgi eksikliği dolayısıyla karşılaştıkları problemlerin çözümünde onlara yardımcı olmak durumundadırlar (Pross, 2010: 38). Yine bulundukları ülkenin yargı sistemine aşina olduklarından, anlaşmazlıkların yargı yoluyla çözümü aşamasında verecekeleri tavsiyelerle, yardımcı olabilmektedirler (Boundarouk ve Ruël, 2012: 254). Yine özellikle problem alanlarını iyi bilmeleri dolayısıyla, firma uzlaşmaları ve anlaşma zemini oluşturma yetenekleri vardır. Böylelikle bulundukları ülkelerdeki tecrübeleri sayesinde firma anlaşmazlıklarını, herhangi bir ödeme olmaksızın veya mahkemelere gitmeye gerek kalmaksızın çözüme konularında firmalara doğrudan yardım etme imkânına⁵ sahiptirler (Naray, 2008: 6).

1.1.8.3.3.12. Stratejik Konular

Stratejik ekonomik faaliyetler, ülkelerin önemli dış politika amaçlarından birisidir (Potter, 2004; Yang et al, 2008; aktaran; Reuver, 2012: 18). Bu sebeple ticari diplomalar, bazı durumlarda stratejik ticaret politikalarıyla uğraşmaktadır. Bu politika; bilim, AR-GE yanında, enerji kaynakları ve diğer

⁵ 2011-2015 yılları arasında Tiran Ticaret Müşavirliği görevim esnasında, birçok defalar firma anlaşmazlıklarının çözümüne yardım edilmiştir. Anlaşmazlıklar çoğunlukla; ödeme, yanlış ve tercüme hataları, sözleşmeye aykırı mal sevkiyatı gibi konulardan kaynaklı olduğu görülmüştür.

materyallere (Naray, 2008: 6), özellikle hammaddelere erişime yardım konularını, içine almaktadır (Berridge, 2015: 210). Bu kapsamda ticari diplomatlar, görev yapmakta oldukları ülkelerdeki önemli doğal kaynakları kendi ülkesi menfaatine kullanılması temin etmek suretiyle, rakip devletlerin bu kaynaklardan istifade etmesini veya bu kaynaklara ulaşmasını engellemektedirler. Bu nedenle, önemli bir dış politika uygulaması olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamdaki bir diğer amaç nüfuz alanı oluşturmaktır. Böylelikle devletler, hammadde ve pazar alanlarını arttırmak için özellikle çok uluslu şirketler vasıtasıyla diğer devletler üzerinde ekonomik ve siyasal etki yaratabilmektedirler (Özdağ ve Karaca, 2015: 29). Çin son zamanlardaki bu kapsamdaki faaliyetleri sonucunda, dünyadaki nadir element arzının % 97'sine sahip olmuştur. Ancak diğer ülkeler de önemli rezervlere sahiptirler. Fiyatların yükselmesi durumunda bu piyasalara yeni firmalar tekrar girecekler ve Çin'in dışındaki başka ülkeler de kendi kontrol alanlarındaki madenleri tekrar kullanıma açacaklardır (Verhagen ve Bleker, 2011: 184). Hollanda ticari diplomatlarının görevleri arasındaki stratejik konulardan birisi; ülkesinin enerji kaynaklarına erişimi kolaylaştırmakta vardır (Haaf, 2010: 25).

1.1.8.3.3.13. Dış Yardımlar

Gelişmekte olan ülkelerdeki, birçok program ve projenin, uluslararası nitelikteki çok taraflı veya iki taraflı yardım kuruluşları tarafından finanse edilmesi gerekmektedir. Her bir yardım kuruluşunun ihale için kendi kuralları ve şartları vardır. Bu kurallar; sözleşmeler, malzeme ve ekipman temini, inşaat proje sözleşmesi veya danışmanlık konularına yönelik, olabilmektedir (ITC, 1987: 212). Alman ticari diplomatlar için daha 1969 yılında faaliyet alanlarından birisi de kalkınma yardımları olmuştur. Çünkü bu tür faaliyetler, geleneksel olarak sosyal ve insani yönleri yanında, ülkeler açısından ekonomik çıkarların önemli bir parçası olması yönüyle de önemli görülmüştür. Bu faaliyetler Afrika, Latin Amerika ve Asya gibi bölgelerde, gelecekteki kalıcı ilişkilere zemin oluşturma anlamına gelmekteydi (Herbs, 1969: 324). Dış yardımlar ve ihracat kredileri devletin müdahale aracı olarak benzer yapıda olup, yıllardır batı

lkeleri tarafından kendi ekonomik ve politik çıkarlarını desteklemek amaçlı olarak kullanılmaktadır (Bräutigam ve Xiaoyang, 2012: 799).

Japonya'nın kalkınma işbirliği (Okano-Heijmans, 2012: 64) ve kalkınma yardımları, dostane bir bağ kurma amaçlı olarak, insan hakları ve iyi yönetim gibi direk politik ve sosyal haklardan ziyade; hem Japonya'nın hem de yardımın yapılacağı ülke için, ekonomik büyümeye katkı yapmayı, esas almaktadır (Okano-Heijmans, 2012: 66). Japonya, 1990'lı yıllardaki Uzak Doğu Asya krizi esnasında, Yeni Miyazawa girişimi kapsamında, Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (MITI)⁶ marifetiyle, bölge ülkeleriyle ticareti teşvik için, 22,5 milyar dolar tutarında bir ihracat kredisi oluşturmuştur. Bunun yanında resmi kalkınma yardımlarını kullanmak suretiyle, kendi ülke firmalarına rekabet avantajı sağlayacak ve endüstrileri üzerinde genel olarak olumlu etki yapma amaçlı olarak, Doğu Asya ülkelerine yönelik teknoloji transferini arttırmak için, bir başka plan daha oluşturmuştur (Hook vd., 2001: 185). Çin tarafından kullanılan yardım politikaları ise, sadece yurt dışında kullanılan ekonomik bir araç olmaktan ötedir. Çin bu kapsamda diğer ülkelere, hastane, demiryolu, arıtma sistemi, enerji santralleri gibi işlerde kullanılmak üzere, büyük miktarlarda ve ticari kredi faiz oranlarında fakat daha uzun vadeli, karşılıklı iyi niyet kredisi (mutual benefit loan), vermektedir (Bräutigam ve Xiaoyang, 2012: 799). Almanya ise, ticari diplomatlarından, görev yaptıkları ülkelerdeki, hükümet ve kamuoyuna, ülkelerini kalkınma yardım politikalarının nedenlerini anlatmalarını, beklemektedir (Herbs, 1969: 324). İngiltere'deki, resmi kalkınma yardımlarını sağlayan Denizaşırı Kalkınma Ajansı yardım önceliğini ve miktarını tespit ederken, bunların İngiliz ekonomisine ne gibi katkı yapacağını göz önünde tutmaktadır (TÜSİAD, 1998: 76). Yine Gretzinger ve Hughes, (2005)'e göre, ABD uygulamalarında kalkınma yardımı projeleri, ticari diplomatların görev alanında görülmektedir.

⁸ Daha sonra Japonya Ekonomi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı–METI adını almıştır (Hook vd., 2001: 185).

1.1.8.3.3.14. Ticari Engelleri Kaldırmaya Yönelik Faaliyetler

Ülkelerin uyguladıkları yüksek gümrük vergileri, diğer ülke mallarının ülkeye girişi engelleyebilmektedir. Yine kota, tercihli tarife sistemi, karantina sınırlamaları, özel paketlenme ve etiketlenme şartları gibi uygulamalar, ihracatı ya engellemekte ya da önemli ölçüde sınırlandırabilmektedir (ITC, 1987: 12). Özellikle KOBİ'ler için, kültürel engeller ve vergi dışındaki gayri resmi engeller, yurt dışı piyasalara girme açısından önemli sorunlar olarak görülmektedir. Bu sorunları aşmak, büyükelçilik, konsolosluklar, yatırım ajansları ve iş destek ofislerindeki (business support office) diplomatlar üzerinde önemli bir yüküdür (Verhagen ve Bleker, 2011: 177). Ticareti kısıtlayan tarife ve tarife dışı engelleri çok taraflı ve iki taraflı olarak kaldırmak (Gretzinger ve Hughes, 2005), çok taraflı müzakereler (Kostecki ve Naray, 2007) yanında, ticari diplomatların görev yaptıkları ülkelerdeki kendi ülkesi aleyhine uygulanan ticari engelleri kaldırmak, ticari diplomatın görevleri arasında sayılmaktadır (Creusen ve Lejour, 2013: 507; Bayne ve Woolcock, 2011a: 12; ITC, 1987). Haaf, (2010)'da, ticari diplomatların, Malezya'da yerleşik Hollanda firmalar için zorluk teşkil eden ticari engelleri kaldırmaya yönelik görevlerine, vurgu yapılmaktadır.

1.1.8.3.3.15. Diğer Konular

Ticari diplomasi, ticaretten daha geniş bir kavram olup, yatırım ve turizmle de ilgili, görülmektedir. Küreselleşme ile birlikte, hükümetlerin, istihdam oluşturma, AR-GE ve işbirliği faaliyetlerine dikkat çekmeye başlamasıyla, ticari diplomasinin rolleri de değişmeye başlamıştır (Naray, 2008: 2). Diğer taraftan, ilgili kanun ve uygulamalar yoluyla fikri mülkiyet haklarını korumak (Gretzinger ve Hughes , 2005; Kostecki ve Naray, 2007; Lee ve Hocking 2010; Bayne ve Woolcock, 2017b, 315; Procassini, 2000; van Bergeijk vd., 2011a: 106; Naray, 2008: 2), ticari diplomatların görevleri arasında sayılmaktadır. Birazda ABD uygulaması dikkate alınarak, hukukun üstünlüğünü temin, eğitimi teşvik, insani ve sermaye alt yapısının gelişimine yönelik planlar yapmak gibi faaliyetler de, ticari diplomasinin, görev alanında görülmektedir (Gretzinger ve Hughes, 2005). Öte yandan yeni ülkelerin dünya sahnesine çıkmasıyla bu ülkelerin özellikle çok taraflı uluslararası kurumlarda daha fazla

sesleri çıkmaya başlamıştır. Bu devletlerin kültürlerini ve değerlerini anlamak için, ekonomi diplomasinin çok daha ve akıllıca kullanılmasının gerekli olduğuna, dikkat çekilmektedir (Verhagen ve Bleker, 2011: 178). Procassini (2000)'de, çalışma standartları, çevre sorunları, sağlık, güvenlik, rekabet, sanayileşme politikaları, sübvansiyonlar, endüstri standartları gibi günümüzdeki bazı politika çatışmaları da ticari diplomasinin görev alanında görülmektedir.

1.1.8.4. Ticari Diplomatların Ekonomik Faaliyetler Üzerindeki Etkisi

Neredeyse tüm kalkınmakta olan ülkelerde, ekonomik kalkınma, istihdamı arttırması ve hayat standartının yükselmesi, dolaylı olarak ihracat artışına bağlıdır. Bu nedenle kalkınmadan kaynaklı ithalat gereksinimi, ihracat gelirleri ve sermaye yatırımları yoluyla, finanse edilmelidir. Dinamik ihracat artışı olmaksızın, neredeyse tüm ülkelerin ekonomileri yavaşlayacaktır (ITC, 1987: 2). Hükümetlerin ulusal düzeydeki doğrudan amaçları; istihdam yaratma, vergi gelirlerini arttırma, yabancı doğrudan yatırımları ve ekonomik büyümeyi içine alan faaliyetleri, teşvik etmektir (Kotabe- Czikota, 1992; van Bergeijk, Veenstra ve Yakop, 2010; Vilkinson-Brouthers, 2000b). Böylelikle ülkenin uluslararası alanda rekabet edebilme gücü, artmaktadır (Lee ve Hudson, 2004). Ayrıca bir ülkenin ekonomik başarı olmadan, başka ülkeleri etkilemek için gerekli olan askeri varlıklara yeterli düzeyde sahip olamayacak yine yardım programlarını, kültürel ve sosyal erişim amaçlı politikaları da, düzenli şekilde uygulama imkânı olmayacaktır (Parkinson, 2015: 4). Diğer bir ifadeyle, ülkelerin dış politikadaki başarıları öncelikle yurtiçindeki ekonomik büyüme gibi başarılarla ilişkilidir. Dolayısıyla ekonomi diplomasinin başarısı da ülke içindeki başarının bir sonucudur (Parkinson, 2015: 18). Ticari diplomasiye ilişkin faaliyetlerin ve ticari diplomatların sayılarının ekonomik etkilerine dair bazı çalışma ve sonuçlarına takip eden başlıklarda, yer verilmektedir.

1.1.8.4.1. İhracatçılara Yönelik Faaliyetlerin Etkisi

Rose, Yakop ve Bergeijk, ticari diplomatların etkinliğini ithalat ve ihracatın artmasıyla, ilişkilendirmektedir. Ekonomik büyüme ve zenginlik, dolaylı nihai amaçlardır. Doğrudan amaç ise ticari diplomatlar vasıtasıyla katma

değer oluşturmaktır. Ancak bunu parasal olarak ölçmek her zaman çok kolay değildir. Kostecki ve Naray (2007)'de katma değer oluşturma'nın ticari diplomasinin ilk görev tanımını oluşturduğu, ifade edilmektedir. Hogan, Keeesing ve Singer (1991) tarafından ise, firmaların gerçekleştirdikleri önemli bağlantı ve performanslar, aynı zamanda ticari diplomatın performansının bir yansıması olarak kabul edilmektedir. Ticari diplomatlar tarafından firmalara gösterilen ilgi ve bu ilginin kalitesi, dış piyasalarda başarıyı hedefleyen firmalar için olduğu kadar; dış ticaretin artması ve ekonomik büyüme gibi ticari diplomasinin dolaylı amaçlarına ulaşmak açısından da önemli görülmektedir (Ruël ve Zuidema, 2012: 6). Rose (2005), yurtdışındaki diplomatik temsilcilerin, ihracat üzerinde pozitif bir etkide bulunduklarını, ifade etmektedir. Yirmi iki büyük ihracatçı ve iki yüz ithalat noktasını kapsayan verilerin, enine kesit yöntemi ile analizinden, yurt dışındaki her ilave ticaret müşavirinin, o ülkeye olan ihracatı % 6-8 oranında arttırdığını, ifade etmektedir (Naray, 2008: 3). 1986-2011 yılları arasında ticaret ve yatırımlar üzerindeki ekonomi diplomasinin (büyükelçi, konsolos ve diğer diplomatik unvanlar, yatırım ve ihracat teşvik ofisleri, ticari ve resmi ziyaretler) etkilerini içeren 32 çalışma, meta analizine tabi tutulmuştur. Çalışma sonucunda, resmi ziyaretler hariç (state visits) olmak üzere, ekonomi diplomatlarının uluslararası ekonomik akış üzerinde dikkat çekici bir şekilde olumlu etkisinin olduğu, tespit edilmiştir. Ancak çalışma, büyükelçilikler ve diğer birimleri birlikte değerlendirmiştir. Yapılacak çalışmalarda büyükelçiler, konsolosluklar ve ajansların ayrı ayrı değerlendirmeye tabi tutulmaları, daha anlamlı sonuçlar verecektir (Moon ve Bergeijk, 2016: 336).

İspanyanın bölgesel yönetimlerinin ihracat teşvik ajanslarının faaliyetlerine yönelik olarak bir başka araştırma daha yapılmıştır. 1995-2003 yılları arasında İspanya'nın 17 bölgesinden, 188 ülkeye yapılan ihracatla ilgili Rose-tipi araç kullanılmak suretiyle yapılan çalışma, ihracatın % 50'den fazla arttığını göstermektedir (Head ve Ries, 2010: 756). Coughlin ve Cartwright (1987)'ye göre, ABD'de ihracat sektörüne yönelik 1 dolar tutarındaki yardım programı, ihracatta yaklaşık olarak 432 dolarlık bir artışa sebebiyet

vermektedir (Yannopolulos, 2010: 37). Diğer taraftan ticari diplomatın etkinlik ölçüsü dış ticaret artışına bağlı olarak değerlendirilmektedir. Oysa Gençtürk ve Kotabe'ye göre devlet yardımları, firmaların satışlarını etkilemek dışında onların rekabet edebilme gücünü de arttırmaktadır. Operasyonel destekler; lojistik eğitimi, alım heyetleri (trade mission), finansal destekler, pazarlama destekleri, yabancı alım heyetleri (foreign buyers mission) ve bağlantı temini gibi hizmetleri içine almaktadır (Yannopoulos, 2010: 39). Kanada'da toplam 448 KOBİ özellikli firmaya anket uygulanmış ve anket sonuçları analize tabi tutulmuştur (Yannopoulos, 2010: 41). Analizin konusu; ihracat prosedürü/belgelemesi, fuar yardımları, lojistik destekler, satış materyali ve ürün standartları; piyasa araştırması ve yabancı dilden oluşmaktadır. İhracatçılar ise aktif, reaktif ve sistematik ihracatçılar olarak sınıflandırılmıştır⁷ (Yannopoulos, 2010: 45). İhracat prosedürleri ve belgeleri ile ilgili eğitim, ihracattan daha fazla gelir elde eden firmalar tarafından diğer firmalara nazaran daha faydalı bulunmuştur. Fuar yardımları sistematik ihracatçılar açısından, yabancı dil ile ilgili yardımlar ise orta büyüklükteki firmalar açısından daha faydalı bulunmuştur (Yannopoulos, 2010: 46).

Nitsch (2005), ticaret heyetinin ticaret hacmi üzerinde % 6-10 arasında bir artışa neden olduğunu ifade eder. Bir başka çalışmada Nitsch (2007), 1948-2003 yılları arasında, Fransa, Almanya ve ABD devlet başkanı ve diğer politikacıların kısa süreli ülke ziyaretlerinin ticaret üzerindeki etkisini incelemiştir. Ziyaretlerin ihracat üzerinde % 8-10 arasında bir artış etkisi yaptığı sonucuna varmıştır (Keith vd., 2006: 756). Hollanda'da yapılan bir başka çalışmada, ekonomik amaçlı yabancı ülke ziyaretlerinin (state visits), net ekonomik değer olarak yaklaşık 200 milyon doları karşılığı bir refah etkisi yaptığı sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yine de en düşük düzeydeki tahminler olduğu düşünülmektedir (van Bergeijk vd., 2011a: 103). Aynı ülke için yapılan

⁷ İhracatçıları aktif (sürekli ihracat pazarını ve müşteri tabanını büyötmeye çalışan firmalar), reaktif (nadiren veya düzensiz olarak ihracat talepleri alan firmalar) ve sistematik ihracatçılar ise sistematik olarak araştırma ve yeni pazar arayışına veya çok gelişmiş bir uluslararası ticaret stratejisine sahip firmalardır (Yannopolulos, 2010: 45).

bir başka çalışmada her bir ticari heyetin, ihracat üzerinde neredeyse % 1’lik bir artış etkisine sahip olduğu sonucuna varılmıştır (Creusen ve Lejour, 2013: 507).

1.1.8.4.2. Ticari Diplomatların Varlığının Etkileri

Heemskerk (2010), ekonomi diplomasinin refah üzerinde 100 ila 200 milyon Avroluk bir artışa sebebiyet verdiği tahmininde bulunmaktadır (Keith vd., 2006: 756). Hollanda firmaları ve ticari diplomatları üzerinde, 2002-2006 yıllarını kapsayan bir çalışmada, ticari temsilcilik ve ticari heyet sayısının, yeni bir pazara girmekte pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Eğer ülke birkaç ticari diplomata sahipse bu ihtimal, % 0,6’ya kadar yükselebilmektedir. Ancak ofis sayısındaki artışın, ihracatı artırma etkisi sadece % 0,01 olarak bulunmuştur. Ekonomi diplomatlarının varlığı, özellikle ilk defa o pazara giren firmalar için belli bir ihracat artış yapmakla beraber, bu artış dikkat çekecek bir oranda değildir. Ticari diplomatların pazara girişteki pozitif etkisi, orta gelirli ülkelerde yüksek gelirli ülkelere nazaran, çok daha fazladır. (Creusen ve Lejour, 2013: 507). Veenstra et al. (2010)’a göre, konsolos ve büyükelçiliklerin sayısındaki % 10’luk bir artış, ihracat üzerinde % 0,5-0,9 arasında bir oranda artışa, neden olmaktadır (Reuver, 2012: 27). Hollanda’da yapılan bir diğer çalışmada, konsolos sayısındaki artışın o ülkedeki Hollanda yatırımlarını % 24,11 ila % 26,62 arasında arttırmakta olduğu sonucuna varılmıştır (Haar; 2013: 14). Bir başka çalışma dış temsilciliklerin açılmasının, daha önce karşılıklı ticaret ilişkisi bulunmayan ülkeler arasında ticari bağların kurulması ve devam etmekte olan ticari ilişkiler üzerindeki etki konusunda yapılmıştır. Çalışma, bir ülkede büyükelçilik ve konsolosluk gibi bir dış temsilcilik açılmasının bu ülke olan ticareti, % 11 ila % 18 arasında arttırabildiğini, ortaya koymuştur (Segura-Cayuela ve Vilarrubia, 2008: 1). 2002-2006 yılları için, büyükelçilik, konsolosluk, Hollanda İş Destekleme Ofisi içindeki ticari diplomatların ve birkaç bakanın eşlik ettiği ticari heyetlerin, ihracat artışı üzerindeki etkisi üzerinde bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Ticari diplomatların Hollanda’nın en büyük ticari ortağı olan ülkelere faaliyette bulunan firmaların % 50’ne destek faaliyeti sağladıkları, ancak bunların oranının ülke gruplarına göre değişebildiği, tespit edilmiştir. Ticari diplomatların birçoğu

BRIC ülkelerinde (özellikle Çin’de) bulunmaktadır. AB’nin yeni üye olan 12 ülkesinde ise daha az sayıdadırlar. Ticari heyetler için ise daha çok muhtemel (upcoming) ticari ortaklara, özellikle yukarıda belirtilen ülke gruplarına ağırlık verilmektedir (Creusen ve Lejour, 2013: 505). Bir başka çalışma, 2005 yılında 63 ülkenin 10.524 temsilciliği üzerinde yapılmıştır. Bunlardan 5.026 kişi (% 47,8) büyükelçi ve konsolos gibi kariyer diplomatlardan; 4.860 kişi (%51,5) ise fahri konsolos, konsolos yardımcılığı ve konsolosluk ajanları (agencies) olmak üzere kariyer olmayan konsolosluklardan; 58 kişi büyükelçilik şubelerinden, 35 kişi ticaret ofislerinden, 2 kişi ise diğer temsilciliklerden, oluşmaktadır (Bergeijk vd., 2011a: 110). Çalışmada 2005 yılı itibariyle görevdeki değişik unvanlardaki temsilciliklerle, 2006 yılı ihracatı arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, büyükelçilik ve konsolosluk unvandaki kişilerin ticaret hacmi üzerinde anlamlı bir etki yapmamış olduğunu, göstermektedir. Fahri konsolosların potansiyel rollerinin kendi ülkesine yönelik ihracatı arttırmak olarak tanımlanırsa, ticaret üzerinde önemli bir etkilerinin olmadığı, görülmektedir. Ticaret ofisleri ve temsilcilik ofisleri ile ihracat arasında ise istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ayrıca sonuçlar, büyükelçilikler, konsolosluklar ve büyükelçilik ofislerinin eşit etkide bulunmadığını göstermektedir. Bu nedenle, şimdiye kadar literatürdeki genel uygulamalardaki gibi, tek bir göstergeye bağlı olarak toptan bir değerlendirme yapılmaması gerektiğine vurgu yapılmaktadır (Bergeijk vd., 2011a: 113). Stringer ise büyükelçilerin diğer kariyer konsoloslara göre ihracat artışı üzerinde daha etkili olduğunu, fahri konsolosların ise mevcut ticaret üzerinde bir artış etkisinin olmadığını, ifade etmektedir. Ancak fahri konsolosların, kendi ülkesinden fahri konsolos olduğu ülkeye yönelik ihracatta ve yatırımlarda olumlu bir etkisinin olduğunu, ifade etmektedir (Bergeijk vd., 2011a: 119).

1.1.8.5. Ticari Diplomatın Başarısını Etkileyen Faktörler

Literatürde ticari diplomatın başarısını etkileyen faktörler olarak; ait olduğu ülkenin kaynakları ve ulusal politikalarının özellikleri, kişisel olarak diplomatın karakteri gibi konulara, yer verilmektedir (Coolsaet, 2004;

Henrikson, 2005, Kelly; 2000; Lee-Hoodson, 2004; Mercier 2007; Morrow, Siverson-Tabares, 1998; Özdem, 2009; aktaran, Reuver, 2012: 15).

1.1.8.5.1. Yurt Dışı Görevlilerin Özellikleri

Büyükelçilikler ticari diplomasinin bir parçası olduklarından, bulundukları ülkedeki siyaset ve iş dünyasındaki bağlantılarını, firmaların istifadesine sundukları takdirde, bu destek firmalara sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Dolayısıyla onlara önemli ekonomik fayda sağlayabilecek bir destek anlamına gelmektedir (Ruël ve Zuidema, 2012: 8). Ayrıca bir ülkede görev yapan büyükelçilerin, o ülkenin karar vericileriyle kişisel dostluk kurması, özellikle kriz durumunda krizi daha yumuşak şekilde yönetebilme imkânı sağlayacağından, ülkesi çıkarlarına hizmet etmesi anlamına gelecektir (İskit, 2010: 212).

Ticari diplomatın karakteri, onun başarısını da etkilemektedir (Ruël ve Zuidema, 2012: 2). Bağımsız çalışabilme, yeterli düzeyde finansal kaynağa sahip olma, eğitim ve tecrübe, ticari diplomat için gerekli başarı şartları arasında, yer almaktadır (Ruël ve Zuidema, 2012: 9). Yine kendisine verilmiş olan birçok göreve ilişkin olarak, girişkenlik, enerji ve istek düzeyi, ticari diplomatın başarısını, etkilemektedir (ITC, 1987: 4). Özellikle kurumsal yapısı zayıf ülkelerde, kişisel ilişkiler daha fazla güvenilirlik anlamına geldiğinden, ticari diplomat kişisel dostluk kurmaya özen göstermelidir (Boundarouk ve Ruël, 2012: 263). Ticari diplomat, görev yapmakta olduğu ülkede mutlak diplomatik ortam yanında, özellikle finans çevresi ve iş dünyasına aşina olmalı ayrıca ekonomideki diğer sektörlerle az çok günlük teması olmalıdır (ITC, 1987: 2). Hogan vd. (1991), ticari diplomatın, özerklik, yeterli parasal kaynak ve yeterli tecrübeye (özellikle yurt dışı tecrübesi) sahip olmasının, başarısını etkilediğine, vurgu yapmaktadırlar. Ayrıca ticari diplomatın çalışma şekli gibi karakter özellikleri yanında, görevin özellikleriyle ilgili olarak, iş bağlantıları ve iletişim imkânlarının varlığını, ticari diplomatın etkinliği açısından diğer önemli belirleyiciler, olarak görülmektedir (Ruël ve Zuidema, 2012: 9-10). Diğer taraftan ticari diplomatların insan, madde ve parasal kaynakları idare edebilme yeteneği de başarısı için önemli bir özelliktir. Kendi kendini disipline edebilme,

öncelikleri belirleyebilme ve amaçları idare edebilme gibi özellikler, sınırlı zamanını, en iyi şekilde kullanabilmesini sağlayacaktır (ITC, 1987: 3). Yabancı bir ülkenin diline hâkim olmadan kültürünü anlayabilmek mümkün değildir. Diplomatlar, ancak yabancı toplumlara içerden bakabildikleri ölçüde üstlerine ve hükümetine, diğer ülkelerin politikaları ve gelecekteki olası davranışları hakkında sağlıklı öngörülerde bulunabilmektedirler (İskit, 2010: 210). Ayrıca yerel dili öğrenme, ülkenin geleneklerine alışma ve genel olarak görev yapılan ülkede evinizde gibi hissetme imkânını verecek, dolayısıyla bir anlamda yerel kültüre uyumu kolaylaştıracaktır (ITC, 1987: 2). Ayrıca ülkenin dilini biliyor olmak ve o ülkenin geleneklerini bilmek, diplomata o ülke kamuoyunda saygınlıkta kazandırmaktadır (İskit, 2010: 212). Malezya kişisel ilişkilerin önemli olduğu bir ülkedir. Bu nedenle, yerel piyasaya ve geleneklere aşinalık yanında ülkenin dilini öğrenmek, ticari diplomata, kişi ve kurumlarla kişisel temas kurma imkânı sağlayacaktır (Haaf, 2010: 34).

Özellikle son yıllarda, ticari diplomatın alanıyla ilgili olarak özel eğitim ve becerilerle donatılmış olması gerektiği, ifade edilmektedir (Procassini, 2000: 2). Hogan vd. (1991)'de, ticari diplomatın mesleki alandaki eğitimini gerekli bir başarı unsuru olduğuna, vurgu yapılmaktadır. Eğitimin standart olarak akademik bilgi yanında uygulamayı da, içine alması gerekmektedir (Ruël ve Zuidema, 2012: 9). Ticari diplomatların eğitimi; teori, kurumsal yapı, beceri ve teknikler yanında bunların birleştirilmesine yönelik konulardan oluşmalıdır. İlk aşama; ticari diplomasiyle ilgili ağırlıklı ekonomi, politika ve politika analizleri gibi teorik eğitimle, ilgilidir. İkinci aşama; uluslararası ve ulusal düzeydeki ticari organizasyonlar, bölgesel ticaret anlaşmaları, uluslararası ticaret hukuku ve ticaret politikalarının tarihsel gelişimi gibi ticaret ve ticaret politikalarının kurumsal yapısıyla, ilgilidir. Üçüncü aşama; ekonomi, siyaset bilimi, hukuk ve kültür konularının, uluslararası ticaret uygulamalarıyla uyumlu bir analizle birleştirilmesini; son aşama ise güncel ticari konulara yönelik çalışmaları içine almaktadır (Procassini, 2000: 2). Naray (2008)'de ise, iş tecrübesi ve uluslararası pazarlama bilgisini, bugünün ticari diplomatlarında olması gereken iki kritik unsur olduğunu ifade eder. Birçok ticari diplomatın eğitim geçmişleri ekonomi

olmakla birlikte iş tecrübelerinin çok az olması dolayısıyla uygulama içerisinde bu tecrübeyi edindiklerini, ifade etmektedir. Ticari diplomatın, görev yaptığı ülke piyasası, ticari ve finansal tekniklere yönelik alacağı eğitimler, onu daha faydalı, hale getirecektir (Ruël ve Zuidema, 2012: 9-10). Yani bulunduğu ülke piyasası ile ilgili; tüketim, ithalat hacmi ve ithalatın menşei, yabancı rakiplerin davranış biçimleri, ürünlerin pazarlama kanalları ve tüketimindeki büyüme trenleri ile talep artış ihtimali gibi konularda detaylı şekilde bilgi sahibi olması gerekir (ITC, 1987: 13).

1.1.8.5.2. Firmaların Hazırlık Faaliyetleri

Firmaların kaynakları, etkinlik veya verimliliklerine katkı yapmakta ayrıca kıt ve değerli olması dolayısıyla onlara karşılaştırmalı bir avantaj sağlayabilmektedir. Caves (1980) bu kaynakları, firmalarla yarı sürekli bir bağ olarak tanımlar. Barney (1991) firmaların sahip olduğu tüm varlıkları, yetenekleri, organizasyon süreçlerini, firmaların ayırt edici özelliklerini, bilgi birikimlerini, firmaların verimlilik ve etkinliklerini artırma amaçlı uygulanan stratejik özellikler olarak, nitelendirmektedir (Ruël ve Zuidema, 2012: 8). Hindistan Dışişleri Bakanlığı, firmaların ülke içine ve ülke dışına yönelik gerçekleştirecekleri heyetlere (delegation) sponsorluk yapılması yanında, onların ilgi alanlarını belirlemek suretiyle ziyaret planı için gerçekçi bir hazırlık yapılması ve bunların medyada duyurulması gibi faaliyetlerin, faaliyetlerin amaçlarına ulaşması anlamında faydalı olacağına vurgu yapmaktadır (Rana, 2014: 119),

Firmanın yurt dışı heyetlere katılmadan önce kendi yapacağı hazırlıklar, ticari diplomatın etkinliğine de katkı yapacaktır. Firmaların yeterli düzeyde hazırlık süreçlerinde yer almaması ve taleplerini özellikli olarak veya gerçekçi şekilde ifade etmemeleri, ticari diplomatın faaliyet sonucuna da olumsuz etkileyecektir (Ruël ve Zuidema, 2012: 11). Latin Amerika ülkelerinde, yurt dışında faaliyette bulunan firmalar için yeterli bir ön eleme yapılamaması dolayısıyla, ticari diplomatın gayretlerinin boşa gittiği yönünde tespitler mevcuttur. Özellikle Avrupa’da görev yapmakta olan Güney Amerika kökenli diplomatlar, birçok KOBİ’nin içindeki işsizlik, yurt dışı faaliyetlerinin getireceği

saygınlık ve yenilikçilik arzusu gibi nedenlerle, yurt dışına yeterli düzeyde hazırlık yapmadan çıkma çabası içinde olduklarından dolayı, yeterli tecrübesi, eğitimi ve iş yapma becerisi olmayan firmalara, yardım etmemeyi tercih etmektedirler. Yine ABD’de, ihracata yönelik yardım alan firmalar arasında henüz ihracata hazır olmayan firmalar bir elemeye tabi tutulmakta ve ön danışmanlık (preadvicing) gibi hizmetler, alması sağlanmaktadır (Kostecki ve Naray, 2007: 19). Team Canada Inc. (TCI) KOBİ’leri sadece yabancı piyasalara girmeleri için değil, aynı zamanda sürekli ihracatçı olmaları için teşvik etmekte, bu ise Kanada’nın uluslararası iş geliştirme sistemi üzerinde büyük bir baskı yapmaktadır. Çünkü TCI tarafından desteklenen daha fazla KOBİ, henüz yeterince hazır olmadan, bilinmeyen pazarlarda “küreselleşme” arayışına girmektedir (Potter, 2004: 60).

1.1.8.5.3. Diplomatın Ait Olduğu Ülkenin Kurumsal Yapısı

Hem görev yapılmakta olan hem de diplomatın ait olduğu ülkenin özellikleri, ticari diplomasi uygulamasını, şekillendirmektedir. Diplomatın ait olduğu özelliklerine; ulusal hükümetin yapısı ve ülke içerisindeki ticari diplomasiyi etkileyen özel ve kamu aktörleri, sayılabilir (Coolsaet, 2004; Henrikson, 2005; Kelly, 2000; Lee-Hudson, 2004; Mercier, 2007; Morrow et al., 1998; Muller, 2002; Özdem, 2009; Potter, 2004; Rana, 2007; Sherman-Eliasson, 2006; Sridharan, 2002; Van Doormalen-Quaedylie, 2010; Yang et al. 2008; (aktaran: Reuver, 2012: 14-15).

Alman politik ekonomisinin (political economy) içindeki belli kurumsal özellikler, ekonomik çıkarlardan ülke lehine nasıl başarılı bir şekilde faydalandıklarını, anlamak açısından önemlidir. Bu özellikler; dış ekonomi alanındaki kamu ve özel sektör açısından, tüm karşılıklı çıkarları içine almaktadır. Yüksek düzeyde bağımsız karar alabilen ve politika yaparken özel sektörle yakın çalışan merkezi devlet memurlarının varlığı yanında, belli bir amaçla oluşturulmuş kurumlar içerisinde merkezi bir şekilde işbirliğinin olması, iki önemli özelliktir. Diğer taraftan bu kurumlar, yarı kamusal kurum olarak dış ekonomi politikalarını uygulayabilecek şekilde donatılmışlardır (Davis, 1999: 21). Günümüzde uluslararası alanda başarılı olmak sadece firmaların belirgin ve

iyi bir iş stratejisine dayanmamaktadır. Benard (2012), Çin'in uluslararası başarılı diplomat istihdamının, ülkenin uluslararası piyasalarda üst pozisyonunu sürdürebilmeyi amaçladığını; ayrıca, yabancı politik ve iş çevrelerinde diplomasi ile iş dünyasının ele ele vermek suretiyle iyi bir dayanışma gösterdiklerine, vurgu yapmaktadır (Ruël vd., 2013: 14). ABD'nin ise, uluslararası ve bölgesel ekonomi kurumlarında güçlü bir yurt dışı diplomatik teşkilatı mevcuttur. Bu kurumlar sadece ülkenin özel çıkarlarını temsil etmemekte, aynı zamanda işbirliği ve mevcut ekonomik ilişkilerin düzenli bir şekilde devamı için önemli bir araç olarak görülmektedir (Solomon, 1969: 585).

1.1.8.5.4. Görev Yapılan Ülkenin Kurumsal Özellikleri

Ticari diplomasi faaliyetlerinin ağırlığını belirleyen birçok dışsal ve içsel faktör vardır. Dışsal (exogenous) değişkenler; görev yapılan ülkenin piyasa büyüklüğü, potansiyeli, varsa özel çekim merkezlerine yakınlığı, iş yapma ve yönetim şekli; ticari diplomatın ait olduğu ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyi, IT kullanım düzeyi, iş dünyasına karşı tavırlar, iki ülke arasındaki ilişkilerin mahiyeti, gibi özelliklerdir (Kostecki ve Naray, 2007: 12). Yine bir çok bilim adamı tarafından görev yapılmakta olan ülke özelliklerine; ekonomik ve politik gelişmişlik düzeyi, iki ülke arasındaki diplomatik bağ gibi unsurlar da dahil edilmektedir (Morro et al., Okano-Heijmans, 2008; Okana-Heijmans ve Ruel, 2011; van Bergeijk, Veenstra-Yakop, 2010; van Bergeijk, 1992; Yakop-Bergeijk, 2009; aktaran: Reuver, 2012: 14-15).

Kurumsal yapı, insanoğlu tarafından oluşturulmuş ve insan etkileşimini etkileyen sınırlardır. Kurumsal yapı; resmi-gayri resmi, somut- somut olmayan, şeklinde de, ifade edilebilmektedir (Ruël ve Zuidema, 2012:11). Kurumsal yapıların iyi olduğu ülkelerde, kurallara saygı duyulmakta, hükümet ve kamu kurumları da bu kurallara uymaktadır. Kuralların ihlali durumunda ise belli müeyyideler, uygulanabilmektedir. Böylelikle, kuvvetli kurumsal kuralların olduğu ülkeler, firmalara o ülkelerde iş ortamının güvenli olduğu intibası sağlamaktadır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 261). Ekonomik fırsatların gelişmiş ülkelere, gelişmekte olan ülkelere doğru kayması, iş yapılabilirlik anlamında kurumsal yapı ve düzenlemelerin farklı olması, devlete önemli roller

yüklemiştir. Bu bağlamda, yeni piyasa imkânlarındaki farklılıklar, ticari diplomasinin firmalarla yakın işbirliğini ve desteğini gerekli kılmış, hatta ticari diplomasinin gelişimi ve genişlemesi için en önemli sebeplerden birisi olmuştur (Lee ve Ruël, 2012: XIV). Ticaret ve ticaret politikalarına dair kurumsal yapılara; uluslararası ve ulusal düzeydeki ticari kurumlar, bölgesel ticaret anlaşmaları ve ticaret politikalarındaki gelişmeler de, dâhildir (Procassini, 2000: 2). Bu nedenle ticari diplomatların görev yaptığı ve ait olduğu ülke arasında STA imzalanmasıyla ilgili lobi yapması, tarife dışı engellerinin kaldırılmasına yönelik faaliyetlerde bulunması, yabancı piyasalara erişim anlamında maliyeti düşük ve faydalı faaliyetler olduğundan, önemlidir (Boundarouk ve Ruël, 2012: 257).

Diplomatın görev yaptığı ülkedeki kurumsal yapı ticari diplomatın faaliyetlerini de etkilemektedir (Ruël ve Zuidema, 2012:11). Hatta ticari diplomatların faaliyetleri, görev yaptıkları ülkelerdeki kurumsal yapının karakteristiğine bağlıdır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 260). Hibbert modeline göre, yurt dışındaki ticari diplomatlar görevlerini ifa ederken, o ülkenin kurumsal çerçevesi ve organizasyon kısıtlarına bağlıdır. Özellikle ticaret bakanlığı, dışişleri bakanlığı ve tanıtım kuruluşlarının devlet organizasyon yapısındaki nispi yeri, ticari diplomatın faaliyetlerinin etkisi açısından önemlidir (Kostecki ve Naray, 2007: 4). Buscehers (2011)'e göre, KOBİ'ler yerleşik kurumsal yapının mevcut olduğu ülkelerle kıyaslandığında, kurumsal yapısı daha az gelişmiş olan ülkelerle ilgili olarak, ticari diplomatlardan daha çok bilgi talebinde bulunmaktadır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 260). Diğer taraftan ticari diplomatlar, özellikle bulunduğu ülke hükümetinin veya yerel yönetimlerinin, ticarete, kamu mülkiyetinde, ürünlere sübvansiyon vermede etkin olduğu veya yerel işadamlarına gayri resmi destek verildiği durumlarda, kritik öneme sahiptir. İş yapma kültürü açıkça kültür ve gelenekler, tarafından belirlenmektedir. Bu özellikler ticari diplomatın geldiği ülke ile ne kadar farklı ise, ticari diplomatın ülkeye yeni gelen firmalara ve iş adamlarına sağlayacağı yardımın önemini de o kadar arttırmaktadır (Kostecki ve Naray, 2007: 14).

Kurumsal yapıyla ilgili olarak düzenleyici taraf, mevcut kanun ve düzenlemeleri içine almakta olup belli bir davranışta bulunmayı veya diğerlerini

sınırlandırmayı ifade eder. Kavramsal taraf ise, bir ülkedeki insanların sahip olduğu bilgi ve yeteneklerdir. Normatif boyutu ise, bir ülkedeki insanların İnsan davranışı ve insan tabiatıyla ilgili sahip oldukları değerler, inançlar ve ön yargılardır (Ruël ve Zuidema, 2012: 11). Güvenli olmayan yasal ortam, mahkemelerden memnun edici bir sonuç alınmasına manidir veya görev yapılan ülkede yozlaşmanın yaygın olması gibi farklı kurumsal değişkenler, ticari diplomasinin icra ediliş şeklini de, etkilemektedir. Ticari diplomatların, kanunlara aykırı davranışların yaygın olduğu ve yasal sürecin yavaş olduğu ülkeyle ilişkileri bulunan firmalara daha fazla yardımcı olmaları gerekmektedir (Kostecki ve Naray, 2007: 13). Öte yandan kurumsal yapının zayıf olduğu ülkelerde, yozlaşma, şeffaf olmama ve kuralların esnekliği dolayısıyla, ticari diplomatların bilgi toplaması da güçleşmektedir. Kurumsal yapı ne kadar zayıf ise, ticari diplomatın bilgi toplaması kişisel ilişkilere o kadar bağlı olacaktır (Boundarouk ve Ruël, 2012: 261).

Firmaların, daha önce bu pazarlara yakın piyasalarda edinmiş oldukları bir tecrübeleri varsa, yeni piyasalara girme ihtimali ve öğrenme süreçleri, daha hızlı olmaktadır. Ayrıca, ülke düşük bir ithalat vergisi uyguluyorsa, muhtemelen ihracat artış hızı da yüksek olacaktır (Creusen ve Lejour, 2013: 506). Görev yapılan ülke yakın bir mesafede ise (Creusen ve Lejour, 2013: 506; van Bergeijk vd., 2011a: 103), ekonomik büyüklüğü (GSYİH) ve pazar potansiyelinin büyüklüğü (van Bergeijk vd., 2011a: 103; Kostecki ve Naray, 2007: 13; Creusen ve Lejour, 2013: 506), ticari diplomasinin başarısını olumlu yönde etkileyen faktörlerdir. Ticari diplomasi faaliyetlerinde hedef ülkeler; daha büyük ve hızlı büyüyen Çin, Rusya, Brezilya ve Doğu Avrupa ülkeleri ise, bu ülkeler ekonomik olarak küçük ülkelere nazaran daha cazip pazarlardır. Yine görev yapılan ülkelerde, Milano, Londra ve Paris'in gibi tekstil ve moda merkezlerinin ve ihtisas fuarlarının olması, tekstil ihracatçısı ülkelerin bu ülkelerde varlığını gerekli kılmaktadır (Kostecki ve Naray, 2007: 13).

Ayrıca, iki ülke arasındaki ortak sınır, ticari anlaşmalar ve diğer ticareti kolaylaştırıcı faktörler yanında (van Bergeijk vd., 2011a: 103), iki ülke arasındaki tarihi bağ (sömürge geçmişi gibi) gibi faktörler de ticaret hacmi

üzerinde olumlu bir etkide bulunmaktadır (van Bergeijk vd., 2011a: 105; Kostecki ve Naray, 2007: 15). Ticari diplomasi faaliyetlerini, ikili ilişkileri etkileyen politik yakınlık, yardım programlarının mahiyeti ve askeri işbirliği gibi faaliyetler de, etkilemektedir. Ticari diplomatın iş yükü, ikili anlaşmalar (vergi veya doğrudan yabancı yatırım gibi), serbest ticaret bölgesi veya gümrük birliği gibi genel ortak bölgesel gruplaşmalara katılıma bağlı olarak, çeşitlenebilmektedir. Yine çok taraflı anlaşmaların olmayışı, ticari diplomatın iş yükünü artırabilmektedir (Kostecki ve Naray, 2007: 15).

1.1.8.6. Bazı Ülke Uygulamalarında Ticari Diplomasinin Yeri

Ticari diplomasi faaliyetleri bazı ülkelerde, dışişleri bakanlıkları (Avusturalya, Yeni Zelanda, Kanada), bazılarında ticaret bakanlıkları (ABD, Çin, Polonya, Fransa, Rusya ve Güney Afrika Cumhuriyeti) ve Singapur gibi bazı ülkelerde her iki Bakanlığın müşterek sorumluluğu ile yürütülmektedir (Naray, 2008: 7). Büyük ve orta büyüklükte gelişmekte olan hiçbir ülkede, dışişleri ve ticaret bakanlıkları birleştirilmemiştir. Bunun nedenlerinden birisi, kurumların geleneksel ağırlıklarının bunu engelliyor olma ihtimalidir. Ayrıca bu ülkelerdeki ticaret bakanlıklarının ülke içinde icra etmeleri gereken hayati düzeydeki görevlerinin olması, diğer bir muhtemel sebeptir (Rana, 2007: 205). Diğer taraftan ticari diplomasideki devlet kurumu şeklindeki kurumsal yapılar büyük ölçüde değişmeye başlamıştır. Sadece kamu veya sadece özel sektörünün sorumluluğunda olacak biçimde de yapılandırılabilir. Ancak birçok ülkede, daha fazla esneklik dolayısıyla, kamu-özel girişimi şeklinde, yapılandırılmıştır. Kanada ve ABD’de sadece kamunun olduğu bir yapı mevcut iken, İngiltere kamu-özel sektör yöntemini uygulamaktadır (Mercier, 2007: 25).

Ticari diplomasi faaliyetleri, Kuzey Amerika, Avrupa, Güney Afrika ve Asya’daki birçok ülkede, hükümetlerin dış politika önceliklerinden biri haline gelmiştir. ABD, Güney Afrika, Norveç, Brezilya, Almanya, İsveç ve Tunus gibi birçok ülke ise, uluslararası politik amaçları doğrultusunda, ticari diplomasiye öncelik vermişlerdir. Diğer taraftan iş dünyası-hükümetler arasındaki ilişkilerdeki gelişmelere bağlı olarak iş dünyasının hükümetlerle daha fazla bağlantı kurmalarını talep etmektedir. Yine iş dünyasının çıkarlarına yönelik

hükümet harcamalarındaki artış, ticari diplomasinin ortak özelliklerinden birisi olmuştur (Lee ve Hudson, 2004: 345). Ancak en iyi ticari diploması uygulamasının ve yapısının ne olduğunun henüz cevabı yoktur. Ticari diplomasinin uygulamasını ve yapısını etkileyen politik, tarihi ve ekonomik faktörlerin, her ülkede uygulamaya yön vermesi gerçeği değişmemektedir. Bu nedenle mevcut yapılar ve süreçlerin hangilerinin başarılı olduğunun ifade etmek zordur. Ama kesin olan şeyin, ticari diplomasinin asla yok olmayacağıdır (Mercier, 2007:26). Kanada ve İngiltere ticaret bakanlıkları ile dışişleri bakanlıklarının birleşmiş olduğu iki ülke iken İngiltere’de 2016 yılında ayrı ayrı bakanlık haline gelmiştir. ABD’de Dışişleri ve Ticaret Bakanlığı olarak iki farklı bakanlık mevcuttur. Japonya’da Dışişleri Bakanlığı ile Sanayi ve Dış Ticaret Bakanlığı şeklinde ayrı bir örgütlenme söz konusudur. Yine Kanada, ABD, Belçika ve Almanya federal yapılar olup eyaletlerle belli bir görev paylaşımı ve işbirliği söz konusudur. Bunun yanında Almanya ve Belçika AB üyesi ülkeler olduklarından (brexit öncesi İngiltere), ticaret politikalarının bir kısmı AB’nin genel politikaları çerçevesinde yürütülmektedir. Ele alınmış olan ülkelerin bir kısım uygulamaları benzerlik gösterse de her ülkenin kendine has bir yapısı ve uygulamaları da vardır.

Amerika Birleşik Devletleri:

Dış ekonomi politikası, Amerika’nın ticari çıkarlarıyla bağlantılı (Gretzinger ve Hughes, 2005: 6), hatta dış politika vizyonunun ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Ekonomik araçlar, ABD dış politikasının yaşamsal önemdeki unsurları olarak alınan kararlar üzerinde etkilidir. Ekonomi diplomasisi barış ve demokrasinin güçlendirilmesinde de bir araç olarak kullanılmaktadır. Barışı, müzakere ve demokrasiyi kurmak için bir politika gereklidir. Ancak her ikisinin de devamı ekonominin güçlü olmasına bağlıdır (TÜSİAD, 1998: 69). Ticari diploması ise, uzun dönemli Amerikan’nın dış politika amaçlarını gerçekleştirmesinde önemli bir role sahiptir (Gretzinger ve Hughes, 2005: 7). Hatta Amerika’nın dış politikası amaçlarının ve uzun dönemli ekonomik gücünün temelini oluşturmaktadır (TÜSİAD, 1998: 73). Bu nedenle büyükelçiler görev yaptıkları ülkelerle ittifakların güçlenmesi, bölgesel istikrar,

barış müzakerelerinin gerçekleşmesi ve hukukun üstünlüğünün tesisi için, Amerikan yatırımlarını ve ticaretini teşvik etmektedirler (Gretzinger ve Hughes, 2005: 7).

ABD Dışışleri Bakanlığı kendi görev alanını tanımlarken, yurt dışında pazar imkânı açarak ülke içinde istihdamı arttırmayı ve uluslararası pazarlardaki Amerikan işadamlarına yardım etmeyi; öncelikli görevleri arasında, saymıştır (Rose, 2007: 25). Esasında büyükelçiler ülkenin yurtdışı (ticari) çıkarlarını cumhuriyetin ilk günlerinden bu yana en önemli savunucudur (Gretzinger ve Hughes, 2005: 3). Özellikle denizaşırı ülkelerde görev yapan büyükelçiler için, tam anlamıyla en önemli görevlerinden birisi, ticareti desteklemek olmuştur (Larson, 1997: 3). Bakanlık (Dışışleri) bünyesindeki mevcut olan Ekonomik/Ticari İşler Koordinatörlüğü doğrudan bakana bağlıdır. Temel görevleri; yurtdışındaki Amerikan firmalarını desteklemek, gerektiğinde istihbarat yapmak, yurtdışındaki firmaların pazara giriş ve yatırım alanlarındaki uyumsuzlukları çözümllemek, iş dünyasının kaygı ve menfaatlerini dış politika sürecine dâhil ederek bunların aktif şekilde takibine imkân sağlamaktır (TÜSİAD, 1998: 73).

Avrupa ve Japonya, İkinci Dünya Savaşının etkilerinden kurtulup ABD'nin başlıca rakibi olmaya başlayınca, Amerikan Kongresi, Amerika'nın yurt dışındaki çıkarlarına desteklerini arttırmak için, bir idari birimin kurulması, çağrısında bulunmuştur. 1979 yılında, Ticaret Bakanlığı bünyesinde dış ticaret hizmet birimi kurulmuştur. Reagan döneminde doların uluslararası gücünü koruma ve dış pazarları Amerikan ürünlerine açmayı da içine alan daha güçlü bir uluslararası ekonomi politikası kabul edilmiştir. 1990'larda ise ticari diplomasi ulusal güvenlik politikalarının bir parçası olarak yeniden ortaya çıkmıştır (Gretzinger ve Hughes, 2005: 6). Amerikan tarihinin geçmiş dönemlerinde, günümüzle kıyaslanınca uluslararası ticaret ve yatırımlar, ülke içerisindeki gelir ve istihdam üzerinde nispeten daha az bir etkide bulunmuştur. 19. yüzyıldaki toprak genişlemesi, göçler, yabancı sermaye akımı bile ekonomik büyümeyi daha az düzeyde, etkilemiştir. Fakat son zamanlarda, uluslararası ekonomi, ulusal ekonomiyi beklenmedik bir şekilde etkilemiştir. 1990'lardaki,

ulusal ekonomideki büyüme ve istihdamın yaklaşık üçte biri, reel ihracat artışı kaynaklıdır. Bu nedenle Amerikan tarihinde de hiçbir zaman dış ilişkilerde ekonominin daha önemli olduğu, bir dönem olmamıştır (Larson, 1997).

ABD'nin uluslararası ekonomi politikalarının belirlenmesinde, ticaret dışındaki faktörler, kısmen de olsa belirleyici bir rol oynamaktadır. İnsan hakları ihlali konusunda yeterli ciddi ve durum söz konusu ise ticari ve finansal ambargo uygulaması gerçekleştirilebilmektedir. Örneğin Kuzey Kore ve Burma halen bu politikaların hedefindeki iki ülkedir. Çevresel çıkarlar da ABD'nin ekonomi diplomasisini şekillendirebilmekte, ticari anlaşmalarda rutin olarak sert çevresel koşullar öne sürebilmektedir (Goodman, 2011: 158). Ayrıca, Amerika'nın dünya ekonomisinde başarılı bir şekilde yer alması, dış politikasında Çin ve Rusya'nın uluslararası topluluğa entegrasyonu gibi büyük zorlukları, ancak ekonomi kurumları ve politikalarının etkin kullanımı ile aşılabilecek sorunlar, olarak görmesine, imkân sağlamaktadır (Larson, 1997).

ABD Temsilciler Meclisi ve Senato'ya bağlı, her biri ayrı görev tanımlarına sahip uluslararası ekonomi politikaları üzerinde yetkili olan, birkaç komite vardır. Finansal hizmetler, ticaret ve tarımla⁸ ilgili hususlar, temsilciler meclisinde iken; finans, bankacılık, ticaret ve tarım konuları senatonun görev alanındadır. ABD Ticari Müzakereler Temsilciliğinin görevi (the US Trade Representative for Trade Negotiations); ticarete anti-damping (commerce for enforcement) ve ihracat kontrol kanunlarının uygulaması gibi konulardır. Maliye Bakanlığı'nın (treasury department) görev alanında ise; döviz, makro ekonomi ve finansal konular, vardır. Her bir icracı kurum, kendi yetki alanı çerçevesinde politika belirleme ve uygulama anlamında önemli yetkilere sahiptir. Tüm bunlar Başkanlık ulusal güvenlik personeli tarafından koordine edilmektedir (Goodman, 2011: 160).

Başkana doğrudan bağlı Ticaret Temsilciliği Ofisi, Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı ülkenin ekonomi/ticari diplomasinin baş aktörleridir. Ticaret Bakanlığı bünyesindeki Uluslararası Ticaret Yönetimi, ihracatın artırılmasından

⁸ Tarım ve ticaret her iki kurumun da görevleri arasında sayılmıştır.

sorumludur (TÜSİAD, 1998: 71). Ülkede kamu tipi bir örgütlenmeye görülmektedir. Ticaret Bakanlığı, ticari diplomasiyi yürüten asıl kurumdur. Ancak birincil kurum yapılan işe bağlı olarak değişebilmektedir. Tarım Bakanlığı gıda ürünleriyle ilgili konularda, dışişleri ve savunma bakanlıkları ise silah ve askeri teknoloji konularında ön plana çıkabilmektedir (Kopp, 2004: 8; aktaran; Mercier, 2007: 21).

Bunların dışında uluslararası politika yapımında önemli yetkilere sahip en az bir düzine federal kurum, vardır (Goodman, 2011: 160). ABD'nin ticari diplomasisi 19 kurum (agency) tarafından yerine getirilmektedir (TÜSİAD, 1998: 71). Amerika dünyanın en büyük ekonomisi ve küresel ekonomideki ağırlığı dolayısıyla, ticari diplomasi Amerikan çıkarları için hayati önem sahiptir. Ancak dış politika ve ticari çıkarlar arasındaki etkileşime uyum sağlayabilmek gittikçe zorlaşmaktadır. Koordinasyon sağlamak ve kurumlar arası çatışmaların üstesinden gelmek için, 1993 yılında Ticareti Teşvik Koordinasyon Komitesi (Trade Promotion Coordination Committee-TPCC) oluşturulmuştur. Niyetler iyi olmakla beraber, bu kurum koordinasyon yapamadığı gibi görev çatışmasının (dublication) önüne de geçememiştir. Diğer taraftan Kanada ve İngiltere gibi ülkelerin aksine, merkezi hükümet ihracatı teşvik göreviyle ilgilenirken, ülkenin marka değeri çok iyi yerleşmiş olduğundan, ulusal bir yatırım teşvik ajansına sahip değildir (Loewendahl; 2001:7; aktaran; Mercier, 2007: 21). Ticaret heyetleri (trade mission); ticari heyetler (commercial mission), pazara erişim, politika heyetleri, karma heyetler ve resmi (certified) heyetler olarak ayrılmaktadır. Resmi heyetler özel ya da resmi kurumlar tarafından düzenlenebilmekte, ancak bunların TPCC tarafından onaylanması gerekmektedir (ITA, 2006: 25; aktaran, Mercier, 2007: 24).

İngiltere:

Dışişleri Bakanlığı ile Dış Ticaret Bakanlığının birleşmesi İngiltere için sinerji teminde güçlü bir araç olduğu ve oldukça iyi çalıştığı, düşünülmektedir. Ancak, Dışişleri Bakanlığının, diplomatik personelinin ekonomi konusunda beceri oluşturma ve personel değişimi ihtiyacı yanında, ekonomi alanındaki partnerlerle daha fazla işbirliği yapmaya ihtiyacının olduğu da, ifade

edilmekteydi (Rana, 2007: 221). İngiltere'nin İran Büyükelçisi Antony Parson; 1975 yılında büyükelçilik görevi esnasındaki öncelikli faaliyetlerinin; firma ziyareti, ticari istihbarat, ihracat teşvikleri, ticari heyet organizasyonları, yeni ticari imkânların araştırılması gibi tüm yönleriyle ihracat teşviklerine yönelik olduğunu, belirtmektedir. Oysa birçok ülkede görev yapan (1969-1982) büyükelçi Nicholas Handerson günlük hayatta ticari faaliyetlere çok önem vermesine (mahalli firmaları ve ticari fuarları ziyaret gibi) ve görev yaptığı yerlerin Paris, Bonn ve Washington gibi İngiliz ticareti için çok önemli ülkeler olmasına rağmen, bunların diplomasinin önemli bir parçası olduğuna vurgu yapmamaktadır (Lee ve Hudson, 2004: 348).

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan rekabetçi ekonomilerdeki küresel kriz ortamında, diplomatlardan en fazla talep edilen konulardan birisi, ticari diplomasi faaliyetlerinde daha aktif rol almaları gerektiğidir. Bu aslında yeni bir olgu değildir. 60 yıldan fazladır, İngiliz diplomatik hizmetleri için ana temadır (Hocking vd., 2012: 67). Esasen İngiliz hükümeti ticari diplomasi uygulaması ve stratejilerini ortaya koymada bir dünya lideridir (Mercier, 2007: 17). Ülkede, finansal hizmetler, petrol ve gaz, bilgi teknolojileri ve biyoteknolojinin içinde olduğu 16 sektör, hükümet tarafından son derece önemli görülmektedir. İhracat sektörlerinde, piyasa başarısızlıkları tespit edildiğinden, KOBİ'ler ihracatı arttırmada temel hedef firma grubu olarak belirlenmiştir (Mercier, 2007: 18).

İngiltere yüzyıllardır serbest ticareti savunmuş ve 20. yüzyılın artasına kadar dış dünya ile (özellikle eski sömürgeleriyle) ticaret yapmak suretiyle refahını önemli ölçüde arttırmıştır. Yurtdışında ticaret ve yatırımların arttırılması faaliyetleri esas itibariyle Ticaret ve Sanayi Bakanlığı ile Dışişleri Bakanlığı tarafından yürütülmektedir. Dışişleri Bakanlığı kaynaklarının yaklaşık üçte biri ekonomi/ticari diplomasiye tahsis edilmişti. Denizaşırı Ticaret Bakanlığı'nda ise (Department of Overseas Trade-DOT)⁹ yöneticilerin çoğunluğu özel sektör

⁹ Bu iki Bakanlık tarafından 21 Mart 1918 yılında yurtdışındaki ticari temsilcileri ve hizmetleri kontrol amacıyla ve elde edilen ticari istihbaratı yaymak ve karşılaştırmak için kurulmuştur. (<http://www.wikizero.biz/index.php?q=aHR0cHM6Ly9lbi53aWtpcGVkaWEub3JnL3dpa2kvRGVwYXJ0bWVudF9vZl9PdmdVyc2Vhc19UcmFkZV8oVW5pdGVkX0tpbmdkb20p>) (erişim tarihi, 10.04.2019).

firmalarının üst düzey yöneticilerinden oluşturulmuştur (TÜSİAD, 1998: 74-75). Bu kurum (DOT), hem Dışişleri Bakanlığı (the Foreign Office) ve Ticaret Komisyonunun (the Board of Trade) ihtiyaçlarına çözüm olarak kurulmuştur (Badel, 2014: 438). Tarım Bakanlığı ise bir ihracat teşvik birimi oluşturarak DOT ile birlikte İngiliz gıda ve içecek ürünlerinin ihracatını arttırmak için çalışmaya başlamıştır (TÜSİAD, 1998: 76).

Thatcher'ın ekonomi/ticari diplomasi uygulaması, dünya pazarlarında İngiltere'ye önemli kazanımlar, sağlamıştır. Thatcher, yurt dış gezilerinde İngiliz firmalarına birçok ihale alarak dönmüştür. Bu gelenek Tony Blair Hükümetinde de devam etmiştir (TÜSİAD, 1998: 74). 1997 yılından İşçi Partisinin iktidara gelmesiyle (Lee, 2004: 50), Cameron Hükümeti görev süresinin başından itibaren, ticari diplomasiyi, dış politikanın merkezine yerleştirme çabasında olmuştur (Michou, 2012: 1; Lee, 2004: 50). İşçi Partili Dışişleri Bakanı Robin Cook görevi devraldığı gün, politikada yepyeni bir sayfa açacaklarını, ilk önceliğin İngiliz firmalarının ihracat ve dış yatırımlarının artırılmasına vereceklerini ifade etmiştir (TÜSİAD, 1998: 67). İçerde kemer sıkma ile karşı karşıya olan koalisyon hükümeti, dış ilişkileri yeniden canlandırma ve dış ilişkilerde ticarete odaklanma amacıyla, olmuştur. Özellikle, kıyı bankacılığının söz konusu olduğu, İngiltere'nin başlıca silah ihracatını gerçekleştirdiği ve kârlı bir ticaret merkezi olan körfez ülkeleri, hedef bölge olarak görülmüştür (Michou, 2012: 1). Bu kapsamda İngiliz hükümetinin, tarafsız bir dış politika takip etmesi gerektiğine vurgu yapılmış ve aksi takdirde, ticari diplomasi teriminin, sıfır toplamı bir vizyon için sadece edebi bir terim olacağına, dikkat çekilmiştir (Michou, 2012: 3).

Bu dönemde İngiltere'nin diplomatik sistemi, ticari diplomasinin merkezileştirilmesi, diplomatların ticari faaliyetlerinin artırılması ve iş çevrelerinin resmi olarak diplomatik sisteme dâhil edilebilmesi amaçlı olarak, yenilenmiştir. Kurumsal ve pratik uygulamalardaki değişiklikler, ticari faaliyetler ve ticari faaliyetlerin siyasi unsurları arasında bir denge yaratma amacıyla olmuş ve ilkinin lehine bir değişime doğru gidilmiştir (Lee, 2004: 50). Temmuz 1997'de gerçekleştirilen, İngiltere'de ticari diplomasinin

merkezileştirilmesi amaçlı yapılanmada, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (The Department of Trade and Industry-DTI) ve Dışileri Bakanlığı (Foreign and Commonwealth Office-FCO)'nin oluşturduğu İngiliz Uluslararası Ticari Kuruluşu (British Trade International-BTI) haline getirilmiştir. DTI ve FCO'nun, yurtdışı temsilciliklerdeki dış hizmet personeli, özel kurumlar (agencies), çok sayıdaki yerel, bölgesel ve ulusal personel arasında işbirliğini, sağlamaktaydı. Yine bu kuruluş ticari gelişmeler ve ülke içi yatırımları koordine etmekteydi. Böylelikle BTI, İngiltere'nin ticari diplomasisinde anahtar kurum haline, gelmiştir. Bu kurum özel çıkarlara, resmi temsil imkânı sağlamıştır. Bu yeni yapılanma, iş odaklı diplomasiyi teşvik etme amacındaydı. Hatta iş dünyası, BTI yönetiminde çoğunluğa sahipti. Bu yeni durum, kamu kaynaklarıyla finanse edilse de, İngiltere'nin ticari diplomasisinde, iş dünyasının baskın bir aktör olmasına, imkân tanımıştır (Lee, 2004: 52). 1999 yılında, BTI İngiltere'de yatırım ve ticareti teşvik için, lider kurum haline gelmiştir. Ancak 2003 yılında UK Trade and Investment (UKTI) olarak yeniden isimlendirilmiştir (UKTI, 2006a:3 aktaran Mercier, 2007: 16). UKTI, ülkenin tüm ihracat ve yatırım teşviklerini koordine etmek ve hükümet içerisinde ticari diplomasinin merkezileşmesi için oluşturmuş bir kurumdur (Lee, 2004). Hem ülke içine yatırımlar, hem de ihracat teşvikleri zorunlu olarak UKTI'nin içerisinde yer almakta olup bu haliyle ABD ve Kanada'dan ayrılmaktaydı (Mercier, 2007: 16). UKTI'nin içerisinde ticari heyetleri organizeden sorumlu olan kuruluş ise, Uluslararası Sektörler Grubudur (the International Sectors Group-ISG). Ticari heyetlerin organizasyonunda, özel sektör kuruluşları ve ticaret odaları önemli bir etkiye sahiptir. UKTI genellikle, marka (brand) olarak belirlenmiş bazı heyetlere sponsorluk yapmaktaydı (Mercier, 2007: 19). Haziran 2016'da ise UKTI, Uluslararası Ticaret Bakanlığı (Department for International Trade-DIT) adını almıştır.¹⁰ Bu yeni Bakanlık online ihracat ve e-ticaret programlarının dahil olduğu bir çok hizmeti sunmaktadır. Ayrıca programlarında, yeni ihracatçı, nadir

¹⁰<https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade> (erişim tarihi, 06.04.2018).

ihracat yapan ve sürekli ihracatçı firma, ayırımını yapmaktadır.¹¹ Öte yandan Dışışleri Bakanlığı (The Secretary of State) da ayrı bir bakanlık haline gelmiştir.¹²

Kanada:

Kanada Dışışleri Bakanlığı ve Dış Ticaret Bakanlığı'nı birleştiren az sayıdaki ülkeden birisidir (Rana, 2002: 70). 1982 yılında, Ticari Temsilcilik Hizmetleri (Trade Commissioner Service-TCS) ile Dışışleri Bakanlığı (Department of External Affairs) birleştirilmek suretiyle Dış İlişkiler ve Uluslararası Ticaret Bakanlığı (Department of Foreign Affairs and International Trade-DFAIT) kurulmuştur. Bu birleşme, dış politikanın daha geniş bir ulusal çıkar için ve kurumların daha bağımsız bir ortamda hizmet etme ihtiyacının getirdiği bir zorunluluktur. Ticaret Bakanlığının (o günkü olduğu şekliyle) yurtiçi dairelerinin bir parçası olarak kalması durumunda, ulusal çıkarların zarar görebileceği yönündeki endişe bir diğer etmen olmuştur. DFAIT'in kurulmasıyla, Kanada'nın dış politikasına dâhil olan ekonomi, ticaret, göç, siyaset, yardım ve kültür gibi konular, tek bir bakanlık çatısı altında merkezleştirilmiştir (Potter, 2004: 56). DFAIT'in görevleri arasında; ülkenin dış ticaretinin büyümesini teşvik, görevi de mevcuttur (Rose, 2007: 25). Birleşmeyi müteakip Kanada'nın uluslararası iş geliştirme faaliyetleri, federal ve eyalet hükümetleri arasında kademeli olarak dağıtılmıştır. Böylelikle ihracatın arttırılmasına yönelik sorumluluk her ne kadar DFAIT'e ait olsa da, federal bakanlıklar ve hükümet tarafından finanse edilen ve sayıları gün geçtikçe artan ajanslar da ihracatın geliştirilmesi faaliyetlerine dâhil edilmiştir. Ancak aktör sayısının artması, piyasa istihbaratı, ihracat hazırlıkları, yurt dışında icra edilen programlar veya sanayi sektörüyle birlikte belirlenen stratejik sektörler gibi konulardaki faaliyetlerde, tekrara neden olmuştur (Potter, 2004: 56).

DFAIT'in ilk 20 yılında klasik Dışışleri Bakanlığı görüntüsünden, bütçe tahsisatı ve teşkilatı yapısında, serbest ticareti ve ekonomi hedefleri önceleyen

¹¹<https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade/about-our-services> (erişim tarihi, 06.04.2018).

¹²<https://www.gov.uk/government/ministers/foreign-secretary> (erişim tarihi, 06.04.2018).

bir yapıya doğru değişim vardır. 1997 yılında ikinci aşamadaki yeni yaklaşımda; büyüme için en büyük fırsatı temsil etmesi dolayısıyla KOBİ'ler ile hedef olarak belirlenen ve yüksek büyüme gösteren pazarlara yönelik desteklere, vurgu yapılmıştır. Ekonomide ise bilgi ekonomisine odaklanma (kültürel, bilgi, biyoteknoloji) ve ülke içerisindeki marjinal grupların (kadınlar, aborjinler gibi) ihracatçı olarak desteklenmesine vurgu yapılmıştır. Mevcut uluslararası iş geliştirme sisteminin eleştirisi üzerine 1997 yılında, devlet içerisindeki ticaret teşvikle ilgili değişik görevleri yerine getiren kurumların görevlerini birleştirmeyi amaçlayan ve bir ticaret teşvik ajansı olan Team Canada Inc. (TCI), kurulmuştur. Bu kurum; DFAIT, Sanayi Bakanlığı, Gıda ve Tarım Bakanlığı, Doğal Kaynaklar Bakanlığı ile Kültür Bakanlıklarının Bakan yardımcılarının oluşan, 5 kişilik bir yürütme kurulundan oluşmakta ve 20'den fazla kurumu temsil etmektedir. TCI'nın yeni yaklaşımı Kanada firmalarına hangi hizmetlerin sağlanacağı konusunda köklü bir kültürel değişikliği temsil etmektedir. TCI, ilişki kurucu (relationship builder) ve bilgi aracılığı (knowledge broker) olmaya, ayrıca daha önce hiç yapılmamış şeyleri yapmak üzerine odaklanmıştır. TCI tarafından müşteri olarak tanımlanan firmalardan sadece, yabancı hedef piyasalar konusunda araştırma ve ev ödevini yapanlara; piyasa görünümü (market prospect), irtibat noktası araştırması, yerel firma bilgisi, ziyaret bilgisi, yüz yüze bilgilendirme ve sorun çözme gibi altı temel hizmet sağlanmaktadır. Ülke sınırları içerisinde ise diğer federasyonlardaki federe bakanlık ve ajanslarla işbirliği yapmak suretiyle, Kanada firmalarının ihracata hazır hale gelmesi gibi hizmetler sunmaktadır (Potter, 2004: 57-58). TCI üyeleri tarafından gerçekleştirilen yurtiçi ve yurt dışı organizasyonlarda ise TCI'nin bağlantı ofisleri kullanılmaktadır (UNCTAD, 2001:8; aktaran Mercier, 2007: 13).

Invest in Canada ise, bir devlet kuruluşu olup Sanayi Bakanlığının kontrolü altındadır. Kanada, yatırımları teşvik için diplomatik personel kullanan dünyadaki nadir ülkelerden birisidir. İhracat ve yatırım teşvikleri için; havacılık ve savunma, otomotiv, kimya ve petrokimya, enerji ve çevresel teknolojiler, bilgi iletişim teknolojileri ve fen bilimleri (life sciences), biyoteknoloji, tıbbi aletler ve eczacılık gibi sektörler, belirlenmiştir. Yatırım teşviklerinde ise genel

trend stratejilerde olduğu gibi, KOBİ'ler ve çokuluslu büyük şirketler hedeflenmektedir. Ancak daha ziyade, yenilikçi sektörlerle yönelen ve yakın gelecekte hızla büyüyerek Kanada'ya faydalı olması beklenen KOBİ'ler hedef destek firma grubu, olarak belirlenmiştir (Mercier, 2007: 13-14). Ticaret politikası gündeminin karışıklığı ve ekonomi dışında da küreselleşmenin artması sonucunda, ülkenin uluslararası ekonomik ve ticari ilişkilerinin idaresi konusunda koordinatör konumundaki Dışişleri Bakanlığı, bir nihai çıkış yolundan (terminal decline) ziyade, engelleyici (goalkeeper) bir görüntüde olmuştur. Oysa sadece ticaret, terörizm, insan hakları ve sürdürülebilir kalkınma gibi geleneksel dış politika konuları değişmemiş, aynı zamanda ticari politika yapımı ve uluslararası iş geliştirme konuları yani ticari ve ekonomik güç, dış politika oluşumu üzerinde daha kuvvetli bir etki yapmaya başlamıştır. Kanadalı firmalar, daha karmaşık olan uluslararası piyasalarda faaliyette bulunmakta olduklarından, hem ülke içinde hem de ülke dışında daha özel desteklere, ihtiyaç duymaktadırlar (Potter, 2004: 59-60). Potter (2004)'e göre TCI'nın, KOBİ'leri sadece yabancı piyasalara girmeleri için değil aynı zamanda sürekli ihracatçı olmaları için teşvik etmekte arzusu, ülkenin uluslararası iş geliştirme sistemi üzerinde büyük bir baskı yapmaktadır. Çünkü bu kurum tarafından desteklenen birçok KOBİ, yeterince hazır olmadan, bilinmeyen dış pazarlara yönelmek suretiyle “küreselleşme” arayışına girmektedir.

Japonya:

İç ve dış ekonomi politikalar arasındaki uyum meselesi, dış politika yapımını ve bu politikaların uygulama sürecini, klasik diplomatik kulvarın dışına taşımıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında askeri/diplomatik alanı daralmış olan Japonya'nın ekonomiyi bir strateji parametresi olarak dış politikanın merkezine oturtması, bu gelişmelerin en çarpıcı örneğidir (Davutoğlu, 2014: 24). 1945 Pasifik Savaşından sonra, Japonya'nın dış politikasındaki temel özelliklerinden birisi, ekonomi diplomasisi uygulaması, olmuştur. Japonya'nın dış politikasında ekonomik amaçlara verilen önem dolayısıyla, uygulanacak ekonomik araçların da, ulusal güvenlik için kritik öneme sahip olması sonucunu doğurmuştur (Okano-Heijmans, 2012: 62).

Japonya’da Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (Ministry of International Trade and Industry-MITI), ticaret ve yatırım konularında büyük ağırlığa sahipti. Dışişleri Bakanlığı ise güçlü bir ekonomi bölümüne sahipti. MITI, korumacı içgüdüleriyle mücadele eden Dışişleri Bakanlığının gölgesinde olmasına rağmen güçlüydü. Çünkü ihracatın artması ve yerli sanayi üzerindeki yabancı kontrolünü önlemek gibi önemli ulusal çıkar refleksleriyle ilgiliydi (Solomon, 1969: 586). 2001 yılında MITI, Japonya Ekonomi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (METI) adını almıştır. Japonya’da Dışişleri Bakanlığı ile diğer Bakanlıklar arasında dikkat çekici gerilim daha sonraki yıllarda da devam etmiştir. Bu gerilimlerden birisi olan, serbest ticaret anlaşmaları ile ilgili politika uygulamalarında, Tarım, Orman ve Balıkçılık Bakanlığı (Ministry of Agriculture, Forestry and Fishery-MFF) ve METI gibi bakanlıkların etkili vetosunu önlemek için, Dışişleri Bakanlığının tek yetkili birim olmasıyla çözülmüştür (Hocking vd., 2012: 54). Diğer taraftan 2011 yılında Dışişleri Bakanlığı, ilk görev olarak Japonya’nın ekonomik kazanımlarını arttırmaya yönelik bir politika uygulamaya koymuştur (Okano-Heijmans, 2012: 66). Bu Bakanlığın Ekonomik İşler Bürosunun görevleri; uluslararası ekonomi kurumlarıyla işbirliği yapmak, ekonomik anlaşmaları imzalamak, uluslararası ekonomik gelişmeleri izlemek ve bunlara ilişkin istatistiki bilgi toplamak, şeklinde tanımlanmıştır.¹³

Diğer taraftan METI’nin misyonu, Japonya’nın ekonomisini ve sanayisini kaldırmak için, özel sektör firmalarının ekonomik gücünün ve pürüzsüz dış ekonomik ilişkilerin tanıtımını yapmak yanında; istikrarlı ve etkin şekilde maden ve enerji tedarikini sağlamak, şeklinde ifade edilmiştir.¹⁴ Bakanlık bu görevine paralel şekilde, Ticaret Politikaları (özellikle ticaret politikaları birimi çok taraflı ticaret sistemleri ile ilgilidir), Ticaret ve Ekonomik İşbirliği, Ticaret ve Bilgi Politikaları, Ekonomi ve Sanayi Politikaları (özellikle bölgesel ekonomi ve sanayi politikalarıyla ilgilidir) gibi hizmet birimleri yanında; Doğal Kaynak ve Enerji Ajansı, KOBİ Ajansı iki önemli birimi de,

¹³<https://www.mofa.go.jp/about/hq/org.html> (erişim tarihi, 12.03.2018).

¹⁴http://www.meti.go.jp/english/aboutmeti/data/meti_mission.html(erişim tarihi, 12.03.2018).

uhdesinde barındırmaktadır.¹⁵ Japonya'nın kalkınma işbirliği (Okano-Heijmans, 2012: 64) ve kalkınma yardımları, ülkelerle dostane bir ilişki bağı kurmak için, insan hakları ve iyi yönetim gibi direk politik ve sosyal haklardan ziyade, hem Japonya hem de yardımın yapılacağı ülke için, ekonomik büyümeyi amaçlamaktadır (Okano-Heijmans, 2012: 66). Japonya'da Resmi Kalkınma Yardım Kuruluşu (Official Development Assistance-ODA), hem uluslararası kurumlara mali yardımları içine alan çok taraflı yardımları hem de Japon Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) marifetiyle iki taraflı yardımları yürüten bir kuruluştur. İki taraflı yardımlar; teknik işbirliği, mali ve yatırım işbirliği, bağışlar ile acil afet yardımlarını içine almaktadır (JICA, 2018: 2). Diğer taraftan Japonya ve diğer ülkeler arasında karşılıklı ticaret ve yatırımı teşvik amaçlı olarak faaliyet gösteren ve bir kamu kuruluşu olan JETRO'nun görev alanıyla ilgili politikaların tespiti METI tarafından yapılmakta, uygulama ise bu kurum tarafından gerçekleştirilmektedir (Okano-Heijmans, 2012: 67). 1998 yılında açıklanmış olan Yeni Miyazawa girişimiyle (Katada, 2004: 142), MITI bölgesel ticareti teşvik için 22,5 milyar doları tutarında ihracat kredisi oluşturmuştur. Bunun yanında kendilerine bir rekabet avantajı sağlayacak ve endüstrileri için olumlu etki yapacak resmi kalkınma yardımları yoluyla doğu Asya ülkelerine teknoloji transferini artırma amaçlı politika çalışmaları yapmıştır (Hook vd., 2001: 185). Ekonomi diplomasisi uygulaması çerçevesinde Japonya'nın 1990'lardaki Asya krizi sonrasında önerdiği Asya Para Fonu (Asia Money Found-AMF), Japonya'nın tek taraflı liderliği üzerine kurulacak olma ihtimalini taşımaktaydı. Yabancı ülkelere yönelik yardım ve Miyazawa Girişimi dâhil finansal paketler, yen kullanımını artmıştır. Orta ve uzun vadede verilen yen fonları, dolaylı olarak Asya ülkeleri tarafından yen borçlanmasının garanti altına alınması amacını taşımaktaydı. Bu nedenle Çin 1980'li yılları sonuna kadar, Japonya'nın Uzakdoğu bölgedeki yatırım ve ticaret politikalarını, ekonomik fütühat olarak görmüştür (Katada, 2004: 142).

Diğer Bazı Ülke Uygulamaları:

¹⁵<https://www.mofa.go.jp/about/hq/org.html> (erişim tarihi, 12.03.2018).

Belçika'nın ekonomi diplomasisi, 1990'lı yıllarda bir dinamizm kazanmış ve resmi gündemi; ihracatı arttırmak, AB dışındaki uzak pazarlara açılmak için girişimlerde bulunmak, yurtiçindeki yabancı yatırımların ve Belçika firmalarının yurt dışındaki yatırımlarını artırmak, olmuştur. 1993 yılından bu yana, Belçika'daki devam etmekte olan anayasal reformlar gereği, çok taraflı ticari müzakereler ve AB tek pazarına yönelik düzenlemeler, Dışişleri Bakanlığı eliyle yürütülmektedir. Ancak klasik ihracat teşvikleri münhasıran bölgesel yönetimlerin (Flandurs, Belgiums ve Wallonia) sorumluluğundadır. Bu yönetimler kendi ihracat teşvik ajanslarını kurmak suretiyle dış piyasalar hakkında bilgi toplama, finansal hizmetler dâhil birçok hizmetle, yurt dışındaki firmaların faaliyetlerini takip, teşvik ve gözetlemek gibi, görevleri yürütülmektedirler. Bu ajanslar yurt dışında ekonomi ve ticaret ataşeleri vasıtasıyla kendi bağlantılarını oluşturmakta ancak gerektiğinde federal büyükelçiliklerin yardımına da başvurabilmektedirler (Coolsaet, 2004: 61-62). Ancak, birçok KOBİ'nin, uzak pazarlarda karşılaştıkları zorlukların daha fazla olması nedeniyle, federal büyükelçilerin ticari faaliyetlerde daha aktif olmaları beklenmekte bu nedenle, AB dışındaki ülkelerde bölgesel yönetimler daha az temsil edilmektedirler (Coolsaet, 2004: 65). Bölgesel yönetimlerin inisiyatifindeki finansal yardımlar, 1997 den bu yana, Dışişleri Bakanlığı bünyesindeki Dış Ekonomik İşler ve İkili İlişkiler Genel Müdürlüğünü (External Economic Affairs and Bilateral Relations-DGB) tarafından oluşturulan ve idare edilen "finexpo" marifetiyle, idare edilmektedir. Belçika'da dış ticaretle ilgili birçok husus AB uygulamaları ile sınırlıdır. Uluslararası ürün standartları (sağlık standartları dâhil), çifte vergilendirme, tarifeler, yatırımların korunması v.s. konular, ise genellikle AB uygulamaları ile uyumludur (Coolsaet, 2004: 62). Almanya'da 1969 yılında, her beş kişiden birisi ihracat ile ilgili sektörlerde istihdam edilmekteydi. O günkü ve gelecek dönemlerdeki Almanya'nın refahı ve güvenliği, önemli ölçüde Avrupa ve Avrupa dışındaki ticari ortaklarına bağlı, olduğu ifade edilmekteydi. Bu nedenle Almanya'da ayrıca bir Ticaret ve Kalkınma Bakanlığı da olmasına rağmen (ticari diplomatlarda bu bakanlığa bağlıdır) ülkenin uluslararası ekonomik ilişkileri, Dışişleri Bakanlığının önemli görevleri arasında, sayılmıştır (Herbs, 1969: 323). Almanya'nın yurt dışındaki

büyükelçiliklerinin, bilgi toplamak, bulundukları ülkedeki Alman firmalarının faaliyetlerine yardımcı olmak ve genel olarak karşılıklı ticareti arttırmak, gibi görevleri vardır (Rose, 2007: 29). Diğer taraftan Almanya'nın yurt dışındaki misyon şefleri Alman işadamlarının yurt dışında karşılaştıkları sıkıntılar konusunda kişisel tecrübeleri dolayısıyla sıklıkla daha önce ticaret ataşeliği görevinde bulunan kişiler arasından seçilmektedir. Yine Almanya'nın Avrupa Topluluğu ve Uluslararası Ekonomi Örgütlerindeki büyükelçilerinin neredeyse tamamı, daha önce Almanya'nın Ticaret ve Kalkınma Bakanlığı'nda önemli görevlerde bulunan kişiler arasından seçilmektedir (Herbs; 1969: 323).

Ekonomik olarak liberalleşen ülkeler, dış politikalarını sadece politik bakış açısından, ekonomik stratejik bakış açısına doğru kaydırmışlardır. Bu dönüşüm, ülkeleri değişen amaçlarını gerçekleştirebilmek için yeni diplomatik araçlar bulmaya zorlamıştır. Bazı ülkeler, bu ihtiyaçlarına uyum sağlamakta daha maharetli, bazıları ise çok yönlü diplomasi gerekliliğini, fark etmede yavaş kalmışlardır. Hindistan bu ikinci grup içerisinde. Hindistan için diplomasi hâlâ ticari ve iş anlamından daha çok politik anlamıyla, yorumlanmaktadır (Sridharan, 2002: 59). Avusturya Dışişleri ve Ticaret Bakanlığı görev tanımı arasında; Avusturya'nın hayat standardının ve istihdamının artması yanında ülke ekonomisinin büyümesine katkı yapmakta vardır. Yani iç ekonomik hedeflere ulaşmak için bir anlamda diplomasiyi de kullanmaktadırlar (Rose, 2007: 29). Slovenya uygulamasında, ekonomi diplomasinin görevleri arasında ekonomik teşvikler de (economic promotion) yer almaktadır. Bu teşvikler, belli ekonomik hedeflere ulaşmak için (işsizliği azaltmak gibi), kritik bir öneme sahiptir. Teşvikler; ihracatçı ve ithalatçı sayısını arttırmak, ülke içindeki yabancı doğrudan yatırımları, ülke dışındaki Slovenya yatırımlarını ve ülke içi istihdamı arttırmayı amaçlamaktadır. Özellikle ekonomik büyümeyi ihracatın sürüklediği bir ülke olması dolayısıyla, ekonomi diplomasisi, çok önemli görülmektedir. Bir diğer önemli konu ise, istihdam artışı yoluyla özellikle gençlerin başka ülkelere göç etmesinin önlenmesinin, amaçlanmış olmasıdır (Romih, 2014: 180).

1.1.8.7. Politik ve Ekonomi Diplomasisindeki Uygulama Farklılıkları

Günümüzde diplomasinin kurumsal uygulamalarında, ticari ve politik unsurlar arasındaki dengede, ilkinin lehine açık ara bir değişim, görülmektedir. Daha dikkat çeken bir şey ise, diplomasinin ticari unsurlarının diplomatik ilişkilerin içine dâhil edilmiş olmasıyla (politik) diplomatların da daimi şekilde ticari faaliyetlerin içinde olmalarıdır (Lee ve Hudson, 2004: 360). Yurtdışındaki ekonomik amaçlı girişimler ülkelerin güvenilirliğini de arttırmaktadır. “konuşma ucuz” (politik diplomasi) ancak ekonomi diplomasisi, propaganda veya politik diplomasiden daha maliyetli olsa da, uzun dönemde güvenilirlik tesisinin oluşumunda, daha etkilidir (Gretzinger ve Hughes, 2005: 9). Politik tercih ve eğilimler, ekonomik ilişkileri bir ölçüde etkileyebilmektedir. Buna karşılık ekonomik çıkarların da politik tercihler üzerinde belirli bir ağırlığı olduğunu unutmamak gerekir (Gökmen, 1992: 155). Bu nedenle, başarılı bir dış politika ancak başarılı bir ekonomi politikasıyla birlikte yürütülebilir ve ondan bağımsız ele alınamaz. Çünkü bu iki alan birbirinin uzantısı, tamamlayıcı, besleyeni, destekleyeni olup birbirini güçlendirmektedir. Dış politikanın, ekonomi politik sonuçları, askeri uzantıları, ulusal savunma ve güvenlikle ilgili çıktıları, enerji güvenliğiyle ilgili yansımaları vardır (Doster, 2012: 17). Politik diplomasi ve ticari diplomasinin icra ettikleri hizmetler eşit değildir (Badel, 2014: 438). Bu nedenle politik diplomasi ile ekonomik/ticari diplomasisi birbirleriyle rekabetten daha çok birisi diğerini güçlendiren bir tandem (Okano-Heijmans, 2012: 63), hatta birbirlerinin tamamlayıcı olmak, durumundadırlar (Badel, 2014: 438). Ancak uygulamada bir takım farklı özellikleri de görülmektedir.

Bir kısım bilim adamı tarafından diplomasinin ortaya çıkış nedenin güvenlik ve devletlerarası ticaret olduğu kabul edilmektedir (Tussia, 2015; Özdal ve Karaca, 2010; Pigman, 2016; Coolsaet, 2004). Bir kısım bilim adamı tarafından ise politik diplomasinin, ticari diplomasiden daha eski olduğunu (gelişimini daha önce gerçekleştirmiş) kabul edilir. Ancak kız kardeşin büyüyüp, diğer kardeşlerle birlikte aynı seviyede yürümesi gibi, politik diplomasiye çokta yakın olmayan (dış) ticaret, müzakere ve döviz gibi konular, bu gün uluslararası kural ve anlaşmaların özü haline gelmiştir (Badel, 2014: 438).

Uygulamada politik diplomasinin uygulamaları ile ticari diplomasinin kabul edebileceği gerçekler farklılık gösterebilmektedir. Tek Çin kuralı nedeniyle, Tayvan hiçbir ülke tarafından hukuki olarak (de jure) tanınmamakta, ancak bu ülkeyle fiilen (de facto) ilişkiler yürütülmektedir. Bu kapsamda, bu ülke ile ticaret yapılmakta ve bu ülkede yatırım yapılmaktadır. Yine AB tarafından sadece KKTC has projeler yürütmekte olduğundan, de facto tanındığı anlamına gelmektedir. Hatta ekonomik ambargo uygulaması bile de facto tanınması, anlamına gelmektedir (İskit, 2010: 181). Hükümetler mevcut meşru uluslararası işbirliğinin azalmaya başladığı bazı durumlarda, dış politika çıkarlarını korumak için, ekonomik araçları daha çok kullanma eğilimindedirler (Bergeijk vd., 2011b: 4). Özellikle AB uygulamalarında olduğu gibi, siyasi sorunların çözümünü kolaylaştırmak için başta ekonomi olmak üzere, siyaset dışı alanlardaki işbirliğinin geliştirilmesi yönünde, güçlü bir eğilim vardır (İskit, 2010: 304). Çin ve Japonya'nın tarihsel ilişkileri, anlaşmazlıklarla doludur. Ancak yakın tarihlerdeki her iki ülkenin, sürekli yakınlaşma çabaları sonuç vermiş; buna bağlı olarak ticaret, turizm, eğitim ve kültürel değişim alanlarındaki işbirliği faaliyetleri, iki ülke arasındaki siyasi tansiyonu düşürmüştür (Dinnie ve Lio, 2010: 199). 1972 yılında Sovyetler Birliği Başbakanının Japonya'yı ziyareti ve arkasından bir ekonomik heyetin ziyareti sonrasında, Japonya 1 milyar doların üzerinde maliyeti olan Batı Sibiry'a'daki Tjumen petrol sahalarından, Pasifik'e kadar 6600 km'lik boru hattı inşaatını finanse etmiştir. Bunun karşılığında ise 20 yıl boyunca yıllık 40 milyon ton ham petrol alımı anlaşması gerçekleşmiştir (Hirasawa, 1975: 160). Bu ekonomik anlaşma sonrasında iki ülke arasındaki toprak anlaşmazlığı da sona ermiştir (Hirasawa, 1975: 164). İki Almanya'nın birleşmesinde, Rusya'nın desteğini almak için Alman memurları (German officials) özellikle özel sektör tarafından sağlanan ekonomik araçlardan başarılı bir şekilde faydalanmışlardır. Bu kapsamda kullanılan politikalar arasında yeralan özel ihracat kredi garantisi ise diğer Doğu Avrupa ülkelerinin direncini kırmakta, faydalı bir araç olmuştur (Davis, 1999: 23). Her iki Almanya arasında Rusya'nın baskısı sebebiyle politik ilişkiler geçici şekilde kesintiye uğramış olsa da, ekonomik ilişkiler devam etmiştir. Batı Almanya'daki bir ticaret fuarından hemen sonra, iki ülke arasında

yeni anlaşmalar imzalanmış ve birçok büyük ölçekli ekonomi projesi üzerinde müzakereler başlamıştır (Davis, 1999: 29).

1.1.8.8. Ekonomi Diplomasinin Yeni Konuları

Ekonomi diplomasisine dair uygulamaların oldukça eski olduğu hususuna, çalışmamızın önceki başlıklarında yer verilmişti. Uluslar arası ekonomik ilişkilerin yoğunlaşması ve faaliyet konularının farklılaşması gibi nedenler, farklı konularda özel diplomatik faaliyetlerin yürütülmesini gerekli kılmıştır. Diğer taraftan son zamanlarda, STK'lar ve devlet-STK-iş dünyası işbirliği sonucunda iş dünyası ile STK'larda diplomasisi uygulamalarına dahil olmuşlardır. Bu yeni uygulamalar takip eden başlık altında ele alınmıştır.

1.1.8.8.1. Doğal Kaynaklar Diplomasisi

Haaf (2010), Hollanda ticaret müşavirlerinin görevleri arasında yer alan stratejik konulardan birisinin, enerji kaynaklarına erişimi kolaylaştırmak olarak ifade eder. Yine Japonya'da METI'nin görevleri arasında Japon ekonomisinin ihtiyacı olan maden ve enerjinin istikrarlı ve etkin bir şekilde tedariki de, vardır. Esasen ticari diplomasinin bir görevi de ülkesinin ihtiyacı olan (enerji başta olmak üzere) kaynakları uygun şekilde temin etmektir. Ancak özellikle Çin bunu daha yıkıcı bir amaç için kullanmaktadır.

Çin'in yurtdışındaki ekonomik amaçlı faaliyetleri, büyük ölçüde kaynak kıtlığı varsayımına, dayanmaktadır. Bu ülke gözü kara bir şekilde petrol, demir cevheri, bakır gibi mdenlere yönelik, araştırmalar yapmaktadır. DB raporlarından, Sahra Altı Afrika'daki büyük Çin projelerinin nihai amacının, Afrika'dan Çin'e doğal kaynak ihracını garanti altına almak olduğu, anlaşılmaktadır. Bu bölgeler Çin'in doğal kaynak diplomasisinin (extract and resource diplomacy) bir parçasıdır. Çin'in Zambiya'daki endüstri bölgelerinin, direk doğal kaynağa erişimle ilgili olabileceğine dair iddialar var. Doğal kaynağa erişim rıza ile ya da zorla olabilmektedir (Bräutigam ve Xiaoyang, 2012: 801).Verhagen ve Bleker (2011), Çin'in son zamanlarda dünya nadir element arzının % 97'sini kontrol etmekte olduğunu ifade eder. Bu oran Çin'in bu politikasının ne düzeyde etkin olduğunu göstermesi itibariyle, önemlidir.

1.1.8.8.2. Ticari Müzakere Diplomasisi

Ticaret ve yatırımın önündeki engellerin kaldırılması, insan, mal, sermaye ve bilginin, bölgesel ve ülke sınırlarından geçişine imkân sağlamaktadır (Procassini, 2000: 1). Pigman (2016)'da, daha 19. yüzyıldaki, ticaretteki kısmi liberalleşme ve uygulanan yeni ticaret politikalarının, yeni bir ticari ve ticari müzakere (trade) diplomasisini; diğer bir ifadeyle yeni tür anlaşmaları, yeni müzakere stratejilerini ve yeni kurumların varlığını gerekli kıldığını, ifade eder.

Ticari müzakere (trade) diplomasisi, ekonomik veya kalkınma yardımları, ticari anlaşmalarla ilgili ikili ve çok taraflı müzakereleri, içine almaktadır (Okano-Heijmans, 2012: 64-65). Bu bağlamda özellikle 21. yüzyılın ilk on yılında ikili ve bölgesel ticaret anlaşmalarının artması, ticari müzakere diplomasisine olan ihtiyacı da artırmıştır (Lee ve Hocking, 2010: 1223). Ticari diplomasiye ilişkin akademik çalışmalar, diplomatik süreçler ve çıktılardaki devlet-dışı aktörler, ağlar, fikirler ve kurumların rollerine vurgu yapmak suretiyle, diplomasiye ilişkin düşüncelerin yenilenmesini, sağlamaktadır. Daha önceki klasik ticari müzakere diplomasisi üzerine çalışan, Curzon (1965) ve Hudec (1975) tarafından GATT'ın güç temelini esas alan devlet merkezli bir yapıda olduğu, ifade edilmektedir. Son çalışmalar, ticari müzakereler üzerine devletin rolüne vurgu yaparken aynı zamanda çok taraflı, iki taraflı ve bölgesel ticari ilişkilerde, devlet dışı aktörlerin de rolüne işaret etmektedirler (Lee ve Hocking, 2010: 1222). Çok taraflı müzakerelerden olan 1995'teki Uruguay Rounda, DTÖ anlaşmasının müzakereleri sırasında iş grupları, bilgi sermayelerini korumak için fikri mülkiyet haklarının (TRIPs) temel savunucularından birisi, olmuştur (Lee ve Hocking, 2010: 1224). Yine Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (Association of Southeast Asian Nations-ASEAN) dışında, Uzakdoğu Asya Serbest Ticaret Bölgesi (East Asia Free Trade Area-EAFTA), Uzak Doğu Asya Kapsamlı Ekonomik İşbirliği (the Comprehensive Economic Partnership for East Asia-CEPEA) gibi bölgesel ticaret anlaşmaları da, ticari müzakere diplomasisi, faaliyetleridir. Diğer taraftan Asya pasifik ülkelerinin dâhil olduğu bir bölgesel ticaret anlaşması olan Trans-Asya Ortaklık Anlaşması (Trans-Pasifik Partnership Agreement-TTP) ile ABD

ve AB arasında yürütölmekte olan müzakereler de, bu kapsamdaki faaliyetlerdir (Okano-Heijmans, 2012: 70).

1.1.8.8.3. Finans Diplomasisi

Küresel ekonominin önemli konularından birisi; uluslararası finans ve buna ilişkin finans diplomasisidir. Finans diplomasisi, genellikle kurallardan yoksun olan uluslararası ticaret sisteminde istikrar yaratmak için hükümetlerce yapılan girişimlerle ilgilidir (Lee ve Hocking, 2010: 2023). Finans diplomasisi, finansal ve parasal politikaları içine almaktadır (Okano-Heijmans, 2012: 64-65). 2011 yılına kadar, çok taraflı kural yapımının genişlemesine dair fikirler, çok az destek bulmaktaydı. Bunun istisnası, finansal kriz dolayısıyla bankalar için yeni kuralları içine alan Basel III düzenlemesidir. Finansal İstikrar Kurulu (the Financial Stability Board), 2011 yılında sınır ötesi banka başarısızlıklarının nasıl çözüleceğı ve sistem için tehlike arz eden büyük kurumların nasıl disipline edileceğı konularına dair yapılan çalışmaları tamamlama, baskısı altında kalmıştır (Bayne ve Woolcock, 2011b: 360). Birçok finans diplomasisi çalışmasında, geleneksel diplomatik aktörlerin dışında maliye bakanlıkları, merkez bankaları, iş grupları, bankacılık sektörü gibi geleneksel olmayan aktörler ve dünya ekonomik formu gibi geleneksel olmayan kurumların rollerine, dikkat çekilmektedir. Finans diplomasisiyle ilgili çalışmaların birçoğı, 1990'lardaki Asya finans krizi gibi birçok finansal krizi önleme konusundaki, finans diplomasinin başarısızlığı ile ilgilenmektedir. IMF ve DB çalışmaları ise, genellikle diplomatik müzakere süreçlerinden ziyade bu kurumların ekonomik politikalarının etkilerine, odaklanmaktadır. Ekonomi diplomasisinden daha özel bir anlam ifade finans diplomasisi kavramına dair literatürünün şekillendirmek için, uzun çalışmalara ihtiyaç vardır (Lee ve Hocking, 2010: 2023). Finans diplomasisi, Japonya uygulamasında farklı anlamları da ifade etmektedir. Japonya 1990'larda sadece serbest ticaret anlaşmalarında değil, finans diplomasisi yönüyle de aktif bir ülkeydi. Finansal alandaki bölge ülkeleriyle olan işbirliği, özellikle ABD Dolarının baskınlığının kırılması ve döviz politikalarını şekillendirmeye ilgiliydi. Nihai olarak amaçlanan ise, Japonya'nın merkezinde yer aldığı ve bölgesel bir para oluşturmayı amaçlayan bir yapılanmayı,

gerçekleştirmekti. Ancak Çin'in sert rekabeti Japon finans diplomasisinin beklenen başarısını engellemiştir (Okano-Heijmans, 2012: 72).

1.1.8.8.4. Enerji Diplomasisi

Enerji, özellikle küreselleşmeye bağlı olarak önemi gittikçe artan bir konudur. Sanayi ve teknolojik alandaki yenilikler arttıkça, konu daha da önem kazanmaktadır (Ekici, 2015: 333; Çomak, 2015: III). Nüfus artışı, kentleşme ve küreselleşme sonucu artan ticaret, doğal kaynak ve özellikle enerjiye olan talebi de, arttırmıştır (Çomak, 2015: III). Enerji ile ilgili politikaların belirlenmesinde ve geliştirilmesinde; enerji kaynakları, bu kaynaklara erişim şekli, kaynakların sürekliliği, üretim ve dönüştürme yöntemleri, nihai tüketiciye kadar güvenli bir şekilde ulaştırılması ve tüketimde verimlilik gibi kavramlar, göz önünde tutulmaktadır (Sevim, 2015: 7). Yine 21. Yüzyılın enerji politikaları, enerjinin finansmanı, doğal kaynakların geleceği, petrol ve doğalgaz üretim hatlarının güvenliği, uluslararası enerji ulaşım projeleri, nükleer enerji ve nükleer santrallere ilişkin teknolojilerin önemini gibi konularla ilgilidir. Ayrıca üretimi ve tüketimi sonucu ortaya çıkan çevre kirliliğine karşı alınan önlemlere ilişkin uluslararası sözleşmelerin uygulanması da, gündem maddeleri içerisinde, yer almaktadır (Çomak, 2015: III).

Küresel enerji kaynağının, nispeten simetrik dağılım gösteren kömürden, daha dengesiz bir dağılım göstermiş olan petrole geçişle, ülkeler için enerji arzı ve kaynaklara erişim bir ulusal güvenlik konusu haline gelmiştir (Sevim, 2015:21). Bu nedenle ülkelerin dış politikalarında, ekonomik çıkarlar ve özellikle enerji güvenliği konuları, ulusal güvenlikle ilişkilendirilmektedir (Doster, 2012: 17). Enerji diplomasisi kavramı; “bir devlet ya da küresel ölçekli bir şirketin, enerji kaynakları ile enerji pazarı arasında, çıkarları doğrultusunda sergilediği düşünce ve davranışların tümü” şeklinde ifade edilmektedir. Ayrıca, enerji diplomasisi kavramının, karmaşık ilişkiler ağını yansıtan uzun vadeli politikaları da, kapsamaktadır (Deniz, 2014: 29). Enerji diplomasisi Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından; enerji konusunun uluslararası ilişkilerin yönünü belirleyen en önemli başlıklardan birisi olduğuna vurgu yapılarak, ülkenin enerji ihtiyacını karşılamak için kaynak ve güzergâh çeşitlendirilmesi

yoluyla, enerji arz güvenliğinin temin etmek amacıyla oluşturulan politikalar, olarak tanımlanmaktadır.¹⁶

Dışışleri Bakanlığı yaklaşımıyla bir başka tanımda ise; enerji diplomasisini, sadece enerji güvenliğini sağlamaya yönelik veya enerji alanındaki uluslararası faaliyetler olarak belirtmenin doğru olamayacağı ifade edilmektedir. Buradan hareketle, enerji diplomasisi bir ülkenin gücünden kaynaklanan, genelde stratejik hedeflere ulaşmayı amaçlayan ve dış politika hedeflerinin gerçekleştirilmesine katkı sağlayan çok yönlü faaliyetler ve temaslar olarak, tanımlanmıştır. Ayrıca bir ülkenin dış politika stratejisinin bir parçası olduğu, yine ülkeler dışında çokuluslu şirketlerin de bu stratejinin önemli bir aktörü olduğu, ifade edilmektedir.¹⁷ ABD Dışışleri Bakanlığı açık biçimde enerji konusunu, diplomasisiyle ilişkilendirilmektedir. Hatta bir kriz ortaya çıktığında, bazı durumlarda bakanlığın büyük bir kısmı, sorunla ilgilenmekteydi. Ancak fırsatlardan nasıl faydalanacağı ve sorunların nasıl çözüleceği ile ilgili bir ekip mevcut değildi. 2012 yılında, küresel enerjinin geleceğini daha iyi şekillendirmek ve yönlendirmek amacıyla bir ekip oluşturulmuştur. Diğer taraftan enerji konusu Amerikan dış politikasıyla üç temel nedenle ilişkilendirilmiştir. İlk olarak; enerji, çatışma ve işbirliği kaynağı olabilecek bir güç ve zenginlik meselesi olduğundan jeopolitik temellidir. Bu nedenle enerjiyle ilgili sorunları çözmek, enerji arzını ve piyasa istikrarını korumak, Amerikan halkının güvenli, sürdürülebilir ve düşük maliyetle enerjiye erişimi, açısından önemli görülmektedir. İkinci neden, 21. yüzyılda ülkelerin ekonomilerini nasıl güçlendirecekleri ve çevre sorunlarını nasıl çözülecekleriyle ilgilidir. Bu durum, yeni enerji kaynakları bulma, çevre kirliliğini azaltıcı teknoloji ve yeni enerji kaynaklarının teşviki, küresel enerji çeşitlendirmesi yanında, istihdam oluşturma ve iklim değışikliklerinin getirdiği tehditlerle, ilgilidir. Üçüncü neden, enerjinin ekonomik kalkınma ve politik istikrar sağlama yönüyle, ilgilidir. Dünyada 1.3 milyon insan enerjiye erişememektedir. Oysa enerjiye daha çok erişim, onların daha çok istihdamı, çocukları için daha iyi bir eğitim imkânı, gelirlerinin artması

¹⁶(<http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Enerji-Diplomasisi>), (erişim tarihi, 08.02.2018).

¹⁷Hakan Akbulut, Enerji Diplomasisi (<http://www.mfa.gov.tr/enerji-diplomasisi.tr.mfa>), (08.02.2018).

ve küresel ekonomiye katılabilmeleri için daha fazla imkân bulmaları anlamına gelmektedir (Clinton, 2012).¹⁸

1.1.8.8.5. İş Dünyası Diplomasisi (Business Diplomacy)

Ticari diplomasi çalışmalarında özellikle uluslararası ilişkiler ve uluslararası iş perspektifinin birlikte ele alındığı araştırmalar, hala sınırlıdır. uluslararası iş dünyası diplomasisinin karmaşıklığı ile ilgili yapılacak yeni araştırmalar, bilgi düzeyinin artmasını sağlayacaktır (Ruël vd., 2012: 116). İş dünyası diplomasisi (business diplomacy), genellikle hükümet-iş dünyası işbirliği, kamu işleri veya halkla ilişkiler (public relations) gibi anlamlarda kullanılmakta olduğundan tanımı biraz belirsizdir (Kostecki ve Naray, 2007: 2). Bazı bilim adamları, işbirliği veya iş dünyası diplomasisini, küresel ekonomilerde çokuluslu şirketlerin sosyal ve politik rollerinin genişlemesi anlamında da, kullanmaktadır. Buna rağmen işbirliği diplomasisinin nasıl gerçekleştiği ve amaçları konusunda henüz bir konsensüs yoktur (Westermann-Behaylo vd., 2015: 389).

Suzan Strange (1992)'de, klasik devletlerarası diplomasiye ilaveten uluslararası sistemi şekillendiren ve uluslararası ilişkiler üzerinde çalışan klasik bilim adamlarının büyük ölçüde kaybolacağı iki yeni diplomasi çeşidini tarif etmiştir; devlet-firma diplomasisi ve firma- firma diplomasisi (Coolsaet, 2004: 14). Hava araçları tasarımı yapan, geliştiren ve üreten firmalar veya farklı sektörlerdeki bilgisayar elektroniği alanında uzman bir firma ile uydu haberleşmesi alanında uzman bir firmanın işbirliği, firma-firma diplomasisine örnektir (Strange, 1992: 64). İş dünyası da daha önceki dönemlerle kıyaslandığında günümüzde diplomasi alanında hiç olmadığı kadar aktiftir. Özellikle, istihdamı artışı, yatırım veya kirliliğin azaltılması gibi sorunları, doğrudan hükümetlere iletmeyi tercih etmektedirler. STK'lara nazaran bunların faaliyetleri kamuoyunun dikkatini daha az çekecek niteliktedir (Bayne, 2011a: 73). Asquer (2014)'te, iş dünyası diplomasisini, işadamı veya girişimciler tarafından gerçekleştirilen kurumsal menfaatten çok kişisel çıkarların

¹⁸ Georgetown Üniversitesindeki konuşması.

hedeflenmesine yönelik faaliyetler olarak, ifade etmektedir (Asquer, 2014: 60). Bir başka yaklaşımda, hangi şartta olursa olsun iş dünyası çoğunlukla kendi çıkarını kollayıcı faaliyetler yapma eğiliminde olduğundan bahisle, bunların bir firma veya çıkar gruplarıyla olan faaliyetleri, iş dünyası diplomasisi olarak tanımlanmaktadır (Udovič, 2011: 359; Saner ve Yiu, 2013). Hükümetler özel sektöre ulusal düzeyde, özelleştirme, ticari engelleri kaldırma ve denetimleri azaltmak gibi yollarla ekonomi diplomasisi açısından çok önemli etkiler doğuracak şekilde güç aktarımı yapmakta, ayrıca verilen imkânlarla, onların ekonomik faaliyetlerini, teşvik etmektedirler (Bayne ve Woolcock, 2011a: 12). Lee (2004)'te, İngiltere'nin yeni ticari diplomasi uygulamasında, kurumlardaki iş dünyasının etkinliğinin artmasının, kendi çıkarlarını özellikle ihracat teşvik stratejilerini daha fazla yönlendirebileceği anlamına geldiği, ifade edilmektedir.

Çokuluslu firmalar ise, faaliyette bulundukları ülkelerdeki yerel yöneticilerin, uygulanan kuralların kolaylaştırılmasını temin için, dışsal bir çevreyle işbirliğine, girmektedirler. Böylelikle küresel firmalar işbirliği içinde oldukları STK'larla birlikte, dışsal çevre arasındaki ortak ara yüzlerin yönetimini, hedeflemektedirler (Saner ve Yiu, 2003:16). Bu yeni durum çok temel bir değişiklik olup hükümetler sadece diğer bir devletle müzakere yapmamakta aynı zamanda firma ve girişimlerle de, pazarlık yapmak durumunda, kalmıştır. Yine aynı şekilde firmalar, hükümetlerle olduğu kadar diğer firmalarla da, pazarlık yapmak durumundadırlar (Strange, 1992: 60).

1.1.8.8.6. Sivil Toplum Kuruluşları

Son yirmi yılda STK'lar ekonomi diplomasisinde daha aktif ve görünür olmaya başlarken iş dünyası sahne gerisinde durmayı tercih etmiştir (Bayne ve Woolcock, 2011b: 370). Hükümetler ise bu süre içinde STK'lar ve iş dünyası ile olan tansiyonu düşürme çabasında olmuşlardır. Hükümetler, STK'ların müzakerelerin şeffaf olmadığı ve hesap verilebilir olmadığı eleştirilerini yatıştırmak için karar almada şeffaflığı arttırmışlar ve özellikle uluslararası kuruluşlarla birlikte daha çok bilgiyi kamuoyuyla paylaşmaya başlamışlardır. Uluslararası kurumlar ise STK'larla daha çok işbirliği içine girmişler, bu kapsamda gelişmiş ülke hükümetleri AB ve BM nezdindeki müzakere ve

toplantılarında ulusal temsilciler içerisinde özellikle iş dünyası ve sendikalardan daha çok STK'ya yer vermeye başlamışlardır (Bayne ve Woolcock, 2011b: 373; Bayne, 2011a: 64).

Çağdaş diplomasi, profesyonel diplomatlar yanında artan bir şekilde geniş çeşitlilikteki aktörlerin uğraş alanına girmiştir. Bu durum sivil toplumun büyümesi ve bunların dünya politikalarının işleyişinde söz sahibi olma isteklerinin de bir yansımasıdır. Küresel finansal kriz, ticari diplomasiyle ilgili olarak özellikle diplomat-iş dünyası ilişkisini yeniden gündeme getirmiştir. Diğer taraftan STK'lar, ekonomi diplomasisi içindeki yoksulluk, çevre sorunları gibi birçok sorunla ilgili olarak, oldukça özgür biçimde düşüncelerini, ifade edilebilmektedir. STK'ların, bazı durumlarda bu sorunlarla ilgili olarak hükümetlere nazaran bilgi birikimi yüksek olup bu birikimlerini önemli ölçüde, hükümetlere de sunmaktadırlar. Bir kısım STK'lar ise yıkıcı, anarşist ve uluslararası ekonomi toplantılarında düşmanca kalabalıklar şeklinde kendilerini, göstermektedirler. Bazı STK'lar, normal şekillerde demokratik hesap verilebilirlik anlamında hükümetleri güvenilir bulmadıklarından, onların baypas edilmesi taraftarıdır (Bayne ve Woolcock, 2017a: 11-12).

STK'lar borç iyileştirilmesi sorunu, adil ticaret, yoksulluğun ortadan kaldırılması ve gezegenimizin korunması gibi konularda, kamuoyu oluşturabilmektedirler. Aldıkları bu destekle sorunlara çözüm amaçlı olarak hükümetlerle veya bazı durumlarda ise sosyal sorumluluk politikaları kapsamında doğrudan firmalarla, temasa geçmektedirler (Bayne ve Woolcock, 2011b: 372). Diğer taraftan, hükümetlerin sorumluluğundaki, ticaret ve yatırımla ilgili daha ileri şartlar oluşturmayı amaçlayan düzenleyici çerçeveye, ticaret odaları, düşünce kuruluşları ve akademisyenler de katkı yapabilmektedir. Hükümetler, ülke içindeki ekonomik kurumlarla işbirliği yoluyla, öncelikli alanları belirlemek ve imzalayacakları anlaşmalar için gerekli müzakereleri yapmak durumundadırlar. Bu anlaşmalar; iki taraflı ve çok taraflı tarife dışı engelleri (bitki sağlığına ilişkin düzenlemeler gibi) kaldırmaya yönelik olabileceği gibi; serbest ticaret, tercihli ticaret, ulaştırma ve yatırımları korumayla da ilgili olabilmektedir (Rana, 2007: 225).

1.1.8.8.7. İşbirliği Diplomasisi

Küreselleşmeyle birlikte firmaların bir başka ülkede gerçekleştirdikleri yatırımlar da artmıştır. Birçok ülkede yatırım yapan firmalar, çokuluslu şirketler (MNEs) olarak, adlandırılmaktadır. Bazı durumlarda siyasi otoritenin de yeterli olmadığı ülkelerde de faaliyet göstermeye başlamışlardır (Westermann-Behaylo vd., 2015: 389). Küresel şirketlerin faaliyetlerinde başarılı olmaları ve yatırımlarının ekonomik sürdürülebilirliklerini temin için, yurtiçinde ve yurt dışındaki faaliyetlerini yönetmek ve ortaya çıkan zorlukları aşmalarını sağlayacak daha iyi bir diplomatik kapasiteye ve yeteneğe ihtiyaçları vardır. Bunu da yurt içindeki paydaşlarla ve yurt dışındaki STK'larla işbirliği yoluyla gerçekleştirmektedirler (Saner ve Yiu, 2003:15).

Klasik diplomasi devlet-devlet arasındaki ilişkileri, resmi kanallarla ve hükümet adına hareket eden özel eğitilmiş kişiler yoluyla yönetmeye çalışmaktaydı. Özellikle 1990'larda küreselleşmenin yaygınlaşmasına bağlı olarak özelleştirme ve çokuluslu şirketlerin faaliyetlerinin artmasıyla, dünyadaki birçok hükümet dış politikalarını icra ederken STK'lar ve iş dünyası ile işbirliğine gitmek durumunda kalmıştır. Küreselleşme bir anlamda ülkeler arasındaki bağın daha açık olmasını ve dış ilişkilerin sadece hükümetler arasında değil, ticaret ve diğer değişim araçlarıyla da gerçekleşmesini, gerektirmektedir (Westermann-Behaylo vd., 2015: 392). Yeni küresel sorun ve durumlar, ev sahibi ülkeler tarafından veya herhangi bir ülke tarafından yönetilemeyen, bir işadamlarının ifadesiyle hükümetlerin veya iş dünyasının tek başına çözemeyeceği kadar büyük olarak kabul edildiğinden, hükümetlerin işbirliğini gerekli kılmaktadır (Westermann-Behaylo vd., 2015: 390). Değişen şartlar 21. yüzyılda ekonomi diplomasisi görev alanında yer alan ama özel sektör ve devlet arasındaki belirgin olmayan hususları tekrar gözden geçirmeyi gerektirmektedir. Bu yüzyılda, kamu ve özel sektörün, hem mevcut hem de muhtemel güçlüklerle ilgili olarak daha yakın bir işbirliğine ihtiyaçları olacaktır (Kliman vd., 2014: 3). 21. yüzyılda ekonomi diplomasisi, belirgin olmayan yabancı piyasalarda, iş dünyası ve kamunun neden birlikte hareket etmeleri gerektiğine dair birçok sebepten birisi; büyükelçilerin başka türlü elde edilemeyecekleri bazı bilgileri

işbirliği yoluyla elde edebilme imkanlarının, ortaya çıkmasıdır (Ruel vd., 2013: 15). İşbirliğinin bir diğer nedeni de hükümetlerin güç ve kaynakları azalınca, kendi yüklerinin STK'lar tarafından paylaşılması çabasına girmeleridir (Bayne, 2017: 20). Diğer taraftan Çin, Brezilya, Hindistan ve Rusya gibi ülkelerde, güçlü devlet şirketlerinin arkalarında devletin ağırlığını hissettirmeye yönelik, güçlü ticari diplomasi uygulaması vardır. Yine Fransa Devlet Başkanı, dış ülke ziyaretlerinde, belli başlı Fransız şirketlerinin CEO'larını davet etmektedir. Alman diplomatlar zamanlarının önemli bir kısmını, oldukça faydalı olan bir faaliyet olan Alman firmalarını, yabancı hükümet memurları ile buluşturmaya harcamaktadırlar. (Benard, 2012: 96).

İşbirliği (corperate) diplomasisi veya iş dünyası (business) diplomasisi kavramını henüz çok az akademisyen kullanmaktadır. Çokuluslu şirketlerin, küresel ekonomideki, politik ve sosyal rollerinin genişlemesi, olarak tanımlanabilir. Henisz (2014)'te bu kavramı, ortak menfaatleri artırmak için hükümetler, analizciler, medya ve STK gibi aktörlerle işbirliği ve müzakere olarak tanımlamaktadır. Firmalar genel olarak bu faaliyetlerle, kârlarını, meşruluklarını, itibarlarını ve rekabet avantajlarını arttırma, amacındadırlar (Westermann-Behaylo vd., 2015: 389-390). İşbirliği diplomasisi kapsamında çokuluslu şirketlerin başarılarında, kritik olan iki özellikleri vardır; faaliyette bulundukları ülke kültürü ve küresel faaliyetlerine bağlı olarak kazandıkları işbirliği kültürü. Bunun yanında bu tür firmalar ülkesinin veya diğer ülke kültürlerini bütünleştiren, birden çok dil bilen, değişik mesleki tecrübe geçmişleri olan ve değişik yabancı kültürlerde yaşayarak ve çalışmak suretiyle tecrübe edinen, işbirliği diplomatlarından yararlanmaktadırlar (Saner ve Yiu, 2003: 15). Diğer taraftan uluslararası yatırımlar artarken bazı ülkelerdeki zayıf yönetimler dolayısıyla bu ülkelerde faaliyet gösteren yabancı firmalar, politik ve yasal belirsizlikler yanında; güvenlik, itibar ve hepsinden önemlisi ekonomik risklerle karşı karşıya kalmışlardır. Bu durumda firmalar için ülkeyi terk etmek, faaliyetlere olduğu gibi devam etmek ve proaktif faaliyetlerle çatışma/çözüm gibi seçenekler vardır (Westermann-Behaylo vd., 2015: 388). Bu kapsamda iş dünyası, yatırım yaptığı ülkelerdeki yoksul bölgelerde, özellikle

işsizlik ve yoksulluğu azaltmak amaçlı olarak genellikle şiddete meyilli gençlere istihdam imkânı, sağlamaktadırlar. Böylelikle iş dünyası, yoksulluk, sosyal huzursuzlukların olduğu bölgelerde, ekonomik kapasite oluşturmaya yardım ederek çatışma sebeplerini azaltmak suretiyle diplomasiye dâhil olmaktadır (Westermann-Behaylo vd., 2015: 397). Firmaların sosyal çatışma bölgelerindeki işbirliği diplomasisi uygulamaları, firmaların tek başlarına veya paydaşlarıyla birlikte devletin yerine getiremediği, sosyal refahı artırma amaçlı ve sosyal sorumluluk çerçevesinde gerçekleştirdikleri; kamu sağlığı, eğitim, sosyal güvenlik ve insan haklarına yönelik, konuları kapsamaktadır. Bu kapsamında faaliyet gösterdikleri ülke yönetimleriyle politik işbirliğine de gidebilmektedirler (Westermann-Behaylo vd., 2015: 388).

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN TİCARİ DİPLOMASİSİ VE TİCARİ DİPLOMASİ

UYGULAMASINA DAİR KONULAR

Bu bölümde, Cumhuriyet döneminde ticari diplomasiye dair uygulamalar, ticari diplomasiyle ilgili literatürde yer alan çalışma ve tartışmalara, yer almaktadır. Yine Türkiye açısından ticari diplomasinin iki önemli konusu ihracat ve müteahhitlik sektörleri, ticari diplomaside etkin olan bakanlık ve kurumlar, Türkiye’nin üye olduğu ekonomik ilişkiler yönüyle önem arz eden bazı bölgesel/bölgesel olmayan kuruluşlar yanında, ekonomik ve ticari ilişkilerde Türkiye’nin avantajlı olduğu coğrafi bölgelere, yer verilmektedir.

2.1. Türkiye’nin Ekonomi ve Ticari Diplomasisi

16. yüzyılda İtalyan şehir devletleri, kendi aralarında (Tuncer, 2009) sonra diğer ülkelere, bu yüzyıl içerisinde İspanya ve Fransa, yüzyılın sonunda da kuzey Avrupa ülkeleri daimi surette büyükelçiler atamışlardır (İskit, 2010). Osmanlı İmparatorluğunda ise batı ülkelerine nazaran bu uygulama daha geç gerçekleşmiştir. 1790 yılında Londra, Paris, Viyana ve Berlin’de; 1849 yılında ise Tahran’da ilk mukim konsolosluklar açılmıştır. Bu aynı zamanda iki Müslüman ülke arasında açılmış olan karşılıklı, mukim ilk diplomatik temsilciliktir (İskit, 2010: 113). 19. yüzyılın sonuna doğru birçok batı ülkesi, uluslararası ekonomik ilişkilerin gelişimine bağlı olarak, diğer ülkelere ticari diplomat ataması, gerçekleştirmişlerdir (Badel, 2014). Türkiye’de ise Ekonomi Bakanlığı kaynaklarına göre ilk yurt dışı ticari ataşelik ataması(temsilcilik) 1925 yılında, gerçekleştirilmiştir.

2.1.1. Literatür Taraması ve Tartışmaları

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD,1978)’de, Türk girişimcilerinin yurtdışındaki faaliyetleri esnasında resmi makamların titiz çalışmalarına ve desteğine ihtiyaç duyduklarına, vurgu yapılmaktadır. TÜSİAD (1998)’de ise, hükümetlerin dış politika performanslarının klasik diplomasi faaliyetleri yanında, dünya üzerinde yeni pazarlar hakkında hızlı ve sağlıklı

istihbarat toplayabilme kapasitesiyle de ilgili olduğunu, vurgulanmaktadır. Aşula (1999)'da, klasik diplomasinin değişmesi gereğinden bahsederek, diplomasinin iş odaklı (business) hareket etmesi gerektiğini, yakın tarihlerde Avrupa'nın diplomasiye ekonomi odaklı bir bakış açısı, getirdiğini vurgular. Gökmen (1992)'de, ekonomi konularının modern diplomasinin olmazsa olmazı olduğunu, ayrıca ekonominin siyaset ve diplomasiyi bir araç olarak kullandığına vurgu yapmaktadır.

Devletin ekonomideki dönüştürücü rolüne ilişkin geliştirilen yaklaşımlardan birisi; "proaktif devlet" kavramıdır. Bu yaklaşım, devletin ekonomideki rolünü ekonomik dönüşüm-dış politika ekseninde bütüncül bir bakış açısıyla ele almakta, bir anlamda birinin diğerini tanımlayan ve tamamlayan unsur olarak görmektedir. Örneğin Weiss'e göre proaktif devlet; ülke firmalarının uluslararası piyasalardan fon temininde onlara destek sağlamayı, sınır ötesi yatırımlarına sistematik olarak diplomatik destek sağlamayı, uluslararası alanda rekabet gücünü arttırmak için birleşme ve satın almalarında onlara finansal destek ve siyasi arabuluculuk yapmayı, uluslararası yatırım stratejilerinde yönlendirici olmayı, içine almaktadır. Ekonomiyi (özellikle dış ticareti) dış politikanın aktif bir aracı olarak kullanan devletlerin ortak özellikleri, dış politika hedefleriyle entegre ve kapsamlı bir sanayi stratejisine sahip olmalarıdır. Bu yaklaşımda; öncelik derecesine göre bölgelerin belirlenmesi, bölgelere uygun sektörlerin ve bu sektörlerin rekabet alanlarının tespit edilmesi, bu hedeflere ulaşacak sürdürülebilir bir sanayi politikasının belirlenmesi gerekir. Ayrıca bu bölgelerde ticaret ve sanayi stratejisini hayata geçirecek olan firmalara aktif devlet desteğinin sağlanması gerekir (Kutlay, 2012: 109-110). Kirişçi (2011a)'da, devlet dışı aktörlerin, Türkiye'nin sınır ötesi ve ekonomik ilişkilerdeki artan önemine vurgu yapmaktadır. Bu kapsamda bölge ülkeleri ile artan ekonomik bütünleşmenin, yoğunlaşan insan hareketlerinin ve güçlenen özel sektör faaliyetlerinin, Türkiye'nin dış ilişkilerindeki rolünü ele almaktadır. Kirişçi ortaya çıkan yeni gelişmelerin Türk dış politikası dinamiğini açıkladığını ayrıca geleneksel diplomasinin, güvenlik merkezli ve kimliğe dayalı yapısından daha fazla bir izah kapasitesine sahip olduğunu, bu bağlamda

araştırmacılara iyi bir araştırma gündemi, sunduğunu belirtmektedir (Kirişçi, 2011: 26; aktaran Kutlay, 2012: 103). Türkiye'nin tüccar devleti olma özelliği arttıkça, geleneksel dış politika anlayışı da değişmektedir. Sadece güvenlik eksenli dar çerçeveden, yurt dışı yatırımlar ve ihracat pazarlarının genişletilmesi gibi ekonomi konularını da, gündemine almaktadır. Ayrıca Türkiye'nin "tüccar devlet" olma özeliğini ve aynı zamanda dış politikasında ekonomiye dair konuları, daha fazla ön plana çıkarması gerekmektedir (Kirişçi, 2009: 34).

Renda (2011)'de, Türk dış politikasında Türkiye'nin iç ve bölgesel dinamiklerin etkileşimini ele almakta, ekonomik olarak önemli ölçüde karşılıklı bağımlılığın Türk dış politikasındaki etkisini, Robert Keohane ve Joseph S. Nye'nin "karşılıklı bağımlılık" kavramından hareketle analiz etmeye çalışmaktadır (Kutlay, 2012: 104). Öniş ve Yılmaz, Yunan-Türk ilişkilerini değerlendirmelerinde, ekonomi konularına özellikle de dış ticarete vurgu yapmaktadırlar. Mustafa Aydın ise, 2000'li yılların başında, muhtemelen Türk dış politikasında ekonomiye dair konulara en büyük dikkati çekene kişidir (Kirişçi, 2009: 39). William Hale, kritik yapısal değişikliklerin Türk dış politikası uygulamalarında, ülkeler arasındaki ilişkilerde ekonomi ve ticaretin kendiliğinden kararları belirleyici hale geldiğini, belirtmektedir. Mine Eder ise, çok taraflı ve proaktif yeni dış politika anlayışının, yeni pazarlar ve ticari ortak arayışlarını amaçlamakta olmasının kritik bir önemde bir değişiklik, olduğunu vurgular (Ünay, 2010: 28). Kutlay (2011), son dönem Türk dış politikasının dinamiklerini ele alırken, Türk ekonomisinin dönüşümünü incelemekte, 2001 krizi sonrası dönemdeki uluslararasılaşma yanlısı sermaye ve Anadolu sermayesinin artan rolünü, açıklayıcı değişkenler olarak ele almaktadır (Kutlay, 2012: 104).

Atlı (2011)'de, son dönemde değişen devlet-işadamlı ilişkisini esas alarak, Türk dış politikasında "yeni diplomatların" rolünü ele almaktadır (Kutlay, 2012: 104). Türk diplomasisinden, dış ticaretin ve ekonomik ilişkilerin arttırılması yanında Türk yatırımcıları için yeni yatırım alanları ve ortaklık imkânlarının sağlanması adına, önemli roller beklenmektedir (Ünay, 2010: 40). Mustafa Aydın, yurt dışındaki Türk diplomatlarının görev tanımının açıkça

genişlediğini, belirtir. Bu kapsamda; yeni ihracat pazarı bulma, yeni yatırım, yeni kredi imkânları, ticari anlaşmalara zemin hazırlama ve Türkiye’den yurt dışına özellikle belli ülkelere yönelik yatırımlarını teşvik etmek gibi konuların, görev alanlarına dâhil olduğunu belirtmektedir (Ünay, 2010: 29).

Soğuk savaş kısıtlamalarının ortadan kalktığı 1980’li yıllardan sonra, Türk dış politikasında daha aktif bir döneme girilmiştir. Yine aynı dönemde Türkiye’de dışa açık ekonomik kalkınma stratejisi uygulanmaya başlanmıştır. Yeni dönemde diplomasinin, sadece “yüksek politika” olarak bilinen uluslararası ilişkilerin siyasi boyutuyla değil, aynı zamanda küresel ekonomi konularında ve ulusal ekonomik menfaatler hakkında da derin bir anlayışa sahip olması gerekliliği, ortataya çıkmıştır. Türkiye’nin dünyadaki yeni karmaşık boyutlardaki olaylara hızlı bir şekilde uyum göstermesi, bu anlayış değişikliğine bağlıdır. Bu nedenle diplomasinin kullandığı araçların, zaman zaman elden geçirilmesi, gerekmektedir (TÜSİAD, 1998: 85). Ünay (2010)’de, Türk ekonomisinin ithal ikamecilikten, ihracat merkezli dönüşümünü, dış politika üzerindeki etkileri açısından değerlendirmek suretiyle, ekonomi diplomasisi yönüyle Türk dış politikasını analiz etmektedir (Kutlay, 2012: 104). Davutoğlu, ithal ikameci bir ekonomiden ihracat odaklı bir ekonomik anlayışa geçişin, Türkiye’nin dış politika uygulamalarında ekonomik çıkarları takibin, ana unsur olmasını gerekli kıldığını, vurgular (Kirişçi, 2009: 34). Soğuk savaş sonrasında küresel rekabet parametrelerinin oluşumunda ve buna bağlı olarak Türkiye’nin dünyanın (2013 yılında) en büyük 10 ekonomisinden birisi olma amacının gerçekleşmesinde, ekonomi konularının ağırlığı, ciddi anlamda artmıştır. Öte yandan Türk dış politikası araştırmalarında, uluslararası ilişkiler disiplinde şimdiye kadar ekonomiye dair konuların ihmal edilmiş olması ciddi metodolojik bir eksiklikliktir. Sorun ise yaygın uluslararası ilişkiler literatürünün oluşumunda ve Türk dış politikası uygulamalarında, uluslararası iktisat bakış açısının, sistematik çalışmalarda açık bir eksikliğinden, kaynaklanmaktadır (Ünay, 2010: 22).

1990’lardan önceki 20 yılda, Asya’nın yeni gelişen ülkeler üretim kapasitelerini çok hızlı bir şekilde arttırmışlardır. Yine bu dönemde Brezilya

Tayland ve Türkiye gibi ülkeler de üretim kapasitelerini artırmışlardır (Strange, 1992: 62). ABD ise dünyada artık büyümenin motoru değildir. Asya ülkelerinin 2025 yılında dünya ticaretindeki payı en az % 36 olurken; AB'nin % 40 olan payının 2025 yılında % 23 düşmesi beklenmektedir. Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin Güney Afrika (BRICs) ve Colombiya, Endonezya, Vietnam, Çin, Mısır, Türkiye, Güney Afrika (CIVETS) ve diğer geleceğin kaplanlarının, uluslararası ticaretteki ağırlıklarını arttırmaları beklenmektedir (Verhagen ve Bleker, 2011: 175).

2.1.2. Cumhuriyet Dönemi Ticari Diplomasi Uygulamaları

Klasik diplomasi anlayışı yerini, siyasi ve stratejik düşüncelerini hep ekonomik menfaatlere endeksleyen yeni bir ekonomi/ticari diplomasisi anlayışına bırakmıştır. Ülkelerin siyasi kültürel, askeri ve stratejik amaçları, ülkelerin ekonomik, ticari, teknolojik ve enerji çıkarlarıyla ilişkilendirildiği ölçüde önem kazanmaktadır. Bu nedenle, hükümetlerin dış politika başarıları, klasik diplomasi sorumluluğunun yanı sıra; ekonomide yeni istihdam yaratmak amaçlı olarak, dış ticaret ve yatırım imkânlarını artırma, teknolojik ilerlemeleri yurtiçine yansıtılma, yurtdışındaki yeni pazarlar ve sektörler hakkında sağlıklı ve hızlı istihbarat toplayabilme ve bunları değerlendirebilme becerileriyle, ölçülmektedir (TÜSİAD, 1998: 237). Türk girişimcilerinin yabancı ülkelerde faaliyet gösterebilmelerini, o ülkedeki Türk resmi makam, temsilcilik ve kuruluşlarından gerçek anlamda destek, yardım ve anlayış görmelerine bağlıdır. Bu kapsamda yabancı ülkelerdeki yatırım ve iş konularının ticaret ataşeleri tarafından titizlikle takip edilmesi, süratle bilgi temin edilmesi ve gerekli durumda Türk işadamlarına iş verilebilmesi için girişimde bulunulması gerekmektedir. Gerektiğinde ise özel sektörle ve kamu sektörünün birlikte hareket etmesi, önem arz etmektedir (TÜSİAD, 1978: 5).

Cumhuriyet döneminde Türkiye'nin ekonomi/ticari diplomasi uygulamasının ilk örneği, 1922-1923 yıllarında İngiltere ve Fransa'yı dengeleyici güç olarak düşünülen ABD'yi etkilemek için, Chester demiryolu projesi'nin bu ülkeye verilmiş olmasıdır. 1980 yılından sonra Turgut Özal tarafından gündeme getirilen ekonomik/ticari diplomasi konusuna, daha sonra

1990'lı yıllarda gereken önem, verilmemiştir (TÜSİAD, 1998: 84-85). Zaten 1980'lerdeki Özal'ın başarısında; ithal ikamecilik yerine, ihracat yoluyla, ekonomik büyüme yanında sanayinin modernleşmesine yönelik politikalar takip etmesinin, önemli düzeyde etkisi vardır. Özal bir anlamda ekonomi/ticari diplomasi uygulamasına farklı bir bakış açısı getirmiştir (Bertrand, 2013: 68). Öte yandan Türk ekonominin 1980'lerden sonraki bu dönüşümü, 2000'li yıllarda liberal piyasa ekonomisi özelliği kazanmasının önünü açmıştır. Bu dönüşüm ekonomiyi; dış ticaret, doğrudan istihdam, büyüme, yatırım, vergi gelirleri ve zenginlik üretme yönleriyle olumlu şekilde, etkilemiştir (Kirişçi, 2009: 48). Yine 1980'lerden 1990'ların sonlarına kadar ekonomideki liberalleşme dış ilişkilerde de yansımıştır. Türkiye, Turgut Özal'ın öncülüğünde ticarete işbirliğini ve yumuşak gücü esas alan, liberal özellikli uluslararası politikalar takip etmiştir. 2000'li yıllarda ise, 1990'lardaki askeri olarak etkin politikaların yerini alan, ekonomi odaklı yeni bir politika takip etmeye başlamıştır (Renda, 2011: 90).

1980 ve 1990'lı yılların başında dış ekonomi politikalarının oluşumu, Dışişleri Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) ile Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının (HDTM) ortak sorumluluğundaydı. Bu kurumlar, diğer ülkelerdeki ilgili kurumlarla müzakereden ve politika oluşumundan sorumluydular. Ancak, bu kurumların özel sektör üzerinde bir uygulama yetkisi olmayıp sadece tavsiyeler de bulunmaktaydılar (Atlı, 2011: 113). Mustafa Aydın, 1980'lerin sonunda ve 1990'ların başında, Dışişleri Bakanlığı'nın gerekli borç temini, Türk malları için yeni pazarlar bulma ve Türk firmalarının diğer ülkelerde daha çok yatırım yapmalarını temin için girişimlerde bulunmak gibi faaliyetlerin içinde olmaya başladığına, vurgu yapmaktadır. Son yıllarda ise, bu bakanlık Türk dış politikasının, enerji temini, turizm, yatırım imkânları ve ihracat pazarlar gibi ekonomiye dair konularını yavaş yavaş şekillendirmeye başlamıştır (Kirişçi, 2009: 39). Ancak özellikle firmaların ihracatlarını teşvik ve destekleme konularındaki politika uygulamaları gerçekleştirilirken, DTM ile bu Bakanlık arasında, yakın bir işbirliği, söz konusu olmuştur (Kirişçi, 2009: 46).

1990'larda Orta Asya ve Kafkaslarda bağımsızlığını kazanmış yeni devletlerle ekonomik ilişkilerin geliştirilebilmesi amacıyla, özellikle Özal ve

Demirel tarafından iş dünyası ile yakın bir işbirliği, politikası takip edilmiştir (Atlı, 2011: 114). Ayrıca Özal'ın kişisel inisiyatifi ile dış gezilere iş dünyası da dâhil edilmiş ve bu sayede özel sektöre, küresel ekonomiden pay alma konusunda ciddi bir tecrübe kazandırılması, amaçlamıştır (Atlı, 2011: 112). 2002 yılında kurulmuş olan AK Parti tarafından da, dış ticaret ile dış yatırımlar, dış ekonomik politikasının birer aracı olarak görülmüş ve 1980'lerdeki Özal'ın dış ekonomik ilişkilerde iş dünyası ile aktif iş birliği politikası uygulaması, takip edilmiştir (Atlı, 2011: 116). Ancak bütün bu gelişmelere rağmen Türkiye, 2003 yılına kadar Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü (NATO) üyesi ve AB üyeliğinin söz konusu olmasına rağmen, nispeten izole bir devlet olarak kalmıştır. Türkiye, Avrupa'nın Ortadoğu'daki ileri karakolu, Sovyetler Birliği'nin Kafkasya komşusu, ülkeyi idare edenlerin ülke bağımsızlığını teminle ilgilendiği, özellikle komşularıyla anlaşmazlıkları dolayısıyla başarılı bir tüccar devlet özelliği taşımayan yalnız bir ülke, durumundaydı (Bertrand, 2013: 64).

Oysa Rosecrance "the Rise of the Virtual State" eserinde, iş dünyasının yatırım ve ticaretinin teşvik edilmesinin, ülkenin komşularla olan sorunlarını çözmede ne kadar önemli olduğunu vurgular (Kirişçi, 2009: 41). Türkiye'nin komşu ülkelerle olan ticaretindeki son dönemde yaşanan kısmi artışların esas sebeplerinden birisi, 2000 yılında uygulamaya konulmuş olan "Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticareti Geliştirme Stratejisi"dir. Bu kapsamda, Türkiye ile arasında geçiş zorluğu olmayan ve başka bir ülke üzerinden geçmeksizin doğrudan kara veya yakın deniz bağlantısıyla ortak sınıra sahip olan ülkeler, komşu ülke kapsamında değerlendirilmiştir. Bu gruptaki ülkeler; Azerbaycan, Gürcistan, İran, Irak, Suriye, KKTC, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Ukrayna, Rusya Federasyonu ve Ermenistan'dır. Diğer taraftan Türkiye ile ortak bir sınıra sahip olmayan ancak coğrafi, kültürel, tarihsel yakınlığı bulunan ve ekonomik potansiyeli olan ülkeler de, çevre ülkeler olarak tanımlanmıştır. Bu kapsamdaki ülkeler ise; Türkmenistan, Kazakistan, Özbekistan, Kırgızistan, Tacikistan, İsrail, Suudi Arabistan, Ürdün, Lübnan, Mısır, Arnavutluk, Moldova ve Makedonya'dır (Ata, 2013: 500). Türkiye, 2002 yılı sonrasında ise "komşularıyla sıfır problem" arzusunu gerçekleştirmek, bölgesel ilişkileri

yoğunlaştırmak ve Türkiye'nin ekonomik olarak dinamik bir "tüccar devleti" olması amaçlı olarak, geniş anlamda bir "yumuşak güç" (softpower) uygulaması başlatmıştır (Park, 2014: 1). Diğer taraftan Komşu ve Çevre Ülkeler Stratejisi 2003 yılında genişletilmiş olup; Macaristan, Slovenya, Hırvatistan, Bosna-Hersek, Yugoslavya Federal Cumhuriyeti, Fas, Cezayir, Tunus, Libya, Sudan, Etiyopya, Eritre, Cibuti, Somali, Gazze, Kuveyt, Bahreyn, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Umman, Yemen, Afganistan, Pakistan ve Beyaz Rusya da bu kapsamdaki ülkelere dâhil edilmiştir (Ata, 2013: 500). Türkiye 1980 yılında toplam dış ticaretinin ancak % 10.8'ini komşularıyla gerçekleştirirken, 2008 yılında bu oran % 23,6'ya yükselmiştir (Kirişçi, 2012: 321). Komşu ve Çevre Ülkeler Stratejisi uygulamaya konulduktan sonra bu kapsamdaki 52 ülkeye olan ihracat, 2000 yılında 6,9 milyar dolar iken, 2008 yılında 56,7 milyar dolara çıkmıştır. İthalat ise aynı dönemde 13 milyar dolardan 73,5 milyar dolara çıkmıştır (Ata, 2013:501). Öte yandan Türkiye'nin komşu ülkelerdeki mevcudiyeti sadece ticaret alanında olmamış; Türk iş dünyası, Rusya, Gürcistan, Bulgaristan, Irak ve Suriye gibi ülkelerde yatırım yapmıştır. Merkez Bankası verilerine göre, komşu ülkelerdeki Türk firmalarının doğrudan yabancı sermaye yatırımları miktarı 2001 yılında 890 milyon dolar iken, 2009 yılında 5.318 milyon dolara yükselmiştir (Kirişçi, 2012: 322).

Diğer taraftan DTM tarafından (daha sonra Ekonomi Bakanlığı şimdi ise Ticaret Bakanlığı) 2006 yılından itibaren Asya-Pasifik Stratejisi ve Çin Ülke Programını, uygulamaya koymuştur. Bu strateji, Türkiye'nin özellikle Çin pazarına olan ihracatının artırılmasının yanında; yatırım, turizm, müteahhitlik hizmetleri, ulaştırma ve kredi ilişkileri gibi çeşitli ekonomik işbirliği çalışmalarıyla bu ülkelerle mevcut olan ticaret açığının belirli bir ölçüde dengelenmesi, amaçlanmıştır (Atlı ve Ünay, 2014: 24). Diğer taraftan 1998 yılında, Türkiye'nin Latin Amerika bölgesinde görev yapan Büyükelçilerinin, bölge ülkelerinin Türkiye'deki Fahri Konsoloslarının ile Türk özel ve kamu sektörü temsilcilerinin katılımıyla, düzenlenen bir dizi toplantı sonucunda, "Latin Amerika ve Karayipler Eylem Planı" hazırlanarak uygulamaya konmuştur. Eylem Planı, 2006 yılında güncellenmiş ve aynı yıl Türkiye'de Latin

Amerika ve Karayipler Yılı, ilan edilmiştir. Söz konusu plan, Türkiye'nin bölgeye açılımının yol haritasını oluşturmaktadır. Bu kapsamda bölge ülkelerindeki ticaret müşavirlerinin sayısı arttırılmış, bölgedeki 18 ülke ile (Arjantin, Bolivya, Brezilya, Dominik Cumhuriyeti, Ekvator, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaika, Kolombiya, Küba, Meksika, Nikaragua, Paraguay, Peru, Şili, Uruguay ve Venezuela) ekonomik işbirliği anlaşması imzalanmış ve bu çerçevede Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) anlaşmalarının, hukuki zemini oluşturulmuştur. Yine Şili ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) 2011 yılında yürürlüğe girerken; Ekvator, Kolombiya, Meksika ve Peru ile STA müzakereleri ise devam etmektedir. Diğer taraftan bölge ülkelerinin kurmuş oldukları Karayip Topluluğu (CARICOM), Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR) ve Pasifik İttifakı gibi ekonomik bütünleşmeyi ve ortak pazar kurmayı hedefleyen bölgesel örgütlerle de STA, imzalanması hedefler arasında yer almaktadır.¹⁹

1998 yılında Türkiye'nin Afrika kıtası ile ekonomik, politik ve kültürel ilişkileri geliştirme yaklaşımı başlatılmıştır (Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35). Türkiye'nin Afrika'ya yönelik politikaları, bu yıldan itibaren ciddi bir dönüşüm göstermiştir (Oba, 2010: 491). Aynı yıl içerisinde Afrika Eylem Planının kabulüyle (Eşkinat ve Tepecik, 2012:35; Özkan, 2008: 533), özellikle politik, ekonomik, kalkınma, kültürel ilişkilerin geliştirilmesi, İnsani ve kalkınma yardımlarının artırılması, iş gezilerinin teşviki ve Afrika Kalkınma Bankasının resmi donörü olmak gibi amaçlara ulaşmak, hedeflenmiştir (Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35). Afrika açılımı politikası çerçevesinde, Haziran 1998'de Dışişleri Bakanlığı, kıta ülkelerini daha yakından tanımak amacıyla, Afrika'da görev yapmakta olan büyükelçileri Ankara'da toplamıştır (Oba, 2010: 491). Diğer taraftan 2003 yılında DTM, Afrika Ülkeleri ile Stratejik Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi stratejini başlatmıştır (Bilgiç ve Nascimento, 2014: 1). Ancak 2005 yılına kadar Afrika ile olan ilişkiler pasif bir görüntüdeyken, bu tarihten itibaren ilişkiler aktif bir şekilde gelişme sürecine girmiştir (Özkan, 2008: 533;

¹⁹<http://www.mfa.gov.tr/i-turkiye-nin-latin-amerika-ve-karayiplere-yonelik-politikasi-ve-bolge-ulkeleri-ile-iliskileri.tr.mfa>(erişim tarihi 12.11.2019).

Betrand, 2013: 64). Bu kapsamda bölge ülkelerinden Tunus, Fas, Mısır ve Moritus ile STA imzalanmış,²⁰ Sudan ve Gana ile görüşmeleri tamamlanmıştır.²¹

2.1.3. Ticari Diplomasi Kapsamında Ele Alınan Konular

Bu alt başlıkta, Cumhuriyet Döneminde Türkiye'nin dış ticaretinin ana hatlarıyla seyri ve yapısı ile Türkiye'de müteahhitlik sektörünün gelişimi, yurt dışına açılımı, etkin olduğu bölge ve ülkelere, yer verilmektedir.

2.1.3.1. Dış Ticaret

Osmanlı İmparatorluğu ve Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiye'nin ihracatı tamamen incir, pamuk, fındık gibi birkaç tarım ürününe dayanmaktaydı. 1923 yılında gerek ithalat ve gerekse ihracatta Türkiye'nin uzun yıllar savaş halinde olduğu İngiltere, Fransa ve İtalya ilk üç sırayı almaktaydı. 24,9 milyon dolarlık ihracatla toplam ihracatın % 49'u, 40 milyon dolarlık ithalat tutarıyla toplam ithalatın % 46'sı, bu üç ülkeden gerçekleşmekteydi (Aydın, 2005: 159). 1930'lardan önce Türkiye'nin dış ticaretinin açık verdiği, 1930-1946 yılları arasında ise fazla verdiği anlaşılmaktadır. Ancak ithalat rakamları askeri ithalatı kapsamadığı, dolayısıyla 1930'ların sonlarına doğru giderek artan askeri amaçlı ithalatla hesaba katıldığında, 1930'ların ikinci yarısında Türkiye büyük ihtimalle dış ticarete açık veren bir ülke durumundaydı (Tezel, 2015: 140). 1970 yılı rakamlarına bakıldığında ihracatın dağılımında önemli bir değişiklik olmadığı, görülmektedir. Yine ihracatın dörtte üçü; tütün, kuru üzüm, zeytin yağı ve fındık gibi sınırlı tarım ürünlerinden oluşmaya devam etmiştir. Bu yıllarda pamuk ise yıllık ihracat gelirinin % 25'ni oluşturmaktaydı. Türkiye'nin geleceği, bu ürünlerden ziyade sanayi ürünleri ihracatının artmasına bağlı olduğundan, sanayi üretiminin gerek kalite gerekse fiyat bakımından dış piyasa şartlarına uygun hale getirilmesi gerekmekteydi (İTO,1971: 14). Ancak yinede 1963-1971 döneminde sanayi ürünleri ihracatı yılda ağırlıklı ortalama olarak % 10 oranında, 1968-1971

²⁴<https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/yururlukte-bulunan-stalar> (erişim tarihi, 09.09.2019).

²¹<https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/muzakere-sureci-tamamlanan-stalar> (erişim tarihi, 09.09.2019).

döneminde ise % 20 oranında, artmıştır. Sanayi ürünlerinin ihracat içerisindeki payı ise 1962 yılında % 18 iken, 1971 yılında % 21,5 olarak, gerçekleşmiştir. Aynı yıl, makine, ulaşım araçları ve ara mallarının payı ise binde 5 olarak gerçekleşmiştir (DPT,1973: 53).

1984 yılında ise dokuma iplikleri, dokumaları ve konfeksiyon ürünleri gibi sanayi ürünleri, toplam ihracatın % 39'unu oluşturmaktaydı. Yine aynı yıla ait ihracatta; canlı hayvan, et ve et mamulleri, hububat ve mamulleri, meyve ve sebzeler, şeker ve şeker mamulleri ile tütün, % 33'lük bir pay oluşturmaktaydı. Bu yıllarda sanayi ürünleri içerisinde en hızlı artış, petrol ve ürünleri ile demir çelik ürünlerinde, olmuştur. Elektrikli ve elektriksiz makineler ile otomotiv sanayi ürünleri ihracatında da hızlı bir artış meydana gelmiştir (Savaş, 1990: 536). 1990'lı yılların ortasından itibaren Türkiye, dış ticaretinin sürekli büyümesi ve GSYİH içerisinde dış ticaretinin payının sürekli artmasıyla “tüccar devlet” olma sürecinde olmuştur. Süreç ilk olarak 1980'li yıllarda Başbakanlığında ve Cumhurbaşkanlığında Turgut Özal tarafından başlatılmış, ancak 1990'lı yılların başlarında kesintiye uğramıştır. Ancak 1996 yılındaki AB ile gerçekleştirilen gümrük birliği anlaşması bu süreci hızlandırmıştır (Kirişçi, 2009: 33). Özal'ın uyguladığı dış politika tartışılmasına karşın, ekonomi politikası şüphesiz başarılı olmuştur. Bu dönemde yıllık GSYİH büyümesi % 5 olmuştur. Yine ihracat 1980 yılında 3 milyar doları iken, 1993 yılında 12 milyar doların üzerine çıkmıştır (Bertrand, 2013: 69). Ancak Türkiye ekonomisinin 1980'e, hatta 1990'a kadar esasında hâlâ kapalı bir ekonomidir. Bunun en önemli göstergesi, dış ticaretin yani ithalat ve ihracat toplamının GSYİH içindeki payını gösteren orandır (Kepenek, 2016: 310). Kirişçi'ye göre ise (daha çok gümrük birliği sonrası dikkate alınarak) Türkiye bir tüccar devlettir. Bu tezini, Türkiye'nin dış ticareti ile ilgili çok önemli istatistiklerle desteklemektedir. 1975 yılında Türkiye'nin toplam dış ticareti GSYİH'nın % 9'una, 1995 yılında % 23'üne, 2005 yılında % 39'una ve 2007 yılında % 42'sine yükselmesi, dünya ekonomisine bütünleşme derecesini göstermektedir. 1980'li yıllardaki ekonomide liberalizasyon sürecinin başlangıcında, Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisiyle bütünleşmesinde, AB ile gümrük birliği ve üyelik müzakerelerinin

başlaması gibi birkaç faktör, oldukça etkili olmuştur (Hürriyet Daily News, Yinanç, 2015). Aynı dönemde Türkiye'nin dış ticareti de, çeşitlenmiştir. 1980 yılında mal ihracatının sadece % 27'si sanayi ürünü iken, 2008 yılında bu oranda % 79'a çıkmıştır (Kirişçi, 2012: 321). Tüm bu olumlu gelişmeler yanında, Türk dış politikasında, ekonominin sürdürülebilir bir politika aracı olarak kullanılabilmesi için, sadece üretim (ve ticaret) artışı yeterli değildir. Aynı zamanda kolay ikame edilemeyen yüksek teknolojik ürünler ihracatını da, arttırması gerekmektedir (Kutlay, 2012: 112).

2015-2016 TÜİK verilerine göre, Türkiye ihracatının büyük bir kısmı gelişmiş ülkelere yapılmaktadır. Bu piyasaların özelliği, piyasa derinliklerinin olması ve nispeten istikrarlı olmalarıdır. Öte yandan bu pazarlar için kalite, fiyata göre daha önde tutulmakta olup ayrıca tahsilat sorunu yoktur (Türkkan, 2016: 268). Türkiye'nin 113 ülkeye olan ihracatı 1996-2006 yılları arası verileri ile Genel Çekim Modeli çerçevesinde test edilmiştir. Ortaya çıkan birinci sonuç, Türkiye'nin ihracatının büyük ölçüde GSMH ve uzaklık değişkenleri (% 83 gibi büyük bir açıklayıcılık gücüne sahiptir) tarafından açıklandığıdır. Türkiye'nin ihracatı üzerinde iki bağımsız değişkenden GSMH değişkeni ihracatı pozitif yönde etkilerken, uzaklık değişkeni negatif yönde etkilemektedir. Diğer taraftan ülkenin döviz rezervleri ve nüfus değişkenleri, istatistiksel olarak anlamlı çıkmazken; ithalatçı ülkenin TL karşısındaki değerli para birimi, ihracatı pahalı hale getirdiğinden ihracat üzerinde olumsuz bir etkiye bulunmaktadır (Özkaya, 2011: 284). Sorhun (2013) tarafından, 1995-2012 dönemini kapsayan ve panel veri seti kullanılarak yapılan çalışmada (Sorhun, 2013: 32), Türkiye'nin dış ticaretinin gerek Türkiye'nin gerekse ithalatçı ülkenin milli gelir seviyesiyle doğru orantılı, aradaki mesafeyle ters orantılı olduğu sonucuna varılarak, Özkaya'nın (2011) çalışması, teyit edilmiştir (Sorhun, 2013: 35).

Özkaya (2011) tarafından yapılan araştırmanın sonuçlarından bir diğeri; Türkiye'nin yapmış olduğu ikili anlaşmalarının hiçbirinin istatistiksel olarak anlamlı çıkmamasıdır. Diğer ifadeyle ikili anlaşmaların sadece ekonomik kaygılardan çok, siyasi çıkarlara yönelik olma ihtimaline yönelik şüpheleri, haklı çıkarır niteliktedir. Bunun yanında regresyon sonuçları Türkiye'nin ikili ticaret

ve ekonomik anlaşmaları etkin biçimde kullanamadığını da, göstermektedir. Türkiye'nin tarafı olduğu çok taraflı anlaşmalardan Gümrük Birliği Anlaşmasının dışındaki Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ), Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) ve İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) gibi kukla değişkenlerinin tümü, istatistiksel olarak anlamlı ve Türkiye'nin anlaşmanın tarafı olan diğer ülkelere olan ihracatını pozitif yönde etkilemektedir. Yani aralarında belirli ortak noktalar olan ülkeler arasında imzalanan bölgesel anlaşmalar, ihracat üzerinde olumlu bir etki, yapmaktadır (Özkaya, 2011: 286).

Türkiye'nin dış ticaretinin orantısız bir şekilde AB-15 ülkeleri ile yoğunlaşmıştır. Bunda tarihsel süreç, Ankara Anlaşması, Gümrük Birliği ile tarım dışı ürünlerde engellerin kaldırılmış olmasının etkisi vardır. 1995-2012 döneminde AB-15 ülkelerinin Türkiye'nin ithalat ve ihracatındaki ağırlığı % 45-50 arasında bir bantta istikrarlı bir seyir izlemesi, bunun önemli bir göstergesidir. AB-15 ülkeleri yanında iki genişlemede AB üyesi olan ülkeler ile Türkiye'nin dış ticaretine dair tahminlenmiş katsayı da oldukça yüksektir. Buna göre, bir ülkenin yeni AB üyesi olması Türkiye'nin bu ülkeye ihracat yapma olasılığını % 16,5 arttırırken, bu ülkeden ithalat yapma olasılığını % 20 oranında, arttırmaktadır (Sorhun, 2013: 37). Ortadoğu ve Afrika ülkeleri Türkiye'nin ticari potansiyelini en az gerçekleştirdiği ülkelerdir (Sorhun, 2013: 41). Afrika ve Ortadoğu ülkeleri nispeten istikrarsız pazarlardır. Bu nedenle bu ülkelerin payını artması riskin de artması anlamına gelmektedir. Diğer taraftan Çin ve ABD gibi büyük pazarlara yeterince girilememesi ise bir eksikliktir (Türkkan, 2016: 268). Çoğunluğunu Karadeniz'e kıyısı bulunan ülkeler ile Balkan ülkelerinin oluşturduğu KEİ, kuruluşun günümüze kadar geçen süreç içinde zaman zaman zayıf bir uluslararası organizasyon olmakla eleştiri konusu olmuştur. Karadeniz su yollarının güvenliği, kara yoluna nazaran düşük maliyetli olması, Tuna Nehrinin bu su yollarını batı Karadeniz havzasının iç kesimlerine kadar ulaşımına elverişli kılması, Türkiye'nin KEİ ülkeleri ile sıkı bir dış ticaret bağlantısı, kurmasında önemli bir rol oynamıştır. Ancak Türkiye'nin KEİ ülkeleriyle gerek ithalat gerekse ihracat açısından hâlâ potansiyel mevcuttur (Sorhun, 2013: 42). SSCB'nin dağılmasından sonra ortaya çıkan Orta Asya ülkeleriyle kültürel ve

tarihi bağların da etkisi ile ilk temas kuran ve ilk ticari hamleleri yapan ülke, Türkiye olmuştur. Bu ülkeler, AB-15 ülkelerinden sonra Türkiye'nin ticari potansiyelini, en çok değerlendirdiği ülke gurubudur. Türkiye, bu ülkelerle potansiyel ihracatının % 70' ini gerçekleştirirken bu ülkelerden yapması gereken ithalatın ise % 76'sını gerçekleştirmektedir (Sorhun, 2013: 42). Diğer taraftan Akdeniz ülkeleri, Türkiye'nin dış ticaretinde ağırlığı olan en yüksek ikinci bölgedir. Bunun en büyük sebebi, şüphesiz deniz yollarının getirdiği ulaşım kolaylığıdır (Sorhun, 2013: 37). Ancak 1995-2012 periyoduna bakıldığında, Türkiye'nin özellikle Kuzey Afrika ülkeleriyle, gerek ihracat gerekse ithalat potansiyelini yeterince değerlendiremediği, görülmektedir (Sorhun, 2013: 41). Tablo-1'de Türkiye'nin sektörler itibariyle dış ticaretinin değişimine yer verilmektedir.

Tablo-1: Dış Ticaretin Yıllara Göre Değişimi (sektörel dağılım; %)

Yıllar	İhracat			İthalat		
	Tarım	Maden	Sanayi	Yatırım	Ara	Tüketim
1950	92,9	5,6	1,4	46	33,3	20,6
1960	76	6,1	17,9	52,2	38,3	9,5
1970	74,9	6,6	18,4	47,1	47,9	5
1980	57,4	6,6	36	20	77,9	2,2
1990	17,4	2,5	79,9	18,1	72,4	9,3
2000	7,1	1,4	91,2	20,8	65,5	13,3
2010	4,3	2,3	93,4	13,9	74,1	12
2019*	3,1	1,8	94,7	12,4	77,3	10,1

Kaynak: <http://www.dpt.gov.tr>, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2010 (aktaran, Kepenek: 2016: 317). Açıklamalar: (1) ihracat ve ithalat kendi içinde oran 100'e eşittir. Ancak yuvarlamalar nedeniyle toplam tam 100 olmayabilir. (2) dönem süresince sektör tanımları değiştiği için karşılaştırmalarda bu nokta göz önünde tutulmalıdır. (3) İthalat, 2001 yılından sonra altın ithalatı dahil olarak verilmiştir. (*) TÜİK verilerine dayarak yazar tarafından hazırlanmıştır. "Diğerleri" kalemi tablonun geneline uyum için ihmal edilmiştir.

Cumhuriyet döneminde Türkiye'nin dış ticaretine genel olarak tüketim, yatırım ve tarım sektörleri itibariyle ele alındığında; ihracatta toprak ve hayvancılık ürünleri 1924-1950 arasında % 80 oranında, madencilik ise % 4 ila 6 arasında bir seyir izlemiştir (Tezel, 2015: 141). İthalatta ise, 1930'larda tüketim malları oranı % 42 iken 1938'de % 22'ye, 1950'de % 20'ye düşmüştür. Ara mallarının oranı aynı dönemde % 33'ten % 40'a, 1950 yılında ise % 41'ye yükselmiştir. Makine ve motorlu taşıt araçlarının oranı % 10'dan % 23'e yükselmiş, 1950 yılında ise % 15'e düşmüştür (Tezel, 2015: 143). 1980 öncesine

göre yatırım malları ithalatında nisbi bir azalma söz konusudur (1960'ta % 52,2 iken, 2019 yılında % 12,5). Bunun bir nedeni yatırım malları konusunda ithal ikamesi sanayileşmenin takip edilmiş olmasıdır. Diğer taraftan kapasite artışlarının yeni yatırımdan daha çok mevcut olanların genişletilerek sağlanması ve sanayi yatırımlarının nispi kârlılığının azalmasının da etkisi olmuştur. Ara malları ithalatındaki artış (1960'da % 38 iken, 2019 yılında % 77,3), bu malların giderek yurt içinde üretilmesi yerine ithal edildiğini göstermektedir. Tüketim malları ise Cumhuriyetin ilk yılları dışında ithalatta liberalizasyona rağmen yüksek bir oran oluşturmamıştır (1960 yılında % 9,5, 2019 yılında % 10,1). Ancak mal kompozisyonu ile ilgili en temel sorun ihracatta yüksek teknolojiye dayalı malların payının istenilen düzeyde olmamasıdır. Diğer bir zafiyet ise ihracata konu malların yurtiçi katma değerinin düşük olmasıdır. Bu durum ihracat için üretilen malların ithal girdilerinin payının yüksek olması anlamına gelmektedir. Diğer taraftan Türkiye'de düşük gelirli ülkelerin yıkıcı rekabetiyle karşılaşan tekstil sektörünün ezici ağırlığı ortadan kalkmış ve katma değeri yüksek ürünlere doğru kaymıştır. 2002 yılında ihracat içinde % 3,3 olan kara taşıtlarının ihracat içindeki payı, 2015 yılında % 17,4'e; örme giyim aynı dönemde % 4,4'ten % 8,9'a; demir çelik 2,2'den % 6,6'a; plastik mamuller % 0,6'dan 5,3'e yükselmiştir (Türkkan, 2016: 270-271).

Türkiye'nin ihracatının dünya ihracatındaki içindeki payı 2000 yılında % 0,43 iken 2008 yılında % 0,82'ye ulaşmıştır. İthalattaki payı ise 2001 yılında % 0,64 iken 2008 yılında % 1,22; 2012 yılında % 1,28'e yükselmiştir (Kutlay, 2012: 115). Bu artış Türkiye'nin sürekli olarak önemli dış ticaret açığı veren bir ülke olduğunu göstermektedir (Ege ve Ege, 2015: 168). Teknolojik yapısı itibarıyla analiz yapıldığında, Türkiye ihracatının % 70 oranında düşük teknoloji yoğun mallarla, doğal kaynak yoğun mallardan oluştuğu görülmektedir, bu da teknolojik bağımlılık, sonucunu doğurmaktadır (Arslan, 2014: 20). Bu politikaların sürdürülebilirliği noktasında ise ciddi soru işaretleri, vardır. Zira Türkiye, komsularıyla ticari ilişkilerinde kolay ikame edilebilir ürünler üzerinden rekabet etmekte, bu durum da orta ve uzun vadede Türkiye açısından önemli riskleri barındırmaktadır. Örneğin, sanayi malları ihracatı içinde ileri

teknolojili ürünlerin oranı sadece % 2'dir. Bu durum Ortadoğu ve Asya pazarlarında her geçen gün etkinliğini arttıran diğer aktörlerle kıyaslandığında oldukça düşüktür. Zira Hindistan için bu oran % 10, Çin için % 31 ve Güney Kore için % 32'dir (Kutlay, 2012: 116). Türkiye'nin ihracat artışı ve ihracat içerisinde sanayi ürünleri ihracatının artması, olumlu gelişmelerdir. Ancak Kutlay (2012)'de vurgulandığı üzere Türk dış politikasında ekonominin sürdürülebilir bir araç olarak kullanılabilmesi için sadece üretim artışının yeterli olmayıp, yüksek teknoloji özelliğindeki ürün ihracatının da artması gerekmektedir. Japonya'nın Sanayi ve Ticaret Bakanlığı uygulamasında sanayi ürünleri ihracatını gerçekleştirmek için, buna uygun sanayileşmenin gerçekleştirilmesinin, hedeflendiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda Türkiye'nin bir taraftan yurt dışındaki ticari diplomatik faaliyetlerine önem vermesi, diğer taraftan ise yurt içinde de istenilen düzeyde ve nitelikte üretim yapılabilmesi için kurumlar arasındaki işbirliği faaliyetlerini arttırması, gerekmektedir.

2.1.3.2. Müteahhitlik Hizmetleri

Türkiye'nin jeopolitik ve ekonomik durumu, Ortadoğu ülkeleriyle tarihi yakınlığı, din birliği, ortak kültürünün olması ve halen bu ülkelerin geçirmekte oldukları sanayileşme aşamasını yakın tarihte tecrübe etmiş olması gibi sebeplerden dolayı, Türk girişimcilerinin bu ülkelerde büyük sempatiyle karşılanmaktadır. Buna bağlı olarak, müteahhitlik hizmetlerinin Türkiye ile Arap ülkeleri arasında ekonomik, politik ve kültürel ilişkiler üzerinde uzun vadede oldukça önemli etkilerde bulunması, beklenmekteydi (TÜSİAD, 1978: 2). Diğer taraftan Türkiye'nin inşaat müteahhitliği sektörü sadece sermaye birikimi açısından değil, aynı zamanda sermayenin yurt dışına açılmasına da öncülük etmiştir (Batmaz vd, 2006; 9). Yine Türk müteahhitlik sektörü, Türkiye'nin komşu ülkeleri başta olmak üzere geniş bir yelpazede başka ülkelerde de aktif şekilde faaliyet göstermektedir. Türk hükümetlerinin Afrika ülkelerde büyükelçilik açmasında, Türk müteahhitlik firmalarının yaptığı lobiciliğin, büyük ölçüde etkisi, olmuştur (Kirişçi, 2009: 52).

2.1.3.2.1. Türk Müteahhitlik Sektörünün Gelişimi

Türkiye 1920'li yıllarda, yabancı uzmanların kamu kurumlarında  alıştırılmasına imkan vermek de dahil olmak üzere bir dizi politika, takip etmek, zorunda kalmıştır. Bu politikaların katkısıyla ve kısımda Avrupa'da o dönemde yaşanmakta olan ekonomik kriz nedeniyle, çok sayıda Avrupalı mimar, mühendis ve girişimci Türkiye'ye gelmiştir. İstanbul'da 1925-1926 döneminde, kurulmuş olan 28 inşaat şirketinin en az üçte biri Avrupa kökenlidir (TMB, 2018: 2). Bu nedenle 1920 ve 1930'lu yıllarda Türkiye'deki yabancı sermaye etkinliğinin yoğunlaştığı alanlardan birisi de kamu kesimindeki, inşaat faaliyetleri olmuştur. 1927'de İsveçli Nidquist Holm ve Alman Julius Berger şirketi 1300 km'lik demiryolu yapımını üstlenmiştir (Tezel, 2015: 236). 1934 yılında Alman Asko Grubu, 5 milyon dolarlık bir ihale almıştır. Devlet eliyle kurulan yeni fabrikaların inşası, yabancı inşaat firmalar tarafından gerçekleştirilmiştir. Kayseri uçak montaj fabrikası bir Amerikan firması ve Karabük Demir  elik Fabrikası bir İngiliz firması tarafından, inşa edilmiştir (Tezel, 2015: 241). Cumhuriyetin ilk yıllarında, hükümetler millileştirme politikaları ve bayındırlık çalışmalarını yurt içi kaynaklarla finanse etme politikası yürütmüştür. Türk inşaat firmaları ilk yıllarda tamamen yabancı müteahhitlerle ve daha sonra (Batmaz vd, 2006: 51) 1940 ve 1950'li yıllarda ise Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı müteahhitlik firmalarıyla ortaklık kurmak suretiyle çalışarak, tecrübe kazanmışlardır. Bu gelişmelere bağlı olarak Türk müteahhitlik firmaları 1930'lu yıllardan itibaren tedricen gelişmeye başlamışlardır. Sıkı kambiyo rejimi, eğitim alt yapısı eksikliği ve sermaye birikimi gibi sorunlara rağmen; yüksek mühendislik bilgisi ve işletmeciliği gerektiren havaalanı ve baraj gibi büyük inşaatların yapımını gerçekleştirmişlerdir (Batmaz vd, 2006: 197). Cumhuriyetin ilk yıllarından 1948 yılına kadar inşa edilen demiryollarının (Türk firmalarının taşeronluk yaparak inşa ettikleri hatlar dikkate alınmazsa bile), 1.778 kilometrelik kısmı Türk firmaları tarafından, 1.296 kilometrelik kısmı da yabancı firmalar tarafında inşa edilmiştir (Batmaz vd, 2006: 82). Yine Türk müteahhitleri ve müteahhitlik firmaları tarafından inşa edilen yol ise 1.697 kilometredir (Batmaz vd, 2006: 51).

Türkiye'nin NATO'ya girmesinden 18 ay kadar sonra çıkarılan, 2 Temmuz 1953 tarihli, 6095 sayılı Kuzey Atlantik Anlaşması Teşkilatı Müşterek Enfrarüktür Programı, gereğince, Türkiye'de Yapılacak İnşa ve Tesis İşlerine Dair Kanun, Türkiye'de müteahhitliğin gelişimi açısından son derece önemlidir. Bu kapsamdaki inşaatlar sayesinde mali anlamda kısa süre içinde döviz girdisi sağlanmış, ayrıca Türk firmaları mühendislik ve müteahhitlik hizmetleri açısından önemli bir deneyim kazanmalarına imkân sağlamıştır (Batmaz vd, 2006: 103). Bu nedenle 1970'li yıllarda, Türk müteahhitlik firmaları 1930'lu yıllardan itibaren edinilen bilgi ve sermaye birikimiyle yurt dışı pazarlara açılmaya hazır hale gelmiştir. Bu yıllarda Türkiye'de devam eden döviz sıkıntısının da bunda itici bir etkide bulunmuştur (Batmaz vd, 2006: 127). İlk defa yurt dışı müteahhitlik projesi gerçekleştirilen ülke olan Libya pazarı, Türk müteahhitlik firmaları için iyi bir birikim sağlayarak daha sonraki girişimler için de sağlam temellerin atılmasına, imkân vermiştir (Batmaz vd, 2006: 203). Bu ülkede edinilen tecrübe, daha sonra Kuveyt ve Suudi Arabistan gibi Orta doğu ülkeleri uygulamalarına da örnek olmuş ve Türkiye ekonomisinin dışa açılmasına da katkı yapmıştır (Aşula, 1999: 14). 1973-1980 yılları arasında Türk firmalarının Libya'dan sonra Ortadoğu pazarına girmesi açısından uygun konjoktürel yıllar olmuş, ancak yine yeni pazarlara giriş tedricen gelişen bir süreçte gerçekleşmiştir. (Batmaz vd, 2006: 203). Önce 1980'de Ürdün'de, 1982'de Cezayir'de, 1984'te Tunus ve Yemen'de üstlenilen projeler sonucu inşaatçıların coğrafyası. Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da genişlemeye başlamıştır (Tayanç, 2011: 70).

1990'lı yıllarda, Türk müteahhitlik firmaları, yurt içinde büyük altyapı yatırımları gerçekleştirirken; ekonomik, siyasal, kültürel ve coğrafi olarak farklılaşan, özel strateji gerektiren ülkelere de yoğun bir inşaat faaliyetine başlamışlardır (Batmaz vd, 2006: 181). Bu yıllarda Orta Doğu ülkeleri ve Libya'da yaşanan ekonomik bunalımlar ve siyasi belirsizlikler, Türk müteahhitlerinin dikkatlerini yakın bölgelerdeki diğer ülkelere yöneltmiş, Avrasya, Balkan ve Asya ülkeleri sektör açısından, önem kazanmaya başlamıştır. Bu dönemde Rusya Federasyonu, Ukrayna, Orta Asya

Cumhuriyetleri, Almanya ve Pakistan'da büyük ölçekli birçok proje gerçekleştirilmiştir (TMB, 2018: 5). 1990-1999 yılları arasında Türk müteahhitlik firmalarının proje aldığı ülke sayısı 47'ye çıkmış, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkeleri ise bu pazarın yarısını oluşturmaya başlamıştır (Batmaz vd, 2006: 215). Diğer taraftan 1970'li ve 1980'li yıllarda projelerin yaklaşık üçte birini oluşturan konut yapımı, 1990'larda dörtte bire gerilemiş, 2000'li yıllarda ise yüzde 10'un da altına düşmüştür. Buna karşılık, 1970'li yıllarda yüzde 15 dolayında olan ve sanayi tesisleri olarak tek başlık altında gösterilen projeler, 2000'lere gelindiğinde sanayi tesisleri, elektrik santralleri, petrokimya tesisleri olarak ayrıştırılmaya başlanmış ve payı da yüzde 20'ye yaklaşmıştır. Ayrıca havaalanları, boru hatları, ticaret merkezleri gibi yeni proje türleri eklenmiştir (Tayanç, 2011: 21). Müteahhitlik sektörü 1980'li yılların sonunda yeni açılımlar gerçekleştirmişlerdir. KİSKA, 1987'de ABD'de bir şirket kurmuştur (Tayanç, 2011: 76). STFA 1985'te, Malezya'da, Perak River Bridge'nin yapımını gerçekleştirmiştir (Tayanç, 2011:78). MESA İnşaat, Berlin'de, EIP Almes Ortak Girişimi'nin alt müteahhidi olarak, 84 konutluk projeyi (1995-1997) yine 32 konuttan oluşan Pankow Kompleksi'nin (1995-1996) yapımını üstlenmiştir (Tayanç, 2011: 184). Tablo-2'de bu güne kadar en fazla proje gerçekleştirilen ilk 10 ülkeye yer verilmektedir.

Tablo-2: Müteahhitlik Faaliyetlerinde Ülkelerin Payı (1972-2019)

Sıra	Ülkeler	Toplam Proje Tutarı (dolar)	Pay (%)
1	Rusya Fed.	79.678.263.767	19,9
2	Türkmenistan	48.387.512.841	12,1
3	Libya	28.918.950.694	7,2
4	Irak	26.155.929.162	6,5
5	Kazakistan	25.728.518.133	6,4
6	S. Arabistan	23.882.675.955	6,0
7	Katar	18.271.855.490	4,6
8	Cezayir	16.080.880.871	4,0
9	Azerbaycan	13.822.097.677	3,5
10	BAE	12.271.125.897	3,1
11	Diğer	107.164.540.776	26,8
	Toplam	400.362.351.264	100

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2020.

Tablo-2’den de görüleceği üzere halen sektör açısından en önemli 10 ülke, geleneksel pazarlar denilebilecek tarihi, kültürel ve coğrafi olarak yakın ülkelerden oluşmaktadır.

Engineering News Record (ENR) verilerine göre 1978 yılında, dünyanın en büyük müteahhitlik firması arasında Türkiye’den üç firma yer alırken²², Türk müteahhitlerin hem sıralamadaki yerleri ve çalışılan ülkelerin çeşitlenmesi, hem de sayıca önemli bir artış, gösterdikleri görülmektedir. 2009’da Türkiye’den, 80’in üzerinde ülkede faaliyet gösteren 31 müteahhitlik firması listede yer almıştır. Hatta, ABD, İtalya gibi ülkeler geride bırakılarak, Çin’in arkasında ikinci sıraya yerleşmiştir (Tayanç, 2011: 328). Tablo-3’te 2018 yılına ait dünyadaki en büyük müteahhitlik firma sayısının ülkelere göre dağılımı, aldıkları proje tutarları ve yüzdelik payları yer almaktadır.

Tablo-3: Dünyadaki En Büyük 250 Müteahhitlik Firması (2018)

Ülkesi	Firma Sayısı	Gelirler	
		Milyar Dolar	Yüzde (%)
ABD	Diğer	34,2	7
Kanada	3	2,7	0,6
Avrupa	45	234,2	48,1
İngiltere	3	18,9	3,9
Almanya	4	31,6	6,5
Fransa	3	42,6	8,7
İtalya	12	16,2	3,3
Hollanda	3	9,5	2,0
İspanya	9	68,7	14,1
Diğer Avrupa	11	46,7	9,6
Avustralya	4	9,0	1,9
Japonya	11	19,7	4,0
Çin	76	118,9	24,4
Kore	12	29,1	6,0
Türkiye	44	22,2	4,6
Hindistan	4	6,7	1,4
Diğer	14	10,1	2,1

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2020.

Tablo-3’ten de görüleceği üzere 2018 yılı itibariyle 44 Türk firması listeye dâhil olmuştur. Daha önemlisi yaklaşık 22 milyar dolarlık proje tutarıyla

²²Bahattin Gören (Tayanç, 2011: 97), Sezai Türkeş-Feyzi Akkaya (Tayanç, 2011:118) ve ENKA’nın (Tayanç, 2011:173).

dünyada % 4,6'lık bir paya sahip olmuştur. Çin, İspanya, Fransa, ABD, Almanya ve Kore'den sonra 7. sırada yer almıştır. Tablo-4'te ise yıllara göre toplam proje tutarları, ortalama proje tutarları ve proje sayıları gibi bilgilere yer verilmektedir.

Tablo-4: Yıllara Göre Müteahhitlik Projeleri (dolar)

Yıllar	Proje Sayısı	Proje Bedeli (Topl.)	Proje Bedeli (Ort.)
2002	208	4.411.725.105	21.210.217
2003	339	6.397.601.656	18.871.981
2004	477	8.620.027.566	18.071.337
2005	452	12.963.782.168	28.680.934
2006	576	22.288.201.125	38.694.794
2007	617	25.815.417.471	41.840.223
2008	665	24.553.910.179	36.923.173
2009	512	20.349.995.792	39.746.086
2010	631	23.575.832.658	37.362.651
2011	564	24.589.104.088	43.597.702
2012	543	31.001.701.868	57.093.374
2013	431	31.166.855.426	72.312.890
2014	345	27.185.084.847	78.797.347
2015	271	23.532.424.026	86.835.513
2016	196	14.023.417.472	71.548.048
2017	301	15.284.770.659	50.779.969
2018	323	21.204.872.165	65.649.759
2019	438	18.049.823.690	41.209.643

Kaynak: TB, 2020.

Tablo-4'ten görüleceği üzere, 2013 yılına kadar yıllık proje tutarları sürekli artmış, yine 2002 yılında 21 milyon dolar olan ortalama proje tutarı, 2005 yılından sonra hep bu rakamların üzerinde olmuş, hatta 2015 yılında 86 milyon dolara kadar çıkmıştır. 2013 yılından sonra yıllık proje tutarları azalmaya başlamış, 2018 ve 2019 yılları ise nispi olarak artışın olduğu yıllar olmuştur. Çalışmamızın 3. Bölümünde sebepleri konusunda ayrıntılı bilgi yer almaktadır.

2017 yılı itibariyle, Tanzanya ise % 17'lik pay ile ilk sırada yer almış böylelikle ilk kez bir Sahra Altı Afrika ülkeleri geleneksel pazarlar konumundaki Ortadoğu ve BDT ülkelerinin önüne geçmiştir. Yine Mozambik diğer bir Sahra Altı Afrika ülkesi olarak listede yer almıştır (EB, 2018: 3). Tablo-5'te ise 2019 yılı itibariyle en fazla müteahhitlik projesi alınan ilk 10 ülke yer almaktadır.

Tablo-5: Müteahhitlik Gelirleri Yönüyle İlk On lke (2019)

lkeler	Toplam Proje Bedeli (dolar)	Pay (%)
Rusya Federasyonu	6.106.432.613	33,8
Katar	1.193.937.106	6,6
Kuveyt	1.064.494.958	5,9
Kazakistan	1.017.265.388	5,6
Özbekistan	973.814.717	5,4
Türkmenistan	737.932.688	4,1
S. Arabistan	559.337.200	3,1
Irak	480.987.201	2,7
Macaristan	442.811.492	2,5
Sırbistan	417.483.524	2,3
Diğer lkeler	5.055.326.803	28,0
Toplam	18.049.823.690	100,0

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2020.

2019 yılı itibariyle Avrupa Kıtasından daha önceki yıllarda çok ön plana çıkmamış olan Macaristan ve Sırbistan ilk 10 ülke içerisine girmiştir. Son yıllardaki rakamlar Türk müteahhitlik sektöründeki firmaların geleneksel pazarlar dışındaki yeni pazarlarda da önemli projeler, üstlendiğini göstermektedir.

2.1.3.2.2. Müteahhitlik Hizmetlerinin İhracat zerine Etkisi

Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri, diğer Türk firmalarını uluslararası piyasalara çekmek, hatta itmek suretiyle onlara uluslararası alanda ciddi tecrübe ve etkinlik kazanmalarına, diğer taraftan diğer Türk firmalarının ürettikleri ürünlerin ihracatına imkân sağlamaları yönüyle de önemlidir (TÜSİAD, 1978: 2). Türkiye’deki inşaat malzemeleri sektörlerinin (bir başka anlatımla inşaat faaliyetlerine girdi sağlayan imento, seramik, cam, orman ürünleri, demir-elik vb. sektörlerin), müteahhitlik sektöründeki gelişmeye paralel bir şekilde bu yıllarda belirli bir gelişmişlik düzeyine geldikleri ve müteahhitlere yurtdışında rekabet etmeleri açısından bir avantaj sağladıkları, görülmektedir (Tayanç, 2011: 22). Nitekim, 2000 yılı itibariyle yıllık demir üretimi 1 milyon tonun üzerinde olan Türkiye, imento üretiminde % 15,01’lik payla Avrupa’da en büyük, % 2,42’lik payla dünyanın en büyük sekizinci, üreticisi durumuna gelmiştir Müteahhitlik sektörünün yurt dışı pazarında büyümesiyle 300’den fazla girdi kullanan bu sektörün Türkiye ekonomisi üzerinde yaratacağı etki açıktır. Yurt

dışı müteahhitlikte, ihale bedelinin yaklaşık % 45'nin Türkiye'ye döndüğü düşünülürse, bu sektörün önemi daha da iyi anlaşılabilir (Batmaz vd, 2006: 232). Özellikle yurt dışı müteahhitlik sektörü tarafından yoğun olarak faaliyet gösterilen pazarlar inşaat malzemeleri ihracatını da doğrudan etkilemektedir. 2016 yılında Türkiye'nin inşaat malzemeleri ihracatı 16,3 milyar dolara ulaşmıştır. Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri sektörü, sadece inşaat kalemi altında değil, lojistik, işçi gelirleri ve ihracat kalemleri altında da Türkiye için ciddi gelir yaratmaktadır (EB, 2017).

2.1.3.2.3. Tarihi ve Kültürel Yakınlığın Müteahhitlik Sektörü Üzerine Etkisi

Osmanlı İmparatorluğu'nun geniş coğrafyasında uzun süre birlikte yaşamış olmanın getirdiği tarihsel ve kültürel bağlar yanında, bir kısım ülkelerle olan kan bağı da, müteahhitlik sektörü için önemli bir avantaj sağlamaktadır (Tayanç, 2011: 330). Nitekim Türkiye'nin jeopolitik ve ekonomik durumu, özellikle Ortadoğu ülkelerine olan tarihi yakınlık, din birliği, ortak kültür, müteahhitlik sektörünün bu ülke pazarlarına girmesinde olumlu faktörler olmuştur (TÜSİAD, 1978: 2). Batılı müteahhitlerle karşılaştırıldığında sadece Ortadoğu, değil Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleriyle olan tarihi ortak geçmiş ve kültürel yakınlık ile risk alma yatkınlığı gibi iki olgunun Türk müteahhitleri için önemli bir avantaj sağlamaktadır (Tayanç, 2011: 328). Diğer taraftan bu coğrafyanın, Batılı müteahhitlerin iş yapmaya alıştıkları batı ülkelerinde ve/ya Batılı ülkelerin egemenliğinde kalmış eski sömürgelerde oluşturulan hukuksal ve yönetsel altyapının olmadığı ülkelere olması da, Türk müteahhitler için önemli bir diğer avantajdır (Tayanç, 2011: 330). Müteahhitlik hizmetlerinde belirli bir kalite çizgisine ulaşılmış olması ayrıca Türk insanına gösterilen yakınlık, Suudi Arabistan'da önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Diğer taraftan sektör açısından Güney Kore firmaları gibi ucuz işgücü ve devlet desteğine sahip rakiplerle rekabet edebilmek gittikçe güçleşmektedir. Bu nedenle Mekke ve Medine çevresindeki ihalelerde Türk firmaları, gayri Müslimlerin iş alamaması nedeniyle rakipsiz olduğundan bu

avantajın iyi değerlendirilmesi gerekmektedir²³ (Tayanç, 2011: 32). 1996 yılında Fevzi Akkaya,²⁴ bu avantajı kullanmak suretiyle firmasının ülkeye yerleştiğini (Tayanç, 2011: 54), Yine Oğuz Gürsel²⁵ 2009 yılında vermiş olduğu mülakatta Mekke'ye yabancıların girememesini, bir avantaj olarak kullandığını belirtir (Tayanç, 2011: 107).

Güven Sazak²⁶, Türkiye'nin Afganistan'da ciddi bir itibarının olduğunu, Atatürk'ten bu yana yapılan okul ve hastane yardımlarının bunu sağladığını, bu sebeple Türk şirketleri için işlerin açılmasını beklediğini, ifade eder. Nihat Özdemir,²⁷ 2009 yılında Afganistan'ın kendileri açısından önemli bir ülke olduğunu, Afgan halkının Türkleri çok sevdiğini, nitekim Taliban döneminde bile, Kabil'de iki binaya tek kurşun atılmamış olduğunu, Afganistan'ın yeniden imarı için kaynak ayıran Japonya ve ABD gibi ülkelerin bu durumun farkında olduklarını ve kendisine bu zor şartlarda Türk firmalarının iş yapma becerisinden bahsettiklerini, ifade etmektedir (Tayanç, 2011: 246-247). Türk müteahhitleri 1980'li yıllarda Rusya pazarına girmeye başladıklarında bu ülkenin dilini önceden bilmekteydiler. Çünkü iki ülke, daha önce inşaat sektöründe ortak çalışmalar yapmışlar, bürokratik ve teknik bilgiler paylaşmışlardı. Ayrıca SSCB'nin nüfusunun önemli bir kısmını Türkler, Türkçe konuşan halklar oluşturmaktaydı (Batmaz vd, 2006: 212). Namık Ekinci,²⁸ 1992 yılında, Türkmenistan'ın yeraltı ve yerüstü kaynaklarının zenginliği, organize bir devlet yapısı nedeniyle Türkiye'nin ayrıcalıklı bir yerinin olduğunu, belirtir. Üstelik bu ülke, dil ve mantalite uyumunun kolaylığı ve sahip olduğu diğer özellikler nedeniyle Türk işadamlarının faaliyet göstermesi için oldukça uygun şartlara, sahiptir (Tayanç, 2011: 181). Bu nedenle Türkiye'nin jeopolitik konumu ve özellikle Orta Asya'daki ülkelerle kültürel bağları da, bu ülkelerle ekonomik ilişkilerde, önemli bir avantaj sağlamıştır (Tayanç, 2011: 148).

²³ Yunus Emre Demirel, Yütaş Yönetim Kurulu üyesi, Dünya İnşaat, 1984.

²⁴ Fevzi Akkaya, 1996, 335-336.

²⁵ Kiska İnşaat Taahhüdü İşleri A.Ş. yönetim kurulu başkanı.

²⁶ Güven Sazak (Türk-Afgan İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı, Yüksel İnşaat), Ekonomist, 10 Şubat 2002, s. 46-47.

²⁷ TMB Yönetim Kurulu Başkanı; LİMAK, Sabah, 27 Aralık 2002.

²⁸ Ekinciler Holding, Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Dünya, 16 Eylül 1992.

2.1.3.2.4. Büyükelçilikler ve Ticaret Müşavirlerinin Müteahhitlik Sektörü Üzerine Etkisi

Türk müteşebbislerinin yabancı ülkelerde çalışma imkânı, o ülkedeki Türk resmi makam, temsilcilik ve kuruluşlarının gerçek anlamda destek, yardım ve anlayışına bağlıdır. Yabancı ülkelerdeki yatırım ve iş konularının ticaret ataşeleri tarafından titizlikle takip edilmesi, hızlı bir şekilde bilgi verilmesi, gerekli durumda Türk işadamlarına iş verilebilmesi için teşebbüs ve aracılık yapmasını; gerektiğinde özel sektörle kamu sektörünün birlikte hareket etmesi, gerekmektedir (TÜSİAD, 1978: 5). Ayrıca Büyükelçiliklerdeki müşavirlerin, müteahhitleri o ülke mevzuatı hakkında bilgilendirmesi, değişikliklerden düzenli olarak haberdar etmesi ayrıca mali ve cezai takibat durumunda, firmaların haklarını savunmaları gerekmektedir (TÜSİAD, 1978: 26). İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından çıkarılan İstanbul Ticaret Gazetesinde²⁹ yer alan bir haberde, Trablusgarp Ticaret Müşavirliği tarafından İTO'ya Türk firmalarının Libya'daki ihalelere katılmasını tavsiye eden yazılar gönderildiği ve ihaleler hakkında sürekli bilgi verilmekte olduğu; ayrıca yazıların özellikle ilk bilgilerin nasıl toplanacağına ilişkin yol gösterici mahiyette olduğuna, yer verilmektedir (Batmaz vd, 2006: 198). 1978 yılında Trablus Büyükelçisi olarak atanmış olan Mustafa Aşula'nın³⁰ da bu dönemden sonra bu ülkedeki Türk firmalarının sorunlarıyla yakından ilgilendiği anlaşılmaktadır.

“...Diplomatın bir diğer görevi firma alacaklarını tahsilini takipti. Diğer taraftan Libya şartlarında, devlet ihale vereceği şirketin sicil ve tezkiye makamı olarak görmeye başlamasıyla, büyükelçiliğe sorma gereği duymuştur ...), (Aşula, 1999: 12).

Rıza Arsan³¹ 1992'de ilk Türk firması olarak Pakistan'da çalışmalara başladıklarını, Pakistan'ın Türkiye'ye özel bir sempatisinin olduğunu, ayrıca, o zamanki Büyükelçi Mustafa Aşula ile çok yakın bir işbirliklerinin olduğunu ve iki ülkenin de verdiği önemi vurgulamak adına, temel atma töreninde her ülke Başbakanları Süleyman Demirel ve Sayın Navaz Şerif'in hazır bulunduğunu, belirtir (Tayanç, 2011: 197). Aynı ülkedeki Ticaret Müşavirliği tarafından

²⁹ 19 Temmuz 1968 tarihli.

³⁰ <http://www.biyografya.com/biyografi/11728> (15.05.2018).

³¹ STFA, sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009.

(2000'in sonu ya da 2001'in başında) hazırlanan Pakistan Ülke Raporu'nda ve Şubat 2002'de, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türk-Pakistan İş Konseyi tarafından düzenlenen Türk İşadamları Heyetinin Karaçi (Pakistan) ziyareti nedeniyle hazırladığı bilgi notunda, dört-beş firma tarafından gerçekleştirilen 2 milyar dolar dolayında bir iş hacminin oluştuğundan, bahsedilmektedir (Tayanç, 2011: 192). 2002 yılında Tokyo ve Almanya'da 50'yi aşkın ülkenin katılımıyla Afganistan yeniden imarı için yardım toplantıları yapılmış ve bu ülkeye 10 yılda toplam 15 milyar dolar yardım yapılması kararlaştırılmıştır. Alt yapı ihalelerinde aslan payını ABD'li inşaat firmaları almakla birlikte, Türk firmaları Afgan pazarına girmeyi başarmıştır. Ancak Afgan makamları, firmaların Türk bankalarından aldığı teminat mektuplarını kabul etmemesi üzerine, Kâbil Büyükelçiliği'nin devreye girdiğini ancak sorunun çözülemediği, anlaşılmaktadır. Kâbil Ticaret Müşaviri önce 26 Mayıs'ta DB yetkilisi ile bir araya gelmiş, sonuç alamayınca Hintli danışmanlarla görüşmüştür. Danışmanlar Ticaret Müşavirliği tarafından yazı yazılması durumunda, Türk kamu bankalarının teminat mektuplarını kabul edeceklerini ifade etmişler. Ticaret Müşaviri, aynı gün yazıyı elden teslim etmiştir³² (Tayanç, 2011: 250). Müteahhitlik anlamında yurt dışında görev yapan büyükelçilik ve ticaret müşavirlerinin Türk firmalarının yabancı ülke pazarlarına girmesi ve bu ülkelerdeki sorunlarının çözümünde etkin roller üstlendiği görülmektedir.

2.1.4. Ticari Diplomasiyle İlgili Kurumlar

Ticari diplomasi faaliyetleri esas itibarıyla Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülmektedir. Yurt dışında temsil edilen kurumlar, Dışişleri Bakanlığı büyükelçilik ve başkonsolosluklara bağlı olarak çalışmakta olduğundan, bu bakanlık ilişki ve görev anlamında, ticari diplomasi faaliyetlerinin içerisinde, yer almaktadır. Bunun yanında faaliyetleri doğrudan ticari diplomasi kapsamında olmamakla birlikte, görevleri gereği ticari diplomasi faaliyetlerine etki edebilecek Yunus Emre Enstitüsü, Türk İşbirliği Kalkınma Ajansı (TİKA) başta olmak üzere bazı bakanlık ve kurumlara yer verilmektedir.

³² Sabah, 13 Haziran 2005.

2.1.4.1. Dışışleri Bakanlığı

1940'lı yıllarda Dışışleri Bakanlığı (kısmende olsa) fiilen dış ticaretin içinde idi. 1942 yılına kadar Türkiye, krom ihracatında dünyada tekel durumundaydı ve ihracatın da sadece İngiltere'ye yapılabileceğine dair bir anlaşma mevcuttu. Ancak Almanya'ya verilen vagon siparişı için bu ülkeye de krom satılabileceğine ilişkin olarak bu ülkeyle bir anlaşmanın imzalanmıştır. Bu tarihte anlaşma konusu krom ihracatı, Dışışleri Bakanlığı İktisat Dairesi tarafından yürütölmekteydi (Gökmen, 2006: 163). 1949 yılında, Marshall Planı çerçevesinde Amerikan yardımını uygulanmak için Dışışleri Bakanlığı bünyesinde Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği kurulmuştur. Yine 1950'lerde önem kazanmaya başlayan dış ekonomik ve ticari ilişkiler nedeniyle genişletilen ikili ve çok taraflı ekonomi daireleriyle, Dışışleri Bakanlığı dış ekonomi konularında etkin olmaya devam etmiştir (İskit, 2010: 385). 1950-1960 yılları arasına Demokrat Parti iktidarı döneminde, dış politikaların yanı sıra tüm dış ekonomik ilişkilerde Dışışleri Bakanlığı, mutlak söz sahibidir. Ancak bu durum 27 Mayıs 1961 darbesi sonrası çıkarılan 13 sayılı Kanunla dış ticaret ve mali ilişkilerle ilgili; temsil, müzakere, bu politikaların yürütölmesi ve heyet başkanlıkları gibi konular, ilgili bakanlıklara vermiştir (İskit, 2010: 202). Özellikle 1970'lerden sonra dış ilişkilerde ekonomi başta olmak üzere diğer boyutlar ön plana çıkmaya başlamıştır. Bu şartlarda Dışışleri Bakanlığı, dış misyondan veri ve raporlar alıp bunları değerlendirip hükümetlere sunmakla yetinmekteydiler (İskit, 2010: 405). Bunun bir nedeni Türkiye'de politik diplomasinin, uzun süre ekonomi konularını, kendi uğraşı alanı içinde görmemesi sebebiyle, bu konulardan uzak durmasıdır. Ancak 1970'li yıllarda, Türk özel sektörünün uluslararası rekabet alanında gözükmeye başlamasından sonra, devletin diğer kurumlarından ilave destek ihtiyacı ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu aşamada diplomasi, ekonomik gücü itici bir güç olarak görmeye başlamıştır. 1970'li yılların sonlarına doğru dönemin Başbakanı Bülent Ecevit'in yayımladığı genelgede misyon şeflerinin, görev yapmakta oldukları ülke ile ekonomik ilişkileri arttırdıkları oranda, başarılı sayılacağı hususu yer almaktadır (Aşula, 1999: 8). Yine aynı yıllarda iş dünyası, ülkelerin silahlı güçle değil ekonomik güçle fetih ve istismar (sömürü) edildikleri gerçeğinden

hareketle, çağımız diplomasisinin asıl ve en doğal görevinin, yurtdışında kendi ülkesinin firmalarına yol göstermek ve yardım etmek suretiyle, onların azami surette kazanç elde etmelerini sağlamak olduğunu, vurgulamaktadır. Ancak Türk Dışışleri mensupları genel olarak bu tür girişimlerden uzak durmaya çalışmakta ve Türk firmalarıyla ilgilenmeyi bile bir görevi suiistimal gibi görme eğiliminde, olmuştur (TÜSİAD, 1978: 25). 1978 yılında Trablus Büyükelçisi Mustafa Aşula, Arapça öğrenmenin Libya’da, halkla ve yöneticilerle bütünleştirdiği, onlara kendi dilleriyle hitap etmenin psikolojik avantaj sağladığına, vurgu yapmaktadır (Aşula, 1999: 11). Libya Devlet Başkanının tercümansız konuşmaktan büyük keyif duyduğunu ve bunu diğer büyükelçilere örnek gösterdiğini belirtir (Aşula, 1999: 13). Kişisel ilişkilerdeki olumlu durum sayesinde, birtakım projelerin, ihalelere girilmeksizin hatırla, siyasi temaslarla alınmaya başlandığı, hatta sonra daha da kurumsallaşarak KEK protokollerine, bunları hangi firmalara verileceğini koydurma imkanının sağladığı, anlaşılmaktadır (Aşula, 1999: 11). Ancak daha sonraki tartışmalar bunun sistematik bir uygulamadan ziyade kişisel inisiyatifle gerçekleştirdiğini, göstermektedir.

1990’lı yıllara gelindiğinde iş dünyası tarafından, Dışışleri Bakanlığının olağan dış politika görevlerinin yanı sıra, dış ekonomik ilişkilerde yaratıcı, atılcı ve dinamik bir rol üstlenecek şekilde yeniden yapılandırılması, ekonomi birimlerinin güçlendirilerek çağdaş dış politika anlayışına uygun hale getirilmesi gerektiği, vurgulanmaktadır. Dışışleri kadrolarının, dış ekonomik ilişkilere daha profesyonel (uzman) bir yaklaşımla eğitilmeleri, ayrıca inisiyatif alabilmelerine imkan sağlayacak gerekli yetkilerle donatılmaları için düzenlemelerin yapılmasının gerekliliği yönünde beklentilerin olduğu, görülmektedir (TÜSİAD, 1998: 238). 1998 yılındaki Türk Dışışleri Bakanı İsmail Cem, ekonomi konularının, Türk dış politikasında ne kadar önemli olduğunu vurgular ve Türk dış politikasının bunu yansıtacak şekilde yeniden ve nasıl şekillendirilmesi gerektiğine, dikkat çekmektedir (Kirişçi, 2009: 43). Özellikle dış ekonomik ilişkilerin boyutları arttıkça Dışışleri Bakanlığı da, diğer kamu kurumlar hatta akademik çevreler ve STK’larla işbirliğini artırma ihtiyacı duymuştur (İskit, 2010: 405). Yine iş dünyasının Dışışleri Bakanlığından beklentisi, gerek mevcut

yurt dışı örgütlenmesi, gerekse kendisine verilmiş olan görevler itibariyle dış ekonomik ilişkilerin yürütülmesinde tek başına etkin olmasının mümkün olamayacağı, bu nedenle değişmekte olan dünya şartları ve kendisi dışındaki devlet kuruluşlarının 1960’lardan beri edinmiş oldukları tecrübeleri de hesaba katarak, kendisine dış ekonomik ilişkiler konusunda yeni bir rol tanımlaması yapmasının gerekli olduğudur. Bu kapsamda Bakanlığın, dış ekonomik ilişkilerdeki temel görevinin, dış politika ve güvenlik hedefleriyle ülkenin ekonomik menfaatlerinin ilişkilendirilmesinde, stratejik bir eş güdüm görevini, üstlenmesi gerekmektedir (TÜSİAD, 1998: 236). Daha sonraki yıllarda dış misyonun, yabancı ülkelerdeki ihale süreçlerini Türk girişimcileri lehine etkilemek, onların iş bağlantıları yapmalarına yardımcı olmak gibi özel sektörü desteleyecek her türlü faaliyeti “birincil görevleri” olarak gördüğü (İskit, 2010: 423), ifade edilmektedir.

Ancak Dışişleri Bakanlığı yaklaşımında, ekonomi politik ihmal edilmiş, Türkiye’nin “mihver”, “periferi”, “merkez” veya “küresel güç” olup olmadığı konusunda net düşünceler oluşturulamamıştır (Doster, 2012: 18). Yine yurtdışındaki yatırımcılar, birçok “proaktif devlet” örneğindeki benzer şekilde, arkasında sistematik bir devlet stratejini ve müzakere masasında diplomasi kurmaylarını görememektedir. Türk girişimci ve yatırımcılarının ülkelere göre belirlenmiş ve öncelik sıralaması yapılmış bir sanayi stratejinin olmayışı da önemli bir kısıt olup, Türk dış politikasının da önemli açmazlarından birisidir (Kutlay, 2012: 112). Dış misyonun 1980’lerden önce, ekonomi ve ticari konulara fazla eğilmemeleri, özellikle özel sektörün yabancı ülkelerdeki faaliyetlerini destekleme konusundaki nispi ilgisizliklerinin bir nedeni de; ekonomik faaliyetleri ve özel sektörü küçümseyen hatta bu faaliyetlerle ilgilenmenin “devletin vakarına” uygun görülmemesi yönündeki, bir Osmanlı İmparatorluğu mirasının etkisidir (İskit, 2010: 409). Ekonomi konularıyla ilgili olarak 1 sayılı Cumhurbaşkanı Kararnamesinin 135. maddesinde “Çok Taraflı Ekonomik İşler Genel Müdürlüğü”nün görevleri özetle; DTÖ, BM sistemi içindeki ekonomik ve sosyal kuruluşlar ile diğer uluslararası ve bölgesel nitelikteki ekonomi, ticaret, çevre gibi alanlardaki kuruluşlarla olan ilişkileri,

ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği içerisinde yürütmek, bu kuruluşların gündemindeki konuları takip ederek ülkenin hak ve çıkarlarının savunmak şeklinde, ifade edilmiştir. Aynı kararnamenin 136 maddesinde “İkili Ekonomik İşler Genel Müdürlükleri” nin görevleri özetle; diğer ülkelerle ve bölgelerle ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesi için gerekli faaliyetleri, ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği içerisinde yürütmek, şeklinde ifade edilmektedir (CK, 2018). Ancak ülkelerin dış dünyadaki ekonomik ve ticari faaliyetlerini arttırma, yeni ihracat imkânları araştırma, hemen hemen tüm ülkelerin farkında olduğu bir gerçektir. Türk Dışişleri mensupları da bu gerçeğin farkında olmakla birlikte, bu görevin ağırlıklı olarak büyükelçilikler bünyesindeki ticaret ve ekonomi müşavirlerine ait olduğu düşüncesindedirler (İskit; 2010, 200). Dışişleri Bakanlığı ise dış ekonomik ve ticari faaliyetlerde daha çok koordinasyon görevini icra etmektedir.

2.1.4.2. Ticaret Bakanlığı

2011 yılına kadar Ticaret Bakanlığının dış ekonomik ilişkilerine yönelik görevleri, DTM tarafından yerine getirilmekteydi. 2011 yılında bu kurum bir takım ek yetkilerle birlikte Ekonomi Bakanlığı haline gelmiştir. 2018 yılında ise Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile birleşerek Ticaret Bakanlığı haline gelmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu döneminde ticaret genelde kapitülasyonlar sistemi çerçevesinde yürütülmüş olup, bugünkü anlamda bir dış ticaret politikasından bahsetme imkânı yoktu. Bu dönemde dış ticaret politikası daha ziyade gümrük politikası aracılığı ile yürütülmüş ve ayrıca bir dış ticaret politikasına ve teşkilatına gerek duyulmamıştır. TBMM tarafından 2 Mayıs 1920 tarihinde kabul edilen 3 sayılı Kanunla, 11 kişilik Bakanlar Kurulu'nda, Ticaret, Sanayi, Maden, Ziraat ve Orman işlerini yürütmek üzere İktisat Bakanlığı kurulmuştur. Sonradan Ziraat ve Orman işleri ayrılarak ayrı bir Bakanlık oluşturulmuştur. 10 Ağustos 1925 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmelikle, yurtdışında önemli ticaret merkezlerinde Ticaret Temsilcilikleri kurulmuş ve ilk kez yabancı ülkelere gönderilecek Ticaret Temsilcilerinin nitelikleri ve görevleri tanımlanmıştır (www.ekonomi.gov.tr). 27 Mayıs 1934 tarihinde kabul edilen 2450 sayılı Kanun ile kurulan İktisat Bakanlığı'nın

görevleri; kara ve deniz ticareti, sanayi ve maden işlerini kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bu kapsamda dış ticaret konuları ile ilgili birimler ilk kez Dış Ticaret Reisliği (Türk Ofis) ismi altında toplanmıştır (www.ekonomi.gov.tr). 27 Mayıs 1939 tarihinde 3416 sayılı Kanunla, Ticaret Bakanlığı ismini alan Bakanlık bünyesinde yer alan ve yeni ismi Dış Ticaret Dairesi Reisliğinin görevleri; "Dış Ticaret münasebetlerinin tanzimine ve ticaret mukavele ve anlaşmaları akdine ait esasları tespit ve bu mukavele ve anlaşmaların tatbikini ve dış ticaret münasebetlerinin inkişafını temine yarayacak tedbirleri ibraz ve tatbik eylemek ve umumiyetle sergi ve fuarları teşvik, himaye ve bunlara iştirak işleriyle meşgul olma ve ecnebi memleketlerdeki Türk Ticaret Odaları faaliyetleriyle alakadar olmak" şeklinde, belirlenmiştir (www.ekonomi.gov.tr).

Ticaret Bakanlığına bağlı olarak 32 yıl faaliyette bulunan Dış Ticaret Dairesi Reisliği, 26 Mart 1971 tarihinde Ticaret Bakanlığı'ndan ayrılarak Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı adı ile müstakil bir Bakanlık haline getirilmiştir. Ancak 11 Aralık 1971 tarihinde eski Ticaret Bakanlığı'nın yeniden teşkili ile birlikte bu yeni Bakanlık içerisinde Dış Ticaret Genel Sekreterliği ismi ile fonksiyonunu devam ettirmiştir. Genel Sekreterlik; İhracat Genel Müdürlüğü, İthalat Genel Müdürlüğü, Anlaşmalar Genel Müdürlüğü, AET İşleri Genel Müdürlüğü, Değerlendirme Genel Müdürlüğü ile Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü (bu birim sonradan DPT'ye bağlanmıştır) gibi ana hizmet birimlerinden oluşmaktaydı (www.ekonomi.gov.tr). Dış ekonomik ilişkiler alanında en önemli kuruluşlardan birisi, 13.12.1983 tarihli ve 188 sayılı KHK ile Başbakanlığa bağlı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (HDTM) kurulmak suretiyle gerçekleştirilmiştir. Maliye Bakanlığı bünyesindeki Hazine Genel Müdürlüğü ve Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği ile Ticaret Bakanlığına bağlı Dış Ticaret Genel Sekreterliği bir araya getirilmek suretiyle oluşturulan bu teşkilat, 16.04.1986 tarihli ve 3274 sayılı Yasa ile yeniden oluşturulmuştur (Hepaktan, 2008: 4). 14 Ağustos 1991 tarihli ve 436 sayılı KHK ile DPT bünyesinde bulunan Teşvik ve Uygulama (İhracat ve Yatırım), Yabancı Sermaye ve Serbest Bölgeler Başkanlıkları, Genel Müdürlük haline dönüştürülerek HDTM'ye bağlanmıştır (www.ekonomi.gov.tr). Ancak bu

Müsteşarlık, 09.12.1994 tarihli ve 4059 sayılı Kanun ile biri Hazine Müsteşarlığı diğeri DTM olmak üzere iki ayrı müsteşarlık haline gelmiştir. Başbakanlığa bağlı olarak kurulan DTM, dış ticaret politikasının belirlenmesine yardımcı olmak, bu politikalar çerçevesinde ihracat, ihracatı teşvik, ithalat, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ile ikili ve çok taraflı ticari-ekonomik ilişkileri düzenlemek, uygulamak, uygulamaların izlenmesini ve gelişmesini sağlamak gibi görevleri, üstlenmiştir (Hepaktan, 2008: 4). 1980'lerden itibaren başta Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığında yanında özellikle DTM'de yabancı dil bilen ve yetenekli kişilerin istihdamı ile bu kurumlar dış kadrolardaki temsilde daha güçlü olmaya başlamıştır (İskit, 2010: 407).

Uluslararası ticaret, uluslararası sermaye akımı, yabancı doğrudan yatırım, uluslararası kuruluşlarla ilişkiler, bilim ve teknoloji politikaları gibi hassas konuların dış politika uygulamaları ile birlikte değerlendirilmesi, bir zorunluluktur (Ünay, 2010: 23). Dış ticaret konusunda icracı birim olan DTM'nin, dış ticaret ile ilgili hususlarda rol alan Dışişleri Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, DPT, Hazine Müsteşarlığı ve Gümrük Müsteşarlığı ve Eximbank gibi kuruluşlarla olan önemli bir eşgüdümü, sağlamaktaydı (TÜSİAD, 1998, 240). Diğer taraftan DTM ve Dışişleri Bakanlığı, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yakın ve koordineli bir şekilde çalışmışlardır (Ünay, 2010: 23). DTM, yurtiçinde ihracatçılara bilgi ve lojistik destek sağlanmasından, yurtdışındaki geleneksel pazarlardaki genişleme, yeni ve yükselen pazarlara girişin kolaylaştırılması, ikili veya çok taraflı anlaşmaların müzakerelerine kadar, kapsamlı bir görev alanına sahipti. Yurt dışı teşkilatında görev alan ve görevleri bilgi toplama, ihracatçıların yönlendirme ve ihrac ürünlerinin tanıtımı gibi konular olan ticaret müşavirlerinin, diğer kamu kurumları ve özel sektör ile uyum içinde çalışabilecek daha etkin bir yapıya kavuşabilmesi için, yeni düzenlemelerin (özellikle kaynak ihtiyacıyla ilgili) gerekli olduğu, ifade edilmekteydi (TÜSİAD, 1998: 241).

1994 yılında kurulan DTM, 2011 yılına kadar 17 yıl görevini sürdürmüştür (www.ekonomi.gov.tr). Uluslararası ekonomik alandaki bütünleşme süreçlerinin derinleştiği ve ihracat pazarlarında rakip ülkelerin aktif

stratejiler geliştirerek pazar paylarını arttırmaya çalıştığı bir dönemde, Türkiye’de de ekonomi ve dış ticaret politikalarının yeni bir anlayış ve yapıyla yürütülmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu yapıyla, ihracata dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlamak, amaçlanmıştır. Bu amaçla, 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı KHK ile DTM’ye bağlı tüm hizmet birimleri ile İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) ve Hazine Müsteşarlığı’nın Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur (EB, 2013: 9). Bu yapılanmayla Ekonomi Bakanlığı, Türkiye’de ticari diplomasinin yürütülmesinden birinci derecede sorumlu çok daha güçlü bir kuruluş haline gelmiştir. Literatürde yatırım teşvik ajansı olarak adlandırılan kurumların bütün görev ve yetkilerini de bünyesinde barındıran Ekonomi Bakanlığı’nın görevlerinden birisi de; dış ticaret yanında yatırımlara ilişkin politikaları geliştirmek ve uygulamak olmuştur (EB, 2013: 34). Bu Bakanlık, AR-GE’ye dayalı, katma değeri ve rekabet gücü yüksek, markalı ürün ve hizmetlerin yatırım, üretim ve ihracat içindeki payının artırılması, yurtdışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik hizmetleri sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün arttırılarak istikrarlı şekilde büyümesinin sağlanması, ihraç ürünlerinin dünya pazarlarındaki payının ve rekabet gücünün arttırılması, ara malı ithalatında bağımlılığı azaltılacak sanayinin girdi tedarikinde etkinlik, güvenlik ve sürekliliğin sağlayacak, ihracatçıların karşılaştıkları pazara giriş engellerinin ortadan kaldırmaya yönelik ve muhatap ülkelerin DTÖ mal ve hizmet ticaretine ilişkin düzenlemelerine uyum düzeylerinin izlenmesi (EB, 2013: 26), gibi görevleri icra etmeye devam etmiştir. Yine görev alanında, dampingli ya da sübvansiyonlu ithalatın yerli üretim dalına verdiği zararı ortadan kaldırmak amacıyla dampinge karşı önlem almak, ithalatta öngörülemeyen bir nedenle ithalattaki artışın yerli üretim dalına zarar vermesi durumunda ticaret politikaları önlemlerini uygulamak (EB, 2013: 42), AB arasında tesis edilen Ortaklık Anlaşması ve Gümrük Birliği kapsamında, ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin Türkiye’nin çıkarları doğrultusunda işleyişini temin ve karşılaşılan sorunların çözümünü için, Ortaklık Organları bünyesinde toplantılar düzenlenmek, bu

toplantılar öncesinde ilgili kurum ve kuruluşlarla koordinasyon sağlanmak (EB, 2013: 52), gibi görevlerinin olduğu görülmektedir.

2.1.4.3. Diğer Bakanlıklar

İskit (2010), 1950-1960 yılları arasına Demokrat Parti dönemimde, tüm dış ekonomik ilişkilerde Dışişleri Bakanlığı'nın mutlak söz sahibi olduğu, ancak 27 Mayıs 1961 darbesi sonrası çıkarılan 13 sayılı Kanunla özellikle dış ticaret ve mali ilişkilerle ilgili temsil, müzakere, bu politikaların yürütülmesi gibi konuların ilgili bakanlıklara verilmiş olduğunu, belirtmektedir.

13 sayılı Kanunla Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği Maliye Bakanlığına bağlanmış, yine bu Kanun gereği başta Maliye ve Ticaret Bakanlıkları olmak üzere ihtisas bakanlıkların da dış ekonomik ilişkilerle ilgili etkinlikleri, artmıştır (İskit, 2010: 385). 1969 yılında çıkarılan 1173 sayılı Milletlerarası Münasebetlerin Yürütülmesi Hakkında Kanun ile IMF ve DB ile bazı bölgesel bankaların Hazine Müsteşarlığının³³ görev alanında olması dışında dış ekonomik ilişkilerde temsil birliği, tekrar sağlanmıştır (İskit, 2010: 202). Temel görevleri arasında uluslararası mali ve ekonomik ilişkileri yürütmekte olan Hazine Müsteşarlığı'nın (HM, 2014: 5), tarihsel değişimine, çalışmamızda Ticaret Bakanlığı ile ilgili başlıkta kısmen yer verilmiştir. Bu kurum 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesiyle Maliye Bakanlığı ile birleştirilmiştir. Bu Bakanlık, uluslararası ve bölgesel ekonomik ve mali kuruluşlarla ilişkileri yürütmek, yabancı ülke ve kuruluşlardan borç ve hibe alınması ve verilmesi ile ilgili işlemleri yapmak (CK, 2018a: 217), Türkiye'nin dış borç veri tabanını oluşturmak, bu amaçla dış borç kütüğü tutmak, hazine garantisi verilmesi ile ilgili işlemleri yürütmek, gerekli kayıtları tutmak, garanti ve devir şartlarını belirlemek gibi görevleri yerine yetirmektedir (CK, 2018a: 223). Yine Bakanlığın görev ve faaliyet alanına giren konularda, AB ile ilgili hususlarda koordinasyonu sağlamak, 5.7.1969 tarihli ve 1173 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde; milletlerarası ekonomik işbirliğine taalluk eden her türlü kamu dış borçlanmalarının hazırlık, anlaşma, kefalet, müzakere, yazışma ve garanti işlemlerini yürütmek; AB ve birliğin kurum ve kuruluşlarından borç

³³ Bu dönemde Hazine Genel Sekreterliği olarak Maliye Bakanlığı bünyesinde yer almaktadır.

ve hibe sağlanmasına ilişkin müzakere ve anlaşmaları yürütmek, uluslararası mali ve ekonomik kuruluşlar tarafından yürütülen teknik yardımların koordinasyonunu sağlamak; diğer ülke, uluslararası ekonomik ve mali kuruluşlar, banka ve fonlar nezdinde Türkiye'yi temsil etmek ve anlaşmalar imzalamak; Türkiye'nin diğer ülkelere yapacağı yardımlara dair politika tespiti yapmak, gerektiğinde bunlara finansal anlamda katkı yapmak; uluslararası mali ve ekonomik kuruluşlara üyelik ve temsil ilişkilerini düzenlemek (CK, 2018a: 225), gibi görevleri, icra etmektedir.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı özellikle enerji politikaları yönüyle önemli bir kurum özelliği taşımaktadır. Ülke içindeki enerji yatırımları ve yurt dışından enerji tedariki ve bunların güvenliğini temini gibi konular, her devletin iç ve dış politika öncelikleri arasında, yer almaktadır. Ekonomi/ticari diplomasi en geniş şekilde tanımlandığında, enerji konusu kritik bir öneme sahiptir. Özellikle Hazar ve Ortadoğu bölgelerindeki enerji kaynaklarının üretim, taşıma ve pazarlama yönleriyle dünya jeopolitiğinde önemli bir yeri vardır (TÜSİAD, 1998: 92). Türkiye'nin yatırım ortamı olarak cazibesinin artırılması ve yurtdışındaki Türk yatırımcılarının haklarının korunması, önemli politika öncelikleri arasında yer almaktadır. Bu kapsamda, karşılıklılık esasına dayanan ve Türk yatırımcılarına önemli avantajlar sağlayan Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması (YKTK) Anlaşmalarının akdedilmesi de (EB, 2013), mülga Ekonomi Bakanlığın görevleri arasında yer almaktaydı. Ancak, bu görev 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi (393. madde) gereğince Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına devredilmiştir (CK, 2018a). Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı gibi bakanlıklar da, bir takım yurt dışı ekonomik faaliyetler yürütmektedirler. Ancak ticari diplomasiye dair faaliyetler, esas itibariyle Ticaret ve Dışişleri Bakanlıkları marifetiyle icra edildiğinden, diğer bakanlıklar detaylı bir şekilde ele alınmamıştır.

2.1.4.4. Diğer Kuruluşlar

Türkiye stratejik bir dış ekonomik ilişkiler ve ticari diplomasi yaklaşımını oluşturmada, bunu hem ekonomik ilişkiler hem de dış politikanın merkezi bir unsuru haline getirmede, yeterince başarılı olamamıştır. Bu nedenle

kalkınma yardımları, resmi/ticari krediler, ihracat/yatırım risk sigortası, siyasi güç, istihbarat servisleri, kültürel tanıtım gibi faaliyet konularının, dış ekonomik ilişkilerin hizmetine sunulması gerekmektedir (TÜSİAD, 1998: 222). Bu başlık altında kısaca ticari diplomasi açısından önemli olan bazı kurum ve kuruluşlara, yer verilmektedir.

2.1.4.4.1. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank

1987’de kurulmuş olan Türk Eximbank (Tayanç, 2011: 122), tarafından verilmiş olan kredilerin ticari ölçek dışında siyasi bir yatırım ve dış politika enstrümanı olarak kullanılması gerekmekte iken, 1990 yıllarda Orta Asya ülkelerinde bu enstrümanı kullanmada diğer batılı ülkelerin epeyce gerisine düşülmüştür (Aşula, 1999: 20). Ancak bu eleştirilere rağmen, 1989 yılından itibaren devlet, hem Türk Eximbank yoluyla, hem de teşvik mevzuatında yaptığı düzenlemelerle, BDT ülkelerine, özellikle Orta Asya Türk Cumhuriyetlerine yapılan doğrudan yatırımlarda, firma ve yatırımcılara önemli bir teşvik desteği, sağlamıştır (Yavan, 2012: 249). Yine KEİ üyeleri ülkelere yönelik verilen Eximbank kredileri Türk ürünlerinin bu piyasalara girmesinde ve kısmen yerleşmesinde faydalı olmuştur (Nuriş, 1999: 592).

Türk Eximbank’ın özellikle ilk kuruluş yıllarından itibaren yurtdışında faaliyette bulunan müteahhitlere yeterli olmasa da bir kredi desteği sağlamış olması, bu dönem şartları dikkate alındığında önemli bir destek faaliyetidir (Tayanç, 2011: 122). Türk Eximbank’ı, müteahhitler yanında ihracatçılara, yurt dışında faaliyet gösteren yatırımcılara, uluslararası nakliyecilere ve turizmcilere geniş bir ürün yelpazesi ile hizmet vermektedir. Diğer taraftan bankanın, birçok ülkenin resmi destekli ihracat finansman kuruluşundan farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetler açısından bir bütünlük oluşturmaktadır (Türk Eximbank, 2017: 4). Öte yandan, Türkiye’nin uluslararası kuruluşlara karşı taahhütleri ve 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği nedeniyle ihracata yönelik doğrudan yardımlar kaldırılmıştır. Bu sebeple verilen bu hizmetler, Türk ihracatçılarının uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin arttırılabilmesi

açısından oldukça önemli bir ihracat teşvik unsuru, haline gelmiştir (Türk Eximbank, 2014: 18).

2.1.4.4.2. Yatırım Ofisi

Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı, Başbakanlığa bağlı olarak 21.6.2006 tarihli ve 5523 sayılı Kanunla kurulmuştur.³⁴ Başbakanlığın kalkmasından sonra Cumhurbaşkanlığına bağlı olarak çalışan yatırım ofisi, Türkiye'nin sunduğu yatırım imkânlarını yurtdışındaki yatırımcılara tanıtmaya ve onlara Türkiye'ye yapacakları yatırımların her safhasında destek verme görevini ifa etmekte olan, bir kamu kuruluşudur. Ofis, teknoloji yoğun, katma değeri yüksek ve istihdam yaratan, ülke kalkınmasına yardımcı olabilecek sektörlerde destek vermektedir. Ofis yurt dışında ABD, Almanya, BAE, Çin, Fransa, Hindistan, İngiltere, Güney Kore, İspanya, İtalya, Japonya, Kanada, Singapur, Rusya Federasyonu ve Suudi Arabistan'da yerleşik danışmanlar vasıtasıyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Yatırım yapmak isteyen yabancı firmalara, kamu kurumları, yerel yönetimler, iş dünyası gibi birimler arasında koordinasyon hizmeti, arazi bulma ve yatırım aşamasındaki yasal süreçlerin tamamlanması gibi konularda, yardım ve danışmanlık hizmetleri sunmaktadır.³⁵ Ofis, yurtdışından Türkiye'ye yatırımcıları teşvik ve yatırım imkânlarının tanıtımı açısından, ticari diploması anlamında bir görevi yürütmektedir.

2.1.4.4.3. Türk İşbirliği Kalkınma Ajansı

İkili siyasi/ticari diplomasinin önemli araçlarından birisi de resmi yardımlardır. Gelişmiş ülkeler, ABD Uluslararası Kalkınma Ajansı (USAID), ODA (İngiltere) ve JICA (Japonya) ve benzeri kuruluşlar aracılığı ile dış yardımları, etkin bir dış politika/ekonomi diplomasisi aracı olarak kullanmaktadırlar (TÜSİAD, 1998: 239). İngiltere'de, resmi kalkınma yardımları sağlayan Denizaşırı Kalkınma Ajansı, yardım önceliğini ve miktarını tespit ederken bunların İngiliz ekonomisine ne gibi katkı yapacağı kriterini, öncelik olarak görmektedir (TÜSİAD, 1998: 76).

³⁴ 4 Temmuz 2006 Tarihli ve 26218 Sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır.

³⁵ <http://www.invest.gov.tr/tr-TR/theagency/Pages/OurServices.aspx> (erişim tarihi, 12.12.2018).

1992'ye kadar Türkiye'nin uluslararası kalkınma ve işbirliği faaliyetleri, Kalkınma Bakanlığı³⁶ bünyesindeki birimlerce sürdürülmüştür. Orta Asya ve Kafkasya'da meydana gelen siyasi değişimlere bağlı olarak, 24.01.1992 tarihli ve 480 Sayılı KHK ile Dışişleri Bakanlığına bağlı Ekonomik, Kültürel, Eğitim ve Teknik İşbirliği Başkanlığı (EKETİB) kurulmuştur (TİKA, 2018: 21). İş dünyası tarafından, bu kurum vasıtasıyla kuruluş yıllarında Türkiye'nin sınırlı ölçüde sağlamakta olduğu resmi kalkınma ve teknik yardımların, Türk firmalarına, diğer ülkelerde yeni ticaret ve yatırım fırsatları yaratmak gibi Türkiye'nin ekonomik/siyasi menfaatlerine hizmet edecek şekilde verilmesinin, o ülkelerde etkinlik sağlanması açısından faydalı olacağı, ifade edilmektedir (TÜSİAD, 1998: 239). Nuriş (1999)'da, o günün şartlarında, sınırlı bir alanda faaliyet gösteren EKETİB'nin (TİKA) faaliyetlerinin, Türkiye'nin özellikle KEİ üyelerine yönelik ihracatının artmasına katkı yapacağını, ifade etmektedir.

Aşula (1999)'da, Dışişleri Bakanlığının, eğer TİKA gibi etkin bir politika aracını, gözden çıkaracaksa, bu kuruluşun mutlaka ekonomik yapılanma ile birlikte düşünülmesi gerektiğini vurgulamaktadır (Aşula, 1999: 21). TİKA 1999 yılında Cumhurbaşkanlığı tezkeresi ile Başbakanlığa bağlanmıştır. 02.05.2001 tarihli ve 4668 sayılı Kanun ile Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı (TİKA) haline getirilmiştir. Yeni yapılanma, Türk dilinin konuşulduğu cumhuriyetler ve akraba toplulukları, Türkiye'ye komşu ülkeler yanında kalkınma yolundaki ülke ve topluluklarla, ekonomik, ticarî, teknik, sosyal, kültürel ve eğitim alanlarındaki proje ve programlar aracılığıyla işbirliğini geliştirmek amacını, taşımaktadır. 24 Ekim 2011 tarih ve 656 sayılı KHK ile kurum ismi Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı (TİKA), şeklinde değiştirilmiştir (TİKA, 2018: 21).

TİKA, günümüzde Türkiye'nin uluslararası kalkınma işbirliği faaliyetlerinin temel uygulayıcısı ve diğer kuruluşların sahadaki faaliyetlerinin koordinasyonunu, sağlamaktadır. Türkiye'nin, kalkınma yardımı sunan etkin bir donör olmasına ciddi katkıları olan bu kurum, 60 program koordinasyon ofisiyle,

³⁶ Bu Bakanlık 2011 yılına kadar DPT olarak faaliyette bulunmaktaydı.

Orta Asya ve Kafkaslardan Ortadoğu ve Afrika'ya, Balkanlar ve Doğu Avrupa'dan Güney Asya, Pasifik ve Latin Amerika'ya uzanan geniş bir coğrafyada, faaliyetlerini devam ettirmektedir. 2017 yılı itibariyle de 150'den fazla ülkede ekonomik, ticari, sosyal ve kültürel alanlarda faaliyette bulunmuştur (TİKA, 2018: 6). TİKA, proje kapsamındaki ülkelerde üretim sektörlerinin geliştirilmesi amacıyla; sanayi, madencilik, inşaat, ticaret, turizm, tarım, ormancılık ve balıkçılık gibi sektörleri, destek kapsamına almıştır (TİKA, 2018: 61). TİKA, 4 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararının³⁷ 521 maddesi gereğince ile Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlanmıştır (CK, 2018b). Ancak TİKA'nın bu gün Japonya, ABD ve İngiltere gibi ülkelerde olduğu gibi ekonomi/ticari diplomasisinin bir aracı olarak etkin bir şekilde kullanılabilmesi için, Nuriş (1999) ve Aşula (1999) tarafından da belirtildiği üzere, ekonomik bir yapıyla doğrudan ilişkilendirilmesini, gerekli kılmaktadır. Okano-Heijmans (2012)'de, Japonya'nın kalkınma yardımlarının dostane bir ilişki bağı kurmak için, hem Japonya'nın hem de yardımın yapılacağı ülke için, ekonomik büyümeyi esas aldığını; yine Japonya için ODA'nın, ekonomi diplomasisinin bir parçası olduğunu vurgulamaktadır.

2.1.4.4.4. Yunus Emre Enstitüsü

Özellikle küreselleşmenin getirdiği şartlar, geleneksel olarak icara edilen dış politika uygulamalarını, gözden geçirmeyi gerektirmiştir. Montville (1989)'de, dış politika uygulayıcılarının dış politika icrası ve küresel tansiyonu düşürmek için psikolojik görevlerinin olduğunu anlamaya başladıklarını, çünkü uluslararası ilişkilerde kalpleri ve düşünceleri (minds) kazanmanın, güç kadar önemli olduğunu, ifade eder. Özel sektör ise sadece iş sektörünü içine almadığını aynı zamanda eğitim ve kültürel kuruluşlarıyla, klasik diplomasiyi vurguladığı güveni tesis etmek amacıyla, insanlar arasında psikolojik bir bağ kurma konusunda hükümetlerden daha iyi bir konumdadır (Westermann-Behaylo vd., 2015: 393). Bu kapsamda 20. yüzyılda ülkeler, kültürel ilişkiler diplomasisi adı altında, ulusal kültürlerini yabancı ülkelere tanıtmaya amaçlı olarak faaliyet göstermeye başlamışlardır. Fransa, 1910 yılında yabancı ülkelere faaliyette

³⁷15 Temmuz 2018 tarihli ve 30479 sayılı Resmi Gazete yayımlanmıştır.

bulunan okul ve vakıflar bürosunu kurmuş ve bu alanında faaliyet gösteren kurumları Quaid'Orsay şemsiyesi altında toplamıştır. Alman ve İtalyan özel okulları da yabancı ülkelerde, ülkelerinin kültürlerini koruma çabalarından dolayı devlet desteği almaktaydılar. İngilterede British Council benzeri bir kurum, İngilizcenin yaygınlaşması ve diğer ülkelerle kültürel ilişkileri geliştirmek amaçlı olarak 1934 yılında faaliyete başlamış olup, bu alanda önemli faaliyetleri olmuştur (İskit, 2010: 121).

Diğer taraftan Fransa, İtalya ve Almanya gibi bazı ülkeler, kendi ülkelerinin karakterlerini daha iyi yansıttıkları düşüncesiyle, kültür ve dil ile ilgili projelerini, tanıtım ve yardım faaliyetlerinden daha önde (outreach) görmektedirler (Rana, 2016: 25). İngiltere'de ise her bakanlık ve önemli kuruluşların bünyesinde ticaretin geliştirilmesinden sorumlu, birer birim oluşturulmuştur. 100'ü aşkın ülkede daimi ofisi bulunan İngiliz Kültür Konseyi, eğitim, kültür ve teknik işbirliği çalışmaları sırasında, İngiliz sanayi ve ticaret firmalarına bulundukları ülkelerde yeni imkânlar sağlayacak şekilde faaliyette bulunmaktadırlar (TÜSİAD, 1998: 76).

Dünyanın en hızlı yükselmekte olan sektörlerinden birisi kültürel ve medyatik ürünlerin üretimi ve pazarlamasıdır. Bu sebeple tıpkı British Council, Goethe Institute ve U.S. Information Service'nin yapmakta olduğu gibi, kültür, sanat ve medya hem Türkiye'nin olumlu imajının oluşumuna ve devamına katkı yapan hemde Türkiye üretilen mal ve hizmetlerin tanıtımı yoluyla, Türkiyenin çıkarlarına kullanılabilecek araçlar olup, daha etkin şekilde kullanılması gerekmektedir (TÜSİAD, 1998: 229). Türkiye'nin tanıtımını amaçlayan ve bir kamu vakfı niteliğindeki bir kurum olan Yunus Emre Enstitüsü, 05.05.2007 tarihli ve 5653 sayılı Kanunla kurulmuştur. Vakıf, 2009 yılında faaliyetlerine başlamış olup 49 ülkede yer alan 56 merkezde hizmet vermektedir.³⁸ Vakıfın amaçları; Türkiye'yi, Türk dilini, tarihini, kültürünü ve

³⁸ABD (Washington DC), Afganistan (Kabil), Almanya (Berlin, Köln), Arnavutluk (İşkodra, Tiran), Avustralya (Melbourne), Avusturya (Viyana), Azerbaycan (Bakü), Bahreyn (Manama), Belçika (Brüksel), Bosna Hersek (Foynitsa, Mostar, Saraybosna), Cezayir (Cezayir), Fas (Rabat), Fransa (Paris), Güney Afrika (Johannesburg), Gürcistan (Tiflis), Hollanda (Amsterdam), Hırvatistan (Zagreb), İngiltere (Londra), İran (Tahran), İspanya (Madrid), İtalya (Roma), Japonya (Tokyo), Karadağ (Podgoritsa), Katar (Doha), Kazakistan (Astana), KKTC (Lefkoşa),

sanatını tanıtmak; bununla ilgili bilgi ve belgeleri dünyanın istifadesine sunmak; bu amaçla eğitim almak isteyenlere yurt dışında hizmet vermek; Türkiye'nin diğer ülkeler ile kültürel alışverişini arttırıp dostluğunu geliştirmek, gibi konulardır.³⁹ Türkiye'nin Ortadoğu siyasetinde etkinlik kazanması ve özellikle Türk şirketlerinin Mısır'daki yatırımları, Türkçeye olan ilgiyi olağanüstü düzeyde arttırmıştır. Türkoloji bölümündeki öğrenci sayısı 2008 yılında ikiye katlanmış, özellikle genç nüfus Türk şirketlerinde iş bulabilmek için Türkçe öğrenmeye başlamışlardır. Bu kişiler sadece Türkçeyi öğrenmemişler aynı zamanda Türkiye'yi de tanımışlardır. Böylelikle özellikle İstanbul'u ziyaret etmek yanında yine Türkiye'deki siyaset, müzik, futbol ve sinema gibi konular, ilgi alanlarına girmeye başlamıştır. Türkiye ve Türkçeye ilginin artmasında Türk televizyon dizilerinin de büyük etkisi olmuştur. Kahire'deki Yunus Emre Enstitüsü, 2018 yılı içerisinde Türkiye ve Mısır'dan Türkologların katılacağı bir sempozyum, Türkçe atölye çalışmaları, kariyer günleri ve Türkiye'de staj programları gibi, faaliyetlerde bulunmuştur. Böylelikle Türkiye ile Mısır arasında yaşanan olumsuz siyasi havaya rağmen, Mısırlıların Türkçeye olan yoğun ilgisinin devam etmesine, katkı yapmıştır (Albayrak, Karar, 2018). Bu tür Kültürel faaliyetler ülkenin o ülkedeki ekonomik varlığını da (yatırımlar, ihracat, turizm faaliyetleri gibi) olumlu yönde etkilemektedir. Yine diğer ülkelerdeki yatırımlar da, yatırımcı firmaların ait olduğu ülkenin kültürel faaliyetlerini, olumlu anlamda desteklemektedir.

2.1.4.4.5. Sivil Toplum Kuruluşları

Proaktif devlet yaklaşımında çerçevesinde, devlet-iş dünyası işbirliği, merkezi bir konumda yer almakta olup, dolaylı da olsa bu işbirliğinin dış politikada pratik bir el olarak kullanılması hedeflenmektedir (Kutlay, 2012: 109). Güvenilir bir istihbarat bilgisi, ülkeler için özellikle stratejik kararlar

Kosova (İpek, Priştine, Prizren), Lübnan (Beyrut), Macaristan (Budapeşte), Makedonya (Üsküp), Malezya (Kuala Lumpur), Meksika (Meksiko), Mısır (Kahire), Moldova (Komrat), Pakistan (Karaçi, Lahor), Polonya (Varşova), Romanya (Köstence, Bükreş), Rusya Federasyonu (Kazan, Moskova), Senegal (Dakar), Sırbistan (Belgrad), Sudan (Hartum), Somali (Mogadişu), Tunus (Tunus), Ukrayna (Kiev), Ürdün (Amman). (<https://www.yee.org.tr/tr/kurumsal/yunus-emre-enstitusu>), (erişim tarihi, 09.08.2018).

³⁹<https://www.yee.org.tr/tr/kurumsal/yunus-emre-enstitusu> (erişim tarihi, 09.08.2018).

alırken son derece önemlidir. Ekonomik istihbarat ise diplomasinin en önemli yönünü oluşturmaktadır. Türkiye'nin Milli İstihbarat Teşkilatının ekonomik ve teknolojik istihbarat alanında önemli bir varlık gösterdiğini söylemek güçtür. Bu nedenle özel sektörün, yurtdışında edindiği bilgileri, birçok batılı ülkede olduğu gibi devletle paylaşabilmelidir (TÜSİAD, 1998: 91). Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri, komşu ülkelerle sadece derin ekonomik ilişkiler kurmasını sağlamıyor, aynı zamanda ülkenin tecrübe aktarımına da yardımcı olmaktadır. Bu tecrübe, teknik ve serbest piyasada iş yapma konuları yanında siyasi arenada iş dünyasının çıkarlarını koruma yollarıyla da ilgilidir (Kirişçi, 2012: 324). Özellikle Rusya, Karadeniz, Orta Asya ve İslam ülkelerine yönelik açılımlarda, kamu kurumları yanında, konularına göre Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)⁴⁰ gibi kuruluşlar da önemli görevler üstlenmektedir (Kepenek, 2016: 310). Türk iş dünyası özellikle komşu ülkelerdeki en aktif STK'lardır. Müstakil İşadamları Derneği (MÜSİAD), DEİK, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), TOBB, TÜSİAD gibi kuruluşlar en göze çarpanlarıdır (Kirişçi, 2012: 324).

1965 yılında İTO ve İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından müştereken kurulan İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), iş dünyasının dış politikada etkinliğini arttırmayı, amaçlamıştır. Ancak bu vakfın faaliyeti Türkiye'nin AB ile ilişkileriyle sınırlı kalmıştır. 1980'li yıllardaki ekonomideki liberalizasyon sonrasında, iş dünyasının dış politikadaki rolü, gerçek anlamda artmaya başlamıştır. 1986 yılında TOBB'a bağlı ve yarı resmi bir kuruluş olarak (DEİK), kurulmuştur (Atlı, 2011: 112-113). 11 Eylül 2014 tarihinde çıkarılan 6552 Sayılı Kanunla yeni bir yapıya kavuşan DEİK, Türk özel sektörünün dış ticaret, uluslararası yatırımlar, hizmetler, müteahhitlik ve lojistik başta olmak üzere, dış ekonomik ilişkilerini yürütme; yurt içi ve yurt dışında yatırım imkânlarını araştırma; Türkiye'nin ihracatını artırmaya katkı sağlama ve benzeri iş geliştirme çalışmalarını, koordine etmekle görevlendirilmiştir. DEİK, kurucu kuruluşları, üyeleri ve iş konseyleri ile birlikte, Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinin ve iş dünyası temsilcilerinin oluşturduğu gönüllü bir 'iş dünyası diplomasisi'

⁴⁰ 5.04.2013 tarihinde Borsa İstanbul (BİST) adını almıştır.

örgütüdür (www.deik.org.tr). Bir diğer sivil toplum kuruluşu olan İhracatçı Birlikleri 1937⁴¹ yılından bu yana Türkiye'nin çeşitli illerinde, değişik sektörlerde faaliyet gösteren ihracatın arttırılmasını ve desteklenmesini amaçlayan STK'lardır. Ancak İhracatçı Birliklerinin statüsü ve çalışma prensipleri 05.07.1993 tarihli ve 93/4614 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile gerçekleşmiştir.⁴² İhracatçı birlikleri tarafından oluşturulmuş olan TİM ise, yasal statüsünü, 03.07.2009 tarihli, 27277 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan 5910 sayılı Kanunun 2. maddesine göre, kazanmıştır.

2.1.5. Türkiye'nin Geleneksel Olarak Etkin Olduğu Coğrafi Bölgeler

Türkiye'nin yakın kara havzası, kara sınırlarının doğrudan bağlı olduğu üç bölgeyi kapsar; Balkanlar, Kafkasya ve Ortadoğu. Türkiye gerek tarihi birikimi, gerekse coğrafi konumu itibariyle bu yakın havzanın değişmez bir parçası durumundadır. Türkiye'nin uluslararası düzeydeki siyasi, ekonomik ve kültürel ağırlığı bu havzadaki sahip olduğu etkinliğe ve performansa bağlı olmaya devam edecektir (Davutoğlu, 2014: 199). Ekonomik ve kültürel nitelikli mekanizmalar, politik kaynaklı gerginliklerin tansiyonunu düşürebilmekte, ayrıca Türkiye'ye bölgesel güçlere alternatif politika üretme, imkânı sağlayabilmektedir (Davutoğlu, 2014: 146). Turgut Özal'ın Ortadoğu, Balkanlar, Orta Asya ve Karadeniz bölge ülkeleriyle, ekonomik işbirliği, su ve enerji nakil hatları, KEİ gibi bölgesel ekonomik işbirliği kuruluşlarının temelini atmak gibi derin ve karşılıklı işbirliği girişimleri bu potansiyeli kullanma amaçlıdır (Ünay, 2010: 29).

Diğer taraftan dış ticaretin bölgesel bazda çeşitlendirilmesi, ihracata dayalı faaliyette bulunan sektörler için dış ticaretten kaynaklı talep risklerini azaltmak için kullanılması gereken politikalardan birisidir. Bu politika aynı zamanda ülkeye özgü istikrarsızlıkları da azaltabilmektedir (Çınar ve Türkmen, 2010: 30). Belirli bir ihracat pazarında büyüme ile artan rekabet, firmaları yeni pazar araştırmalarına zorlamakta, gelişen teknoloji ve ulaşım imkânları ise yeni

⁴¹ 4 Mart 1937 tarih ve 2/6107 sayılı Kararname ile kurulmuş olan Canlı Hayvan İhracatçıları Birliği Türk Anonim Şirketi'ne dayanmaktadır (<https://tim.org.tr/tr/kurumsal-hakkimizda> (erişim tarihi, 12.11.2018).

⁴² <https://www.ihkib.org.tr/tr/kurumsal/tarihce/k-204> (erişim tarihi, 12.11.2018).

pazarlara ulaşmada kolaylık sağlayabilmektedir (Çınar ve Türkmen, 2010: 51). Anderson (1979) çalışmasında, çekim denklemini açıklayarak, mal farklılaştırması varsayımı altında fayda fonksiyonundan çekim modelini türetmiştir. Helpman ve Krugman (1985) modelinde ise, ülkeler arasındaki gelir benzerliklerinin, aralarındaki dış ticareti arttıracak savunulmaktadır. Helpman Benzerlik Endeksi ise benzer gelişme ve gelir düzeyinin, ülkeler arasındaki ticaret ve üretim düzeylerini arttıracak varsayımıyla oluşturulmuştur. Çekim modeline, Dowand ve Karunaratna (2006)'da, ortak dil ve din faktörünü; Huang (2007)'deki çalışmasında kültür ve kültürel etkiyi; Bong, Y. and H. J. Jung (2005) bölgesel ticaret anlaşmaları ve bölgesel entegrasyonu; Filli-Pini and Mollini (2003)'te teknolojik mesafe gibi değişkenleri analize dahil ederek ülkeler arasındaki ticareti açıklamada daha ayrıntılı analizler, yapılabileceğini ortaya koymuşlardır (Çınar ve Türkmen, 2010: 16). Birçok araştırmada Orta Asya ve Kafkas ülkeleriyle tarihi ve kültürel yakınlığın Türkiye'nin dış ticaretine üzerinde olumlu etkisine vurgu yapılmıştır (Larrabee ve Lesser, 2003; İnancılı, 2012; Yavan, 2012). Bu sebeplerden dolayı ekonomik ve ticari ilişkilerde Türkiye'ye için avantaj sağlayan Orta Asya ve Kafkas ülkeleri, Afrika Kıtası, Balkanlar ile Ortadoğu ülkeleri, ayrı başlıklar halinde ele alınmaktadır.

2.1.5.1. Orta Asya ve Kafkasya

Sovyetler Birliğinin dağılmasıyla bağımsızlığına kavuşan Türk Cumhuriyetlerini ilk tanıyan ülke Türkiye olmuştur (Seyidoğlu, 2009: 304). 1990'ların başından beri, Orta Asya ve Kafkaslar, Türkiye'nin dikkat çekici bir biçimde ilgi merkezi olmaya devam etmiştir. Sovyetler Birliğinin dağılmasından birkaç yıl sonra Türkiye, Orta Asya Türk cumhuriyetleriyle ilişkilerini genişletmek için çaba göstermeye başlamış ve bu ülkelerin gayri resmi lideri olmaya gayret etmiştir (Larrabee ve Lesser, 2003: 100). 1990'lı yıllarda bu ülkelerle olan tarihi, kültürel ve dil birlikteliği, henüz kısa dönemde kullanılabilecek vasıtalar olmadığı, Orta Asya ülkeleriyle kısa dönemde ilişkilerin temeli ekonomik ilişkilerin olması gerektiği (Aşula, 1999: 20), yönündeki görüşler olsa da, bu ülkelerle aramızdaki dil, din, ırk ve kültür bağları, ilişkilerimizin gelişmesine kolaylaştırıcı unsurlar olmuşlar (Seyidoğlu, 2009:

304). Türkiye, 2000 yılından sonra Orta Asya, Rusya ve Kafkasya’da ticaret ve ekonomik alandaki işbirliği ve enerji alanındaki mevcut ve potansiyel imkânların bilincinde olarak hareket etmektedir. Bir anlamda Özal döneminde başlatılan ilişkilerin başarıyla devam ettirilmesi söz konusudur (Çomak, 2010: 106). Bölge ülkelerinin ekonomik durumlarının zayıf olması (2000’li yılların başında) Türkiye’den ekonomik yardım isteğine neden olmuştur (Larrabee ve Lesser, 2003: 101). Ancak 2000 yılların başında Türkiye’nin finans ve kaynak yetersizliği, yakın etnik, din ve kültürel bağa rağmen (Larrabee ve Lesser, 2003: 104), bu ülkelerdeki ekonomik ve politik ağırlığını sınırlandıran bir etken olmuştur. Ancak ekonomik ilişkiler Türkiye’nin istediği hızda olmasa da genişlemiş hatta bu ülkelerle dış ticaret fazlası vermeye başlamıştır (Larrabee ve Lesser, 2003: 100-101)

Türkiye, Orta Asya’ya nazaran Kafkasya da (Ermenistan hariç) etkisini daha hızlı hissettirmiştir. Özellikle Azerbaycan ile güçlü tarihi, kültürel ve dil bağları nedeniyle ilişkileri güçlenmiştir. 2001 yılı Mart ayında imzalanan anlaşmayla Türkiye, Azerbaycan’dan 2004 yılından itibaren yıllık 2 milyon cubic metre, 2007 ve 2019 yılları arasında ise yıllık 6,6 milyon cubic metre olmak üzere, doğal gaz satın almayı taahhüt etmiştir (Larrabee ve Lesser, 2003: 104-105). Önemli bir petrol ve doğal gaz ihracatçısı konumunu hızla güçlendiren Azerbaycan’ın milli geliri yükseldikçe dış ticareti hacminde de bir artış olması beklenmekteydi. Türkiye ise özellikle son dönemlerde Azerbaycan’a olan ihracatını önemli oranda artırmıştır (Ata, 2013: 505). Ocak 2000’de ise Türkiye ve Gürcistan, Güney Kafkasya İstikrar Paktını imzalamak suretiyle ilişkilerini daha da güçlendirmek için önemli bir adım atmıştır (Larrabee ve Lesser, 2003: 106).

Dünya petrol rezervlerinin % 4’ünün, doğal gaz rezervlerinin % 5’inin Türk Cumhuriyetlerinde bulunması, önemli miktarlarda doğrudan yabancı sermaye yatırımı almalarını sağlamıştır. Böylelikle bu ülkeler ekonomik olduğu kadar stratejik önemlerini de arttırmışlardır (İnançlı, 2012: 14). Kazakistan, Türkmenistan ve Özbekistan dünyanın en çok doğal gazına sahip 20 ülkesi arasındadır. Hazar Denizinin kapalı bir deniz olması, bu doğal gazın

pazarlanması sorununu ortaya çıkarmaktadır. Türkiye ise özellikle Bakü-Ceyhan doğal gaz boru hattı inşası yoluyla Orta Asya ve Kafkasya ülkeleri üzerinde daha büyük stratejik role sahip olmayı ummaktadır. Bu kapsamda Doğu-Batı enerji koridorunun ilk ayağı olan Bakü Ceyhan boru hattı, Hazar Bölgesi'nde (özellikle Azerbaycan Azeri-Çıralı-Güneşli ve diğer projeler kapsamında) üretilen petrolün emniyetli, güvenilir ve çevre dostu bir boru hattıyla dünya pazarlarına taşınmasını sağlamaktadır⁴³ (Larrabee ve Lesser, 2003: 108). Bu boru hattı 1760 km uzunluğunda olup, 2005 yılında hizmete girmiştir. Şah Deniz projesi ile Türkmenistan gazının Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaştırılması planlanmaktadır. Nabocco da üzerinde çalışılan bir diğer doğal gaz projesidir. Bakü-Tiflis-Erzurum doğal gaz boru hattı da 2006 yılından itibaren Güney Kafkasya doğal gazını Türkiye'ye sevk etmeye başlamıştır (Seyidoğlu, 2009: 306). Enerjiye özellikle gaza erişim, gelecekte de Türkiye'nin politikasının itici gücü olmaya devam edecektir (Larrabee ve Lesser, 2003: 111). Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı (TANAP) ise Şahdeniz Azeri gazının yine Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınmasını amaçlamaktadır. Özellikle Şahdeniz Azeri gazının devreye girmesiyle, Türkiye'deki toplam gaz tüketiminin önemli bir oranda Azerbaycan kaynaklı olması beklenmektedir.⁴⁴

Türkiye'nin Türk Cumhuriyetlerine olan ihracatı, 1995-2000 yılları arasında yıllık ortalama % 2,4; 2000-2005 yılları arasında % 52,9; 2006-2010 yılları arasında ise % 76 oranında artmıştır. Türkiye'nin ithalatı aynı dönemler itibariyle sırasıyla % 32, % 10,1 ve % 20 oranlarında artmıştır (İnançlı, 2012: 14). Türk Cumhuriyetleriyle Türkiye'nin dış ticareti tamamlayıcı etkilerden oluşmakta dolayısıyla benzerlik özelliği bulunmamaktadır. Türkiye ağırlıklı olarak işlenmiş sanayi ve tarım ürünleri ihracatı yaparken, ham ve yarı mamul madde ithal etmektedir. Ticaret potansiyelinin tam olarak kullanılamamasının bir nedeni, bu ülkelerin dış ticaret politikalarını yeterince serbestleştirmemiş olmalarıdır (İnançlı, 2012: 21).

⁴³<http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Petrol-Boru-Hatları> (erişim tarihi, 05.02.2019).

⁴⁴<http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Bakanlik-Haberleri/Sahdeniz-ve-TANAP-Projeleri-Ortaklik-Artirimi-Anlasmasi-Imzalandi> (erişim tarihi, 05.02.2019).

Tablo-5'ten görüldüğü üzere müteahhitlik hizmetlerinde ise toplam müteahhitlik gelirleri bakımından ilk 10 ülke içerisinde; Türkmenistan, Azerbaycan ve Kazakistan'da yer almaktadır. 2019 yılı rakamları dikkate alındığında Özbekistan, Türkmenistan ve Kazakistan yine ilk 10 ülke arasında yer almaktadır. Bölge ülkeleri gerek müteahhitlik gerekse ihracatta önemli ülkelerdir. Türkiye'nin bu ülkelere yönelik ihracatı ve müteahhitlik projelerine ilişkin bilgilere, çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir.

2.1.5.2. Afrika Kıtası

Afrika kıtası GSMH açısından bakıldığında oldukça küçüktür. Sahra-Altı Afrika'nın tamamı, Türkiye'nin bir buçuk katı kadar bir ekonomik büyüklük oluştururken, Kuzey Afrika ülkeleri (Cezayir, Fas, Libya, Mısır ve Tunus) ve Sudan ise Türkiye'ye yakın bir ekonomik büyüklüktedir (Aslan, 2018: 139). Ancak Afrika, dünyanın en hızlı büyüyen 10 ekonomisinden 7'sine ev sahipliği yapmaktadır. Bu nedenle ABD bu bölgeye, hem ticaret hem de kalkınma konularında yoğun bir şekilde yatırım yapmaktadır (Kerry, 2014). Diğer taraftan Afrika Kalkınma Bankası tarafından yapılan bir çalışmada, 2010-2060 yılları arasında kıtada kişi başına düşen gelirin 1.667 dolardan 5.600 dolara yükseleceği; orta sınıfa mensup nüfus oranının % 34'ten % 42'ye yükseleceği; bugün 56 yıl olan ortalama insan ömrünün ise 70 yıla yükseleceği yönünde, tahminlere yer verilmektedir. Bir milyarı aşan nüfusu ile dünya nüfusunun % 15'ini oluşturan Afrika'nın 2030'da 1,6 milyar nüfusuyla dünya nüfusunun % 19'unu oluşturması, beklenmektedir. 2010 yılında toplam nüfusun % 40'ı şehirlerde ikamet ederken, bu oranın 2030'a kadar % 50'ye ve 2060 yılına kadar da % 65'e ulaşacağı tahmin edilmektedir (Aslan, 2018:139).

Türkiye'nin ise tarihsel olarak Afrika'yla ilişkiler birkaç yüzyıl öncesine dayanmaktadır. Mısır, Libya, Cezayir, Tunus, Sudan, Eritre, Etiyopya, Cibuti, Somali hatta Nijer ve Çad az veya çok Osmanlı İmparatorluğunun parçası olmuşlardır. Sömürgecilik döneminde Osmanlı İmparatorluğu, Doğu Afrika'yı Portekizlilerden, Kuzey Afrika'yı da İspanyol nüfuzundan (penetration) korumak için önemli bir rol üstlenmiştir (Özkan, 2008: 533-534). Türkiye bu tarihsel bağa rağmen, AB, EİT ve KEİ gibi diğer bölgesel işbirliği kuruluşlarına

nazaran, zengin kaynaklara sahip Afrika ile olan ilişkilerini geliştirmede, daha geç kalmıştır (Davutoğlu, 2014: 282). Genel itibariyle Cumhuriyet döneminde yani 1923-1998 yılları arası Türkiye Afrika ilişkileri oldukça düşük bir seviyede kalmıştır (Özkan, 2008: 533).

1998 yılında Türkiye, Afrika kıtası ile ekonomik, politik ve kültürel ilişkilerini geliştirme amaçlı bir yaklaşım, başlatmıştır (Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35). Türkiye'nin Afrika'ya yönelik politikaları, bu yıldan itibaren ciddi bir dönüşüm göstermiştir (Oba, 2010: 491). Bu yıl içerisinde Afrika Eylem Planı'nın kabulüyle (Eşkinat ve Tepecik, 2012:35; Özkan, 2008: 533), özellikle politik, ekonomik, kalkınma, kültürel ilişkilerin geliştirilmesi, insani ve kalkınma yardımlarının artırılması, iş gezilerinin teşviki, Afrika Kalkınma Bankası'nın resmi donörü olmak gibi amaçlara ulaşmak hedeflenmiştir (Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35). Bu açılım politikası çerçevesinde Dışişleri Bakanlığı, Haziran 1998'de, özellikle kıta ülkelerini daha yakından tanımak amacıyla Afrika'da görev yapmakta olan büyükelçileri Ankara'da toplamıştır (Oba, 2010: 491). Diğer taraftan 2003 yılında DTM, Afrika Ülkeleri ile Stratejik Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi stratejini başlatmıştır (Bilgiç ve Nascimento, 2014: 1).

Ancak 2005 yılına kadar Afrika'yla olan ilişkiler pasif bir görüntüdeyken, bu tarihten itibaren ilişkiler aktif bir gelişme sürecine girmiştir (Özkan, 2008: 533; Bertrand, 2013: 64). 2005 yılında Türkiye Afrika Birliğinde gözlemci sıfatını alırken (Özkan, 2008: 534; Bilgiç ve Nascimento, 2014: 1; Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35), aynı yıl Türkiye'de Afrika yılı ilan edilmiştir (Bilgiç ve Nascimento, 2014: 1). 5 Mayıs 2005 tarihinde Etiyopya Büyükelçiliği, Afrika Birliğine akredite olmuştur. Ocak 2008'de Adisababa'da düzenlenen Afrika Birliği zirvesinde, Türkiye stratejik ortak olarak, kabul edilmiştir (Özkan, 2008: 534; Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35). 2008 yılında ise Türkiye, Afrika Kalkınma Bankası'nın bölge dışı üyeliğine kabul edilmiştir (Oba, 2010: 491).

Tüm bu çabaların sonucunda Türkiye, Çin, Hindistan, Brezilya ve Güney Kore gibi ülkelerle birlikte Afrika'nın yükselmekte olan beş ortağı arasında gösterilmeye başlanmıştır (Aslan, 2018: 135). Afrika'nın ihracatında en önemli kalem petroldür. Diğer madenler ihracatında da dünyada önemli bir pay

sahibidir. Afrika'nın ithalatında ise sanayi ürünleri ilk sıradadır yer alırken, ikinci sırada gıda ürünleri yer almaktadır. Bölge ülkeleri zenginleştikçe talebin devam etmesi ve temel gıda maddelerinden daha kaliteli ve işlenmiş gıda ürünlerine doğru kayması beklenmektedir (Aslan, 2018: 139). Afrika ülkeleri Türk firmaları için (özellikle de KOBİ'ler) önemli bir hedef pazar konumundadır. Diğer taraftan kıtadaki ülkeler, Türkiye için sadece ihracat pazarı yönüyle önemli pazar olmayıp, aynı zamanda Türk sanayisi için hammadde teminini bakımından da önemlidir (Aslan, 2018:146). Nitekim 2005 yılında, 9 milyar doları toplam ticaret hacmi, 2011 yılında 17 milyar dolara çıkmıştır (Betrand, 2013: 65). 2012 yılında ise Türkiye'nin sadece Sahra Altı Afrika ülkelerine yaptığı ihracat 5,7 milyar dolar olmuş ve bu ülkelere yaptığı ithalatı 813 milyon dolar olarak gerçekleştirmiştir (Bilgiç ve Nascimento, 2014: 3).

Afrika ile artan ilişkiler kıtanın inşaat sektörü için önemini de arttırmıştır. 2000'li yıllar Türk müteahhitlik firmalarının özellikle yurtdışında başarılı oldukları bir dönemdir (Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35). 2008 yılı itibariyle, Afrika'da değişik ülkelere yüzlerce Türk firması faaliyet göstermektedir. Sadece müteahhitlikte toplam sağlanan hizmetin değeri 18 milyar dolara ulaşmıştır (Özkan, 2008: 536). Tablo-2'ye göre toplam müteahhitlik hizmet gelirleri itibariyle ilk 10 ülke içinde Cezayir, Libya yer almaktadır. Ancak sadece 2017 yılı rakamları dikkate alınırsa Cezayir yine mevcut iken Sahra Altı Afrika ülkelerinden Tanzanya ilk sırada yer almış yine Mozambik listede yer almıştır. Özellikle Sahra altı Afrika ülkelerinde, gerek müteahhitlik gerekse ihracatta son zamanlarda dikkat çekici pozitif gelişmeler, görülmektedir. Her iki sektör içinde Türkiye'nin Afrika açılımı meyvesini vermiş gözükmektedir. Türkiye'nin Bu kıtada yer alan ülkelere olan ihracatı ve müteahhitlik projelerine ilişkin bilgilere çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir.

2.1.5.3. Balkanlar

Ortak şarkıların, ortak kavramların, ortak yemek ve şehir kültürünün yaşadığı Balkanların, 21. yüzyılda barış, güvenlik ve istikrar havzası olabilmesi için ülkelerin hep birlikte zenginleşmesi şarttır (Sönmez, 2012: 19). Türkiye açısından Balkanlar, güvenlik, stratejik ve diplomatik ilişkiler yönüyle önemli

bir bölgedir. Ayrıca bölge ile coğrafi yakınlığı ve bölgedeki Türk ve Müslüman toplulukları dolayısıyla demografik bağı mevcuttur (Bechev, 2012: 132). Türkiye'nin, Balkanlarla uzun süren bir Osmanlı İmparatorluğu egemenliğinden dolayı tarihsel açıdan da bir bağı vardır (Panagopoulou, 2014). Öte yandan Türkiye'nin bu günkü stratejik imkânları, Balkanlar, Ortadoğu, Kafkasya, Orta Asya ve Avrupa için istikrar anlamına gelmektedir (İnan, 1995: 50).⁴⁵

Türkiye 1990'lı yıllarda, Balkanlarda daha önce olduğu gibi sadece diplomasi ve güvenlik yönüyle değil; aynı zamanda daha geniş bir kapsamda ticaret, yatırım, alt yapı geliştirme, enerji, turizm ve kültürel alanları da içine alan farklı ve daha kapsayıcı bir bağ kurmuştur (Bechev, 2012: 133). Dış politika hedefleri oluştururken ekonomik boyutun ihmal edildiği durumda, bir takım sürprizlerle karşılaşılabilir. 1990'lı yıllarda Bosna Hersek için uluslararası camia tarafından tahsis edilen 5,1 milyar dolarlık kaynaktan Türkiye'nin herhangi bir pay alamamıştır. Bu olay, Türkiye'nin yapmış olduğu siyasi çabaların bazen ekonomik karşılığını almada, başarılı olamadığını göstermektedir (Aşula, 1999: 25). Türkiye'nin 2000'li yılların başındaki bölgeye yönelik politikaları 1990'lı yıllardaki takip ettiği politikalarla kıyaslanınca, bir tarafta daha yakın bir etkileşim ve koordinasyon içerisinde ticaret ve yatırımlar varken, 1990'lı yıllarda ise devlet diplomasisi vardır (Bechev, 2012: 142). Türkiye'nin Balkanlardaki dış politikasının ekonomik temellerinden birisi ulaşımdır. Bu çerçevede Balkanlar'ın Ortadoğu ve Asya ile gerek kara gerekse deniz ulaşımındaki etkin konumu, aynı zamanda etkin bir koordinasyonu da gerektirmektedir. Söz konusu ulaşım yolları, gerektiğinde işbirliği ve dış politika unsuru olarak kullanılabilme imkânına sahiptir (Davutoğlu, 2014: 124). Yine genel olarak Türkiye'nin Balkan ülkeleri ile olan ticaretine ve doğrudan yatırımlara bakılırsa, Türkiye'nin bölgeyi ticari diplomasi yoluyla kalkındırmaya çalıştığı ifade edilebilir. Ayrıca Türkiye'nin ticaret ve kalkınmaya dayalı işbirliği için bu bölgeye yönelmiş olmasının, çok normal bir süreç olarak görülmesi gerekir (Panagopoulou, 2014).

⁴⁵ 27 Ekim tarihli, Le Figaro, Thibault de Montbrial'ın makalesinden alıntıdır.

Önemli bir Balkan ülkesi olan Makedonya ile Türkiye arasında sağlam bir siyasi ve diplomatik ilişki yanında, iyi bir ekonomik işbirliği de mevcuttur. İki ülke arasındaki olumlu ilişkileri; coğrafi yakınlık, ortak tarih ve Makedonya’da yaşayan Türk etnik topluluğu, olumlu yönde etkilemektedir (Rızvanska, 2014). Bölgede Arnavutluk ve Kosova’da nüfusun neredeyse tamamı, Makedonya, Karadağ ve Sırbistan’da önemli bir oranda Arnavut azınlık yaşamaktadır. Arnavutçada mevcut ekonomik ve ticari hayata dair Türkçeyle ortak kelimelerin olması ticareti kolaylaştıran bir unsurdur. Ayrıca ortak damak zevkinin olması özellikle gıda alanında, Türk firmalarına bölgede oldukça önemli bir avantaj sağlamaktadır (Can, 2014).⁴⁶

Literatürde ülkeler arası ihracat üzerinde pozitif etkisi olduğu belirtilen coğrafi yakınlık, kültürel yakınlık gibi kriterlere göre Türkiye’nin ihracat hacminde büyük olması beklenen Balkan ülkeleri ile olan dış ticaretinin, olması gerektiği seviyelerde olmadığı yönündeki görüşler vardır (Özkaya, 2011: 286). Ancak Türkiye’nin Balkan ülkelerine yönelik ihracatı yıllar itibariyle, önemli miktarlarda artış göstermiştir. 2008 yılında Slovenya dışındaki eski Yugoslavya’dan bağımsızlığını kazanan ülkeler yanında Arnavutluk, Yunanistan, Bulgaristan ve Romanya dikkate alınırsa, Türkiye’nin ihracatı 10,2 milyar dolara çıkmış; ancak 2009 ekonomik krizi dolayısıyla 6,9 milyar dolara düşmüştür. Aynı yıllarda bu ülkelerden gerçekleşen ithalatı ise, sırayla 4,5 ve 3,4 milyar dolardır. 2009 yılı TÜİK verilerine göre ise, Romanya, Bulgaristan ve Yunanistan, Türkiye’nin bölgeye yaptığı ihracatın % 76’nı ve ithalatın ise % 94’nü oluşturmaktadır. Bölgenin en büyük ekonomisi Romanya, Türkiye’nin bölge ülkelerine yönelik ihracatında % 47, ithalatından ise % 32 oranında pay almaktadır (Bechev, 2012: 142). Türkiye’nin Yunanistan yönelik ihracatının

⁴⁹ Para, kasa, mal, kusur, terazi, esnaf, siftah, müşteri, pazar, veresiye, borç, mal, ortak, rüşvet, bahşiş, peşkeş kelimeleri Arnavutçada halen günlük hayatta kullanılan kelimelerdir. İstanbul’a alış veriş için giden bir Arnavut vatandaşının bu kelimelerle rahatlıkla anlaşabilme imkânı mevcuttur (Can, 2014). Arnavutçadaki köfte, pirzola, imambayıldı, yaprak sarma, dolma, musakka, fasulye, pilav, börek, arabaşı, tarhana, türlü, börek, paça; marul, nane, maydanoz, boza, salep, kahve, rakı; baklava, sütlaç, aşure, hasude, ekmek kadayıfı, kadayıf, lokum...gibi ortak kelimelere bakılırsa, ortak bir damak tadının olduğu söylenebilir, nitekim bazı Türkiye menşeli gıda ürünlerine (cips, kek, bisküvi, dondurma, kuruyemiş...) yoğun ilgi bunu göstermektedir (Can, 2014).

yüksek miktarda olmasına rağmen, bu ülkenin yüksek GSMH'si ve coğrafi yakınlığı dikkate alınınca halen potansiyel, mevcuttur. Türkiye'nin Bulgaristan'a olan ihracatı da, Bulgaristan'da yaşayan önemli bir Türk nüfusu bulunmasına ve iki ülkenin komşu olmasına rağmen yeteri düzeyde gelişmemiştir (Ata, 2013: 507-508). Balkan ülkeleri, gerek müteahhitlik gerekse ihracat sektörü için Türkiye açısından önemli pazarlardır. Türkiye'nin Bu kıtada yer alan ülkelere olan ihracatı ve bu ülkelerdeki müteahhitlik projelerine ilişkin bilgilere, çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir.

2.1.5.2. Orta Doğu Bölgesi

Soğuk savaş sonrası dönemde, enerjide yeni ve daha ekonomik aktarım hatlarının gündeme gelmesi, Ortadoğu'nun Kafkaslar ve orta Asya ile olan bağlantılarını güçlendirmiş ve bölgenin batı Asya olma özelliğinden kaynaklanan jeo-ekonomik önemini de artmıştır. Ancak 20. yüzyılın ilk yarısında başlayan ve soğuk savaş süresince tırmanarak küresel ve bölgesel ilişkilerin merkezine oturan petrol ve buna bağlı jeopolitiğe uyumda geç kalan Türkiye, bölgenin su, tarım havzaları ve doğal enerji kaynaklarının aktarımı konularında uzun dönemli planlar yapmak durumundadır (Davutoğlu, 2014: 139). Türkiye'nin Ortadoğu politikasının önemli bir boyutunu, özellikle yatırımlar ve enerji alanındaki ekonomi temelli yakın işbirliği oluşturmaktadır. Ortadoğudaki istikrarsızlık, Türkiye'nin bölge ile olan ekonomik ve ticari ilişkilerini zaman zaman olumsuz yönde, etkilemektedir. Ancak, Özal'dan bu yana bölge ülkelerine yönelik olarak özellikle ekonominin bir dış politika aracı olarak kullanılması, söz konusudur (Çomak, 2010: 110). 1980'den 2005'e gelindiğinde, Türkiye'nin bu ülkelere olan ihracatı, tarımsal fasıllardan sanayi fasıllarına, emek yoğun fasıllardan sermaye ve teknoloji içeren fasıllara doğru kaymıştır. Türkiye'ye kıyasla, Ortadoğu'daki sınır ülkelerinin ekonomik reformlara ve dış ticarete liberalleşmeye daha yeni başlamış olmaları, Türkiye'nin bu ülkelerle olan dış ticaretinde sanayi malları ihracatı konusunda önemli bir avantaj sağlamaktadır. Diğer taraftan Türkiye'nin enerji tüketiminde bu ülkelere bağımlılığının arttığı görülmektedir (Akal, 2008: 271). Tovias vd. (2005)'de, dünyanın siyasî olarak en gerilimli bölgelerinden biri olan, Mısır,

İsrail, Lübnan, Ürdün, Suriye ve Türkiye'nin oluşturduğu maşrik bölgesi için, ticaret potansiyelinin dinamiklerinin araştırıldığı çalışmada, bölge ülkeleri arasındaki ticaretin potansiyelin çok altında gerçekleştiği sonucuna varılmaktadır (Karagöz ve Karagöz, 2009: 132).

Müteahhitlik alanında Tablo-2'e göre toplam gelir itibariyle ilk 10 ülke içinde; Irak, Suudi Arabistan, Katar ve BAE yer almaktadır. Tablo-5'e göre sadece 2019 yılı rakamları dikkate alınırsa, Irak, Suudi Arabistan, Katar yanında Kuveyt'in de bu listeye dâhil olduğu görülmektedir. Türk firmaları açısından müteahhitlik sektörü yönüyle Ortadoğu'nun yerleşik bir coğrafya olduğunu göstermektedir. Bölge ülkeleri ile olan ekonomik ilişkiler, zaman zaman ekonomik ve politik alandaki sorunlardan olumsuz etkilense de, bölge ülkeleri gerek müteahhitlik sektörü gerekse ihracat yönüyle uzun yıllardır önemlerini korumaya devam etmektedirler. Türkiye'nin Bu bölgede yer alan ülkelere yönelik ihracat ve bu ülkelerdeki müteahhitlik projelerine ilişkin detaylı bilgilere, çalışmamızın 3. bölümünde yer verilmektedir.

2.1.6. Türkiye'nin Üye Olduğu veya Üyelik Süreci Devam Eden Bazı Uluslararası Kuruluşlar

Türkiye'nin, 1980 yılında, ithal ikameci stratejiye dayalı ekonomi programını ihracata dayalı bir stratejiye dönüştürmesi ve 1989'da Berlin Duvarı'nın yıkılışını müteakip Soğuk Savaşın sona ermesiyle, ekonomik gelişme stratejisine uygun bir dış politika geliştirmesi, zorunluluk arz etmiştir. Türkiye bu yeni dönemde, bir yandan mevcut olan eski işbirliği çabalarını uluslararası ekonomik ve politik atmosfere uygun olarak yeniden yapılandırmaya çalışırken; diğer yandan, Sovyet Birliği'nin dağılmasıyla oluşan boşluğu doldurmak amacıyla, bölge ülkeleriyle ekonomik işbirliğini arttırma, istikrarı ve barışı koruma amacına yönelik yeni işbirliklerinin geliştirilmesinde, aktif bir rol almıştır. Türkiye, bugün itibariyle, coğrafi esasa dayalı olan (bölgesel) ve bölgesel olmayan birçok ekonomik işbirliğinin tam üyesi, kurucusu ve aktif üyesi durumundadır. Türkiye'nin, gelişen ekonomik yapısı da bu tür girişimleri zorunlu kılmaktadır (Kar, 2011: 69). Özellikle bu tür girişimlerde tarihi bağlar bazen ekonomik realitenin önünde geçebilmektedir. Bu itibarla

Türkiye, tarihi ve kültürel bağlarının olduğu Ortadoğu, Balkanlar ve Kafkasya'ya yönelik stratejiler belirlerken, bölgedeki diğer ülkeleri de dikkate almak durumundadır. Türkiye özellikle Rusya ve İran ile ilişkilerinde, Orta Asya ve Kafkas Cumhuriyetlerine ilişkin politika geliştirirken, birbirini destekleyen tutarlı yaklaşımlar ortaya koymak, durumundadır (TÜSİAD, 1998: 225).

Türkiye; AB, Karadeniz, Afrika, Orta Doğu ülkeleri ile Kafkas ve Orta Asya Cumhuriyetleri açısından stratejik bir konumdadır. Bunun yanında bu ülkeler ile mevcut güçlü ilişkiler ve yapmış olduğu anlaşmalar dikkate alınırsa, bölge pazarları için avantajlı bir merkez konumundadır. Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği ve tam üyeliğe adaylığının kabulü ile EİT, KEİ, İİT, Gelişen Sekiz Ülke (D-8) gibi oluşumlara üyelikleriyle, bölgesinde somut ve verimli iş imkânları sağlamaktadır (Arslan, 2014: 30). Diğer taraftan Gümrük Birliği ile diğer bölgesel bütünleşme stratejileri birbirini tamamlamalıdır. Türkiye'nin bölge ülkeleriyle barış ve güvenliğin tesisi açısından, bu ülkelerle öncelikle ekonomik ilişkilerini arttırması gerekmektedir. Türkiye'nin kuruluşlarına öncülük ettiği KEİ, EİT, D-8 ve Ekonomik İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK) gibi kuruluşlara yeni işlerlik kazandırılması, bunlara ilişkin tutarlı hedefler seçilmesiyle mümkündür (TÜSİAD, 1998: 224). Ancak tüm bu endişeli yaklaşımlara rağmen Türkiye, ekonomik işbirliğinin geliştirilmesi ve refahın karşılıklı olarak artırılmasına dayanan bir ticari diplomasisi yürütmesinin meyvelerini toplamaya başlamıştır. AB ülkelerinde, küresel finansal krize (2008) bağlı olarak ortaya çıkan talep daralması, Türkiye'nin kriz öncesi başlatmış olduğu dış ticaretini çeşitlendirme çabasının, ne kadar önemli ve gerekli olduğunu ortaya koymuştur (Kar, 2011: 70). Türkiye için, farklı ekonomik işbirliklerinin/bütünleşmelerin birbirinin alternatif değil, tamamlayıcısı olması gerekmektedir. Bu gerçekten hareketle Türkiye'nin başta İslam dünyası olmak üzere diğer ülke ve ülke grupları ile ekonomik ilişkilerini geliştirmesi, hem yabancı yatırımcılar için cazibesinin artmasını sağlayacak hem de ekonomisini dış şoklara karşı güçlendirecektir (Kar, 2011: 75).

2.1.6.1. İslam İşbirliği Teşkilatı

İİT⁴⁷ 1969 yılında kurulmuş olup, üye ülkeler arasındaki sosyal, kültürel, ekonomik ve bilimsel alanlarda işbirliğini temin amacını taşımaktadır. Üyeler çok geniş bir coğrafi alana yayılmıştır. Bu yönüyle bölgesel bir işbirliği teşkilatı olmayıp dini esasa göre temellenmiş bir kuruluştur (Seyidoğlu, 2009: 295). İİT'nin kuruluş amacı her ne kadar politik nedenlere dayansa da, ekonomik amaçlı işbirliği yanında ortak hareket etme güdüsü, kısa zamanda İslam ülkeleri arasında, örgütlü ve ortaklığa dayalı bir işbirliğini gerçekleştirme mekanizması haline gelmiştir. Zaman içerisinde İİT şemsiyesi altında çeşitli işbirliği imkânları geliştirilmiştir (Arslan, 2014: 18). İİT 57⁴⁸ üye sayısı ile en büyük ikinci uluslararası örgüt durumundadır (Jafari vd., 2011: 21). İİT'in Ekonomik ve Ticari, Sosyal, Kültürel olmak üzere üç daimi komitesi olup, çalışmalar bu komiteler aracılığıyla yürütülmektedir. İslam Dayanışma Fonu ve İslam Kalkınma Bankası ise mali kurumlarını oluşturmaktadır Seyidoğlu, 2009: 296). En yetkili organı İslam Ülkeleri devlet ve hükümet başkalarının oluşturduğu İslam Zirvesi Konferansı olup, üç yılda bir toplanmaktadır. Diğer organları yılda bir kez toplanan Dışişleri Bakanları Konseyi ile Genel Sekreterliktir. Kararlar Genel Sekreterlik tarafından yerine getirilmekte olup teşkilatın merkezi Suudi Arabistan'ın Cidde şehridir.⁴⁹

İslam ülkeleriyle ekonomik ve ticari işbirliğine giderken bu ilişkilerinde bir takım dini unsurların önemli olduğu görülmektedir. Bunun somut örnekleri katılım bankacılığı ve gıda maddeleri alanında görülmektedir (Kepenek, 2016: 310). Ancak İslam ülkeleri arasındaki yakınlaşmayı ve ekonomik entegrasyonu

⁴⁷ 2011 yılında alınan bir kararla, daha önce İslam Kalkınma Teşkilatı olan ismi, İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) olarak değiştirilmiştir (Arslan, 2014: 18).

⁴⁸ Afganistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Benin, Birleşik Arap Emirlikleri, Brunei, Burkina Faso, Cezayir, Cibuti, Fildişi Sahili, Çad, Endonezya, Fas, Filistin, Gabon, Gambiya, Gine, Gine Bissau, Guyana, Irak, İran, Kamerun, Katar, Kazakistan, Kırgızistan, Komor Adaları, Kuveyt, Libya, Lübnan, Maldivler, Malezya, Mali, Mısır, Moritanya, Mozambik, Nijer, Nijerya, Oman, Özbekistan, Pakistan, Senegal, Sierra Leone, Somali, Sudan, Surinam, Suriye, Suudi Arabistan, Tacikistan, Togo, Tunus, Türkiye, Türkmenistan, Uganda, Ürdün, Yemen, İKT ve İSEDAK'ın Gözlemci Üyeleri; KKTC, Bosna Hersek, Tayland, Orta Afrika Cumhuriyeti.

(<http://www3.kalkinma.gov.tr/PortalDesign/PortalControls/WebContentGosterim.aspx?Enc=51C9D1B02086EAFBC267B2E05C5A60AE>) (erişim tarihi, 05.03.2018).

⁴⁹ <https://mfa.gov.ct.tr/tr/dis-politika/uluslararasi-orgutler/oic/> (erişim tarihi, 05.03.2020)

sağlayan unsurların başında özellikle ülkelerin pazar büyüklüğü ve coğrafi yakınlıkları gibi unsurlar (Kepenek, 2016: 309) yanında; din, dil ve tarih bileşkesinden oluşan kültürel yakınlık, önemli bir ölçüt olmakla beraber yeterli değildir. Aynı şekilde, siyasal rejimlerin işbirliğini destekleyen bir nitelikte olması, bölgesel ve küresel olayları yorumlamada asgari düzeyde ortak bir görüşün oluşabilmesi de gereklidir (Arslan, 2014:30).

Ekonomi biliminde ekonomik bütünleşmeyi kolaylaştıran unsurlar arasında; ülkelerin üretim yapılarının benzerliği, özellikle ülkelerin birbirini tamamlayıcı mal ve hizmet üretimi ve tüketiminde birbirlerine olan talep düzeyleri de önemli, görülmektedir (Kepenek, 2016: 309; Arslan, 2014:30). İslam ülkelerinin çoğu tek ürüne dayalı ekonomilere sahiptir ve ihracat potansiyelleri tükenebilir nitelikteki bu kaynağa dayanmaktadır. Bunlara ek olarak, İİT üyesi ülkelerin birçoğu yeterli ulaşım ve iletişim ağı, liman ve depolama olanakları, finansman araçları, sigorta, pazarlama, araştırma ve diğer hizmet yönüyle, kurumsal nitelikli temel ticaret altyapısından yoksundur (Arslan, 2014: 21). 2011 yılı itibariyle, İİT ülkelerinin toplam ihracatı 1.8 milyar dolar, ithalatı ise 1.6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2005 yılında %9,3 olan dünya mal ihracatı içindeki payları, 2011 yılında %12'ye; aynı dönemde dünya toplam mal ithalatı içinde %7,3 olan payları ise %9,7'ye, çıkmıştır (Arslan, 2014: 23). İthalat yapılarına bakıldığında üye ülkelerin ithalatlarında sanayi mallarına büyük ölçüde bağımlı oldukları ve toplam ithalatlarının %77,1'ini bu grupta yer alan ürünlerin oluşturduğu, görülmektedir. Sanayi malları ithalatlarında en yüksek payı %38,8 ile makine ve ulaşım ekipmanı oluştururken, ikinci sırada %14,6'lık pay ile temel üretim malları ve üçüncü sırada %10,7'lik pay ile kimyasallar, yer almaktadır (Arslan, 2014: 25). İİT üyesi ülkeler büyük bir ekonomik potansiyel oluşturmalarına rağmen yukarıda bahsedilen üretim yapılarından dolayı, üye ülkelerinin birbirleriyle olan ticareti çok azdır. Dış ticaretin %90'ı İslam dünyası dışındaki ülkelerle yapılmaktadır. Üye ülkelere hiçbirisi, ithalatının %50 ya da daha fazlasını diğer bir İslam ülkesiyle yapmamaktadır (Arslan, 2014: 21).

Türkiye, 1984 yılından bu yana İİT içerisinde aktif bir rol almakta ve takip ettiği politikalar ekonomik temellidir (Bertrand, 2013: 68). Türkiye'nin 1980'li yıllardan itibaren İslam ülkeleriyle olan dış ticaretinin payı gittikçe daralmaktadır. 1981 yılında toplam ithalat içerisinde İslam ülkeleri % 40'lık bir paya sahip iken, 1985 yılında bu oran %33; 1989 yılında %18,5; 1990 yılında %17,3; 1995 yılında %12,1 ve 2006 yılında %11 olarak, gerçekleşmiştir (Hepaktan, 2008: 12). Ancak bu oransal düşüşe rağmen İİT üyesi ülkeler OECD ülkelerinden sonra, Türkiye'nin dış ticaretinde en büyük paya sahip ülke grubudur. Türkiye'nin gerek ihracat gerekse ithalat açısından İslam ülkeleriyle dış ticareti Ortadoğu bölgesinde yoğunlaşmaktadır. Ancak son yıllarda Türk Cumhuriyetleri, Güneydoğu Asya ülkelerinden Malezya ve Endonezya yanında Kuzey Afrika ülkeleri ve bazı Orta Afrika ülkeleriyle olan ticaret hacminde önemli artışlar görülmektedir (Arslan, 2014: 26). Diğer taraftan Karagöz ve Karagöz (2009) tarafından, Türkiye'nin dış ticaretine ilişkin yapmış oldukları analizde, kültürel ve/veya yakınlığın ve Müslümanlığın ikili ticaret üzerinde istatistiki anlamda olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmektedir (Karagöz ve Karagöz, 2009: 137). İİT üyesi ülkelerle dış ticarete Türkiye lehine bir durum söz konusudur. İslam ülkelerine yönelik ihracatta 2000'li yıllardan sonra oldukça önemli bir artış görülmektedir. Böylelikle bu ülke grubu, Türkiye'nin dış ticaretini sadece OECD ve AB gibi gelişmiş ülkelerin pazarına bağımlı olmaktan kurtararak çeşitlendirmeyi, sağlamıştır. Ancak bu ülkelerin gelişmişlik seviyesi, pazar büyüklükleri ve bir kısmının coğrafi uzaklığı, kısa vadede Türkiye'nin doğal ticaret ortağı olmasını sınırlandıran unsurlardır (Kar, 2011: 74).

İİT'nin iktisadi işbirliği konularındaki temel birimi olan İSEDAK, 1981 yılının Ocak ayında Mekke'de yapılan üçüncü İslam Zirvesi Konferansı'nda kurulan üç daimi komiteden birisidir. 1984 yılında Kazablanka'da yapılan dördüncü zirvede başkanlığını Türkiye Cumhurbaşkanı'nın seçilmesiyle çalışmalarına başlamıştır. Bu komite, üye ülkeler arasında ekonomik ve ticari işbirliğini geliştirmek amacıyla çalışmalar yapmak, öneriler geliştirmek, örgütün ekonomik ve ticari konularında almış olduğu kararların uygulanmasını takip gibi görevleri vardır (Seyidoğlu, 2009: 296). Üye ülkeler arasındaki dış ticaretin

geliştirilmesi, özellikle tercihli ticaret yollarının aranması, standartlar ve finansal alanlarında işbirliğinin geliştirilmesi, başlıca ekonomik amaçlardır (Kepenek, 2016: 309). Bu amaçlarla ilgili olarak İSEDAK üye ülkeler arasında tercihli ticaret sistemi, standartları uyumlaştırma gibi proje çalışmaları esnasında, İslam Kalkınma Bankası ile sıkı bir işbirliği içinde bulunmaktadır. Bu kapsamda İSEDAK'ın öneriyle, bu bankaya bağlı olarak Uzun Süreli Ticaret Finansman Mekanizması kurulmuştur. Yine işbirliği projelerinden birisi, İSEDAK tarafından kararlaştırılan ve 1994 yılında faaliyete geçmiş olan banka bünyesindeki ihracat Kredi Sigortası ve Yatırımların Garantisi Kurumu'dur (Seyidoğlu, 2009: 296). Türkiye'nin, İslam ülkeleriyle ekonomik yakınlaşma süreci, küreselleşmeyle birlikte daha da güçlenmiştir. Önce bu ekonomik işbirliğinin alt yapısı olan İİT kurulmuş ve bunun alt birimi olan İSEDAK ile güçlendirmiştir (Kepenek, 2016: 309). Bu teşkilata üye ülkeler geniş bir coğrafyada yer almaktadır. Türkiye'nin tarihsel ve coğrafi olarak yakın olduğu Ortadoğu, Kuzey Afrika, Orta Asya ve Balkan ülkeleriyle özellikle müteahhitlik ve dış ticaret yönüyle önemli bir ekonomik ilişkisi, vardır. Diğer ülkelerle olan ilişkilerini ise geliştirme çabası içindedir. Türkiye'nin üye ülkelere olan ihracatı ve bu ülkelerdeki müteahhitlik sektörüne ilişkin bilgilere, çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir.

2.1.6.2. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı

Türkiye, İran ve Pakistan, tarihi ve kültürel yakınlıkları yanında coğrafi olarakta birbirlerine yakın ülkelerdir. Bu ülkeler daha önce Merkezi Anlaşma Örgütü (CENTO) bünyesinde işbirliği yapmakta iken, bu kuruluşun askeri nitelikli bir kuruluş olması dolayısıyla iktisadi, teknik ve kültürel konularda işbirliği için yeni bir kuruluş ihtiyacı doğmuştur. 1964 yılında İran, Pakistan ve Türkiye tarafından Bölgesel Kalkınma İşbirliği (Regional Corporation for Development-RCD) teşkilatı olarak kurulmuş,⁵⁰ 1985 yılında ise EİT olarak adlandırılmıştır. Ancak İran'daki rejim değişikliği ve İran-Irak Savaşı dolayısıyla bu kuruluşun faaliyetleri uzun süre askıya alınmıştır (Seyidoğlu,

⁵⁰http://www.eco.int/general_content/86055-History.html?t=General-content (erişim tarihi, 04.02.2018).

2009: 291). 1992 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla, Afganistan, Azerbaycan, Kazakistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın da katılımıyla Asya'nın hatta Asya dışında da en büyük bölgesel teşkilatlarından birisi olmuştur.⁵¹ EİT olarak yeniden yapılanmasında küreselleşmenin de etkisi vardır. EİT'nin amaçlarından birisi; üyeleri arasındaki ticari alanda işbirliğinin güçlendirilmesidir (Kepenek, 2016: 309). EİT'nin organları arasında; Bakanlar Konseyi Toplantısı, Bölgesel Planlama Konseyi, Daimi Temsilciler Konseyi ve EİT Sekreteryası yer almaktadır. EİT bünyesinde bölgesel ve uzman kuruluşların yanı sıra birçok merkez bulunmaktadır. Bölgesel Kuruluşlar arasında; EİT Ticaret ve Sanayi Odası, EİT Ticaret ve Kalkınma Bankası, EİT Sigortacılık Koleji ve EİT Mühendislik ve Müşavirlik Şirketi, yer almaktadır. Uzmanlık kuruluşları arasında ise; EİT Kültür Enstitüsü (Tahran), EİT Bilim Vakfı (İslamabad) ve EİT Eğitim Enstitüsü (Ankara), yer almaktadır.⁵²

İran ile Türkiye arasındaki rekabet nedeniyle tam işlemese de, EİT'in canlandırılmış olması bölgesel anlamda önemli bir gelişmedir (TÜSİAD, 1998: 87). EİT, Türkiye'nin soğuk savaş döneminde Asya derinliğine yönelik geliştirdiği ilk teşebbüs olup, bu teşkilata kurucu ülkelere ilaveten Orta Asya ülkeleri ve Afganistan'ı da içine alacak şekilde genişletmesi, önemli bir adımdır. CENTO ve RCD duraklarından geçerek yaklaşık 30 yıllık bir süreçten geçmek suretiyle bu günkü şeklini alan EİT, yeni şekliyle gerek jeopolitik gerekse ekonomi-politik kaynaklar açısından belki de dünyanın en önemli stratejik kuşağını oluşturmaktadır. Ancak genişlemenin ortak zemini ve alt yapısıyla ilgili temel stratejik tercihlerin yanında, ülkeler arasındaki ilişkileri derinleştirebilecek mekanizmalar ortaya konamamıştır. Bunun temel sebebi; ülkelerin stratejik tercihleri arasında sağlıklı bir optimizasyon sağlanamamış olmasıdır. EİT'in etkin bir örgüt haline gelebilmesi, ülkelerin siyasi tercihleri ile ekonomik çıkarları arasında rasyonel bir bağ kurabilmelerine bağlıdır (Davutoğlu, 2014: 268-269).

⁵¹http://www.eco.int/general_content/86055-History.html?t=General-content (erişim tarihi, 04.02.2018).

⁵² <http://www.mfa.gov.tr/ekonomik-isbirligi-teskilati-eit.tr.mfa> (erişim tarihi, 04.04.2018).

Diğer taraftan Türkiye ile bu ülkeler arasında ticari ilişkilerin büyüklüğü, AB'ye veya İİT'ye alternatif olmaktan oldukça uzaktır (Kar, 2011: 75). Üye ülkelerinden İran ise, Türkiye'nin önemli bir dış ticaret ortağıdır. Türkiye'nin bu ülke ile 1996 yılında 1 milyar dolar civarında olan dış ticaret hacmi, 2008 yılı itibarıyla 10 milyar doların üzerine çıkmıştır. Türkiye aleyhinde olan dış ticaret açığı, İran'dan doğal gaz ithalatı ile birlikte son yıllarda daha da artmış olmasından kaynaklanmaktadır (Ata, 2013: 504). Bu teşkilata üye ülkeler, Türkiye'nin tarihsel ve coğrafi olarak yakın olduğu ülkelerdir. Afganistan ve Pakistan ise daha çok müteahhitlik sektöründe öne çıkan ülkelerdir. Diğer üye ülkeler ise gerek müteahhitlik gerekse ihracat sektörlerinde uzun yıllardır önemli ülkeler olmaya devam etmişlerdir. Türkiye'nin üye ülkelerle olan ihracatı ve bu ülkelerdeki müteahhitlik sektörüne ilişkin bilgilere, çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir.

2.1.6.3. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı

Soğuk savaş dönemindeki çift kutuplu yapı, Türkiye açısından oldukça sınırlayıcı bir dönem olmuştur. Ancak KEİ gibi yeni bir oluşum, Türkiye'nin yakın kara ve deniz havzalarına yönelik politikaları açısından ciddi stratejik imkânlar sağlamıştır. İlk olarak Aralık 1990'da, Ankara'da düzenlenen bir konferansta gündeme gelmiş olup, 1991 yılındaki hazırlıklardan sonra, 25 Haziran 1992 yılında İstanbul'da yapılan bir zirvede imzalanan İstanbul Deklarasyonu ile hayata geçirilmiştir (Davutoğlu, 2014: 275). Bu Deklarasyon KEİ'nin doğum belgesi olup, sekreteryası 15 Mart 1994 yılında faaliyete geçmiştir. Geçmişte ülkeler arasındaki ihtilafları geride bırakarak ekonomik işbirliği yoluyla Karadeniz'i bir barış ve istikrar denizi haline getirmek, amaçlanmıştır (Nuriş, 1997: 587).

Gözlemci sayısı üye sayısından fazla olan kuruluştaki (Kepenek, 2016: 309), Türkiye, Ukrayna, Bulgaristan, Romanya ve Gürcistan gibi Karadeniz'e kıyısı olan ülkeler yanında; Moldova, Arnavutluk, Yunanistan, Azerbaycan ve Ermenistan üye olarak katılmış, daha sonra gelen taleplerle İsrail, Tunus, Mısır, Slovakya ve Polonya gibi ülkeler de gözlemci statüsü kazanmıştır (Davutoğlu, 2014: 275). Rusya Federasyonu ve Sırbistan'ın katılımıyla halen üye sayısı

12'dir.⁵³ KEİ' nin, Karadeniz Ekonomik İş Birliği Parlamenter Asamblesi (KEİPA), İş Konseyi, Ticaret ve Kalkınma Bankası ile Karadeniz Etütleri Uluslararası Merkezi olmak üzere dört bağlı kuruluşu bulunmaktadır. Söz konusu kuruluşların yönetimlerinde Türkiye'nin temsilcileri bulunmaktadır.⁵⁴

KEİ, Türkiye'nin Avrasya bölgesine yönelik büyüyen ilgisinin bir parçasıdır. Türkiye, Karadeniz bölgesinde daha yakın bir işbirliğini teşvikte aktif bir rol oynamaktadır. Özellikle KEİ'ye verilen yüksek önem, bunun göstergesidir. Kuruluş fikri 1989 yılında Turgut Özal tarafından başlatılan KEİ; özel sektörün faaliyetlerini teşvik yanında mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı amaçlamıştır (Larrabee ve Lesser, 2003: 121). KEİ'de politik ilişkilerden daha çok ekonomik çıkarlar ön planda tutulmuş, bu yönüyle Turgut Özal'ın klasik diplomasiye ekonomik içerik katan projelerinden birisi, olmuştur. Türkiye'nin siyasi olarak en ihtilaflı olduğu Yunanistan ve Ermenistan gibi ülkeler bile örgüte dâhil edilip üye yapılmıştır (Aşula, 1999: 23).

KEİ bir anlamda çift kutuplaşma dolayısıyla ortaya çıkamamış olan ekonomik ve politik işbirliği potansiyelinin, kutuplaşmanın ortadan kalkmasıyla su yüzüne çıkmasını kolaylaştıran bir unsur olmuştur. Diğer taraftan üye ülkelerin iklim ve coğrafi farklılıklarından kaynaklı olarak potansiyel bir ekonomik tamamlayıcılık özelliğine sahip olması, oldukça olumlu bir yönüdür (Davutoğlu, 2014: 298). KEİ'de, üye ülkelerin ekonomik gelişiminin sağlanması bu kapsamda ileri teknolojiye dayalı üretim, yaşam şartlarının iyileştirilmesi, iş bulma imkânlarının geliştirilmesi ve çevrenin korunması amaçlanmaktadır (Kepenek, 2016: 309). Ayrıca ülkeler arasındaki ilişkilerin gelişiminin öncelikle özel kesim tarafından gerçekleştirilmesi ve çeşitlendirilmesi, amaçlanmıştır. Yine kamu ve özel sektörün katılımıyla ülkeler arasında işbirliği ve ortak projelerin geliştirilmesi hedeflenmiştir. İşbirliğine esas bazı alanlar; haberleşme ve ulaştırma, bilişim, ekonomik ve ticari bilgi alış veriş, mal standardizasyonu, enerji, madencilik, turizm, tarım, veterinerlik hizmetleri, sağlık bilim ve

⁵³<http://disiliskiler.kulturturizm.gov.tr/TR,22155/karadeniz-ekonomik-isbirligi-orgutu-kei.html> (erişim tarihi, 12.06.2018).

⁵⁴ <http://www.mfa.gov.tr/karadeniz-ekonomik-isbirligi-orgutu-kei.tr.mfa> (erişim tarihi, 12.06.2018).

teknolojidir. Bu çerçevede Türkiye, Ukrayna, Bulgaristan ve Rusya arasında deniz altı bir fiber kablo ağı kurulmuş olup, bu sayede ülkeler arasında birbirleriyle doğrudan bağlantı imkânı sağlanmıştır (Seyidoğlu, 2009: 303).

Ancak KEİ, 1990'lı yılların sonuna doğru ivme kaybetmeye başlamıştır. Bunun nedenleri, üye ülkelerin bu yapıyı daha çok konjoktürel ihtiyaçlara cevap verecek bir yapı olarak görmeleridir. Yunanistan'ın bu dönemde AB üyesi olması, Bulgaristan ve Romanya'nın (bu tarih itibarıyla) üyelik sürecinde olmaları yanında, kısa sürede kontrolsüz şekilde genişleme yapılmış olması, gelişmeleri olumsuz yönde etkileyen unsurlar olmuştur. Yine Türkiye'nin gümrük birliğine dâhil olması, sonrada Helsinki süreci ile aday ülke statüsü kazanması gibi değişiklikler de, gelişmesini sınırlayan unsurlar olmuştur (Davutoğlu, 2014: 278). 1990'lı yıllardaki, kurumsallaşamamanın bir diğer nedeni yine, KEİ'nin üye ülkelerinin herhangi bir siyasi ve ekonomik sorumluluk getirmemesi dolayısıyla üye oldukları, izlenimini vermiş olmasıdır (TÜSİAD, 1998: 89). Diğer taraftan ülkelerin genel olarak ekonomik gelişmişlik düzeylerinin düşüklüğü, etkin bir ekonomik işbirliğini kısıtlayan bir diğer etmendir. Yine coğrafik olarak oldukça farklı ülkelerden teşekkül etmekte olması örneğin bir kısım ülkeler Karadeniz'e kıyı iken, Azerbaycan, Arnavutluk ve Ermenistan gibi ülkelerin Karadeniz'e kıyısının olamaması, kurumsallaşmayı zorlaştıran diğer faktörlerdir (Larrabee ve Lesser, 2003:123). Sayılan nedenlerden dolayı KEİ'de EİT gibi çok büyük ölçüde kâğıt üzerinde kalmıştır (Kepenek, 2016: 309).

Genç vd. (2007)'de, sabit etkiler esasına dayalı panel veriler kullanılarak çekim modeli yöntemiyle KEİ'ye üye ülkeler arasındaki dış ticareti analize tabi tutmuştur. Analiz sonucunda, ülkelerin ekonomik ve nüfus büyüklüklerinin, ortak sınır ve ortak dilin ticareti olumlu yönde etkilediği ancak aralarındaki uzaklığın ise negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir (Karagöz ve Karagöz, 2009: 133). Tablo-2'de göre 1972 yılından bu yana en çok müteahhitlik projesi alınan ülkeler içinde Rusya Federasyonu (ilk sırada) ve Azerbaycan ilk 10 ülke içinde yer almaktadır. Ayrıca 2019 yılında en çok proje alınan ülkeler listesinin yer aldığı Tablo-5'te Rusya Federasyonu yine 1. sırada yer almaktadır.

Turgut Özal başbakanlığı döneminde Rusya ile olan ilişkilerde ekonomik ilişkileri ön plana çıkarmak suretiyle, siyasi alandaki ilişkilerin tortularından arındırmayı amaçlamıştır (Aşula, 1999: 15). Bakü-Ceyhan Boru Hattının, sadece Türkiye için değil Rusya içinde ekonomik çıkarlarına önemli ölçüde hizmet etmesi amaçlanmıştır. Yani ekonomik çıkarlar, politik diplomasinin önüne geçmiştir (Aşula, 1999: 17). 1990'lardan itibaren Rusya ile Türkiye'nin ekonomik ilişkileri dikkat çekici bir şekilde genişlemiştir. Rusya Türkiye'nin ikinci büyük ticaret ortağı ve en büyük doğal gaz tedarikçisi konumundadır. Türk iş dünyası, Rusya ile ticaret ve diğer ekonomik alanlarda güçlü ekonomik çıkarların harekete geçmesine katkı yapmışlardır. Türk müteahhitlik firmaları (GAMA, Tekfen ve ENKA gibi) Rusya'da büyük yatırımlar gerçekleştirmişlerdir (Larrabee ve Lesser, 2003: 112-113). Türkiye ile Rusya arasındaki dış ticaret, turizm ve inşaat sektörlerinin hızla gelişmesi, enerji alanındaki işbirliğiyle daha da derinleşmiş gözükmektedir. Türkiye enerjinin küresel dağıtım üssü olma yolunda attığı adımlarda Rusya ile (özellikle doğalgaz alanında) yoğun işbirliği yapmaktadır. Ayrıca iki nükleer enerji santralinin Rusya tarafından inşa edilmesi kararlaştırılmıştır (Kepenek, 2016: 309). 2000-2016 döneminde, Türkiye'nin Rusya ihracatı analize tabi tutulmuş, Türkiye'nin yapmış olduğu tüketim malları ihracatının bu ülke pazarında yüksek rekabet edebilme gücüne sahip olduğu, hammadde mal grubunda karşılaştırmalı üstünlük derecesinin ise çok düşük olduğu tespit edilmiştir. Yine verilerinden Türkiye ile Rusya arasındaki ticaret açığı hammadde mal grubundan kaynaklanmaktadır (Krendeleve ve Efeoğlu, 2018: 64). Türkiye'nin bu ülke ile 1997 yılından beri ticaret açığının sürekli artıyor olmasının bir sebebi, 1984 yılında SSCB ile imzalanan doğal gaz karşılığı mal ihracı anlaşmasının sonraki süreçte uygulanmamış olmasıdır (Ata, 2013: 508). KEİ üyesi ülkeler Türkiye'nin tarihsel ve coğrafi olarak yakın olduğu ülkelerdir. Bu nedenle gerek müteahhitlik gerekse ihracat sektörlerinde uzun yıllardır önemli ülkeler olmaya devam etmişlerdir. Türkiye'nin üye ülkelere olan ihracatı ve bu ülkelerdeki müteahhitlik projelerine ilişkin bilgilere çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir.

2.1.6.4. Avrupa Birliği

Türkiye 1952 yılında NATO üyesi olmuş, 1958 de AET'ye aday olmuş, 1975 yılında ise Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatına üye olmuştur (Söylemez, 1990: 682). Türkiye, AET arasında 1963 tarihli Ankara Antlaşması ile ortaklık anlaşması imzalanmış, 1973'de yürürlüğe giren Katma Protokol ile geçiş döneminin şartları belirlenmiştir. 6 Mart 1995 tarihli 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile de Türkiye-AB arasında Gümrük Birliği uygulaması, 1 Ocak 1996 itibariyle başlamış ve Katma Protokol ile başlayan geçiş dönemi sona ermiştir. Türkiye, 10-11 Aralık 1999 tarihli Helsinki Zirvesinde resmen “aday ülke” olarak kabul edilmiş, iki yıl sonra gerçekleşecek olan 11-12 Aralık 2002 tarihli Kopenhag Zirvesinde müzakere için tarih verileceği belirtilmiştir. 2004 yılı Aralık ayı zirvesinde de müzakerelerin 5 Ekim 2005'te başlamasına karar verilmesiyle müzakereler fiilen başlamıştır (Kar, 2011: 71).

Siyasi olarak zaman zaman uyumsuzluk gözükse de; AB, Türkiye için her anlamda en önemli ekonomik ortaktır. AB'nin 1999 yılında Türkiye'nin ihracatındaki payı % 58, iken, 2015 yılında bu oran % 45'e düşmüştür. AB'nin Türkiye'nin İthalatındaki payı ise aynı dönemde % 55'ten % 38'e düşmüştür. Ancak ithalatın mutlak büyüklüğünden dolayı dış ticaret açığı mevcuttur (Türkkan, 2016: 376). Gerek ithalatta, gerekse ihracatta, Türkiye'nin AB ile olan ticareti, diğer ülkelerden geleneksel olarak, her zaman daha fazla olmuştur. AB içinde ise Almanya ise dış ticaret hacmi en fazla olan ülkedir. Bunda diğer etmenlerin yanında bu ülkede yaşayan Türklerin de etkisi vardır (Kepenek, 2016: 319). Ancak dış ticaretteki nispi olarak AB'nin payı düşse de, halen hem büyük ithalat ve ihracatta Türkiye'nin en büyük ortağı durumundadır. Müteahhitlik sektöründe ise henüz istenilen düzeyde bir ilişki olmasa da Polonya, Macaristan gibi bazı AB üyesi ülkeler son yıllarda önemli müteahhitlik projelerinin alındığı ülkeler olmuşlardır. Türkiye'nin üye ülkelerle olan ihracat ve müteahhitlik sektörüne ilişkin bilgilere çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı bir şekilde yer verilmektedir.

2.1.6.5. Gelişen Sekiz Ülke

D-8 ülkeleri; Bangladeş, Mısır, İran, Malezya, Nijerya, Pakistan, Endonezya ve Türkiye'den oluşmaktadır. 22 Ekim 1996 tarihinde düzenlenen Kalkınma İşbirliği Konferansını takip eden bir dizi hazırlık toplantısını müteakip, 15 Temmuz 1997 tarihinde gerçekleşen İstanbul Zirvesinde, devlet başkanları/hükümet başkanlarının katılımıyla kuruluşu resmi olarak duyurulmuştur (Ahmad ve Ahmed, 2005: 200). Sekretarya hizmeti veren İcra Direktörlüğü İstanbul'da olan teşkilatın en yüksek karar alma organı devlet ve hükümet başkanlarından oluşan ve iki yılda bir toplanmakta olan zirvedir. Bunun dışında dışişleri bakanlarının katılımıyla oluşan bir konsey yanında, üye ülke uzmanlarından oluşan ve eşgüdüm çalışmalarını yürüten komisyon toplantıları vardır. (Seyidoğlu, 2009: 296).

Türkiye'nin öncülüğünde kurulan teşkilatın kuruluş amacı, geniş bir nüfus ve coğrafi alanı temsil eden üye ülkeler arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri geliştirmek, üye ülkelerin uluslararası düzeyde karar alma süreçlerine katılımlarını artırmak ve ülkelerin dünya ekonomisindeki konumlarını güçlendirmektir (Doğan, 2015: 167). Bu kuruluş özellikle 1990'lı yılların hemen başında başlayan yeni bölgesel bütünleşme hareketlerinin hız kazandığı bir ortamda, Müslüman ülkelerin kendi aralarında oluşturduğu bir örgüt olması yanında güney-güney diyalogu çerçevesinde gelişmekte olan ülkeler arasında oluşturulan işbirliği örneği olması yönüyle de önemlidir. Teşkilat ayrıca üye ülkeler arasında sanayi, ticaret, haberleşme, finans, bankacılık, özelleştirme, kırsal kalkınma, bilim ve teknoloji alanlarında özellikle sektörel bazda işbirliklerinin de arttırılmasını ve geliştirilmesini öngörmektedir. Bunlara ilaveten yoksulluğun azaltılması, tarım, enerji, çevre vb. birçok sektörde de ilişkilerin güçlendirilmesi de hedeflenmektedir (Ağır ve Şahbaz, 2016: 73). D-8 bünyesindeki işbirliği esas itibarıyla sektörel düzeyde yürütülmektedir. Türkiye, sanayi, sağlık ve çevre; Bangladeş kırsal kalkınma; Endonezya yoksullukla mücadele ve insan kaynakları; İran bilim ve teknoloji; Malezya finans, bankacılık ve özelleştirme; Mısır ticaret; Nijerya enerji; Pakistan ise tarım ve balıkçılık alanındaki işbirliğini, koordine etmektedir (Doğan, 2015: 167). Üye

lkelerden Endonezya, Malezya'nın doğu Asya; Mısır ve Nijerya ise Afrika'ya açılmak anlamında Türkiye için iyi birer s niteliği taşımaktadırlar. ye lkeler, dünya nüfusunun yaklaşık beşte birine sahip olmaları yanında, Afro-avasya kuşağında son derece önemli jeostratejileri elinde bulundurmaları yönüyle de, önemlidir (Davutoğlu, 2014: 282).

D-8 teşkilatı 2013 yılı verilerine göre 1.720 milyar dolar ticaret hacmi ile Dünya ticaretinde % 4,68'lik bir paya sahiptir. Teşkilata ye ülkelerin ithalatı ihracatlarının üzerindedir. ye ülkelerin dünya ithalatındaki payı % 4,83 iken, dünya ihracatındaki payı ise % 4,54 düzeyindedir (Doğan, 2015:168). D-8 lkelerinin dünya ticaretindeki paylarıyla kıyaslandığında, birbirleri arasındaki ticaret mit vermekten uzaktır. lkeler birbirleriyle ticaret ve yatırım yapma konusundan diğer sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerle yaptıkları kadar istekli gözükmemektedirler (Jafari vd., 2011: 21). ye lkeler arasında Türkiye-Mısır ve Malezya-Endonezya başlıca ticari ortaklardır. Malezya toplam ticaretinin % 59,66'sını, Endonezya ile yapmaktadır. Endonezya ise toplam ticaretinin yaklaşık % 59, 29'nu bu ülkeyle gerçekleştirmektedir. Nijerya ise D-8 lkeleriyle en az ticaret yapan ülkedir. Ancak 1990 yılında 7.263 milyar dolar olan ye ülkeler arasındaki dış ticaret hacmi, 2010 yılında 103.056,6 milyar dolara çıkmıştır. 2010 yılı itibariyle ye ülkelerle ticaret paylarında % 25 ile Malezya, % 24 ile Endonezya, % 19 ile Türkiye ve % 14 ile İran gelmektedir (Jafari vd., 2011:24).

Ekonomik temelli olan teşkilat, kendine çizilen hedefleri yerine getirememiş ayrıca ülkeler gerek iktisadi gerekse siyasi hedeflerden ayrı/uzak politikalar izlemişlerdir (Ağır ve şahbaz, 2016: 82). Diğer taraftan ülkeler arasındaki ticarete; coğrafi mesafe, tarihi ve kültürel yakınlık, ortak dil, sosyal ilişkiler başlıca belirleyicilerdir (Jafari vd., 2011:26). D-8 lkeleri arasındaki ticarete, ticari ortakların GSYİH'sı, ihracatçı ülke nüfusu, ortak sınır pozitif etki yapmaktadır. Ancak ihracattaki ulaşım maliyeti ile ithalatçı ülkenin değerli para birimi (currency appreciation) ticaret üzerinde olumsuz etkide bulunmaktadır. Ülkelerin GSYİH'lardaki farklılık önemli bir diğer olumsuz etkendir (Jafari vd., 2011: 32). Ancak Temmuz 2016 itibariyle, İran, Pakistan, Malezya, Endonezya,

Nijerya ve Türkiye arasında D-8 Tercihli Ticaret Anlaşmasının uygulamaya konulmasıyla birlikte ülkeler arasındaki dış ticarete yeni bir aşamanın kat edilmesi beklenmektedir (Ağır ve Şahbaz, 2016: 73).

2013 yılı itibariyle Türkiye'nin D-8'e yaptığı ihracatın teşkilat üyesi ülkelere dağılımına bakıldığında, en yüksek payın yaklaşık % 48 ile İran'a ait olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle Türkiye'nin D-8 ülkelerine olan ihracatının yaklaşık yarısını İran'a yapılan ihracat oluşturmaktadır. Yine Türkiye'nin D-8'den yaptığı ithalatın dağılımına bakıldığında, en yüksek payın yaklaşık % 61 ile İran'a ait olduğu görülmektedir. İran'ın Türkiye'nin toplam ihracatındaki ve ithalatındaki payı sırasıyla % 2,7 ve % 4,1 seviyelerindedir (Doğan, 2015:171). Türkiye'nin D-8 ülkeleriyle dış ticaretteki payı yaklaşık % 20'ler düzeyinde istikrarlı bir seyir izlediği görülmektedir (Doğan, 2015: 22). Türkiye'nin 2014 yılında D-8 ülkeleriyle olan ithalatı yaklaşık 16 milyar dolar civarındadır. Bu değer içerisinde en büyük payın sahibi yaklaşık 10 milyar dolar ile İran olurken, Endonezya yaklaşık 2; Mısır yaklaşık 1,5; Malezya ve Bangladeş ise yaklaşık 1 milyar dolar civarında pay almaktadır. Nijerya ve Pakistan ise Türkiye'nin en az ithalat yaptığı D-8 ülkeleridir (Ağır ve Şahbaz, 2016:81). Türkiye'nin Afrika kıtasından en fazla ticaret yaptığı ülke olan Mısır, Türkiye'nin toplam ticaretinde yaklaşık % 2,1'lik bir paya sahip olup, aynı zamanda Türkiye'nin ihracatında ikinci sırada yer alan D-8 ülkesidir (Ağır ve Şahbaz, 2016: 79). Türkiye'nin ihracatında Mısır ve İran; ithalatta ise İran, Endonezya ön plana çıkmaktadır. Yine Pakistan, Mısır ve İran müteahhitlik sektörü açısından önemli ülkelerdir. Üye ülkelerden Malezya, Nijerya, Pakistan, Endonezya ve Bangladeş henüz ekonomik ilişkilerin yeterli düzeye çıkarılamadığı ülkelerdir. Türkiye'nin üye ülkelere olan ihracatı ve bu ülkelerdeki müteahhitlik sektörüne ilişkin bilgilere, çalışmamızın 3. bölümünde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ İLE

İHRACAT VE MÜTEAHHİTLİK SEKTÖRÜ İLİŞKİSİ

Türkiye’de 1925 yılından bu yana yurt dışında ticaret müşaviri/ataşesi istihdam edilmektedir. Bu bölümde çalışmaya esas alınan ülkeler; 2003 yılında ticaret mevcut müşaviri olan ve daha sonraki yıllarda sayısı artmış olanlar, 2003 yılında ticaret müşaviri mevcut olan ve sayısı sabit kalmış olanlar ile 2003 yılından sonra ilk defa ticaret müşaviri ataması yapılanlar olmak üzere 3 farklı gruba ayrılmıştır. Bu ülke gruplarındaki ticaret müşaviri, ihracat geliri ve müteahhitlik proje tutarları arasında bir ilişki olup olmadığına, yönelik tespitlere yer verilmektedir. Öte yandan ticaret baş müşaviri, ticaret müşaviri, ticaret müşavir yardımcısı ve ticaret ataşeleri unvanlarında görev yapan diplomatlar aynı görevi yerine getirdiklerinden hepsi için, ticaret müşaviri ünvanı kullanılmaktadır. Bakanlığa bağlı uluslararası kuruluşlar nezdindeki temsilci yardımcısı ve diğer görevliler ise değerlendirme dışında tutulmuştur.

Çalışmada, coğrafi olarak (kıtâ) ülke grupları itibarıyla ticaret müşaviri sayısı değişimi ile müteahhitlik geliri ve ihracat geliri ilişkisi, grafiksel olarak gösterilmektedir. Gerekteğinde özellik gösteren daha alt gruplar ayrı bir grafikte gösterilmektedir (Ortadoğu, Kuzey Afrika, Sahra Altı Afrika ve BDT ülkeleri gibi). 2003 yılı ile 2018 yılı arasındaki ihracat rakamları TÜİK’ten alınmıştır. Müteahhitlikle ilgili veriler ise Ticaret Bakanlığı, Serbest Bölgeler Yurtdışı Yatırımlar ve Müteahhitlik Hizmetleri Genel Müdürlüğü’nden, ticaret müşaviri ile ilgili veriler ise yine aynı bakanlığın, Personel Genel Müdürlüğü’nden alınmıştır. İlk defa ticaret müşaviri kadrosu tahsis edilen ülkelerde fiilen ticaret müşaviri atamasının yapılmış olduğu yıl dikkate alınmaktadır. Ticaret müşaviri mevcut olup ek kadro tahsisi yapılan ülkelerde ise tahsisin yapıldığı yıl dikkate alınmaktadır.

3.1. İhracat Sektörü Ticaret Müşaviri İlişkisi

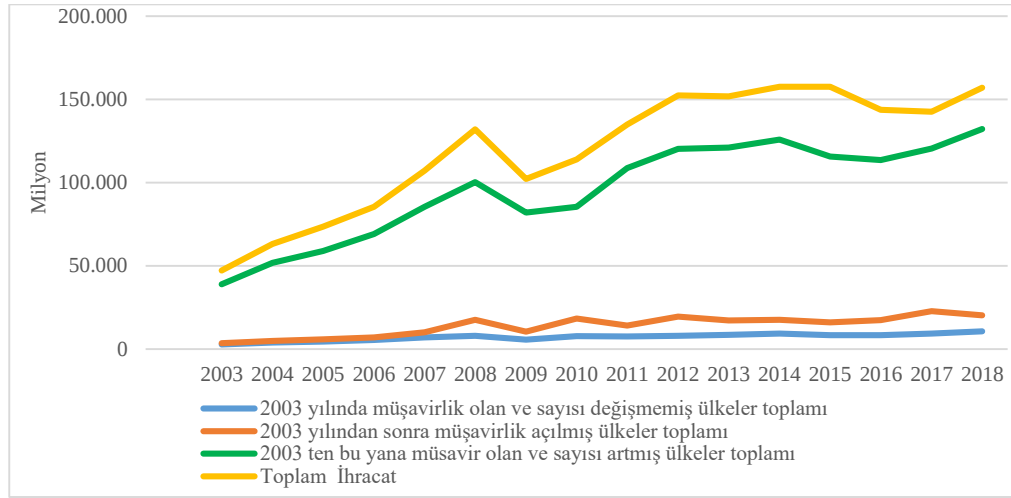
Ülkeler arasındaki ticaretin belirleyicilerden birisinin; coğrafi mesafe olduğuna (Jafari vd., 2011), bu bağlamda uzaklık değişkeninin ülkeler arasındaki ticareti olumsuz yönde etkilemekte olduğuna (Özkaya, 2011; Sorhun, 2013; Kar, 2011); coğrafi yakınlığın ise olumlu yönde etkilediğine, dikkat çekilmektedirler (Kepenek, 2016; Özkaya, 2011; Karagöz ve Karagöz, 2009). Ülkeler arasındaki ticareti etkileyen diğer faktörler arasında; ortak tarihi geçmiş (Jafari vd., 2011; Arslan, 2014); kültürel yakınlık (Jafari vd., 2011; Özkaya, 2011, Özkan, 2008; Karagöz ve Karagöz, 2009; Larrabee ve Lesser, 2003; Yavan, 2012; Sorhun, 2013); kültür ve kültürel etki (Huang, 2007); ortak dil (Jafari vd., 2011; Dowand ve Karunaratna, 2006; Arslan, 2014; Genç vd., 2007); din faktörü (Dowand ve Karunaratna, 2006; Karagöz ve Karagöz, 2009; Arslan, 2014) ile sosyal ilişkiler (Jafari vd., 2011), sayılmaktadır. Yine ülkeler arasındaki GSMH değişkeninin ihracatı pozitif yönde etkilediği (Özkaya, 2011), pazar büyüklüğü (Kepenek, 2016) ile gelişmişlik düzeyinin (Kar, 2011) diğer belirleyici ekonomik göstergeler arasında olduğuna, vurgu yapılmaktadır. İhracatı, gerek Türkiye'nin gerekse ithalatçı ülkenin milli gelir seviyesinin olumlu (Sorhun, 2013: 35; Kar, 2011); Özkaya (2011), ithalatçı ülkenin TL karşısındaki değerli para biriminin, olumsuz yönde etkilemektedir (Jafari vd., (2011). Yine ülkeler arasındaki ticaretin gelişiminde; ortak sınır, nüfus (Genç vd., 2007); bölgesel ticaret anlaşmaları (Bong, Y. and H. J., Jung, 2005; Özkaya, 2011 ve Genç vd., 2007), olumlu yönde etkilemektedir. Diğer taraftan Helpman ve Krugman (1985)'ın modelinde ülkeler arasındaki gelir benzerliklerinin; Helpman Benzerlik Endeksi ise benzer gelişme ve gelir düzeyinin, ülkeler arasındaki ticareti etkilediğine, vurgu yapılmaktadır (Çınar ve Türkmen, 2010).

Jafari vd., (2011)'de, D-8 ülkeleri arasındaki ticarete; ülkelerin GSYİH'sinin büyüklüğü ve ortak sınır pozitif etki; ulaşım maliyeti, ithalatçı ülkenin değerli para birimi (currency appreciation) ve ülkelerin GSYİH'lardaki farklılıklar, olumsuz etkide bulunduğu, dikkat çekilmektedirler. İnançlı (2012)'de, Türk Cumhuriyetleriyle Türkiye'nin dış ticaretinin tamamlayıcılık özelliği bulunduğu, vurgu yapılmaktadır. Karagöz ve Karagöz (2009)'a göre,

Türkiye'nin dış ticaretinde, kültürel ve/veya coğrafi yakınlık ile Müslümanlığın dış ticaret üzerinde pozitif etkiye bulunduğu, ifade edilmektedir. Arslan (2014)'de, İslam ülkeleri arasındaki yakınlaşmayı ve ekonomik entegrasyonu sağlayan unsurların başında; din, dil ve ortak tarih gibi ortak kültürel unsurların geldiğine; Kar (2011)'de, İİT ülkelerinin bir kısmının gelişmişlik seviyesi ve yeterli pazar büyüklüklerine erişememesi yanında bir kısmının coğrafi olarak uzaklığının, Türkiye ile olan ticareti, olumsuz yönde etkilediğine, dikkat çekmektedir. Birçok araştırmada orta Asya ve Kafkas ülkeleriyle tarihi ve kültürel yakınlığın Türkiye'nin dış ticaretine üzerinde olumlu etkisine vurgu yapılmaktadır (Larrabee ve Lesser, 2003; İnançlı, 2012; Yavan, 2012; Sorhun, 2013). Yine Özkan (2008)'de, Mısır, Libya, Cezayir, Tunus, Sudan, Eritre, Etiyopya, Cibuti, Somali hatta Nijer ve Çad az veya çok Osmanlı İmparatorluğunun parçası olduklarından bahisle ortak tarihe, vurgu yapmaktadır. Bong, Y. and H. J. Jung (2005), bölgesel ticaret anlaşmaları ve bölgesel entegrasyonun üye ülkeler arasındaki ticareti olumlu etkilediğini; Özkaya (2011)'de, Türkiye'nin taraf olduğu KEİ, EİT ve İİT gibi çoklu anlaşmaların (Gümrük Birliği Anlaşmasının dışındaki) bu anlaşmaya taraf diğer ülkelere olan ihracatını pozitif yönde etkilediğini, ifade etmektedir. Genç vd. (2007)'de, KEİ, ülkelerin ekonomik ve nüfus büyüklüklerinin, ortak sınır ve ortak dilin ticareti olumlu yönde, ancak aralarındaki uzaklığın ise olumsuz yönde etkilediğini, ifade etmektedir.

Ancak çalışmamızda, yukarıda sayılan unsurlara zaman zaman yer verilmiş olsa da, doğrudan açıklayıcı unsurlar olarak dikkate alınmamıştır. Sadece yukarıda belirtilen üç farklı kategorideki ülke grubu için, ihracat ve ticaret müşaviri ilişkisine yer verilmektedir. 2003 yılında ticaret müşaviri mevcut olan ancak sayısı artmamış 14 ülke, 2003 yılında ticaret müşaviri mevcut olan ve daha sonraki yıllarda sayıları artan 47 ülke, 2003 yılında ticaret müşaviri olmayan ama daha sonraki yıllarda fiilen ticaret müşaviri atanmış 55 ülke mevcuttur.

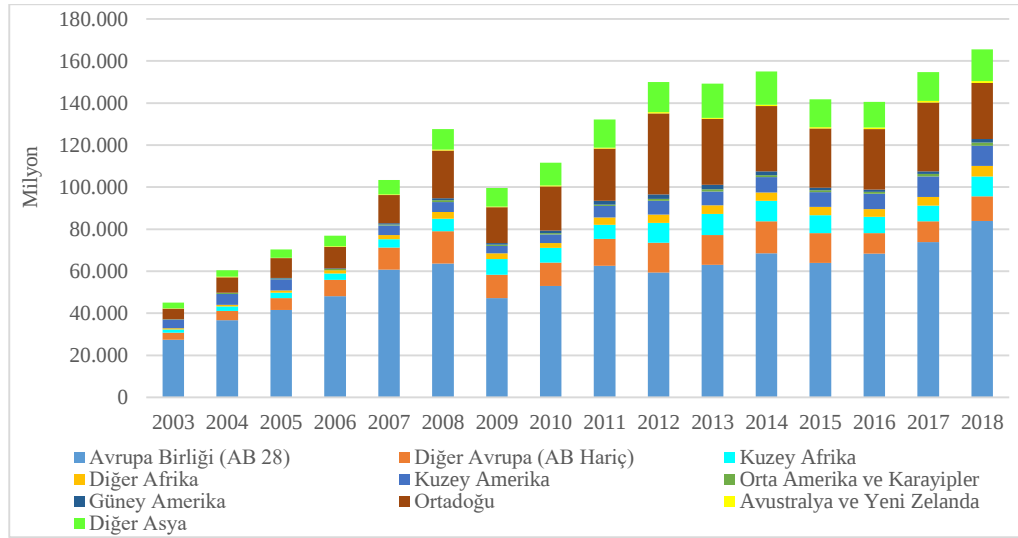
Grafik-1'de ülke sınıflandırmasına göre ticaret müşaviri ve genel toplamlar itibarıyla ihracat gelirlerindeki değişim ilişkisine yer verilmektedir.

Grafik-1: Ticaret Müşavirliği ve İhracat Değişimi İlişkisi (dolar)

Kaynak: TÜİK.

En fazla ihracat artışı, 2003 yılında ticaret müşaviri mevcut olan ancak bu yıldan sonra sayısı artmış olan ülkelere yönelik olarak, gerçekleşmiştir. Bir başka anlatımla bu ülkeler Türkiye'nin ihracatında sürükleyici ülkeleri olmaya devam etmişlerdir. İlk defa ticaret müşaviri atanan ülkelere yönelik ihracatta ise genel olarak ticaret müşavirinin atanmış olduğu veya takip eden yıllarda ihracat artışı söz konusu olmuştur. Ticaret müşaviri atamasıyla ihracat artışı arasında belli bir paralellik söz konusudur. 2003 yılında ticaret müşaviri mevcut olan ancak sayısı değişmemiş ülkelere yönelik ihracat 2007 yılından sonra artmış olmakla beraber bu artış diğer gruplardaki artış oranının altında kalmıştır.

Grafik-2'de ise coğrafi olarak ülke gruplarına göre ihracattaki değişim görülmektedir. Avrupa Kıtasında AB ülkeleri (AB-28) Türkiye'nin ihracatında yüksek paya sahip ülke grubudur. İkinci önemli ülke grubu Ortadoğu ülkeleridir. AB dışındaki diğer Avrupa ülkeleri bir diğer önemli grup olarak ön plana çıkmaktadır. 2015 ve 2016 yıllarındaki düşüşler özellikle Arap baharı, petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüşe bağlı olarak BDT, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine yönelik ihracattaki azalmadan kaynaklı olup, ayrıntılı şekilde çalışmamızın takip eden başlıklarında, ele alınmaktadır.

Grafik-2: Ülke Grupları İtibariyle İhracattaki Değişim (milyon dolar)

Kaynak: TÜİK.

Kuzey Afrika ülkeleri, Mısır ve Libya'daki güvensizliğe ve politik karışıklıklara rağmen önemli pazarlar olmaya devam etmektedirler. Yine Diğer Afrika ülkeleri (Sahra Altı) 2007 yılından sonra ihracatın arttığı bir başka bölge olmuştur. Kuzey Amerika ülkeleri ise özellikle 2012 yılından sonra ihracatın hızlı şekilde arttığı bir bölge olmuştur. 2009 ve 2010 yılındaki düşüşler küresel krizle ilgilidir.

Uzun dönemde Türkiye'nin ticaret ortaklarının potansiyel büyüme oranından daha az büyümüş olmaları, Türkiye'nin ihracatını olumsuz yönde etkileyen bir unsurdur. Yine ihracatı olumsuz yönde etkileyen bir diğer neden, ticaret ortaklarının gelir kayıplarıdır (Doğru, 2012:126). Bu kapsamda özellikle ABD'deki daralmanın yanı sıra Avrupa ülkelerinde yaşanacak olan büyük oranlı bir gelir daralmasının, talebin gelir esnekliği dolayısıyla bu ülkelere yönelik ihracatı olumsuz yönde etkileyecektir (Hepaktan vd., 2011: 164). Dünyada 2007 yılında başlayan ve hızla yayılan küresel krizin bütün ülkeleri derinden etkilediği ve hemen hemen tüm dengeleri değiştirdiği söylenebilir. Çünkü etkileri itibariyle, 1929'da yaşanan Büyük Buhran dâhil, diğer krizlerden oldukça farklı ve dünyada bugüne kadar yaşanan ilk gerçek küresel krizdir (Kaderli ve Küçükşıkaya, 2012: 85). 2008 ve 2009 yıllarındaki mali piyasalardaki krizin reel sektöre de yansması sonucu, tüm dünyada büyüme hızı öngörülleri düşürülmüştür. Türkiye'nin küresel ticaret hacminin bu daralmadan kaçınılmaz

olarak etkilendiği görülmektedir (Hepaktan vd., 2011: 163). Dolayısıyla bu yıllardaki özellikle Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerine yönelik ihracattaki düşüşün, küresel ekonomik krizle doğrudan ilişkisi vardır. Çünkü ülke ekonomisi küresel fiyatları etkileyebilecek ölçüde büyük ekonomilerden kaynaklı olumlu veya olumsuz şoklar, piyasalar yoluyla diğer görece küçük ülkeleri kolayca etkileyebilmektedir. Bu yayılma mal, hizmet ve faktör akımları veya kanallarıyla gerçekleşmektedir. Oysa bir ülke ekonomisi dünya piyasalarına göre ne kadar küçük ise bu ülkelerde çıkacak krizin, dünya ekonomisinde daha büyük bir yere sahip ülkeleri etkileme gücü de o kadar azdır (Kibritçioğlu, 2010: 5). Krizin çıkış ülkesi olan ABD veya daha sonra krizin bulaştığı (AB ülkeleri gibi) ülkeler, olası reel gelir kayıplarını, üçüncü ülkelerin mal ve hizmet ihracatına yönelik dış taleplerini daraltmak suretiyle telafi edebilmektedirler. Böylelikle krizi üçüncü ülkelere de yayabilmektedirler. Ticaret kanalı denilen bu yol, üçüncü ülkelerin ticaret ortağı olma düzeylerine göre, etkilenme derecelerini de belirlemektedir (Kibritçioğlu, 2010: 7).

Türkiye için muhtemel bir küresel krizlerden ülke olarak çok fazla etkilenmemek için, krizin ticari ortaklar yönüyle etkili olan kısmının riskini azaltmak için, özellikle yeni ihracat pazarları bulmak ve mal gruplarında çeşitliliğe gitmek, önemli seçenekler olarak görülmektedir (Doğru, 2012:126). Bu kapsamda Türkiye'nin 2008 ve 2009 küresel kriz yıllarında özellikle Afrika ülkeleri ile Ortadoğu'ya olan ihracatın dikkat çekici bir şekilde artmış olması özellikle aynı dönemde AB ülkelerine yönelik ihracattaki düşüşünü dengelemek amaçlı olarak ortaya konan politikaların bir sonucudur (Uygur, 2010: 11). Yine on yıllık sürece bakıldığında Türkiye'nin dış ticaret hacminde önemli bir oranda artış olmuş bunu da daha çok AB ve Kuzey Amerika ülkeleri dışındaki ülke gruplarıyla geliştirilen ticari ilişkiler sağlamıştır. Ancak, bu gelişim süreci sonunda bile genel görünüm olarak Türkiye'nin dış ticaretinde bu ülke grupları ağırlıklarını korumuşlardır (Güllü, 2014: 97).

2015 yılının ilk aylarında 50 dolar seviyelerine kadar gerileyen petrol fiyatları, daha sonra yükselmiş ancak İran ile Batılı devletler arasında nükleer müzakereler konusunda bir anlaşmaya varılmasıyla, Nisan 2015'ten sonra

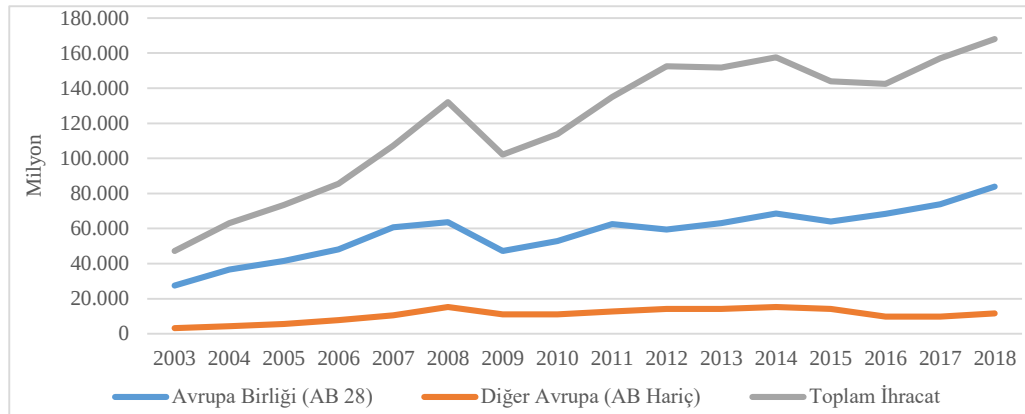
tekrardan düşerek 56.32 dolara kadar gerilemiştir. Fiyatlardaki düşüş, petrol ihracatçısı ülkelerin gelirlerini azaltmasından dolayı talep daralmasını da beraberinde getireceğinden, bu ülkelere ihracat yapan ülke ekonomileri de olumsuz etkilemesi beklenen bir durumdur. Düşük fiyatların sürekliliği OPEC ülkelerinin yansırı, petrol gelirlerine bağımlılığı yüksek düzeyde olan Rusya, Kazakistan, Azerbaycan, Türkmenistan ve İran gibi Avrasya ekonomilerini oldukça olumsuz bir şekilde etkimiştir (Hacıoğlu vd., 2015: 298-299). Diğer taraftan Arap baharı, Tunus, Mısır, Libya, Yemen, Bahreyn, Cezayir, İran ve Irak gibi birçok Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde domino etkisi göstererek, bu hareketlerin ve eylemlerin yayılmasını tetiklemiştir (Buzkıran ve Kutbay, 2013:149). Arap baharı sürecinin başlaması ile birlikte, bu Türkiye'nin bu ülkelere yönelik ihracatında genel anlamda bir azalma söz konusu olmuştur. 2011 yılı ihracat rakamları göz önüne alındığında bir önceki yıla göre Mısır ve Tunus hariç, Türkiye'nin diğer ülkelere yönelik ihracatında bir azalma görülmektedir. 2010 yılında Arap baharını yaşamış olan altı ülkeye yapılan ihracatın genel ihracat içindeki payı % 6,36 iken, 2011 yılında bu oran % 4,71'e düşmüştür (Buzkıran ve Kutbay, 2013:155).

3.1.1. Ülke Gruplarına Göre İhracat Gelirleri ve Ticaret Müşavirliği İlişkisi

İhracat değişimi ve müşavir sayısı ile ilişkisine, takip eden başlıklarda ve grafiklerde ayrıntılı şekilde yer verilmektedir. Coğrafi anlamda kıtalar ayrı ayrı ele alınmakla beraber; kıtanın kendi içindeki farklılıkları gibi nedenlerle, bazı ülke grupları alt grup olarak ayrıca ele alınmaktadır.

3.1.1.1. Avrupa Kıtası

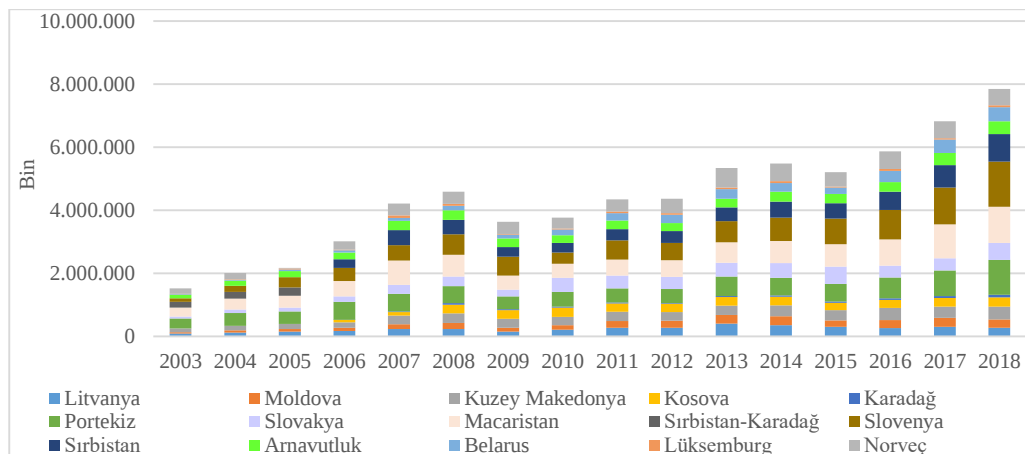
Avrupa kıtası Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı kıtadır. Bu kıta öncelikle AB üyesi olan ve bunun dışındaki ülkeler (ticaret müşaviri olanlar) olarak iki grup olarak ele alınmıştır. Grafik-3'te yıllara göre bu iki grup ülkeye yönelik ihracat değişimleri ve genel ihracat içerisindeki paylarına yer verilmiştir.

Grafik-3: AB Üyesi ve Diğer Avrupa Ülkelerine İhracat (dolar)

Kaynak: TÜİK.

AB üyesi ülkeler Türkiye'nin ihracatında en önemli paya sahip ülke grubudur. AB-28 ülkelere yapılan ihracat 2008 ve 2009 yıllarındaki kriz dolayısıyla, hızlı bir şekilde düşmüş, ancak 2009 yılından itibaren toparlanma sürecine girmiştir. Diğer Avrupa ülkelerine yönelik ihracat, 2008 yılına kadar bir artış sürecinde iken, uzun süre neredeyse aynı seviyede kalmış 2015 yılından sonra düşüşe geçmiştir.

Grafik-4'te ise Avrupa'da 2003 yılından sonra (ilk atama 2007 yılında) ilk defa ticaret müşaviri ataması yapılan ülkelere yönelik ihracat değişimleri, yer almaktadır. Bu ülkelerden bir kısmı AB üyesi bir kısmı ise üye değildir.

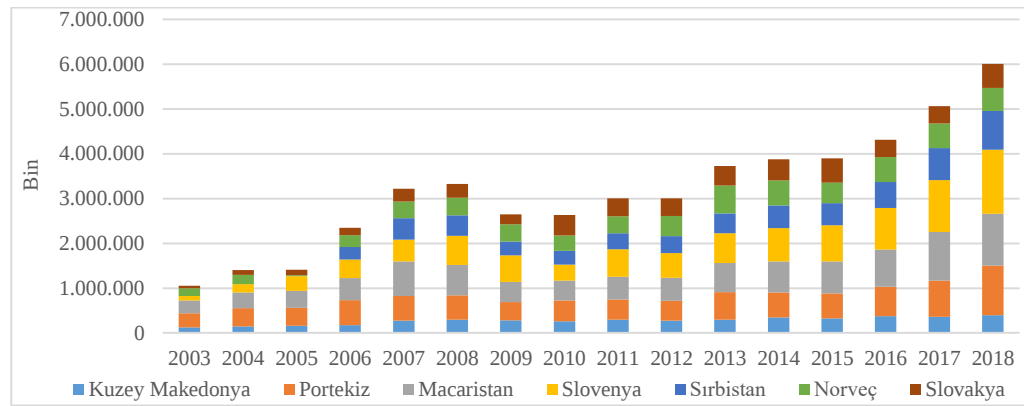
Grafik-4: İlk Defa Ticaret Müşaviri Atanan Avrupa Ülkelerine İhracat (dolar)

Kaynak: TÜİK.

Bu gruptaki ülkelere yönelik ihracatta 2003 yılından 2008 yılına kadar kesintisiz bir artış, kriz dolayısıyla takip eden iki yılda düşüş ve daha sonraki yıllarda (2015 yılı hariç) yükseliş görülmektedir. 2003 yılı ile karşılaştırıldığında 2018 yılında altı kattan fazla bir artış görülmektedir. Bu gruptaki ülkelere yönelik genel ihracat artış oranının, AB ülkelerine yönelik ihracat artışlarının (Grafik 7, 8 ve 9) çok üzerinde olduğu görülmektedir. Genel olarak ticaret müşaviri atanmasının ihracata olumlu etkisinin olduğu ifade edilebilir. Takip eden grafiklerde daha detaylı değerlendirmelere yer verilmektedir.

Grafik-5'te ise 2003 yılından sonra ticaret müşaviri atanmış olan ülkeler arasında en fazla ihracatın yapıldığı 7 Avrupa ülkesi yer almaktadır.

Grafik-5: İlk Defa Tic. Müşaviri Atanan Avrupa Ülkelerine (İlk 7) İhracat (dolar)



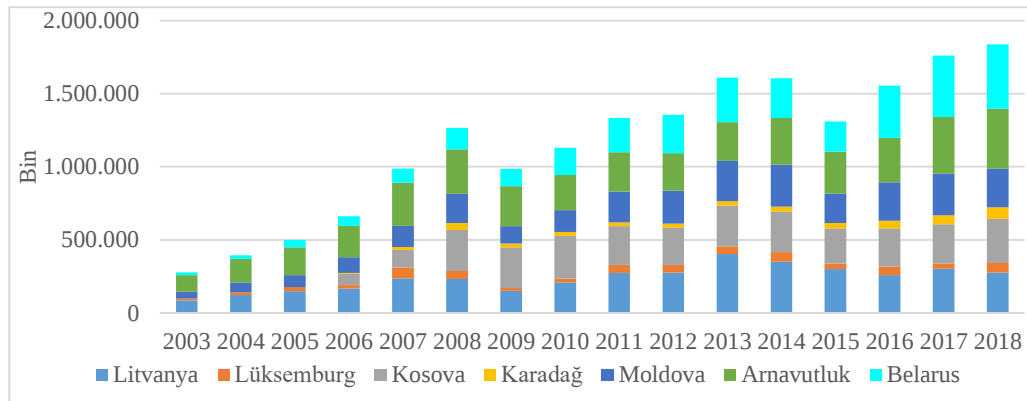
Kaynak: TÜİK.

Bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracat, 2008 yılına kadar bir yükseliş göstermiş, devamında küresel kriz dolayısıyla 3 yıl boyunca 2008 yılının altında kalmıştır. Daha sonra sürekli olarak yükselmiştir. Bu ülkelerden Macaristan'a 2006 yılında ticaret müşaviri atanmıştır. Takip eden yıllarda bu ülkeye olan ihracatın önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Kuzey Makedonya'ya 2007, Norveç'e 2011, Slovenya'ya 2012, Slovakya ve Portekiz'e 2013, Sırbistan'a 2012 yıllarında ticaret müşaviri atanmıştır. Türkiye'nin bu ülkelere yönelik ihracatı, Norveç'e ticaret müşaviri atanması yapılan 2011 yılından sonra; Slovenya'ya ticaret müşaviri atanmış olduğu 2012 yılından itibaren; Portekiz'e ticaret müşaviri atanmış olan 2013 yılından itibaren, hızlı bir şekilde artış göstermiştir. 2010 yılı sonrası artış hızının belli bir istikrar kazanmış olması,

aynı zamanda pazara giriş ve süreklilik açısından ticaret müşaviri atamasının önemine işaret etmektedir.

Grafik-6’da ise ticaret müşaviri atanmış olan diğer 7 Avrupa ülkesine yönelik ihracat değişimlerine yer verilmektedir. Lüksemburg ve Litvanya AB’ye son üye olan ülkeler arasındadır.

Grafik-6: İlk Defa Tic. Müşaviri Atanan Avrupa Ülk. (İkinci 7) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Bu grupta yer alan ülkelere Moldova, Arnavutluk ve Belarus’a 2007 yılında; Kosova, Karadağ’a 2012 yılında; Litvanya’ya 2013 yılında ve Lüksemburg’a 2014 yılında ticaret müşaviri ataması gerçekleşmiştir. Türkiye’nin bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracatında, 2008 yılına kadar hızlı bir şekilde yükseliş sonrası iki yıllık düşüş, sonrasında 2015 yılına kadar yükseliş, görülmektedir.

Türkiye’nin Litvanya’ya yönelik ihracatında, atamanın yapılmış olduğu 2013 yılından itibaren, yine Karadağ’a atamanın yapılmış olduğu 2012 yılını takip eden yıllarda, Lüksemburg’a 2014 yılından itibaren (takip eden 2015 ve 2017 yıllarında düşmüş olsada) artışlar görülmüş ve bu ülkeler istikrarlı pazarlar olmaya devam etmişlerdir. Türkiye’nin Arnavutluk, Belarus ve Moldova’ya yönelik ihracatı, 2007 yılından itibaren artmış (küresel kriz yılı 2009 ve 2010 yılı hariç) ve bu ülkeler istikrarlı pazarlar haline gelmiştir. Kosova’ya resmi atamanın yapılmış olduğu 2012 yılı öncesinde 2008 yılından geçici görevlendirme yolu tercih edilmiş ve bu yıldan itibaren ihracat sürekli belli bir istikrarda devam etmiştir.

3.1.1.1.1. Avrupa Birliği Ülkeleri

AB ülkeleri Türkiye'nin ihracatında lokomotif ülkelerdir. İhracatta en önemli ülke grubu olduğundan, ayrı bir alt grup olarak ele alınmıştır. Tablo-6'da yıllara göre bu ülkelere yapılan ihracat tutarları yer almaktadır.

Tablo-6: AB Ülkelerine (AB-28) İhracat (milyon dolar)

Ülke Adı/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Fransa	2.826	3.668	3.806	4.604	5.974	6.618	6.211	6.054	6.806	6.199	6.377	6.464	5.845	6.022	6.584	7.287
Hollanda	1.526	2.138	2.470	2.539	3.019	3.144	2.127	2.461	3.243	3.244	3.538	3.459	3.155	3.589	3.864	4.761
Almanya	7.485	8.745	9.455	9.686	1.199	1.295	9.793	1.148	1.395	1.312	1.370	1.515	1.342	1.400	1.512	1.614
İtalya	3.193	4.648	5.617	6.752	7.480	7.819	5.889	6.505	7.851	6.373	6.718	7.141	6.887	7.581	8.473	9.561
İngiltere	3.670	5.544	5.917	6.814	8.627	8.159	5.938	7.236	8.151	8.694	8.785	9.903	1.056	1.169	9.603	1.111
İrlanda	262	434	405	575	637	664	295	339	354	347	380	471	467	495	527	754
Danimarka	454	637	733	827	1.009	953	691	765	881	984	1.005	1.077	902	947	1.011	1.070
Yunanistan	920	1.171	1.127	1.603	2.263	2.430	1.630	1.456	1.553	1.401	1.437	1.537	1.401	1.427	1.663	2.087
Portekiz	315	402	396	563	551	541	409	465	446	441	617	558	558	651	811	1.109
İspanya	1.789	2.620	3.011	3.720	4.580	4.047	2.818	3.536	3.918	3.717	4.334	4.750	4.742	4.988	6.302	7.709
Belçika	886	1.183	1.292	1.381	1.736	2.122	1.796	1.960	2.451	2.360	2.574	2.939	2.558	2.548	3.151	3.951
Lüksemburg	13	20	28	24	74	56	19	26	54	52	52	66	37	60	36	67
İsviç	458	561	787	787	883	919	749	947	1.183	1.186	1.149	1.320	1.189	1.215	1.414	1.480
Finlandiya	214	256	662	359	412	367	196	297	353	302	298	329	266	292	297	339
Liechtenstein	4	5	6	6	7	3	5	8	10	10	15	12	5	5	4	5
Avusturya	473	561	710	710	844	991	807	835	1.053	1.001	1.057	1.135	1.025	1.045	1.114	1.160
Malta	157	99	279	227	621	956	664	410	900	919	887	1.015	494	239	540	480
San Marino	0	1	1	1	1	1	1	2	3	0	0	0	0	0	0	0
Estonya	23	36	57	75	82	240	106	90	132	169	197	178	118	172	106	92
Letonya	27	38	81	77	105	104	65	66	116	127	151	193	173	197	127	126
Litvanya	86	123	149	167	236	231	152	208	274	276	403	351	300	259	302	276
Polonya	486	698	830	1.060	1.436	1.587	1.322	1.504	1.758	1.854	2.059	2.402	2.329	2.651	3.071	3.346
Çekya	189	222	290	378	578	701	489	694	888	786	772	837	769	804	908	1.001
Slovakya	60	109	123	170	284	307	217	455	402	392	436	472	546	384	387	532
Macaristan	285	350	379	486	776	684	446	441	509	518	652	694	712	832	1.080	1.155
Romanya	873	1.235	1.785	2.350	3.644	3.987	22.019	2.599	2.879	2.495	2.616	3.008	2.816	2.671	3.139	3.867
Bulgaristan	622	894	1.179	1.568	2.060	2.152	1.386	1.497	1.623	1.685	1.971	2.040	1.676	2.383	2.803	2.670

Kaynak: TÜİK.

Üye ülkelerden Lichtenstein, Malta, Letonya, Estonya ve San Marino'da ticaret müşaviri mevcut değildir. Malta dışındakiler, AB üyesi ülkeler arasında Türkiye'nin ihracatının en düşük olduğu 4 ülkedir.

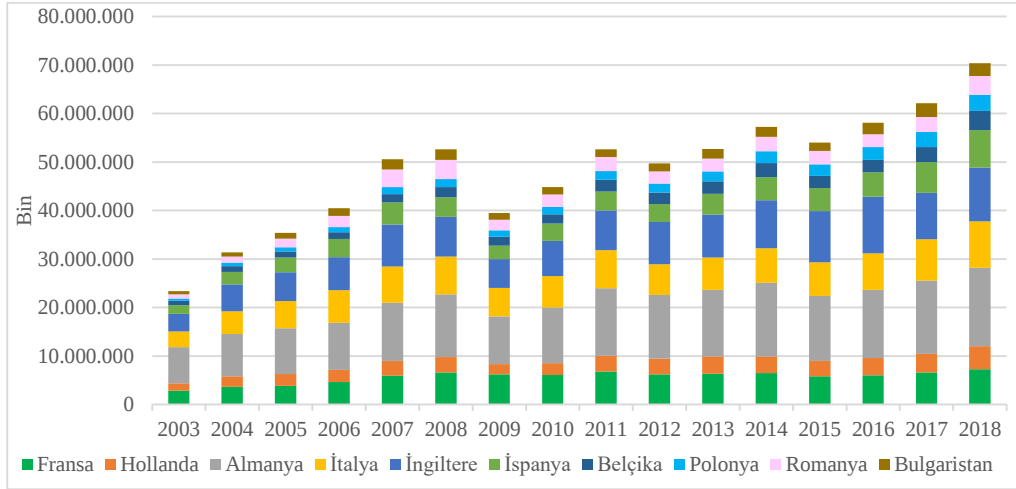
1996 yılından 2007 yılına kadar Türkiye'nin AB-27 ülkelerine yönelik ihracatı % 56 civarında istikrarlı şekilde devam etmiştir. Ancak 2008 ve 2009 kriz yıllarında bu oran 50'nin altına düşmüştür (Uygur, 2010: 11). Diğer taraftan AB ülkelerinde reel GSYİH'daki artış 2007 yılında ortalama olarak % 3,2 iken, küresel krizin başladığı 2008 yılında % 0,8'e, 2009 yılında ise - % 4,1 düşmüştür. 2010 yılında ise %1,7'ler düzeyinde gerçekleşmiştir. Yine AB ülkelerinin enflasyon oranları 2007'de % 1,7 iken, krizin başladığı 2008 yılında % 3,7'ye yükselmiştir (Kaderli ve Küçükkaya, 2012: 87). Türkiye'nin en büyük dış ticaret

pazarı olan AB ülkelerinin (hatta ABD) ekonomik durgunluk içerisinde olması 2009 yılında bu ülkelere yönelik ihracatta ciddi bir düşüşe sebebiyet vermiştir (Ertuğrul vd., 2010: 66). Diğer taraftan 2008 yılı sonu ve 2009 yılı başındaki üretim rakamlarındaki düşüşe bakıldığında, küresel krizin Avrupa'yı dünyanın diğer bölgelerinden daha fazla etkilediği görülmektedir. Bunun temel sebebi özellikle AB ülkelerinin krizin merkezi olan gelişmiş ülkelere yüksek düzeyde entegre olmuş olmalarından kaynaklanmaktadır (Berglöf vd., 2009: 2). Kriz, hâlâ pozitif büyümenin olduğu 2008 yılının 3. çeyreğinde etkisini genel anlamda göstermeye başlamış, 2008'in son çeyreği ile 2009 yılının ilk çeyreğinde ise negatif büyümeyle kendini daha da belli etmiştir (Berglöf, 2009: 15). Ancak genel olarak krizin daha fazla etkilediği zengin ülkeler, canlılık döneminde de daha hızlı şekilde de büyüme göstermişlerdir (Berglöf, 2009: 20). Buna bağlı olarak Türkiye'nin bu ülke grubuna olan ihracatı 2010 yılından sonra hızlı bir şekilde artış göstermiştir. 2003 ve 2018 yılı rakamlar dikkate alındığında, ilk defa ticaret müşaviri atanmış olan ülkelere göre (Grafik 4, 5, 6) daha düşük oranda bir artış söz konusudur. Ancak miktarlar dikkate alındığında, Türkiye'nin toplam ihracatında en büyük pay sahibi, ülke grubudur. Bu ülke grubunda ülke sayısı fazla olması ve ülkeler arasında ihracat rakamları önemli farklılıklar göstermesi nedeniyle grafik gösterimi birkaç alt grupta gerçekleştirilmiştir.

Grafik-7'de Türkiye'nin 2003 yılından bu yana toplam ihracat hacmi en yüksek ilk 10 AB üyesi ülkeye yer verilmektedir. Bu ülkelerin ortak özellikleri 2003 yılında ticaret en az bir ticaret müşavirinin görev yapıyor olmasıdır. 2003 yılında Belçika ve Hollanda'da 1 olan ticaret müşaviri sayısı, Belçika'da 2011'de 2'ye, 2012'de 3'e; Hollanda'da ise 2011'de 2'ye, 2013'te 3'e çıkmıştır. Fransa'da 3 olan ticaret müşaviri sayısı 2011'de 4'e, 2012'de 5'e, 2013'te 6'ya çıkmış; Almanya'da 4 olan ticaret müşaviri sayısı 2009'da 5'e, 2011'de 10'a ve 2013'te 12'ye çıkmış; İtalya, İspanya, İngiltere, İtalya, Fransa ve Romanya'da 2 olan ticaret müşaviri sayıları, İtalya'da 2011'de 5'e çıkmış, 2014'te 4'e düşmüş; İngiltere'de 2011'de 5'e çıkmış; Fransa'da 2011'de 4'e, 2012'de 5'e; İspanya'da 2011'de 3'e, 2015'te 4'e, Romanya'da 2012'de 3'e çıkmıştır. Ticaret müşaviri

sayıları 1 olan, Polonya ve Bulgaristan'da 2011'de 2'ye, 2012'de 3'e; Polonya'da ise 2012 yılında 2'ye çıkmıştır.

Grafik-7: AB Üyesi Ülkelere (İlk 10) İhracat (dolar)

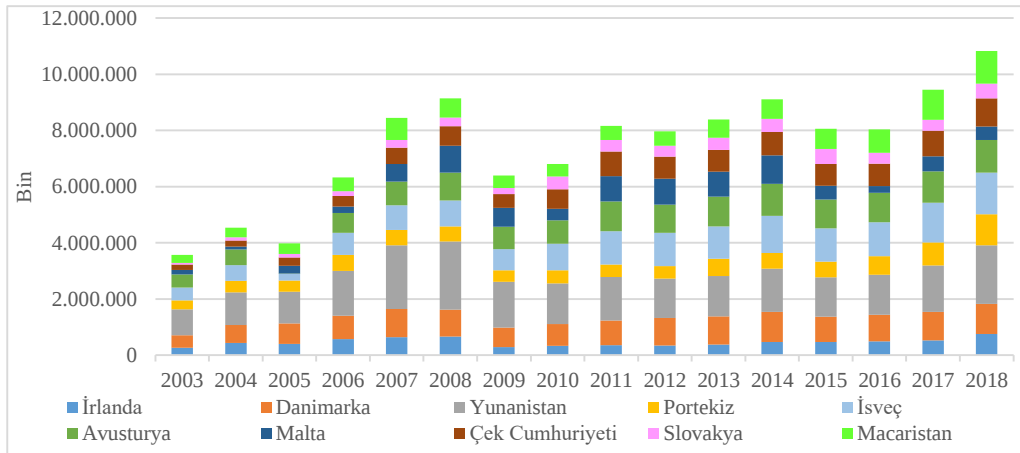


Kaynak: TÜİK.

Bu gruptaki ülkeler, Türkiye'nin AB üyesi ülkelere yönelik ihracatında lokomotif özelliği taşımaktadır. İhracatta 2008 yılına kadar hızlı bir artış görülmekte, 2009 yılında kriz dolayısıyla ciddi bir düşüş, sonra toparlanma süreci görülmektedir. 2011 yılında ise 2008 yılı rakamları yakalanmıştır. 2015 yılı dışında 2012 yılından sonra ise sürekli bir artış görülmektedir.

Grafik-8'de ise AB üyesi ülkelerin (ikinci 10) ihracat rakamlarının yıllar itibariyle değişimine yer verilmektedir.

Grafik-8: AB Üyesi Ülkelere (İkinci 10) İhracat (dolar)

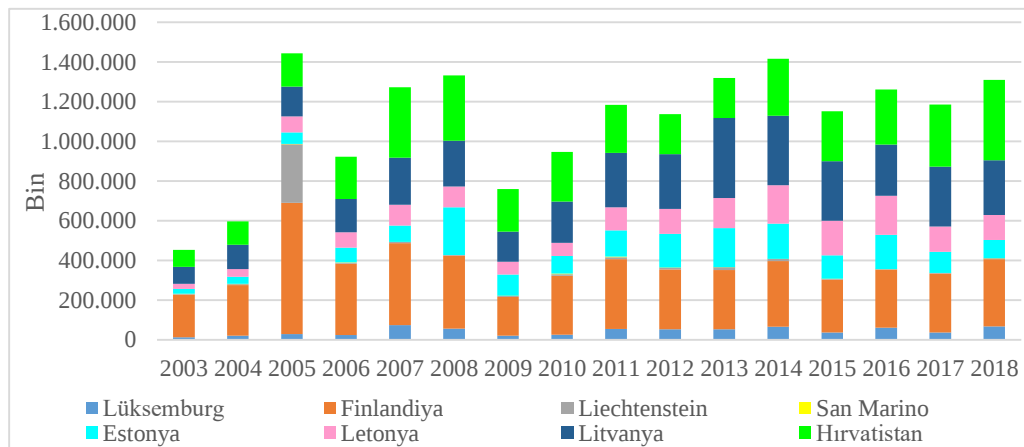


Kaynak: TÜİK.

Yunanistan’da 2003 yılında 2 olan ticaret müşaviri sayısı, 2011’de 3’e; Avusturya’da 2003 yılında 1 olan ticaret müşaviri sayısı 2012’de 2’ye çıkmıştır. İrlanda, Çek Cumhuriyeti, Danimarka ve İsveç’te 2003 yılında 1 olan ticaret müşaviri sayısı değişmemiştir. Genel olarak 2005 yılı hariç (özellikle İsveç ve Avusturya’dan kaynaklı düşüş dolayısıyla) 2008 yılına kadar bir artış, 2009 yılında hızlı bir düşüş yaşanmış ve daha sonra artış trendi devam etmiştir. Ancak 2008 yılı rakamlarına 2014 yılında ulaşılabilmiştir. 2015 ve 2016 yıllarında ise özellikle Malta’dan kaynaklı bir düşüşle toplam rakamlarda yine bir düşüş, son iki yılda ise önemli bir artış görülmektedir. Macaristan, Portekiz ve Slovakya ilk defa ticaret müşaviri atanmış ülkeler içerisinde Türkiye’nin ihracatının iyi performans göstermiş olduğu ülkelerdir. Malta, özellikle 2014 yılına kadar yüksek miktarda ihracat yapılan bir ülke olduğu halde, ticaret müşaviri mevcut değildir. Bu ülkeye yönelik ihracatta, 2015 yılı sonrasında bir düşüş gözükmemektedir. Ülkelere giriş kadar oradaki kalıcılığın yani pazar istikrarının sağlanması da önemlidir. Firma sorunları, pazardaki değişim, mevzuat değişimleri gibi konular ticaret müşavirleri tarafından takip edilmektedir. Bu nedenle bu ülke pazarında istikrar yakalaması için bu ülkeye ticaret müşaviri atanmasının gerekli olduğu düşünülmektedir.

Grafik-9’da AB’nin son 8 ülkesi yer almaktadır. Toplam rakamlarına bakılırsa bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracatın diğer iki grupta yer alan ülkelere göre oldukça düşük olduğu ifade edilebilir.

Grafik-9: AB Üyesi Ülkelere (Son 8) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Bu gruptaki ülkelere yönelik ihracatta, 2008 yılına kadar süren bir artış, 2009 yılında hızlı bir düşüş ve 2010 yılından 2014 yılına kadar yükseliş, söz konusu olmuştur. Ancak 2015 yılından sonra ağırlıklı olarak Litvanya ve Finlandiya’ya yönelik ihracat düşüşünden kaynaklanan bir istikrarsızlık söz konusu olmuştur. Bu grupta en fazla ihracatın yapıldığı iki ülke olan Finlandiya ve Hırvatistan’da 2003 yılından bu yana ticaret müşaviri mevcuttur. Liechtenstein, San Marino, Estonya ve Letonya’da ise ticaret müşaviri mevcut değildir.

3.1.1.1.2. Diğer Avrupa Ülkeleri

Bu grupta, Avrupa kıtasında yer alan ama AB üyesi olmayan ülkeler, yer almaktadır. 2003 yılından sonra ilk defa ticaret müşaviri ataması yapılmış olan bazı ülkelere daha önceki grafiklerde yer verilmişti. Ancak bu gruptaki ülkeleri toplu olarak görebilmek adına hem Tablo-7’de hem de Grafik-10’da tekrar yer verilmiştir.

Tablo-7’de bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracatın yıllara göre seyri yer almaktadır.

Tablo-7:Diğer Avrupa Ülkelerine İhracat (milyon dolar)

Ülke Adı/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
KKTC	320	470	754	885	932	1.072	771	975	1.023	1.010	1.117	1.195	1.006	907	1.097	1.226
Bosna-Hersek	63	100	128	151	445	572	227	224	269	252	274	322	293	309	349	420
Sırbistan-Karadağ	185	212	258													
Kuzey Makedonya	123	149	162	173	272	296	283	263	299	274	294	348	325	378	360	397
Kosova				76	120	279	278	294	266	255	279	276	241	261	270	301
Karadağ				8	20	48	26	27	27	29	29	35	38	52	60	79
Sırbistan				279	475	458	306	306	355	381	441	506	492	582	717	868
Arnavutluk	114	161	191	214	295	306	273	241	271	256	267	319	287	305	387	409
Ukrayna	450	578	820	1.121	1.481	2.188	1.005	1.260	1.728	1.829	2.189	1.729	1.121	1.253	1.341	1.466
Belarus	20	25	50	65	96	145	119	187	233	264	303	272	205	358	422	439
Moldova	47	66	81	107	146	198	118	148	209	224	276	287	202	262	285	266
Rusya Federasyonu	1.368	1.859	2.377	3.238	4.727	6.483	3.190	4.628	5.993	6.681	6.964	5.943	3.588	1.733	2.734	3.400
İsviçre	353	446	553	901	935	2.857	3.935	2.057	1.484	2.125	1.015	3.208	5.675	2.676	888	1.733
Norveç	171	206	178	261	375	391	389	344	380	451	618	558	454	559	547	513

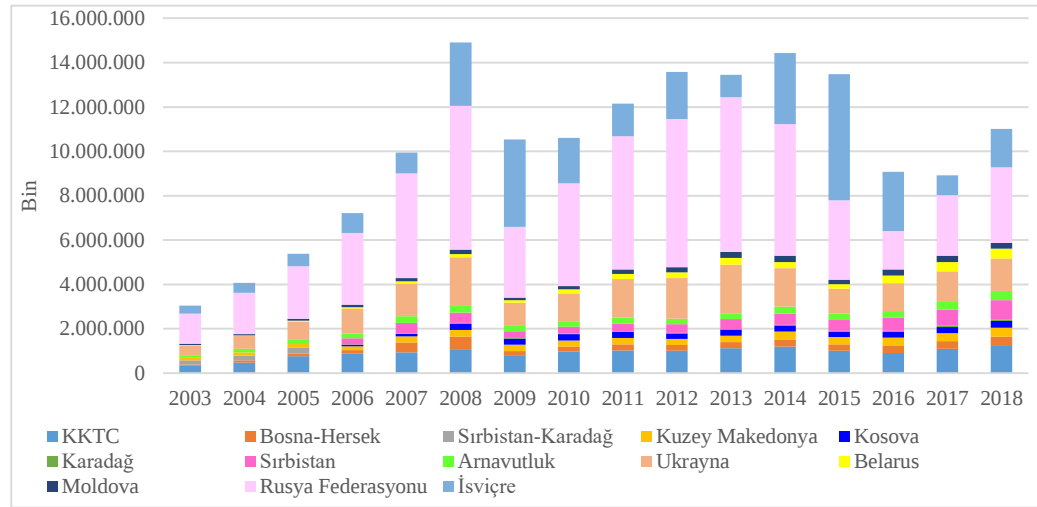
Kaynak: TÜİK.

Bu gruptaki ülkeler arasında; Rusya Federasyonu, Ukrayna, İsviçre ve KKTC, Türkiye’nin en fazla ihracat yaptığı ülkeler arasındadır. KKTC küçük bir ekonomi olmasına rağmen ihracatın yüksek olması, ithalatta önemli ölçüde Türkiye’ye bağımlı olduğunu göstermektedir. Türkiye’nin Sırbistan ve Bosna-

Hersek'e yönelik ihracatı son yıllarda önemli ölçüde artmıştır. Rusya Federasyonu'nda 3 olan ticaret müşaviri sayısı 2006'da 5'e, 2011'de 10'a yükselmiş, 2015'te 9'a düşmüş; Ukrayna'da 2 olan ticaret müşaviri sayısı, 2011'de 3'e çıkmış; İsviçre'de 1 olan sayı 2011'de 2'ye çıkmıştır.

Grafik-10'da ise yıllara göre bu grup ülkelere gerçekleştirilen ihracatın seyri yer almaktadır.

Grafik-10: Diğer Avrupa Ülkelerine İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Türkiye'nin bu gruptaki ülkelere yönelik ihracatı 2008 yılına kadar hızlı bir şekilde artmıştır. 2008 yılına kadar süren bir artış, 2009 yılında hızlı bir düşüş ve 2010 yılından 2014 yılına kadar yine bir yükseliş söz konusudur. Ancak 2015, 2016 ve 2017 yıllarında Rusya Federasyonu ve Ukrayna'dan kaynaklı bir düşüş görülmektedir. 2018 yılında ise tekrar bir yükseliş söz konusu olmuştur. Ukrayna özellikle ticaret müşaviri sayısının 2'ye çıktığı 2011'den itibaren 2015 yılına kadar önemli ihracat artışının görüldüğü bir ülkedir. Aynı şekilde İsviçre 2011 yılından sonra 2016 yılına kadar ihracatın arttığı bir ülke durumundadır. Rusya Federasyonu'na yönelik ihracat ise ticaret müşavir sayısının arttığı 2006 ve 2011 yıllarından sonra önemli ölçüde artmıştır. KKTC'ye yapılan ihracatta ise 2009 yılında bir düşüş görülse de istikrarlı bir seyir söz konusudur.

Petrol fiyatlarında özellikle 2010 yılından sonra yaşanan sürekli düşüş, ekonomisi büyük oranda petrol ve doğalgaz gibi enerji ihracatından elde ettiği gelirlere bağlı olan ve kamu harcamalarını bu gelirlerle finanse eden ülkelerde, önemli ölçüde gelir kayıplarına yol açmıştır (Hacıoğlu vd., 2015: 299). Milli gelirinin yaklaşık yarısını petrol ve doğalgazdan elde eden Rusya ekonomisi, 2014 yılı başında 110 dolar olan Brent Petrolün varil fiyatının, Ocak 2015'te 47 dolara kadar düşmesinden önemli ölçüde etkilenmiştir (Göçer ve Şahin, 2015: 738).

Öte yandan Rusya'nın 2014 yılında Kırım ve Doğu Ukrayna'yı ele geçirme hamlesi, batılı ülkelerin Rusya'ya bazı ekonomik yaptırımlar uygulanmasıyla sonuçlanmıştır (Göçer ve Şahin, 2015: 725). Bu yaptırımlar Rusya ve bağlantılı tüm ülkeleri, ekonomik anlamda önemli ölçüde etkilemiştir (Abdullah ve Babaç, 2016: 2135). Bunların sonucu olarak 2014 yılının ikinci yarısında yaşadıkları mali istikrarsızlığa bağlı olarak, özel şirket ve bankalar borçlarını finanse etmede zorluklar yaşamışlardır. Rusya Merkez Bankası rezervleri Ukrayna'ya müdahale ettiği Mart 2014'te 510 milyar dolar iken, hızla eriyerek 376 milyar dolara inmiştir (Göçer ve Şahin, 2015: 723). Bütün bu gelişmeler, Rusya'yı ekonomik anlamda olumsuz etkilemiş hatta resesyon riskiyle karşı karşıya getirmiştir (Göçer ve Şahin, 2015: 725). Ülkenin ithalat talebi düşerken, buna bağlı olarak Ocak 2015 itibariyle Türkiye'nin bu ülkeye yaptığı ihracat da % 32 oranında düşmüştür (Göçer ve Şahin, 2015: 738). Tüm bu olumsuzluklara 2015 yılı Kasım ayında bir de uçak krizi eklenmiştir. Rusya'nın uyguladığı olduğu yaptırımlar, iki ülke arasındaki dış ticaret Türkiye'nin aleyhine olacak şekilde ciddi anlamda daralmaya başlamıştır (Abdullah ve Babaç, 2016: 2136; Can vd., 2019: 12). TÜİK verilerine göre Türkiye'nin bu ülkeden yapmış olduğu ithalat, 2014 yılında 25,412 milyar dolar; 2015 yılında 20,744 milyar dolar ve 2016 yılında ise 15,467 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında 2014 yılına nazaran yaklaşık % 39,15 oranında daralma göstermiştir. Bu ülkeye yönelik ihracat ise aynı yıllarda 6,170 milyar dolar; 3,684 milyar dolar ve 1,793 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında 2014 yılına nazaran yaklaşık % 70,94 oranında azalmıştır.

Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na yapmış olduğu ihracat verilerinin en düşük olduğu aylar uçak düşürüldükten sonraki izleyen aylar ve Rusya Federasyonunun Türkiye'ye yönelik yaptırım uygulamaya başladıktan sonraki zaman aralığını, yani 2016 yılını kapsamaktadır (Can vd., 2019: 15). Ancak Rusya'nın ağırlıklı olarak tarım ve tekstil ürünleri ihtiyacını karşılayan Türkiye'ye alternatif bulması kısa sürede mümkün gözükmediğinden, bu durum uzun süreli devam ettirilemez bir durum olarak değerlendirilmekteydi (Abdullah ve Babaç, 2016: 2136). Nitekim son iki yılda bu ülkeye olan ihracat artma eğilimine, girmiştir.

3.1.1.2. Asya Kıtası

Kıtalar arasında köprü konumunda bir ülke olan Türkiye'nin ticari ilişkilerinde sadece tek bir pazara yönelmesinin sürdürülebilir bir politika olmadığının farkına varılmasıyla, uygulanan politikalar neticesinde Asya (uzak doğu), Ortadoğu ve Afrika'da yer alan ülkeler, Türkiye'nin öncelik verdiği ülkeler arasında yer almaya başlamıştır (Aydın ve Saygılı, 2019: 212). Diğer taraftan özellikle 2010 yılından sonra petrol fiyatlarında yaşanan sürekli düşüş, öncelikle ekonomisi petrole dayanan Azerbaycan, İran, Kazakistan ve Rusya gibi ülkelerin ekonomilerini olumsuz yönde etkilemiş ve Türkiye'nin yeni pazar arayışlarını hızlandırmıştır (Hacıoğlu vd., 2015: 299).

2000'li yıllarda Türkiye ihracat pazarlarını genişletmek amacıyla komşu ve civar ülkeler başta olmak üzere bir takım politikalar uygulamaya koymuştur. 2008 ve 2009 yıllarındaki küresel kriz, Türkiye'nin özellikle AB ve Kuzey Amerika ülkelerine yönelik ihracatını olumsuz etkilemiştir. Bu dönemde Türkiye mevcut pazarlar arasındaki Kafkasya ve Orta Asya ülkeleri ile Ortadoğu ülkelerindeki ticaret müşaviri sayılarını arttırılırken, özellikle bazı Körfez ülkelerinde ise ilk defa ticaret müşavirliği açmıştır. Asya Kıtasında özellikle Ortadoğu ülkeleri ile Kafkasya ve Orta Asya ülkeleri, son yıllarda zamana zamanda görülen daralmaya rağmen en fazla ihracat yapılan ülke grupları arasındadır. Diğer taraftan Türkiye, özellikle 2010 yılı sonrasında yeni alternatif pazar arayışı kapsamında Uzakdoğu Asya ülkelerinin bir kısmında ticaret müşavirliği açmıştır.

3.1.1.2.1. Ortadoğu Ülkeleri

Ortadoğu'nun istikrara ve barışa kavuşması, hatta bölgenin demokratikleşmesi, ekonomik olarak kalkınması Türkiye'nin oldukça yararına olacak gelişmelerdir (Ayata, 2010:14). Ortadoğudaki ülkelerin ekonomileri ağırlıklı olarak petrol ve doğalgaz gelirine dayanmaktadır. Bu nedenle bu ülke ekonomileri, Hacıoğlu vd. (2015) ile Göçer ve Şahin (2015) tarafından vurgulanan 2010 yılı sonrası petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüşlerden olumsuz yönde, etkilenmişlerdir. Ortadoğu ülkeleri coğrafi ve kültürel yakınlık (özellikle dini yönler) dolayısıyla, Türkiye'nin kadim ve önemli ticaret ortakları arasında yer almaktadır. Bu bölgedeki ülkelere özellikle 2000'li yıllarda ayrıca önem verilmeye başlanmıştır. Yemen, Umman, Bahreyn, Filistin, BAE ve Katar bu dönemde ticaret müşavirliği açılmış ülkelerdir. Suudi Arabistan, İran, Irak, Suriye gibi ülkelerdeki ticaret müşaviri kadroları ise sürekli arttırılmıştır.

Tablo-8'de Türkiye'nin bu bölgede bulunan ülkelere yönelik ihracatının yıllara göre değişimine yer verilmektedir.

Tablo-8: Ortadoğu Ülkelerine İhracat (milyon dolar)

Ülkeler/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Lübnan	148	234	196	241	393	665	689	618	718	846	819	783	723	735	889	899
Suriye	411	395	552	609	798	1.115	1.422	1.845	1.610	498	1.024	1.801	1.522	1.322	1.363	1.345
Irak	829	1.821	2.750	2.589	2.845	3.917	5.123	6.036	8.310	10.822	11.949	10.888	8.550	7.637	9.055	8.349
İran	534	813	913	1.067	1.441	2.030	2.025	3.044	3.590	9.922	4.193	3.886	3.664	4.966	3.259	2.393
İsrail	1.083	1.315	1.467	1.529	1.658	1.935	1.522	2.080	2.391	2.330	2.650	2.951	2.698	2.956	3.407	3.895
Filistin	6	9	9	21	21	21	30	40	49	63	76	91	82	94	87	78
Ürdün	150	229	289	322	389	461	455	571	507	771	744	907	835	711	682	861
Suudi Arabistan	741	769	962	983	1.487	2.202	1.768	2.218	2.763	3.677	3.191	3.047	3.473	3.172	2.735	2.636
Kuveyt	166	266	210	219	221	493	211	395	297	291	335	372	483	431	440	534
Bahreyn	29	54	419	353	767	308	114	172	160	209	199	204	225	193	227	299
Katar	16	35	82	342	450	1.074	289	163	188	257	244	345	423	439	649	1.096
BAE	703	1.144	1.675	1.986	3.241	7.975	2.897	3.333	3.707	8.175	4.966	4.656	4.681	5.407	9.184	3.137
Umman	225	291	40	71	92	216	106	129	215	268	374	491	325	244	221	422
Yemen	156	204	197	198	274	354	379	330	273	486	605	644	396	536	571	727

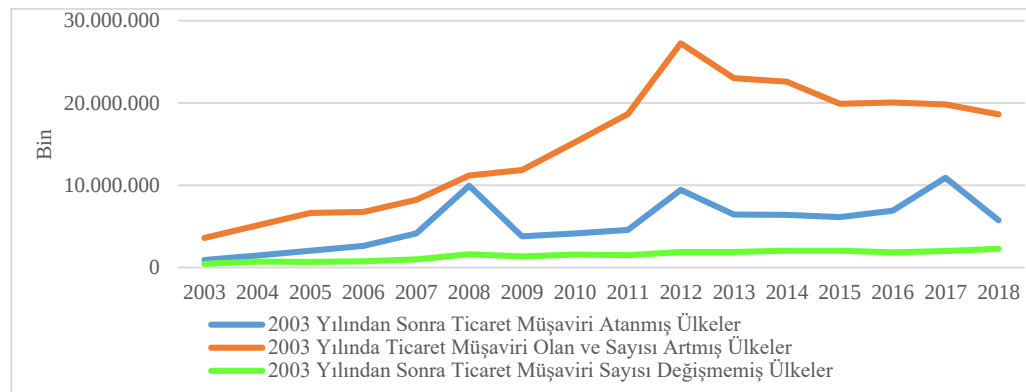
Kaynak: TÜİK.

Bölge ülkelerinden; Irak, Suudi Arabistan, BAE, İran ve İsrail, Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ülkelerdir. Diğer taraftan son yıllarda Yemen, Suriye ve Irak gibi ülkeler iç savaş halinde olsalarda, Türkiye'nin bu ülkelere yönelik ihracatında önemli ölçüde bir olumsuzluk görülmemektedir. Türkiye'nin İsrail'e yönelik ihracatının iki ülke arasındaki politik ilişkilerden

etkilenmediği görülmektedir. Ancak son yıllardaki Türkiye'nin Suudi Arabistan ve Katar'a yönelik ihracatındaki değişimlerin, bu ülkelerle olan politik ilişkilerdeki değişimin, ekonomik ilişkilere olumlu ya da olumsuz olarak yansıtılabildiğini, göstermektedir.

Bölge ülkelerinden; Irak, Suudi Arabistan, Suriye ve İran'da 2003 yılında sadece 1'er ticaret müşaviri mevcut iken, bu sayılar Suudi Arabistan'da 2009 yılında 2'ye, 2011 yılında 4'e; Irak'ta 2011 yılında 5'e, 2015 yılında 6'ya; İran'da 2011 yılında 4'e, 2012 yılında 5'e çıkmış, 2015 yılında 4'e düşmüş; Suriye'de 2009 yılında 2'e, 2011 yılında 5'e çıkmış ancak 2014'te 4'e, 2015'te 2'ye düşmüştür. İsrail 2 olan ticaret müşavir sayısı 2012 yılında 3'e çıkmıştır. BAE ve Katar'a, ilk defa 2007 yılında ticaret müşaviri ataması gerçekleşmiştir. Katar için 1 olan ticaret müşavirliği sayısı 2015 yılında 2'ye, BAE için 2 olan ticaret müşavirliği sayısı 2010 yılında 3'e çıkarılmıştır. Bahreyn, Umman ve Yemen'e 2007 yılında ilk defa ticaret müşavir ataması gerçekleşmiştir. Lübnan, Ürdün ve Kuveyt'te ise 2003 yılında 1 olan ticaret müşaviri sayısı değişmemiştir. Grafik-11'de Ortadoğu bölgesinde yer alan ülkelerde ticaret müşaviri ataması-ihracat ilişkisine yer verilmiştir.

Grafik-11: Ortadoğu Ülkeleri Ticaret Müşaviri Ataması İhracat İlişkisi (dolar).

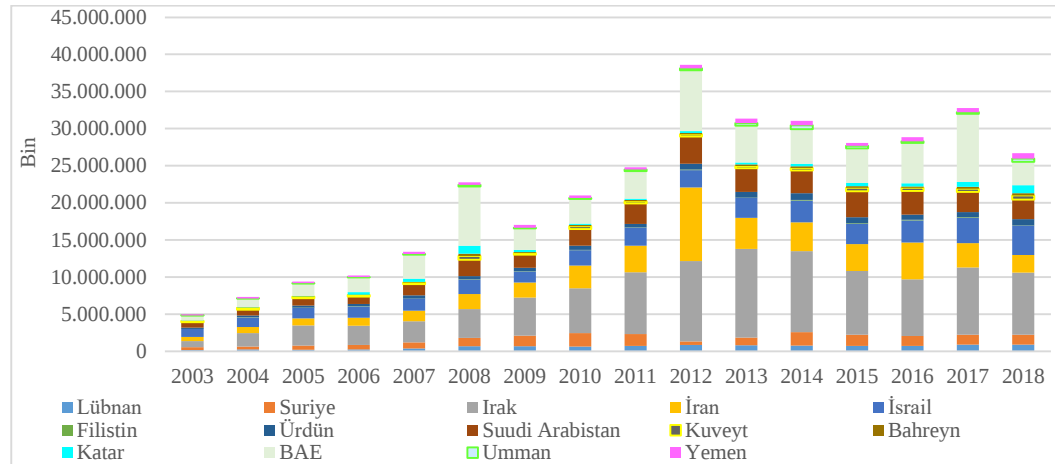


Kaynak: TÜİK.

Türkiye'nin bölgedeki ticaret müşavirliği sayısı değişmemiş olan Lübnan, Ürdün ve Kuveyt gibi ülkelere yönelik ihracatında, özellikle 2007 yılından sonra bir artış görülmektedir. Ancak diğer ülke grupları dikkate alındığında artış oranının oldukça düşük olduğu görülmektedir. 2003 yılından sonra ticaret müşavirliği açılmış olan ülkelerde ise 2008, 2012 ve 2017 yıllarında

önemli artışlar yaşanmıştır. 2003 yılında ticaret müşavirliği mevcut ve sayısı artmış ülkelere yönelik ihracatta yine aynı şekilde özellikle 2012 yılına kadar önemli bir artış görülmektedir. Ancak bu yıldan sonra ihracat miktarlarının azalmaya başladığı görülmektedir. Grafik-12’de ise yıllara göre bölge ülkelerine yapılan ihracat değişimleri yer almaktadır.

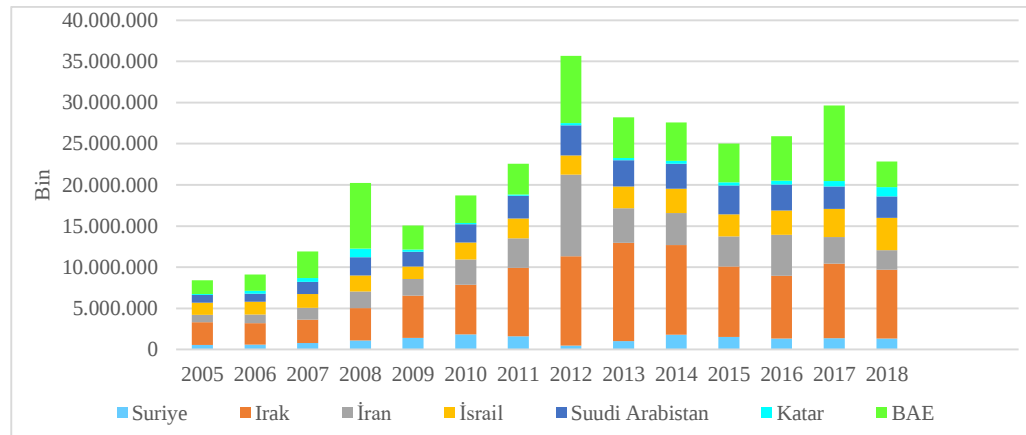
Grafik-12: Ortadoğu Ülkelerine İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Bölge ülkelerine yönelik ihracatta 2012 yılı zirve yılı olup, 2003 yılı ile kıyaslandığında yaklaşık 7 kattan fazla bir artış görülmektedir. Ancak bu yıldan sonra düşüşler görülmektedir. Grafik-13’te ise bölge ülkelerinden ihracat hacmi bakımından ilk 7 ülkeye yer verilmektedir.

Grafik-13: Ortadoğu Ülkelerine (İlk Yedi) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Katar, 2006 yılında ticaret müşavirliğinin açılmasını müteakip ihracatın olumlu yönde değiştiği, 2015 yılında ticaret müşavirliği kadrosu 2'ye çıktıktan sonra artışın daha da belirgin olduğu bir ülkedir. 2007 yılında ilk defa ticaret müşavirliği atamasını müteakip BAE'ye olan ihracatın dikkat çekici şekilde arttığı görülmektedir. 2012 yılı hem bu ülke grubu için de, zirve yılı olmuştur. 2012 yılı öncesiyle kıyaslandığında, 2013 yılı ve devamında belli bir seviyenin korunduğu ifade edilebilir. Suriye'de ise 2009 yılında ticaret müşaviri artışı sonrasında ihracatta bir artış görülmektedir. 2011 yılında ticaret müşavir sayısı artışını takip eden yıllardaki ihracat düşüşü, ülkedeki Arap baharının getirdiği iç karışıklıktan kaynaklıdır. Ancak 2013 yılından sonra yine eski seviyelerine yakın istikrarlı bir seyir izlediği, görülmektedir. Suudi Arabistan'a yönelik ihracat 2011'den sonra bir miktar artmış, 2014 yılındaki ticaret müşaviri sayısındaki artıştan sonra istikrarını korumuştur. Irak'a yapılan ihracat 2011 yılında ticaret müşaviri artışından sonra, 2014 yılına kadar önemli ölçüde artmıştır. Daha sonra bir düşüş yaşanmıştır.

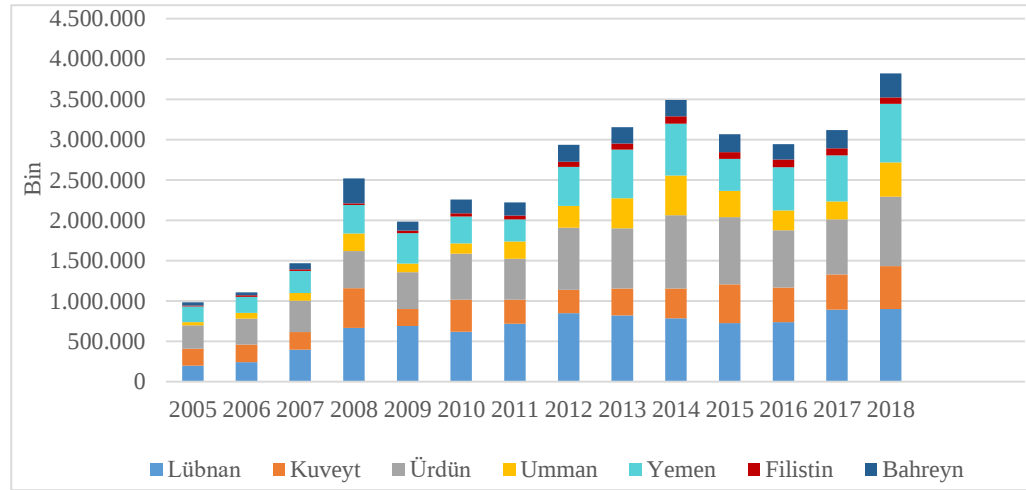
2000'li yıllar boyunca İran'a yönelik ihracat önemli ölçüde artmıştır. Ancak bir taraftan da Türkiye giderek artan bir şekilde İran doğal gazına ve petrolüne bağımlı hale gelmiştir (Oktav, 2013: 72). 2003 yılı dikkate alındığında 2012 yılında bu ülkeye yapılan ihracat neredeyse 20 kat artmıştır. İran'da 2011 yılında ticaret müşavir sayısı 4'e çıktıktan sonra ihracatta önemli bir artış yaşanmış, 2012 yılından sonra düşüş olsa da, bu ülke ihracat açısından önemli bir pazar olmaya devam etmiştir. Bölge ülkelerine yönelik ihracattaki istikrarsızlığın sebepleri arasında; Arap baharının bölgeye getirdiği istikrarsızlık yanında Hacıoğlu (2015) ile Göçer ve Şahin (2015)'te belirtildiği üzere 2010 yılından sonra petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki önemli düşüşler, sayılabilir.

Son dönemde Türk-İsrail arasındaki ilişkilerin bozulmasında Arap baharı asıl neden olmamakla beraber, tarafların bu süreçte gelişen olayları farklı yorumlamaları, iki ülke ilişkilerinin eski düzeyine gelmesini zorlaştırmaktadır (Oğuz: 2011: 14). Ancak bu ülkeyle politik problemlere rağmen ihracat neredeyse sürekli bir şekilde artmıştır. Özellikle 2013 yılında ticaret müşaviri sayısı artışını müteakiben bu ülkeye olan ihracat artma eğilimine girmiştir. Son

iki yıldaki küçük düşüslere rağmen, bu ülke Türkiye'nin Ortadoğu'daki önemli ticaret ortaklarından birisi olmaya devam etmiştir.

Grafik-14'te ise Ortadoğu'daki ihracat hacmi ilk gruba göre düşük olan diğer ülkelere yer verilmektedir.

Grafik-14: Ortadoğu Ülkelerine (İkinci 7) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracatta, 2008 yılına kadar hızlı bir artış ve 2009 yılındaki ise bir düşüş görülmektedir. Bu yönüyle genel olarak diğer grafiklerdeki yapılar, benzemektedirler. 2014 yılına kadar bir yükseliş görülmekte, tekrar düşüş ve nihayet 2018 yılında tekrar önemli bir yükseliş görülmektedir. Ürdün, Lübnan ve Kuveyt, bu gruptaki istikrarlı ve önemli ihracat pazarı olma özelliği, taşıyan ülkelerdir. Umman, Bahreyn ve Yemen, 2007 yılında fiilen ticarete müşaviri atanmış ülkelerdir. Bahreyn ve Umman'a yapılan ihracatta, 2008 yılı küresel krizinin etkisiyle bir düşüş görülse de, takip eden yıllardaki artışlarla bu ülkeler istikrarlı pazarlar olmaya devam etmiştir. Yemen ise ülkedeki iç karışıklılırlara rağmen, 2007 yılından sonra özellikle son yıllarda ihracattın arttığı bir ülke olmuştur. Yine 2013 yılında ticaret müşaviri ataması sonrasında Filistin'e yönelik ihracat belirgin bir şekilde artmıştır.

Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ülkeleri,⁵⁵ olarak adlandırılan Bahreyn, BAE, Suudi Arabistan, Umman, Katar ve Kuveyt'e yapılan ihracat 1996 yılında toplam ihracatın % 3'ünü oluştururken, 2016 yılında bu oran % 6'ya yükselmiştir. Türkiye aynı yıllar itibariyle ithalatının %4 ve %3'ünü bu ülkelerden gerçekleştirmiştir. Gerek ihracat gerekse ithalat, yıllar içerisinde dalgalı bir seyir izlenmekte bu durumun temel nedeni bölgede yaşanan siyasal istikrarsızlıktır (Aydın ve Saygılı, 2019: 200). Türkiye açısından Körfez ülkeleriyle ilişkilerin gelişmesinde, İran ve Suriye ile bozulan ilişkiler sonucu oluşan ekonomik kayıpların ve kaybedilen pazarların ikame edilme amacının da, etkisi vardır. Bölge ülkelerinden Kuveyt, son yıllarda Türkiye'deki yatırımlarıyla da, dikkat çekmektedir (Oktav, 2013: 28). Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerin KİK üyesi olması, ihracatı %1.05 oranında artırmaktadır. Bu durum, petrol ve doğal gaz zengini olan bu ülkelerin tüketim harcamalarının artması yanında, son yıllarda Türkiye'nin bölgede altyapı ve inşaat sektörlerinde daha fazla yer almaya başlaması gibi sebeplerle açıklanabilir (Aydın ve Saygılı, 2019: 209).

3.1.1.2.2. Diğer Asya Ülkeleri

Atlı ve Ünay (2014)'de, DTM'nin⁵⁶ 2006 yılında Asya-Pasifik Stratejisi ve Çin Ülke Programını uygulamaya koyduğuna vurgu yapılmaktadır. Bu stratejisi, genel olarak bölge ülkeleriyle ekonomik ilişkilerin arttırılmasını amaçlamaktadır. Ayala (2019)'da belirtildiği üzere, 2008-2009 yılı küresel kriz dolayısıyla Afrika ve Ortadoğu yanında Asya ülkeleri de yeni açılım yapılan ülkeler arasına girmiştir. Açılımlar Doğru (2012)'de vurgulandığı gibi, özellikle küresel kriz nedeniyle özellikle AB ülkelerine yönelik ihracattaki daralmaları telafi etmek amaçlı olarak, yeni ihracat pazarı arayışlarının bir neticesidir.

⁵⁵ KİK, üyeleri Suudi Arabistan, Bahreyn, BAE, Umman, Kuveyt ve Katar'ın katılımıyla 25 Mayıs 1981 tarihinde Abu Dhabi'de hayata geçirilmiştir. KİK fikrinin 1981 yılında ortaya çıkmasının sebeplerinin en başında, İran Devrimi ve İran-İrak Savaşı'nın bölgede uyandırdığı huzursuzluk yer almaktadır. <http://www.mfa.gov.tr/korfez-arap-ulkeleri-isbirligi-konseyi.tr.mfa> (erişim tarihi, 25.11.2019).

⁵⁶ 2011 yılında Ekonomi Bakanlığı haline gelmiş, 2018 yılında ise Ticaret Bakanlığı olarak faaliyet göstermektedir.

Bu kapsamda Hindistan 2003 yılında 3 olan ticaret müşaviri sayısı 2010 yılında 5'e; Pakistan'da ise 1 olan sayı 2007 yılında 2'ye çıkarılmıştır. Afganistan, Tayland, Filipinler, Endonezya ve Moğolistan'da 2007 yılında; Vietnam'da 2011 yılında; Bangladeş ve Yeni Zelanda'da 2012 yılında, fiilen ticaret müşavirlikleri açılmıştır. Vietnam'da müşavir sayısı 2015 yılında, Güney Kore, Malezya ve Singapur'da 2010 yılında, Filipinler'de 2012 yılında 2'ye çıkarılmıştır. Çin'de 4 olan ticaret müşavir sayısı 2010 yılında 10'a çıkarılmıştır. Endonezya'da 2012 yılında ticaret müşavirliği sayısı 2'ye çıkarılmıştır. Japonya'da 2003 yılında 2 olan ticaret müşavirliği kadrosu, 2007 yılında 1'e düşürülmüş, 2012 yılında ise 3'e çıkarılmıştır. Tablo-9'da ise Asya ülkelerine yönelik ihracatın yıllara göre değişimine yer verilmektedir.

Tablo-9: Diğer Asya Ülkelerine İhracat (milyon dolar)

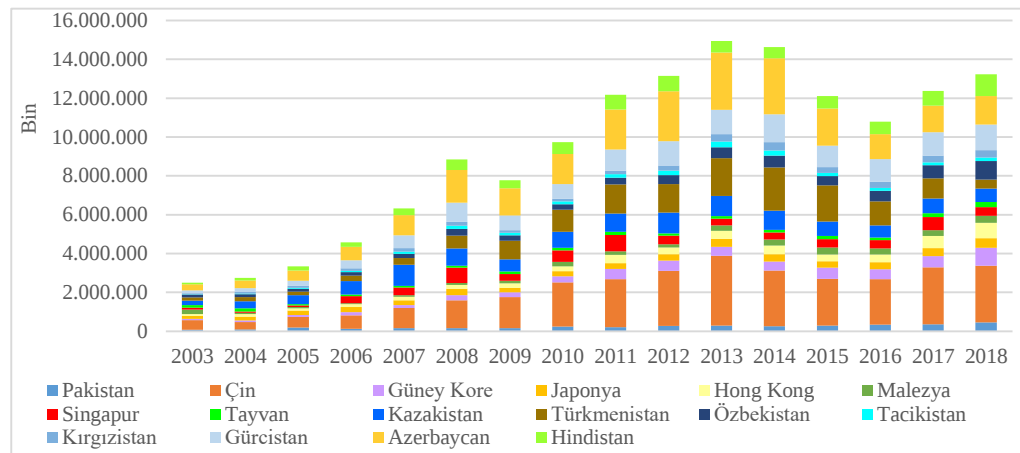
Ülke Adı/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Pakistan	70	86	188	130	157	155	163	248	214	276	286	259	289	347	352	462
Çin	505	392	550	693	1.040	1.437	1.600	2.269	2.466	2.833	3.601	2.861	2.415	2.328	2.936	2.913
Güney Kore	58	80	100	156	152	271	235	304	529	528	460	470	569	519	584	929
Japonya	156	190	234	263	247	330	233	272	296	332	409	375	335	354	412	479
Hong Kong	95	145	115	148	180	189	229	248	426	337	420	439	345	400	628	797
Malezya	227	52	57	60	83	98	139	225	183	165	272	315	357	322	286	365
Singapur	100	76	79	357	390	793	349	594	840	444	355	371	433	418	679	438
Tayvan	130	163	78	80	95	97	130	137	164	119	118	133	157	139	204	269
Kazakistan	234	3.556	460	697	1.080	891	633	819	948	1.069	1.039	9.775	750	624	746	695
Türkmenistan	170	215	181	281	340	663	946	1.140	1.493	1.480	1.957	2.231	1.858	1.241	1.038	4.672
Özbekistan	138	145	151	176	226	337	280	283	354	450	563	603	489	533	680	952
Tacikistan	29	42	47	72	118	176	126	144	173	235	284	277	163	152	156	177
Kırgızistan	41	75	90	132	181	191	140	129	180	257	388	421	295	309	344	377
Gürcistan	155	200	272	408	646	998	763	769	1.092	1.253	1.246	1.444	1.109	1.177	1.209	1.315
Azerbaycan	315	404	528	695	1.048	1.667	1.400	1.550	2.064	2.585	2.960	2.875	1.899	1.285	1.357	1.474
Hindistan	71	136	220	222	348	543	409	606	756	792	587	587	650	652	759	1.121
Bangladeş	40	33	91	92	63	70	134	170	132	214	196	149	200	264	295	373
Tayland	108	124	51	61	63	100	132	220	125	176	224	211	174	164	166	278
Vietnam	25	34	44	45	77	154	189	106	100	90	107	168	155	234	237	309
Endonezya	47	54	81	85	174	284	249	251	308	244	231	228	207	254	237	270
Moğolistan	1	3	4	6	10	13	6	11	43	36	48	35	23	24	24	34
Afganistan	36	71	113	91	109	137	235	260	276	290	228	186	161	146	172	145

Kaynak: TÜİK.

Bu grupta Kafkasya ve Orta Asya ülkelerinden; Kazakistan, Türkmenistan, Azerbaycan ve Gürcistan, Türkiye'nin ihracatında en dikkat çekici ülkelerdir. Çin ve Hindistan yine dikkat çekici düzeyde ihracatın yapıldığı ülkelerdir. Güney Kore, Hindistan, Honk-Kong ve Özbekistan son iki yılda ihracatın önemli bir şekilde artmış olduğu ülkelerdir.

Grafik-15'te ise bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracatın yıllar itibariyle değişimine yer verilmektedir. Çin dışındaki en fazla ihracat yapılan ülkeler; Türkmenistan, Gürcistan, Azerbaycan ve Kazakistan'dır. Genel olarak bu gruptaki ülkelere yönelik ihracatta, 2009 yılı hariç 2013 yılına kadar sürekli bir artış yaşanmış, 2003 yılı dikkate alındığında neredeyse yedi kat gibi bir artış söz konusudur.

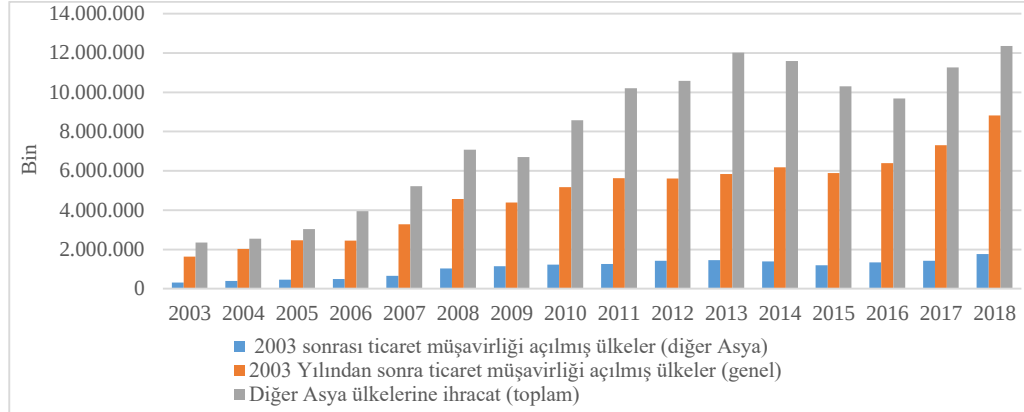
Grafik-15: Diğer Asya Ülkelerine (Tic. Müşaviri Mevcut) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

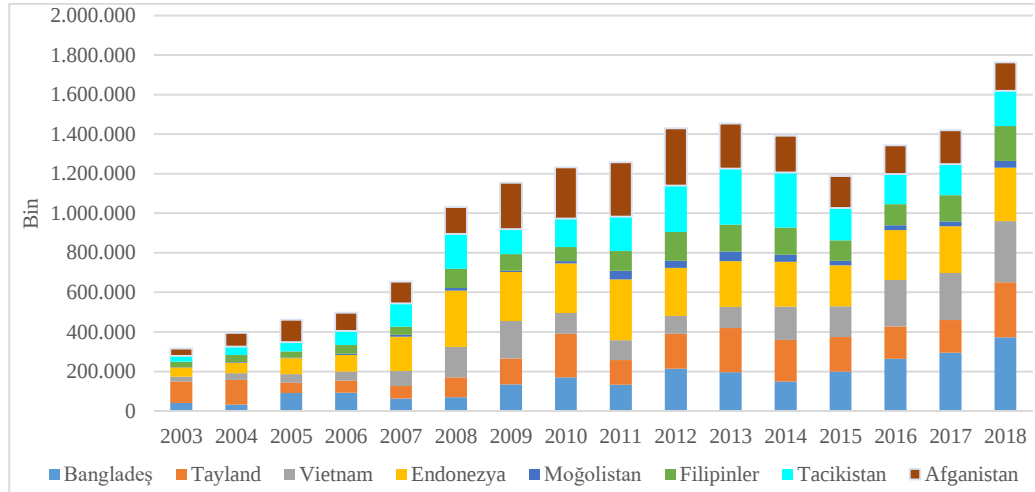
Bu grupta yer alan ülkelerden bir kısmına 2003 yılı sonrasında Asya-Pasifik Açılımı kapsamında ticaret müşaviri ataması gerçekleştirilmiştir. Ayrıca ticaret müşaviri olan bir kısım ülkelerdeki ticaret müşaviri sayısı da arttırılmıştır. Yine bu grupta yer alan Kafkasya ve Orta Asya ülkeleri, kültürel ve coğrafi yakınlık yanında bu ülkelere yönelik ihracat tutarlarının genel olarak yüksek olması dolayısıyla, ayrı bir şekilde ele alınmaktadır.

Grafik-16'da ise bu grupta yer alan ve ilk defa ticaret müşaviri ataması yapılmış olan Asya ülkeleri, genel olarak bu gruptaki ülkeler ve diğer ülke gruplarında yer alan ve ilk defa ticaret müşaviri atanan ülkelerde ihracatın yıllara göre değişimine yer verilmektedir.

Grafik-16: Diğer Asya Ülkeleri Ticaret Müşaviri Ataması-İhracat İlişkisi (dolar)

Kaynak: TÜİK.

Bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracat, 2003 yılından itibaren hızlı bir şekilde yükselmiş, 2009 yılında küresel kriz dolayısıyla bir düşüş ve devamında (2015 ve 2016 yılları hariç) yine artmıştır. Bu ülke grubunda ilk defa ticaret müşavir atanmış ülkelere yönelik ihracat, 2007 yılından sonra küresel kriz yılları dâhil belirgin şekilde artmış (2015 yılı hariç) ve istikrarlı yapısını korumuştur. Bu grupta yer alan ve ilk defa ticaret müşavir atanmış olan ülkelerin yıllara göre ihracat değişimleri Grafik-17’de yer almaktadır.

Grafik-17: İlk Defa Tic. Müşaviri Atanan Diğer Asya Ülkelerine İhracat (dolar)

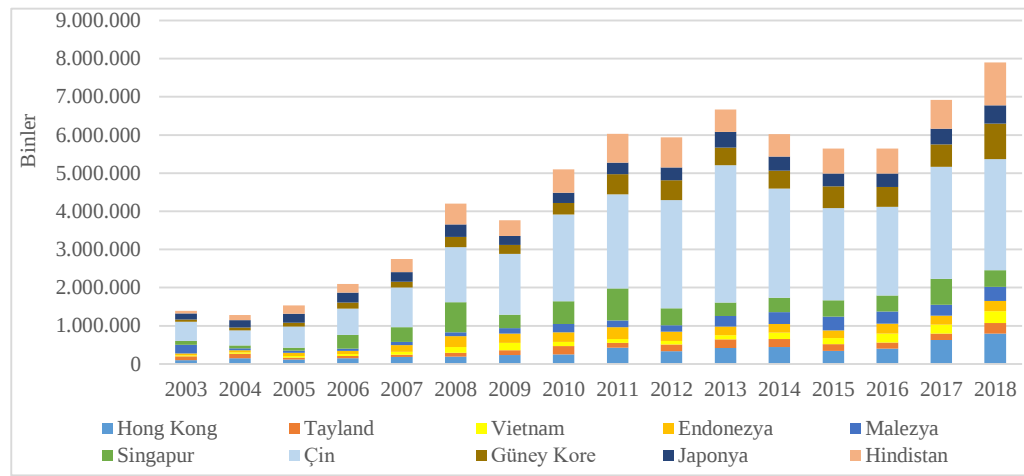
Kaynak: TÜİK.

Filipinler’e 2006 yılında ticaret müşavir atanmış ve 2008 yılından itibaren dikkat çekici bir ihracat artışı gerçekleşmiştir. Türkiye’nin bu ülkelere yönelik ihracatı, Afganistan’a ticaret müşavirinin atanmış olduğu 2007 yılından itibaren; Moğolistan’a atamayı müteakip birkaç yıl sonra 2011 yılından itibaren;

2011 yılında ticaret müşaviri atanmış olan Vietnam'a 2013 yılından sonra; Tacikistan'a atama yılı olan 2008 yılından itibaren; Bangladeş'e atamanın yapıldığı 2012 yılından itibaren; Tayland ve Endonezya'ya atamanın yapıldığı 2007 yılından itibaren, önemli ölçüde artış göstermiştir.

Grafik-18'de ise Türkiye'nin diğer Asya ülke grubundaki, en fazla ihracat yaptığı 10 ülke yer almaktadır.

Grafik-18: Diğer Asya Ülkelerine (İlk 10) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Bu ülke grubuna yönelik ihracat, 2003 yılından küresel kriz yılı olan 2008 yılına kadar sürekli yükselmiş, 2009 yılında düşmüş daha sonraki yıllarda 2012 yılında küçük bir düşme dışında 2014 yılına kadar yükselmiştir. Takip eden üç yıl arka arkaya düşmüş, son iki yılda ise önemli miktarda artmıştır. Çin, Hindistan, Japonya, Singapur ve Hong Kong gibi ülkeler, en fazla ihracat yapılan ülkelerdir. Çin dışındaki diğer ülkelere yönelik ihracat rakamları, bu ülke ile kıyaslandığında miktar olarak oldukça düşük olsa da, sürekli bir artışın ve pazar istikrarının olduğu ifade edilebilir. Türkiye'nin Çin'e olan ihracatı küresel kriz yılları dâhil 2003 yılından 2014 yılına kadar kesintisiz bir artış göstermiştir. Çin'de 2010 yılında ticaret müşavirliği sayısı 10'a çıkarılmasını müteakip ihracat 2013 yılına kadar önemli miktarlarda artmıştır. Daha sonra yıllarda, ihracat düşüş gösterse de 2010 yılı öncesindeki rakamların, altına düşmemiştir. Ticaret müşaviri sayısının 2'ye çıktığı 2010 yılından sonra Güney Kore'ye olan ihracat önemli bir miktarda ve sürekli bir artış göstermiştir. Hindistan ise ticaret

müşaviri sayısının artmış olduğu 2010 yılından sonra ihracatın önemli miktarlarda arttığı ve istikrar kazandığı bir ülkedir. Malezya'ya olan ihracat bazı yıllarda düşüş gösterse de, 2010 yılında ticaret müşaviri sayısının 2'ye çıkmasından sonra genel olarak artmıştır. Pakistan'da yönelik ihracat, 2007 yılında müşavir sayısı 2'ye çıktıktan sonra sürekli olarak bir artış dönemine girmiştir.

Küresel ekonomik kriz döneminde genel olarak Çin'in talebi geçici olarak daralmışsa da, tüketim ve ithalat artmaya devam etmiştir. Hatta küresel ekonomi açısından fiyatları belirleyen belli ülkelerden birisi haline gelmiştir (Atlı ve Ünay, 2014: 15). 2005 yılında DTM tarafından Türkiye'nin özellikle Çin'e olan ihracatını hem miktar hem de ürün çeşitliliği açısından arttırmak amacıyla Asya-Pasifik Stratejisi başlatılmıştır (DEİK, 2009: 43). DTM'den sorumlu Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen'in 2006, 2007 ve 2008 yıllarında bu ülkeye yönelik ziyaretlerinde, öncelikle Türk firmalarının bu pazarda varlıklarını daha fazla hissettirmeleri yanında, iki ülke arasındaki Türkiye'nin aleyhine olan ve sürekli artan dış ticaret açığının kapatılması konuları, ele alınmıştır (Ataçay, 2016: 46). Ancak Çin'e yönelik olarak "Çin ile ikili dış ticaret açığını tamamen kapatmak" gibi çok da gerçekçi olmayan hedefler yerine; ticaret açığını mümkün olduğunca kontrol altında tutarak, bunu Çin'den çekilecek doğrudan sermaye yatırımları ile finanse etmek, amaçlanmıştır. Diğer taraftan ihracatın mümkün olduğunca çeşitlendirilmesi ve hacim olarak mümkün olduğunca artırılması; bunun yanında yatırım bağlantılarının iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin ana eksenini teşkil edecek şekilde yeniden yapılandırılması, bu dönemin öncelikli politikaları arasında yer almıştır (Atlı ve Ünay, 2014: 21). Uygulanan politikalar sonucu Türkiye, Çin'e olan ihracatını önemli ölçüde arttırmış olsa da, Çin ekonomisinin büyüklüğü dikkate alındığında, henüz istenilen düzeye olduğunu, söylemek mümkün değildir.

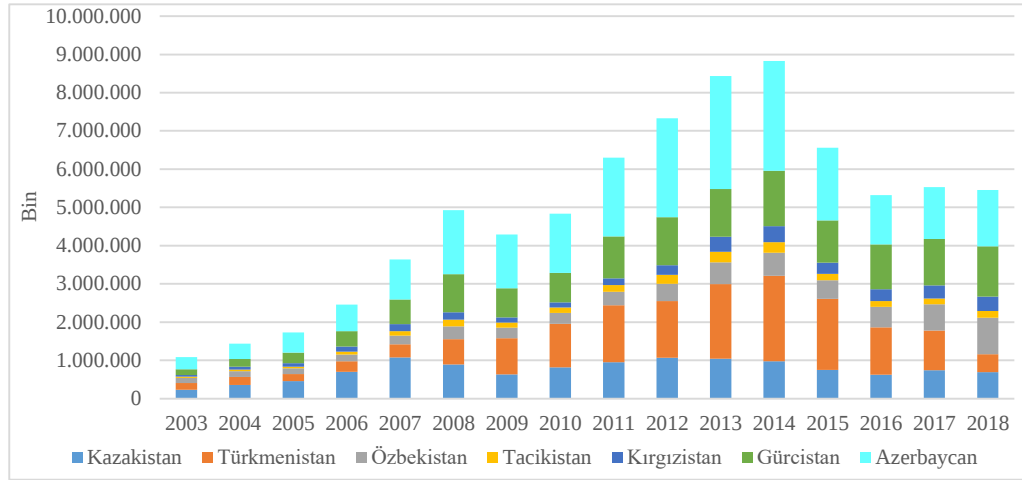
Asya kıtasının önemli örgütlerinden ASEAN ülkeleriyle (Endonezya, Malezya, Tayland, Filipinler, Singapur, Bruney, Vietnam, Laos Myanmar, Kamboçya) olan ticaret hacmi, diğer örgütlerle kıyaslandığında oldukça düşük bir seviyede olup ayrıca Türkiye aleyhine bir gelişme göstermektedir (Akçay,

2019: 198). 1996 yılında birliğin, ülkelerinin Türkiye'nin ihracatındaki payı % 3 iken, bu oran 2005 yılında % 0,5 seviyesine kadar düşmüştür, 2016 yılında ise bu oran % 1 düzeyine kadar çıkmıştır. 1996 yılında birlik ülkelerinin Türkiye'nin ithalatındaki payı % 1 düzeyinde iken, yıllar içerisinde bu oran kademeli olarak artmış ve 2016 yılında % 2 düzeyine ulaşmıştır. İhracatın istenilen düzeyde artmamasındaki temel nedenler; bu ülkelerin tüketim eğilimleri ve pazar yapılarının farklı olması, dil farklılıkları ve coğrafi uzaklık olarak sayılabilir (Aydın ve Saygılı, 2019: 210). Ancak Malezya, Japonya, Güney Kore ve Hindistan hatta Türkiye'nin önemli bir ihracatının olduğu Çin, yüksek GSYİH'ye sahip ülkelerdir. Ancak bu bölgeye yönelik çabaların devam etmesi, pazardaki zorlukların aşılmasını sağlayacaktır.

3.1.1.2.3. Orta Asya ve Kafkasya Ülkeleri

Birçok araştırmada, Türkiye'nin Orta Asya ve Kafkas ülkeleriyle dış ticaretine üzerinde tarihi ve kültürel yakınlık (Larrabee ve Lesser, 2003; İnancılı, 2012; Yavan, 2012; Jafari vd., 2011; Özkaya (2011) ile coğrafi yakınlığın (Jafari vd., 2011; Özkaya, 2011; Kepenek, 2016), olumlu etkisine vurgu yapılmaktadır. Yine Jafari vd., (2011)'de, ortak dil ve sosyal ilişkilerin; Kepenek (2016)'da pazar büyüklüğünün, ülkeler arasındaki ticaretin belirleyicileri arasında olduğuna, vurgu yapılmaktadırlar. Bu ülkelerde 2003 yılında 1 olan ticaret müşaviri sayısı Kazakistan'da 2008'de 2'ye, 2012 yılında 3'e; Türkmenistan'da 2012 yılında 2'ye, 2014 yılında 3'e; Azerbaycan'da 2011 yılında, Gürcistan'da 2006 yılında 2'ye çıkarılmıştır. Kırgızistan ve Özbekistan'da ise değişmemiştir. Bölge ülkelerinden Tacikistan'da ise 2008 yılında ticaret müşavirliği açılmıştır.

Grafik-19'da bu grupta yer alan ülkelere yapılan ihracatın yıllara göre değişimi görülmektedir. Türkiye'nin bu grup ülkelere yönelik olarak ihracatı, 2003 yılından 2008 yılına kadar yaklaşık 5 kat artmıştır. Ancak 2009 yılında küresel kriz dolayısıyla toplam ihracat gerilemiştir. Kazakistan'da ticaret müşavir sayısının artmasını müteakip, Türkiye'nin bu ülkeye olan ihracatında (özellikle 2012 yılı ve sonrasında) bir artış görülmektedir.

Grafik-19: Kafkasya ve Orta Asya Ülkelerine İhracat (dolar)

Kaynak: TÜİK.

Azerbaycan’da ise 2011 yılındaki ticaret müşaviri sayısındaki, artış ihracat üzerinde olumlu bir etki yapmıştır. Türkmenistan’da ise 2012 yılındaki ticaret müşaviri sayısının artmış olmasının ihracata olumlu olarak yansıdığı ifade edilebilir. Özbekistan ve Kırgızistan ise 2010 yılından sonra ihracatın sürekli arttığı ülkeler olmuştur. Gürcistan’a yönelik ihracatta ise, ticaret müşaviri sayısının artmış olduğu 2006 yılından sonra (2009 ve 2010 yılları dışında) sürekli bir artış görülmektedir.

Petrol fiyatlarındaki düşme nedeniyle Azerbaycan’ın cari işlemler fazlası azalma göstermiştir. Ancak, Azerbaycan petrol üretimini artırmış, bu nedenle de cari işlemler dengesi çok fazla etkilenmemiştir (Narin ve Marsap, 2010: 8). Krizden sonra, Kazakistan ve Türkmenistan’ın büyüme oranları önemli ölçüde düşmüştür. Bunun temel nedeni, dünya piyasalarında petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşmedir. Çünkü her ilki ülkenin de en önemli ihraç ürünü olan bu iki ürünün fiyatlarındaki düşme, ihracat gelirlerini azaltmış ve büyüme oranlarını da düşürmüştür. Ancak yaşanan kriz, Türk Cumhuriyetlerinin Türkiye ile olan ticari ilişkilerini pek etkilememiştir (Narin ve Marsap, 2010: 12). Özbekistan’ın küresel finansal piyasalarla bağlarının sınırlı olması nedeniyle, küresel krizin etkilerini azaltmak için önemli düzeyde finansal desteğe ihtiyaç duymamıştır (Narin ve Marsap, 2010: 9). Türkiye’nin bu ülkelere yönelik ihracatı küresel kriz yıllarında düşmüş olsa da, 2010 yılından sonra tekrar artma

eğilimine girmiş 2014 yılında ise zirveye çıkmış, daha sonra tekrar gerilemiştir (Hacıoğlu vd., 2015: 299). Göçer ve Şahin (2015), Türkiye'nin Türkmenistan, Kazakistan ve Azerbaycan'a yönelik ihracatının 2015 sonrasındaki azalışın temel nedeninin, petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki düşüşten kaynaklı olduğunu, ifade etmektedir. Ancak Gürcistan, Özbekistan gibi ekonomisi petrol ve doğalgaza bağlı olmayan ülkelere yönelik ihracatta önemli bir değişiklik olmamış, hatta 2015 yılı sonrasında Türkiye'nin özellikle bu iki ülkeye yönelik ihracatında artış meydana gelmiştir.

3.1.1.3. Afrika Kıtası

Afrika kıtasında, Kuzey Afrika ülkeleri ve Güney Afrika Cumhuriyeti, Türkiye'nin ihracatı açısından Afrika'nın diğer ülkelerine göre önemli pazarlardır. Eşkinat ve Tepecik (2012) ve Özkan (2008)'de, 1998 yılında Afrika Eylem Planının kabul edildiği; diğer taraftan Bilgiç ve Nascimento (2014)'te 2003 yılında DTM'nin Afrika Ülkeleri ile Stratejik Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi stratejini başlattığı, ifade edilmektedir. Ancak 2008 yılı küresel ekonomik krize kadar ciddi anlamda mesafe alınamamıştır. Hacıoğlu (2015) ile Göçer ve Şahin (2015) tarafından vurgulandığı üzere, yine 2010'lu yıllarda petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki düşüşler dolayısıyla ekonomisi büyük ölçüde petrol ve doğalgaz gelirinine bağlı ülke ekonomilerini olumsuz etkilemesi dolayısıyla, Türkiye'nin kuzey Afrika ülkelere yönelik ihracatı da, olumsuz etkilemiştir. Yine Buzkıran ve Kutbay (2013)'te ve Oğuz (2011)'de belirtilen Arap baharının ortaya çıkardığı ekonomik ve politik gelişmeler, Türkiye'nin Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine olan ihracatını olumsuz etkilemiştir

Türkiye'nin Afrika açılımı, bir yönüyle küçük ve orta ölçekli şirketlerden oluşan Anadolu burjuvazisine ihracat pazarı bulunmasıyla ilgilidir (Karagül ve Arslan, 2013: 30). Diğer yönüyle, Uygur (2010), Doğru (2012) ile Aydın ve Saygılı (2019)'da vurgulandığı üzere, küresel krizin etkisiyle, Türkiye'nin AB ve kuzey Amerika ülkelerine yönelik ihracatın düşmüş olması dolayısıyla alternatif pazar arayışlarının bir bir gereğidir. Yeni hedef pazarlar arasında Afrika'da vardır. Bu kapsamda özellikle Sahra Altı Afrika'da yer alan 18 ülkeye

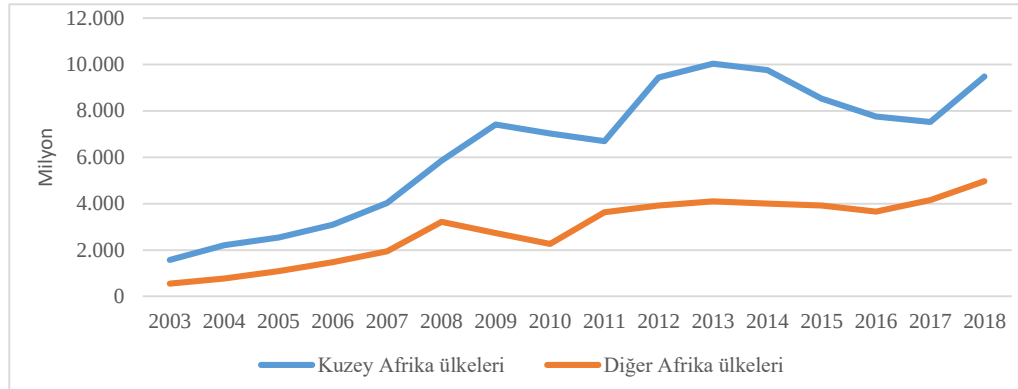
ticaret müşavirliği açılmıştır. Tablo-10’da Afrika’da ticaret müşavirliği açılmış olan ülkelerdeki ihracatın yıllara göre seyrine yer verilmektedir.

Tablo-10: Afrika Kıtası Ülkelerine İhracat (milyon dolar)

Ülke Adı/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Fas	181	330	371	551	722	958	599	624	921	1.015	1.193	1.407	1.338	1.469	1.658	1.990
Cezayir	573	806	807	1.021	1.232	1.614	1.777	1.505	1.471	1.813	2.003	2.079	1.826	1.736	1.713	2.032
Tunus	220	256	295	325	530	778	646	714	802	797	892	915	819	911	913	905
Libya	255	337	384	489	643	1.074	1.795	1.932	748	2.139	2.753	2.060	1.420	906	881	1.498
Mısır	346	473	687	709	903	1.426	2.599	2.251	2.759	3.679	3.200	3.298	3.125	2.733	2.361	3.054
Senegal	27	26	35	40	65	90	95	83	155	128	119	166	128	154	244	389
Gana	37	32	32	33	84	100	73	96	219	224	179	175	220	298	225	275
Gabon	3	3	5	6	23	13	14	19	30	53	94	57	66	24	40	31
Fildişi Kıyısı	14	14	27	30	32	39	60	48	66	77	85	93	115	110	142	174
Nijerya	66	80	99	83	133	281	257	251	394	439	413	440	314	242	335	346
Kamerun	20	21	17	15	244	33	50	49	105	116	102	111	83	67	98	154
Kongo D. Cum.	1	2	2	4	4	9	14	14	32	24	39	41	32	26	27	35
Etiyopya	51	78	109	92	146	164	229	175	275	395	365	329	384	404	339	321
Sudan	64	88	15	217	180	234	247	228	244	280	269	308	425	460	395	361
Güney Sudan	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
Moritanya	4	6	10	9	11	15	23	37	76	111	104	92	97	73	87	135
Mali	5	6	10	8	12	9	9	10	18	19	21	34	30	65	52	54
Nijer	2	3	4	4	11	16	11	15	24	39	46	35	31	24	38	56
Kenya	13	18	51	85	98	23	70	86	199	138	130	118	131	128	152	208
Uganda	1	3	4	7	9	11	10	14	24	23	23	26	22	21	24	30
Tanzanya	6	7	23	27	30	53	55	89	171	131	141	152	116	96	116	225
Zambia	0	1	2	2	3	6	3	6	6	13	22	22	29	14	17	15
G.Afrika Cum.	122	190	316	598	654	1.239	867	369	511	382	620	545	489	406	485	534
Mozambik	5	4	6	9	15	18	24	46	103	36	41	48	44	24	25	49
Madagaskar	5	12	9	9	11	22	19	27	51	57	60	54	54	59	73	80
Angola	14	22	27	45	48	182	152	109	221	235	264	288	196	129	186	230

Kaynak: TÜİK.

Tablo-10’a göre, Kuzey Afrika ülkelerine yönelik ihracattaki bazı yıllardaki iniş çıkışlara rağmen bu ülkeler önemli pazarlar olmaya devam etmektedir. Sahra Altı Afrika ülkeleri ise genel olarak Türkiye’nin yıllar itibariyle ihracatının önemli ölçüde artmış olduğu, ülkelerdir. Afrika açılımının etkisini daha iyi görebilmek için, kıtada yer alan ülkeler; Kuzey Afrika ve diğer Afrika ülkeleri olarak iki grup halinde ele alınmıştır. Bu iki grup ülkeye yönelik ihracatın yıllara göre değişimine, Grafik-20’de yer verilmektedir.

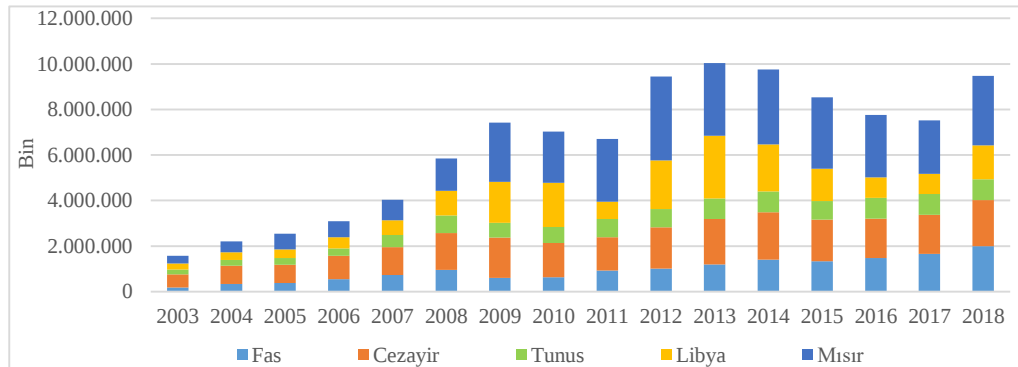
Grafik-20: Kuzey Afrika ve Sahra Altı Afrika Ülkelerine İhracat (dolar)

Kaynak: TÜİK.

2000’li yıllarda başlatılan ve 2008 yılında ağırlık verilmeye başlanan Afrika açılımı kapsamındaki faaliyetlerle birlikte, genel olarak her iki grupta da ihracat artışı söz konusudur.

3.1.1.3.1. Kuzey Afrika Ülkeleri

Buzkırın ve Kutbay (2013)’e göre, Arap baharı, Tunus, Mısır, Libya ve Cezayir gibi Kuzey Afrika ülkelerinde de etkisini göstermiştir. Diğer taraftan OPEC üyesi olmaları dolayısıyla, Libya ve Cezayir ekonomileri özellikle 2010 yıllardaki petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki düşüşten, olumsuz etkilenmiştir. Bu 5 ülkede, 2003 yılında 1 olan ticaret müşaviri sayısı, Fas, Cezayir ve Tunus’ta 2011 yılından 2’ye çıkarılmıştır. Mısır’da ise 2008 yılında 2’ye, 2011 yılında 5’e çıkarılmış ve 2014 yılından sonra 4’e düşürülmüştür. Libya’da 2 olan ticaret müşaviri sayısı 2010 yılında 3’e, 2014 yılında 4’e çıkarılmıştır. Grafik-21’de Türkiye’nin bölge ülkelerine ihracatının yıllara göre seyrine yer verilmektedir.

Grafik-21: Kuzey Afrika Ülkelerine İhracat (dolar)

Kaynak: TÜİK.

Genel olarak 2003 yılından sonra 2009 yılına kadar ihracat artışı görülmektedir. 2010 ve 2011 yıllarında bir düşüş görülmekte, 2012 yılından sonra yükseliş trendi, 2015 yılında ise tekrar düşüş, 2018 yılında ise tekrar önemli bir artış görülmektedir.

2000'ler boyunca bölge ülkeleriyle olan ticaret hacminin istikrarlı bir artış gösterdiği görülmektedir. 2003'te Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri Türkiye'nin ticaret hacminde yüzde 8,9'luk bir paya sahipken, bu oran 2007'de yüzde 10'a, 2010'da yüzde 17,16'ya ulaşmıştır (Özkoç, 2017: 84). Ancak 2010 yılından sonraki gelişmeler Türkiye'nin bölge ülkelere yönelik ihracatını olumsuz etkilemiştir. Aralarında kuzey Afrika ülkelerinin de bulunduğu, Arap baharı sürecini yaşayan 6 ülke (Bahreyn, Libya, Mısır, Suriye, Tunus ve Yemen) ile Türkiye'nin ithalat-ihracat ilişkisi değerlendirildiğinde, 2010 yılındaki dış ticarete Türkiye'nin lehine 5.085.533 bin dolar tutarında bir fazla söz konusu iken, 2011 yılında bu rakam 4.131.921 bin dolara düşmüştür. 2011 yılında bir önceki yıla göre Cezayir ve Libya'dan kaynaklı olarak Türkiye'nin bölge ülkelere yönelik toplam ihracatı düşmüştür (Buzkıran ve Kutbay, 2013: 157).

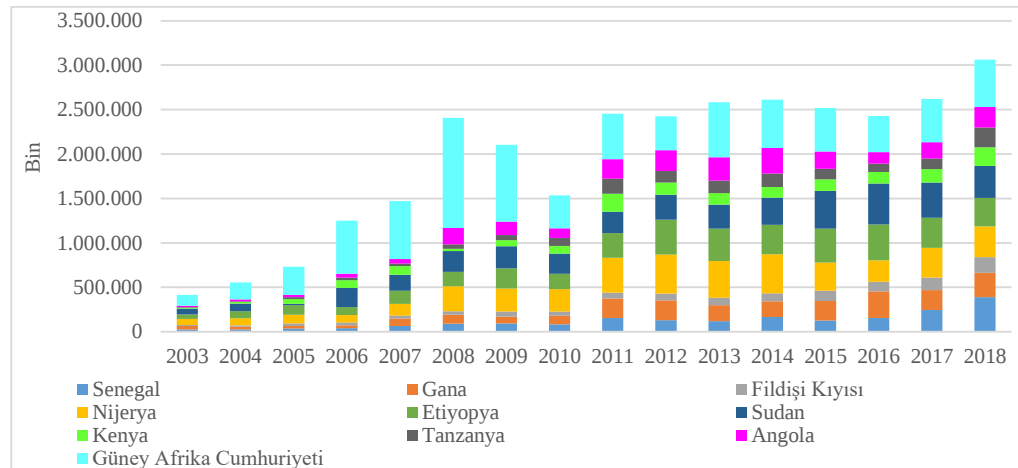
Bölge ülkeleri ticaret müşaviri sayısındaki değişmelerle birlikte değerlendirildiğinde, özellikle Mısır'a yönelik ihracat, 2008 yılında ticaret müşaviri sayısı artışı ile birlikte, önemli miktarlarda artmış; 2011 yılında yine ticaret müşaviri sayısının artışı sonrasında 2012 yılında ise, zirve yapmıştır. Arap baharının olumsuz etkilerini önemli ölçüde tecrübe eden bir ülke olmasına rağmen, bu ülkeye yönelik ihracatta çok önemli bir düşüş görülmemiş hatta 2018 yılında ise önemli bir artış görülmektedir. 2011 yılındaki ticaret müşaviri artışı sonrasında Fas ve Cezayir yönelik ihracatta sürekli bir artış görülmektedir. Her iki ülkede bölgedeki diğer ülkelere nazaran istikrarlı pazarlar olmaya devam etmektedirler. Libya'da 2010 yılında ticaret müşaviri sayısı artmış, 2014 yılında tekrar bir artış olmuş ve bunun ihracata olumlu yansımalarının olduğu görülmektedir. Ancak bu ülke pazarının istikrarsız görüntüsü, Arap baharının getirdiği politik istikrarsızlık ve belirsizliğin bir yansımasıdır. Grafik-2'de de görüleceği üzere, bölge ülkelere olan ihracat genel ihracat artışının altındadır. Ancak son yıllarda tekrar artış trendine girmiştir. Bölge ülkelerinden Libya ve

Mısır'daki politik istikrar ve Türkiye ile politik sorunların olumlu yönde değişimi durumunda, Türkiye'nin ihracatına da olumlu olarak, yansıtacaktır.

3.1.1.3.2. Sahra Altı Afrika Ülkeleri

Güney Afrika Cumhuriyeti dışındaki 21 ülkede 2003 yılından sonra ilk defa ticarete müşaviri açılmış ve bunlardan 18 tanesinde fiilen ticaret müşaviri ataması, gerçekleşmiştir. 2004 yılında Nijerya, Etiyopya, Sudan ve Senegal; 2007 yılında Kenya; 2011 yılında Tanzanya ve Zambiya; 2012 yılında Gana, Kamerun, Kongo D. Cumhuriyeti, Güney Sudan, Mali, Uganda, Mozambik, Madagaskar ve Angola; 2014 yılında Fildişi Kıyısına, ticaret müşaviri ataması gerçekleştirilmiştir. Güney Afrika Cumhuriyetinde ise 1 olan ticaret müşaviri sayısı, 2010 yılında 2'ye çıkarılmıştır. Grafik-22'de bölge ülkelerinden en fazla ihracatın gerçekleştiği ilk 10 ülkeye yer verilmektedir.

Grafik-22: Sahra Altı Afrika Ülkelerine (İlk 10) İhracat (dolar)



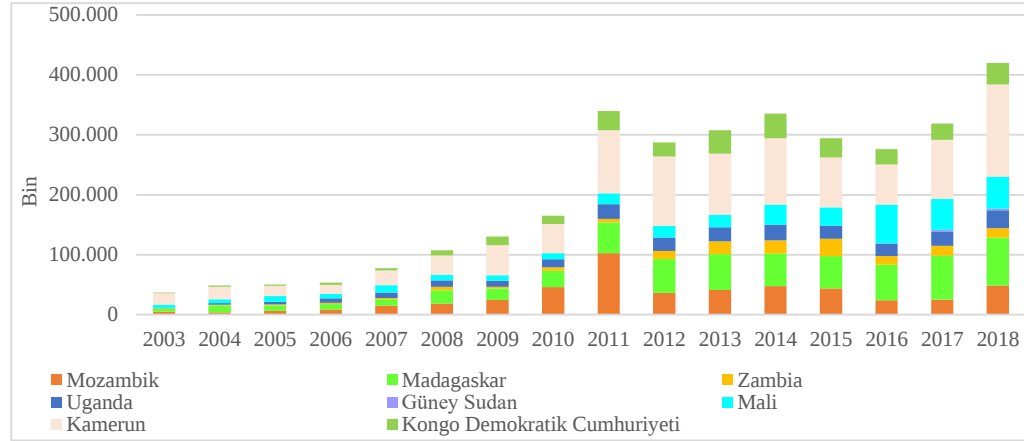
Kaynak: TÜİK.

Bu ülke grubuna yönelik ihracat, 2008 yılına kadar hızlı bir şekilde artmış, küresel krizin etkisiyle iki yıllık düşüşten sonra, tekrar artma eğilimine girmiştir. Senegal'e olan ihracat özellikle 2006 yılından sonra, Nijerya'ya 2008 yılından sonra, Sudan'a 2006 yılından sonra, Etiyopya'ya 2005 yılından sonra belirgin şekilde artmaya başlamıştır. Yine Gana, Tanzanya ve Angola gibi ülkelere yapılan ihracat, 2011 yılından sonra belirgin şekilde artma eğilimine girmiştir. Güney Afrika Cumhuriyeti, 2005 yılından sonra hızlı bir ihracat artışının olduğu (2010 yılı hariç) bir ülke olmuştur. 2011 yılından sonraki

rakamlar ise, bu ülke grubunda belli bir pazar istikrarının yakalandığını göstermektedir.

Grafik-23'te ise ticaret müşavir ataması yapılmış olan Sahra Altı Afrika ülkelerinden ihracatın daha düşük miktarda olduğu ülkeler yer almaktadır.

Grafik-23: Sahra Altı Afrika Ülkelerine (İkinci Grup) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Genel olarak 2010 yılına kadar bir artış trendi görülmektedir. Daha sonra artış hızlanmış, özellikle 2011 yılında ciddi bir sıçrama olduğu ve bu miktarın genel olarak muhafaza edildiği görülmektedir. Grafikte yer alan ülkelere ticaret müşaviri ataması 2011 ve 2012 yıllarında yapıldığı göz önüne alınınca açıkça ihracat atışı ve ticaret müşavir ataması arasında bir paralellik görülmektedir. 2010 yılından itibaren daha çok ön plana çıkan ülkeler; Madagaskar, Mozambik, Kamerun ve Mali olmuştur.

Türkiye'nin Sahra Altı ülkeleriyle 2000 yılında 742 milyon dolar olan ticaret hacmi, 2005 yılında 3 milyar dolara, 2008 yılında da 5,7 milyar dolara ulaşmıştır. Küresel ekonomik krizin etkisiyle ticaret hacmi 2009 yılında 4,88 milyar dolar, 2010 yılında ise 4,36 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmesine rağmen, 2011 yılında ticaret hacmi 7,5 milyar dolara ulaşmıştır (Aydın, 2014: 11). Türkiye'nin Afrika Ekonomik Topluluğu (AEC)⁵⁷ ülkelerine yönelik

⁵⁷ Mısır, Etiyopya, Nijerya, Zimbabwe, Güney Afrika Cumhuriyeti, Tunus, Gana, Sudan, Liberya, Senegal, Fildişi Sahilleri, Kamerun, Benin, Kongo, Mali, Burkina Faso, Nijer, Gambiya, Gine, Sierra Leone, Togo, Gabon, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Burundi, Angola, Cibuti, Kenya, Uganda, Tanzanya, Mozambik, Mauritius, Zambia, Malavi, Namibya (Aydın ve Saygılı, 2019: 213).

ihracatı, 1996 yılında toplam ihracatın % 3'ünü oluştururken, 2016 yılı verilerine göre bu pay %5 düzeyinde gerçekleşmiştir. İthalat verilerinde incelendiğinde bu dönem aralığında artış yaşanmasına rağmen, gözle görülür bir değişim gerçekleşmemiştir. 1996 yılında toplam ithalatın %3'ünü oluşturan birliğin, 2016 yılına ait ithalattaki payı %2 düzeyinde gerçekleşmiştir (Aydın ve Saygılı, 2019: 200). Diğer taraftan Aslan (2018)'e göre, Afrika sadece Türk firmaları için bir pazar değil aynı zamanda Türk sanayisi için önemli bir hammadde kaynağıdır. Bu sebeple bu ülkelerden yapılan ithalatın da önemli olduğu vurgulanmaktadır.

3.1.1.4. Kuzey Amerika ve Güney Amerika Kıtaları

Türkiye'de 1998 yılında Latin Amerika ve Karayipler Eylem Planının hazırlanarak uygulamaya konması ve bu planın 2006 yılında güncellenmesi ve aynı yıl Türkiye'de Latin Amerika ve Karayipler Yılı ilan edilmiş olması, bu ülke grubuna uzun yıllardır gösterilen ilginin bir sonucudur. Güney ve Kuzey Amerika Kıtaları ülkelerine yıllara göre gerçekleşen ihracat tutarları, Tablo-11'de yer almaktadır. Ancak grafiksel gösterimde Kuzey Amerika, Orta Amerika ve Karayipler ile Güney Amerika ayrı ayrı gösterilmektedir.

Tablo-11: Amerika Kıtaları Ülkelerine İhracat (milyon dolar)

Ülke Adı/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Arjantin	11	20	38	44	64	107	74	179	214	316	318	141	118	127	159	169
Kolombiya	17	26	45	52	79	75	36	53	111	152	125	183	186	185	185	242
Venezuela	22	13	39	42	42	28	36	44	84	156	76	49	19	18	37	121
Peru	7	7	7	9	15	125	62	159	287	246	276	288	197	86	109	162
Brezilya	50	69	103	122	230	318	388	615	883	1.003	936	794	458	334	385	490
Şili	16	25	25	35	42	150	37	81	131	175	219	199	188	217	255	386
Meksika	40	151	164	141	197	152	93	146	145	206	239	312	344	444	441	600
Küba	3	2	2	9	32	20	10	15	10	10	14	13	10	6	20	32
Ekvator	2	26	7	26	25	68	16	35	50	51	79	78	37	38	38	57
Jamaika	16	19	13	22	15	38	17	23	22	42	36	46	18	17	51	75
Dominik Cumh.	4	17	6	8	7	48	24	30	42	45	46	66	40	40	68	102
Kostarika	3	8	3	10	10	10	7	8	10	20	35	49	48	47	52	61
Panama	20	37	84	78	117	228	95	141	217	225	230	208	166	96	198	238
Haiti	8	7	5	6	7	10	12	21	23	21	26	22	23	22	86	102
ABD	3.752	4.860	4.911	5.061	4.171	4.300	3.241	3.763	4.584	5.604	5.640	6.342	6.396	6.623	8.654	8.305
Kanada	221	347	365	379	370	501	338	480	875	1.058	940	950	671	729	1.046	1.272

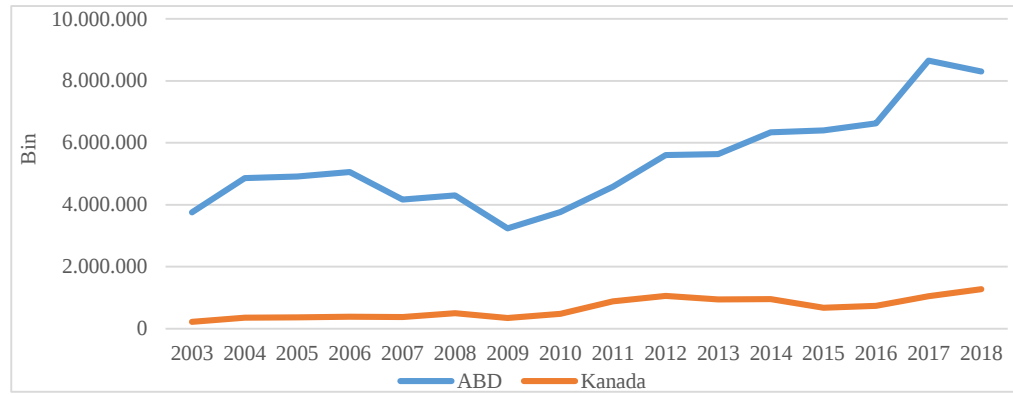
Kaynak: TÜİK.

Tablo-11'e göre, en fazla ihracat yapılan ülkeler; ABD, Kanada, Meksika, Brezilya ve Şili gibi ülkelerdir. 2003 yılından itibaren rakamlar incelendiğinde

ABD ve Kanada dışındaki ülkelere yönelik ihracatta oransal olarak çok önemli artışlar görülmektedir. Bazı ülkelerde rakamlar henüz istenilen düzeyde olmasa da, genel olarak bu grupta yer alan ülkelere yönelik ihracatta, önemli pazar paylarına ulaşıldığı, ifade, edilebilir.

ABD’de 2003 yılında 5 olan müşavir sayısı, 2004’te 6’ya, 2011 yılında 13’e, 2014 yılında 15’e çıkarılmıştır. Kanada’da ise 1 olan müşavir sayısı 2011’de 2’ye, 2012 yılında 4’e çıkarılmıştır. Grafik-24’te yıllara göre iki ülkeye yapılan ihracat değişimlerine yer verilmektedir.

Grafik-24: Kuzey Amerika Ülkelerine İhracat (dolar)



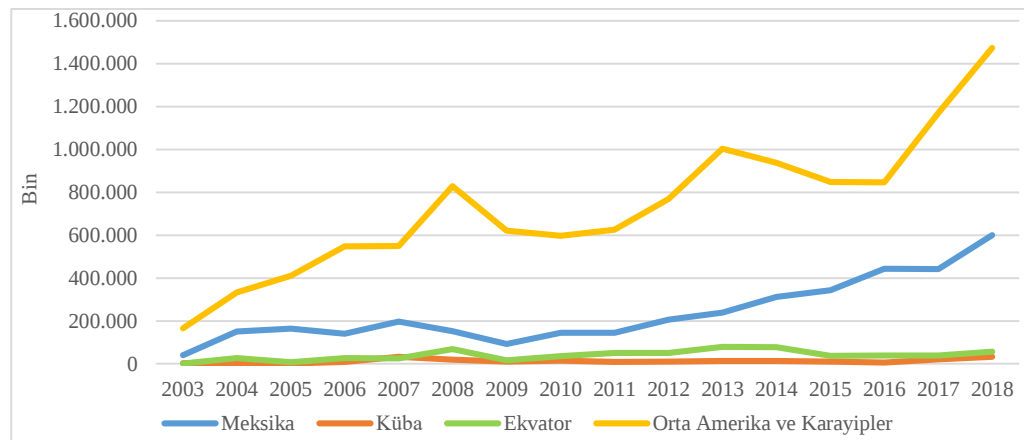
Kaynak: TÜİK.

Son on yıllık rakamlara (2004 sonrası) bakıldığında, Türkiye’nin iki ülkeyle gerçekleşen dış ticaret hacminde önemli bir oranda artış olmuştur. AB ve Kuzey Amerika ülkeleriyle 2003 yılındaki dış ticaret hacmi 117 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. AB ülkelerinin payı 2003 yılında 63 milyar dolar iken, yaklaşık on yıllık bir süreçte bu oran olarak % 54’ten % 38’e gerilemiştir. Buna karşılık Kuzey Amerika ile olan dış ticaret hacmi aynı sürede yaklaşık olarak 8 milyar dolardan 22 milyar dolara yükselmiş ancak Türkiye’nin dış ticareti içindeki payı fazla değişmemiş ve % 6 civarında kalmıştır (Güllü, 2014: 96). ABD, Kanada ve Meksika’nın üye olduğu NAFTA ülkeleriyle olan ticari ilişkiler, küresel krizle birlikte düşüşe geçmiştir. İhracat rakamları incelendiğinde küresel kriz öncesinde artan ticaret hacminin krizle birlikte kısa süreli düşmüş olduğu, ancak kriz sonrasında tekrar artış sürecine girdiği, görülmektedir (Akçay ve Saygılı, 2019: 198).

ABD'ye yönelik ihracatta 2006-2009 yılları arasında bir düşüş görülmektedir. İhracattaki düşüşün genel olarak diğer ülkelerden daha önce başlamasının sebebi, bu ülkenin krizi daha önce yaşamaya başlamasından, kaynaklanmaktadır. 2009 yılından sonraki hızlı yükseliş trendinde, 2011 ve 2015 yıllarındaki bu ülkedeki ticaret müşaviri sayısındaki artışın etkisinin olduğu, düşünülmektedir. Kanada'da ticaret müşavirliği sayısının artmasına kadar daha statik görüntüdeki ihracat rakamları, ticaret müşaviri sayısındaki artışa bağlı olarak artma eğilimine girmiştir. 2010 yılında artış eğilimi başlamış, 2015 yılında bir düşüş görülmekte ve daha sonra tekrar bir artış süreci başlamıştır.

Grafik-25'de ise Orta Amerika ve Karayip ülkelerinden ticaret müşaviri ataması yapılmış ülkelere yönelik ihracatın, yıllara göre seyri görülmektedir. Meksika'da 2010 yılında (2 ticaret müşaviri), Küba'ya 2012 ve Ekvator'a 2015 yıllarında ticaret müşaviri ataması gerçekleşmiştir.

Grafik-25: Orta Amerika Ülkelerine (Ticaret Müşaviri Mevcut) İhracat (dolar)



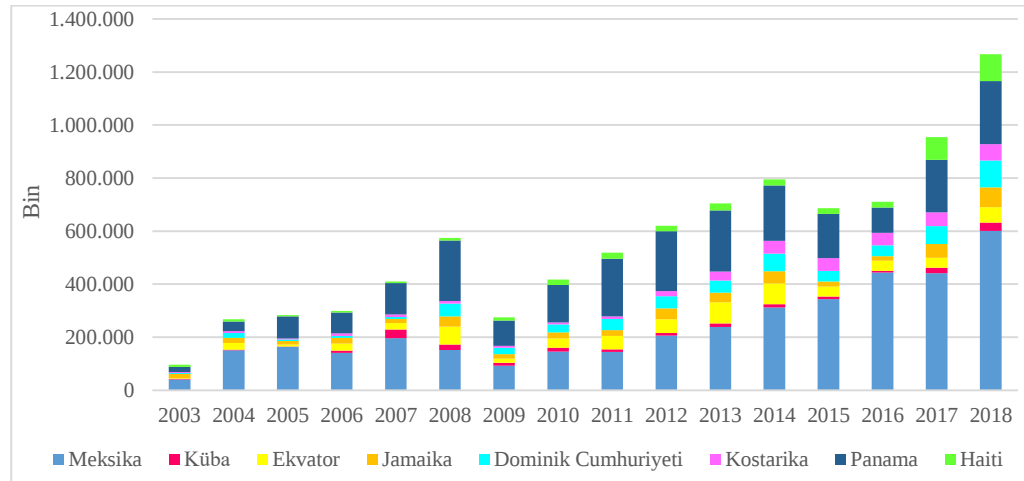
Kaynak: TÜİK.

Meksika, 2009 yılından sonra ihracatın çok hızlı şekilde arttığı bir ülkedir. Ticaret müşaviri atamasının yapıldığı 2010 yılından itibaren daha hızlı bir artış görülmektedir. Genel olarak Orta Amerika ve Karayip ülkelerine yönelik ihracatta, 2008 yılına kadar hızlı bir artış görülmekte, 2009 yılında bir düşüş, 2011 yılından sonra tekrar bir yükseliş, 2013 yılında tekrar bir düşüş, 2016 yılından sonra hızlı bir yükseliş görülmektedir. Meksika, 2009 yılından sonra sürekli bir artışın olduğu ülkedir. Küba ve Ekvator'a olan ihracatta, belirgin bir artış olmasa da belli bir çizgide devam etmiş en azından pazar

paylarının korunmuş, olduğu görülmektedir. Genel toplamdaki iniş çıkışların, bölgedeki diğer ülkelere yönelik ihracattaki istikrarsızlıktan kaynaklı olduğu ifade edilebilir.

Türkiye'nin Orta Amerika ülkelerine yönelik ihracatında özellikle 2006 yılından sonraki hızlı yükselişte ticaret müşaviri ataması yapılmamış ülkelere yönelik ihracatın da önemli katkısının olduğu görülmektedir. Grafik-26'da ise bölgedeki ülkelerden ticaret müşaviri olan ve ticaret müşaviri mevcut olmamakla birlikte Türkiye'nin ihracatında öne çıkan ülkelere de yer verilmektedir. Dominik Cumhuriyeti, Haiti, Kostarika, Panama ve Jamaika gibi bölge ülkelerinde ticaret müşaviri olmamasına rağmen, özellikle 2016 yılından sonraki ihracat artışında bu ülkelerin de önemli katkıları olmuştur.

Grafik-26: En Fazla İhracat Yapılan Orta Amerika Ülkeleri (dolar)



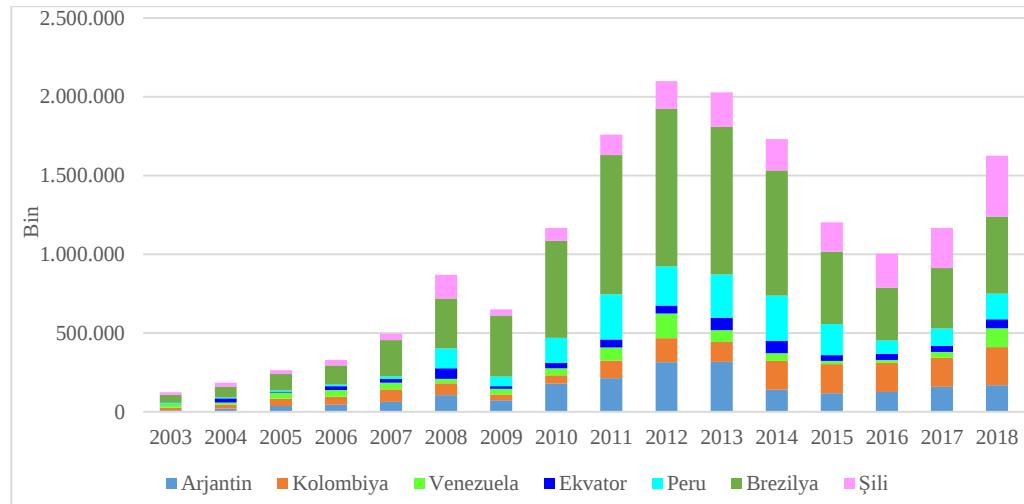
Kaynak: TÜİK.

Grafik-26'dan da görüldüğü üzere 2003 yılından sonra 2008 yılına kadar önemli bir artış vardır. 2009 yılı düşüş küresel krizin olumsuz yansımasıdır. Ancak 2015 ve 2016 yıllarındaki düşük rakamlara rağmen (bu düşüş, Jamaika ve Panamaya yönelik ihracattaki düşüşlerden kaynaklanmaktadır) bölge ülkelerine yönelik ihracatta önemli artışlar görülmektedir. Genel olarak 2008 yılından sonra Latin Amerika ülkelerine yönelik geliştirilen politikaların olumlu etkisi olduğu ifade edilebilir.

Grafik-27'de ise, Güney Amerika Ülkelerinde ticaret müşaviri atanmış ülkelere yönelik olarak Türkiye'nin ihracatının yıllara göre seyrine yer

verilmektedir. Bölge ülkelerinde; Peru, Kolombiya ve Şili'ye 2012; Venezüella'ya 2011 yılında, Brezilya'ya 2009 yılında ticaret müşaviri atanmıştır. Arjantin'de, 2003 yılında mevcut olan ticaret müşaviri sayısı değişmemiştir. Brezilya'da ise 2009 yılında 1 ticaret müşaviri sayısı 2010 yılında 2'ye çıkarılmıştır.

Grafik-27: Güney Amerika Ülkelerine (Ticaret Müşaviri Mevcut) İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

Bu ülkelere yönelik ihracatta 2008 yılına kadar çok hızlı bir artış görülmekte, 2009 yılındaki küresel krizin etkisiyle bir düşüş ve daha sonra 2012 yılına kadar yine oldukça hızlı bir artış görülmektedir. 2003-2012 yılları arasındaki ihracat artışı, yaklaşık 10 kattır. 2016 yılına kadar tekrar bir düşüş son 3 yılda yine bir yükseliş trendi görülmektedir. Ana sürükleyici ülkeler; Brezilya, Peru, Kolombiya, Şili ve Arjantin'dir. Brezilya için 2006 yılında başlayan ihracat artışı, ticaret müşaviri ataması sonrasında 2009 yılından sonra özellikle 2010 yılında ticaret müşaviri sayısı 2'ye çıktıktan sonra, dahada belirgin hale gelmiştir. Bu ülkeye yönelik ihracat, 2015 yılından sonra düşme eğilimine girmiş olsa da, özellikle 2018 yılında tekrar artmaya başlamıştır. Kolombiya ve Şili 2012 yılından sonra özellikle son yıllarda ihracatın arttığı ve belli bir istikrarın yakalandığı ülkeler olmuştur. Peru yine 2012 yılından sonra ihracat artışının olduğu bir ülke olmakla beraber bu ülkeye yapılan ihracatta son 3 yılda düşüş görülmektedir. Venezüella'ya yapılan ihracatta ticaret müşavirinin atandığı 2012 yılında bir artış, sonraki yıllarda düşüş yaşanmıştır. Ancak son 2 yıldır tekrar bir

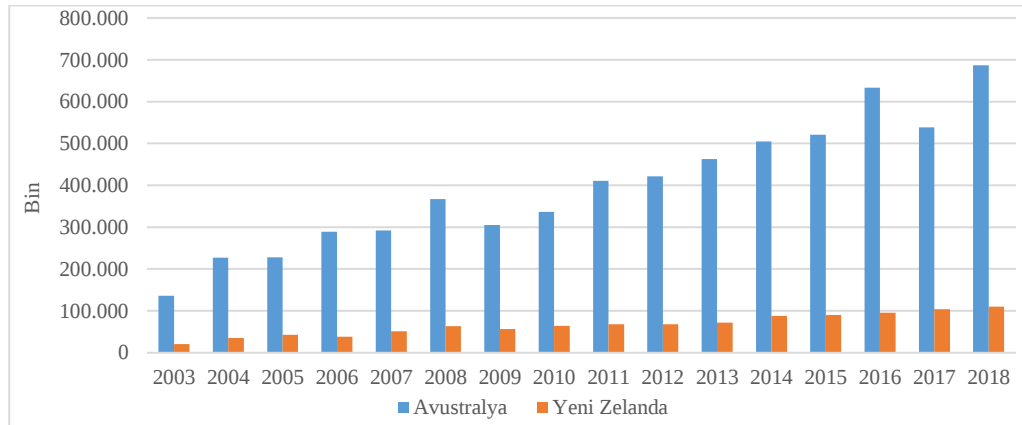
artış trendi görülmektedir. Arjantin'e yönelik ihracatta, 2009 yılından sonra hızlı bir artış trendi görülmektedir. Ancak bu ülkeye yönelik ihracat, 2014 yılından sonra düşmeye başlamıştır.

Genel olarak Türkiye'nin bölgeki bazı ülkelere yönelik ihracatı, Latin Amerika açılımı ve buna bağlı olarak 2008 yılından sonra uygulanan politikalardan birisi olan ticaret müşavirliği açılması sonrasında artmıştır. Ancak çalışmamızın daha önceki başlıklarında detaylı şekilde yer verildiği üzere, ülkeler arasındaki; coğrafi uzaklık, kültürel farklılıklar, ortak dil ve ortak tarihi geçmiş ile ülkelerin GSYİH'lerinin büyüklükleri gibi konular, ülkelerin dış ticareti üzerinde etkide bulunmaktadır. Bu kapsamda coğrafi uzaklık, kültürel farklılıklar ve bir kısım bölge ülkelerinin GSYİH'lerinin küçük olması, ihracat artışını sınırlandırmaktadır. Ancak bu ülkelerden; ABD, Kanada, Meksika, Brezilya ve Arjantin'in GSYİH'leri yüksek olmakla beraber; Türkiye'nin özellikle bu ülkelere olan ihracat potansiyelini sayılan nedenlerle henüz tam olarak değerlendirilemediği düşünülmektedir. Ancak bu bölgeye yönelik çabaların özellikle ikili veya bölgesel örgütlerle yürütülen ekonomi konularına dair anlaşmaların imzalanması, pazardaki zorlukların aşılmasını sağlayacaktır.

3.1.1.5. Avustralya ve Yeni Zelanda

Yeni Zelanda'ya 2012 yılında ticaret müşaviri atanmış Avustralya'da ise 2003 yılından bu yana 2 ticaret müşavir mevcuttur. Türkiye'nin bu ülkelere yönelik ihracatının yıllara göre seyrine Grafik-28'de yer verilmektedir.

Grafik-28: Avustralya ve Yeni Zelanda'ya İhracat (dolar)



Kaynak: TÜİK.

2012 yılından sonra Yeni Zelanda'ya yönelik ihracat artma eğilimine girmiştir. Dolayısıyla ticaret müşaviri ihracat artışı arasında pozitif bir ilişki görülmektedir. Ancak çalışmamızın daha önceki başlıklarında detaylı şekilde yer verildiği üzere, ülkeler arasındaki; coğrafi uzaklık, kültürel farklılıklar, ortak dil ve ortak tarihi geçmiş ile ülkelerin GSYİH'lerinin büyüklükleri gibi konular, ülkelerin dış ticareti üzerinde etkiye bulunmaktadır. Bu ülkelerden özellikle Avustralya GSYİH'si yüksek bir ülkedir. Ancak sayılan nedenlerle ilişkili olarak Türkiye'nin bu ülkelere yönelik ihracatı istenilen düzeye çıkamamıştır. Bu bölgeye yönelik çabaların devam etmesi, pazardaki zorlukların aşılmasını sağlayacaktır.

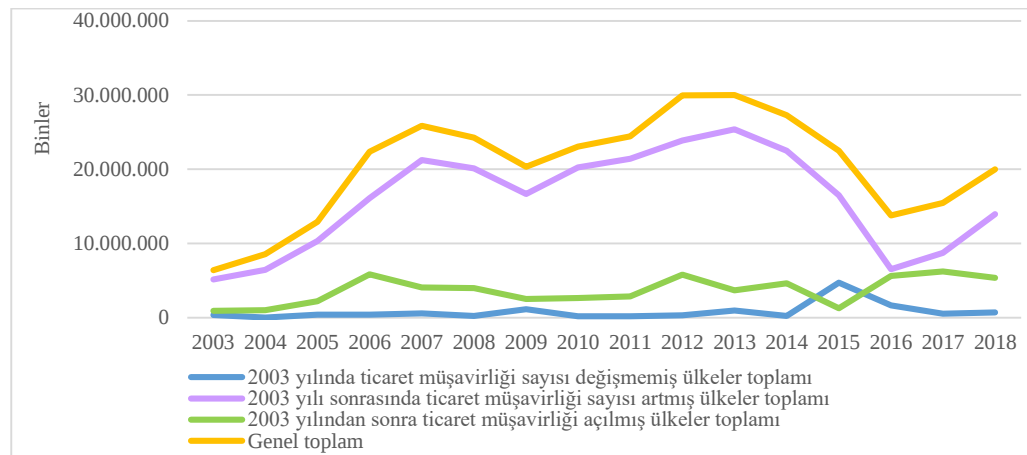
3.2.Müteahhitlik Sektörü ve Ticaret Müşaviri İlişkisi

Seyidoğlu (2009)'da, Türk Cumhuriyetleri ile Türkiye'nin dil, din, ırk ve kültür bağlarının olması, bu ülkelerle olan ilişkilerin gelişmesinde kolaylaştırıcı etmenler olduğuna; Larrabee ve Lesser (2003), Türkiye Orta Asya'ya nazaran Kafkasya bölgesinde etkisini daha hızlı hissettirmesinde özellikle Azerbaycan ile güçlü tarihi, kültürel ve dil bağının etkisinin olduğuna; Tayanç (2011)'de, Türkmenistan'ın özellikle dil ve mantalite uyumu dolayısıyla Türk işadamlarının faaliyeti açısından olumlu özellikler taşıyan bir ülke olduğuna, vurgu yapmaktadırlar. Tayanç (2011)'de, Osmanlı İmparatorluğu'nun geniş coğrafyasında ortaya çıkan ülkelerle tarihi ve kültürel bağlar yanında kan bağının; TÜSİAD (1978)'de, Türkiye'nin jeopolitik konumu, Ortadoğu ülkeleriyle tarihi yakınlık, din birliği ve ortak kültürden dolayı; yine Tayanç (2011)'de, Batılı müteahhitlerle karşılaştırıldığında Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleriyle olan tarihi ortak geçmiş ve kültürel yakınlığın, Türk müteahhitleri için önemli bir avantaj sağladığına, vurgu yapılmaktadır.

Öte yandan, son yıllarda Türkiye'nin yakın bölgesinde yaşanan ciddi siyasi istikrarsızlıklar, konjonktürel sorunlar yanında; geleneksel pazarlar olarak nitelendirilen ve ekonomilerde büyük ölçüde petrol ve doğalgaz ihracatına dayalı ülke ekonomileri, bu ürünlerdeki fiyat düşüşlerinden olumsuz etkilenmişlerdir. Bu gelişmeler, müteahhit sektörünü olumsuz yönde etkilemiştir (EB ve TMB, 2018:15).

Türk firmalarının müteahhitlik projesi almış olduğu ülkeler arasında; 2003 yılında ticaret müşavirliği mevcut ve sayısı artmamış olan 11 ülke mevcuttur. 2003 yılında ticaret müşavirliği mevcut olan ve daha sonraki yıllarda sayıları artan ülke sayısı ise 40'tır. 2003 yılında ticaret müşavirliği mevcut olmayan ama daha sonraki yıllarda fiilen ticaret müşaviri atanmış 43 ülke vardır. Bu bölümde, ticaret müşaviri ile müteahhitlik geliri arasındaki ilişkiler, analiz edilmektedir. Yukarıda yer verilen ve sektörü etkileyen diğer unsurlara, zaman zaman değinilmekle beraber doğrudan analize dahil edilmemiştir. Ülke sınıflandırmasına göre yıllara göre müteahhitlik gelirlerine Grafik-29'da yer verilmiştir.

Grafik-29: Ticaret Müşavirliği Değişimi ve Müteahhitlik Gelirleri İlişkisi (dolar)



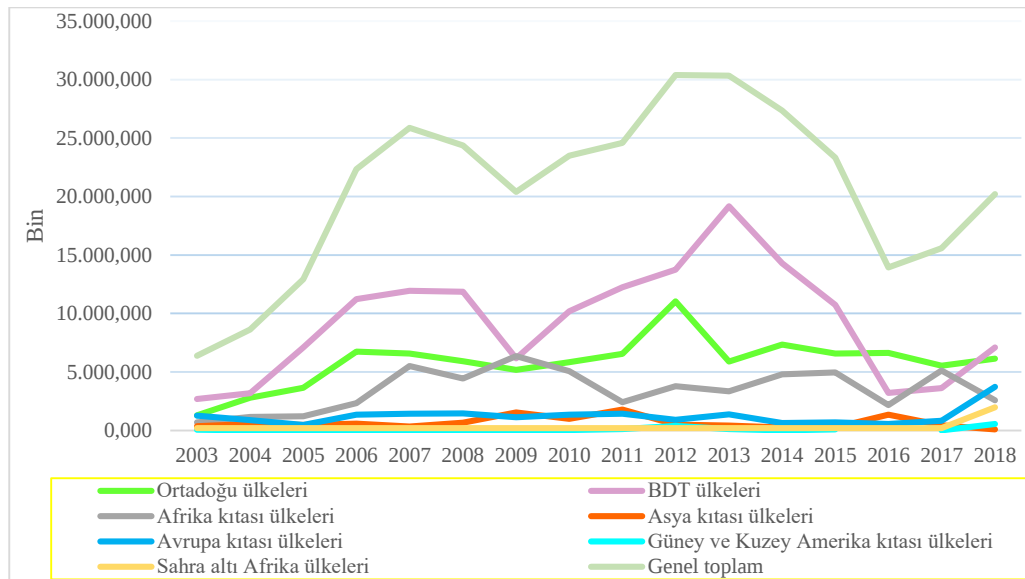
Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Müteahhitlik proje tutarlarında; 2003 yılında ticaret müşaviri bulunan ve 2018 yılına kadar sayısı değişmemiş olan ülkelere, 2006 ve 2015 yılı hariç genel olarak bir artış olmamış, ancak istikrarlı sabit bir çizgide devam ettiği görülmektedir. 2003 yılından sonra ticaret müşavirliği açılmış olan ülkelere müteahhitlik proje tutarlarında, özellikle 2006 yılından sonra bir artış söz konusu olmuştur. Zaten bu ülkelerin çoğunluğunda ticaret müşavirliği açılması da bu yıllardan sonra gerçekleşmiştir. Bu gruptaki ikinci belirgin artış 2012 yılından sonra görülmektedir. Çünkü 2010 yılı ve sonrasında özellikle Sahra Altı Afrika, uzak doğu Asya, Balkanlar ve Güney Amerika'da yer alan bazı ülkelere ilk defa ticaret müşaviri ataması yapılmıştır. Müteahhitlik sektöründeki gelirlerin büyük bir kısmı Kuzey Afrika, Ortadoğu, BDT ülkelerinden sağlanmaktadır. 2003

yılında ticaret müşaviri mevcut olan ancak sonraki yıllarda artı olan ülkeler genel olarak bu grupta yer almaktadır. Bu ülkelere de genel olarak müşavirlik sayısı artmıştır. 2007 ve 2008 yıllarındaki düşüşü küresel krizle ilişkilendirmek mümkündür. 2013 yılından itibaren düşüşü ise petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüş, Arap baharı ve Türkiye ile Rusya arasındaki politik problemlerle, ilişkilidir. Özellikle Irak ve Libya gibi iki büyük pazardaki sorunlar dolayısıyla 2014 yılında sektörün olumsuz sinyaller vermeye başladığı görülmektedir. Bu nedenle bu tarihlerden itibaren sektör için kayıpları telafi edici arayışlar başlamıştır.

2015 yılında özellikle Rusya ile Türkiye arasında ortaya çıkan siyasi problemler ve sektörü olumsuz etkileyen diğer gelişmelerden dolayı gelir kayıplarını telafi etme arayışları başlamıştır. Sahra Altı Afrika ve Latin Amerika, yanında, yeni pazarlar olarak Hindistan ve ASEAN ülkelerini takip edilmeye başlanmıştır (International Consruction Türkiye, Ocak-Şubat 2018; 58). 2018 yılı rakamlarına bakıldığında sektör için en kötünün geride kaldığı, ifade edilebilir. Bunda diğer gelişmeler yanında, başta Sahra Altı Afrika olmak üzere potansiyel piyasalardaki fırsatların değerlendirilmesinin önemli katkısı olmuştur. 2018 yılında ticari savaşlara rağmen sektör % 28,2'lik bir büyüme göstermiştir. Avrasya'nın payı % 40 olurken, Ortadoğu'nun payı % 26, Afrika'nın payı % 6, Avrupa'nın payı % 3,2 ve Amerika kıtalarının payı % 0,6 olarak, gerçekleşmiştir.

Grafik-30'da ise, ülke grupları itibariyle müteahhitlik gelirleri görülmektedir. BDT ülkeleri, 2003 yılından itibaren müteahhitlik sektörünü sürükleyen ülke grubu olarak göze çarpmaktadır. 2009 yılında bir düşüş söz konusu olsa da 2013 yılına kadar artış eğilimi devam etmiş, bu yıldan sonra 2017 yılına kadar bir düşüş söz konusu olmuş, 2018 yılında tekrar bir artış gerçekleşmiştir. BDT ülkeleri ile toplam müteahhitlik gelirlerinin paralel bir seyir izlemiş olması da dikkat çekmektedir. 2018 yılındaki artışta özellikle daha sonra yer verileceği üzere Rusya ile siyasi problemlerin çözümü etkili olmuştur.

Grafik-30: Ülke Gruplarına Göre Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Diğer önemli bir ülke grubu Ortadoğu ülkeleridir. 2005 yılında önemli bir artış görülmektedir. 2012 yılı ise en fazla projenin alındığı yıl olmuştur. 2010'lı yılların başından itibaren bölgedeki Suriye sorunu, DAES'in ortaya çıkışı ve Yemen'deki iç karışıklıklar, sektörü olumsuz etkileyen gelişmeler olmuştur. Daha sonraki yıllarda 2012 yılına göre düşüş söz konusu olmakla birlikte bu ülkeler hala önemli pazarlardır. Afrika ülkeleri üçüncü önemli ülke grubu olmuştur. 2006 yılından sonra bir artış trendi söz konusu olmuş, 2011 yılındaki düşüşe rağmen daha sonraki yıllarda istikrarlı bir çizgide devam etmiştir. Afrika kıtasında Sahra Altı Afrika ülkeleri 2015'ten sonra hedef pazarlar olarak belirlenmiştir. 2017 ve 2018 yıllarındaki proje tutarlarındaki önemli artışlar, bölgeye yönelik uygulanan politikaların sonuç verdiğini göstermektedir. Avrupa ülkelerinde ise ağırlıklı olarak Balkan ülkelerinde bir yoğunlaşma söz konusudur. Bölge ülkelerinden müteahhitlik gelirlerinde 2005'ten sonra bir artış görülmekte daha sonraki yıllarda ise belli bir gelir istikrarının devam ettiği görülmektedir. 2017 yılından sonra ise dikkat çekici bir artış söz konusu olmuştur. Ayrıntıların çalışmamızın ilerleyen bölümlerinde yer verileceği üzere, son yıllardaki artış sebebi yeni ülkelerde önemli tutarlarda ihalelerin alınmış olmasıdır. Ortadoğu ülkeleri ile Orta Asya ve Kafkas ülkeleri dışındaki diğer Asya ülkelerinde alınan projeler, sektörün bu pazarlara da

yerleşmeye başladığını, göstermektedir. Daha ayrıntılı bilgilere ve müşavir sayısı ile ilişkilendirmelere, çalışmanın devamında yer verilmektedir.

3.2.1. Ülke Gruplarına Göre Müteahhitlik Gelirleri

Coğrafi anlamda kıtalar ayrı ayrı ele alınmakla beraber, kıtanın kendi içindeki farklılıkları nedeniyle, bazı ülke grupları alt grup olarak ayrıca ele alınmıştır.

3.2.1.1. Afrika Kıtası

Afrika ile artan ilişkiler kıtanın inşaat sektörü için önemini de arttırmıştır. 2000’li yıllar Türk müteahhitlerinin özellikle yurtdışında başarılı oldukları bir dönemdir (Eşkinat ve Tepecik, 2012: 35). 2008 yılı itibariyle, Afrika’da değişik ülkelerde yüzlerce Türk firması faaliyet göstermekte olup, sadece müteahhitlikte toplam sağlanan hizmetin değeri 18 milyar dolara ulaşmıştır (Özkan, 2008: 536). Batmaz vd. (2006)’da, Libya pazarının, Türk müteahhitlik firmaları malları için iyi bir birikim sağladığını ve diğer ülkelerdeki girişimler için de sağlam temellerin atılmasına imkân verdiğini, vurgular. Tayanç (2011)’de ise, Türk müteahhitlerinin 1982’de Cezayir, 1984’te Tunus’da üstlendikleri projeler sonucu, sektörün Kuzey Afrika’da genişlemeye başladığını, ifade etmektedir. Sahra Altı Afrika ülkeleri, Latin Amerika ve Uzakdoğu Asya ile birlikte 2010’lu yılların başından itibaren önce Ortadoğu ve Kuzey Afrika sonra Rusya’daki düşüşleri telafi edebilecek hedef bölgeler, olarak belirlenmiştir. Özellikle son yıllardaki proje tutarlarıyla Sahra Altı ülkeleri, sektör açısından son yıllardaki Kuzey Afrika pazarındaki düşüşü telafi edebilecek düzeyde gelişme göstermiştir. Bu nedenle Afrika Kıtasını iki ayrı grup olarak ele almanın daha faydalı olacağı düşünülmektedir.

Tablo-12’de ise Türk firmalarının Afrika kıtasında yer alan ülkelerinden yıllara göre aldıkları proje tutarlarına yer verilmektedir.

Tablo-12: Afrika Kıtası Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)

Ülkeler/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Angola							2.110				5.970	5	5			0
Burkina Faso													4			0
Burundi							521									0
Cezayir	1.795	3.433	1.916	7.137	5.111	10.701	17.809	827	7.486	3.759	11.651	33.820	30.263	3.173	10.761	5.629
Cibuti					11	627	29	29	36	443		106			207	37
Çad													245			0
D.Kongo									8				3			0
Eritre								316								0
Etiyopya					2.083	577	76	420		16.999	2.300	50				0
Ekvator Ginesi						249			1.424	1.723	829		138	68		0
Fas	1005	2.706	7.179		2.693	208	738	8.898	1.094	6.230	2.368	1.043	144	4.547	970	84
Fildişi Sahili									7		511	27		749	254	0
Gabon								18		884	2.212	51				0
Gambiya																0
Gana				177					1.649			690	4.060	1.140		0
Gine	255		63		16				1	604		10	108	464		0
G. Afrika Cum								38	42			110				0
G. Sudan								841			129					229
Kamerun	263								363			4.756	3.295	346	123	345
Kenya								110	211	1.526	5	211	15		1.696	3
Kongo											37	305	5.599		1	0
Liberya													3			0
Libya	1.924	1.115	2.134	15.809	37.821	30.021	40.527	36.728	2.365	4.155	4.027	6.501	107			436
Madagasgar														300		0
Malavi															430	0
Mali	262			158									1.737	200		1.847
Mısır		3.921					361		5.161						2	0
Moritanya								55	1031							0
Mozambik			103								300			2.970	3.725	200
Nijer										10		53				0
Nijerya							740	220	1.806	1.018	2.225	74	1.633	2.130	3.821	366
Ruanda													1.818			0
Senegal											816			4.976	1.960	0
Seyşeller					123											0
Sierra Leona		242									10			82		0
Somali										504	150		105			0
Sudan	1.148	270	809	230	1.451	2.032	712	971	95	48	99	52		569	566	16.687
Tanzanya									104			15	284		25.313	0
Tunus	378				5.890		17	1.220		27			47	84	1521	26
Uganda									1.395							0
Zambia													1			0

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

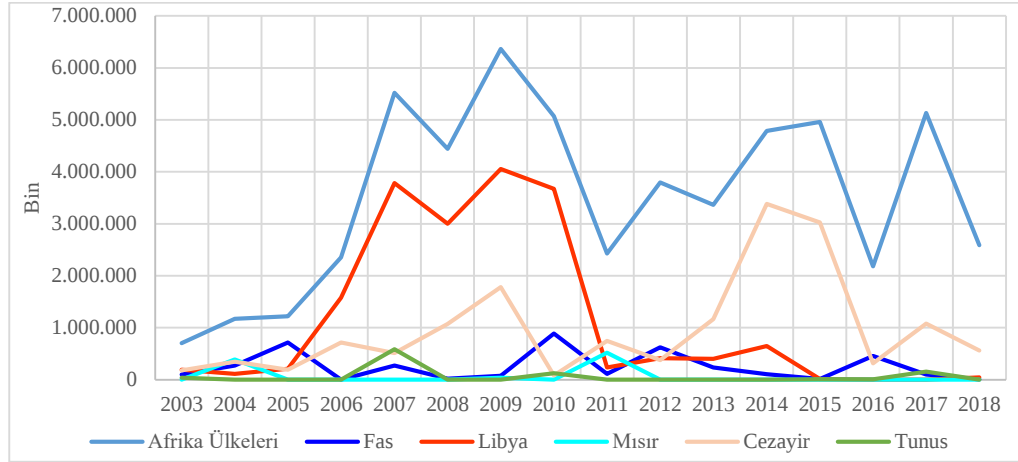
Bu grupta yer alan ülkelerden Libya, Cezayir, Tunus, Fas ve Mısır gibi Kuzey Afrika ülkeleri Türk müteahhitlik sektörü için önemli pazarlardır. Ancak son yıllarda Sahra Altında yer alan Sudan, Kamerun, Tanzanya ve Nijerja gibi ülkelerden de önemli tutarlarda projeler, alınmıştır.

3.2.1.1.1.Kuzey Afrika Ülkeleri

Kuzey Afrika ülkeleri, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin ilk gerçekleştiği ülkeler olduğundan Afrika ülkeleri arasında ayrı bir grup olarak ele

alınmıştır. Grafik-31’de bu gruptaki ülkelerin müteahhitlik gelirlerindeki değişime yer verilmiştir.

Grafik-31: Kuzey Afrika Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)



Kaynak: Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

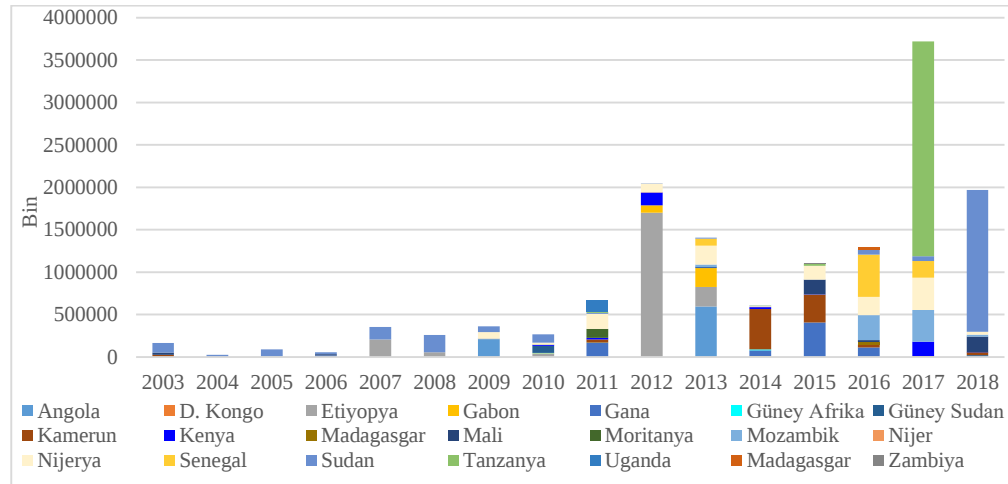
2011 yılının başından itibaren Kuzey Afrika ve Ortadoğu bölgelerinde yaşanmakta olan yönetim karşıtı halk ayaklanmaları, bu kapsamda Libya’da ortaya çıkan iç savaş ve ardından BM kararı çerçevesinde bu ülkeye NATO tarafından gerçekleştirilen silahlı müdahaleler, Türk müteahhitlik sektörünü, derinden etkilemiştir (Buzkıran ve Kutbay, 2013: 155). Oysa 2011 yılına kadar Libya, bölge ülkeleri içerisinde ön planda olmuştur. Bu ülkede ortaya çıkan olumsuz gelişmeler, Türk müteahhitlik firmalarının bu ülkedeki önemli miktarlardaki, projelerin yarım kalmasına, neden olmuştur. Diğer taraftan Türk müteahhitlerinin tahsil edilememiş alacakları önemli bir sorun olmaya devam etmiştir. Ancak Libya’daki yarım kalmış projelerin tamamlanması için Libya’dan bakan düzeyinde bir heyetin Türkiye’ye ziyarette bulunmasının gündeme gelmiş ve Türk-Libya müteahhitlik ortak çalışma grubu toplantısında yarım kalan projelerin tamamlanması konusunda mutabakata varılmıştır. Yine Bakan Pekcan’ın alacakların tahsili gündemiyle 2019 yılı içerisinde Libya’ya gitmiş olması, önemli düzeyde olumlu gelişmelerdir. Karşılıklı çabalar sonucu alınan mesafe dolayısıyla önümüzdeki yıllarda hem geçmişteki alacaklar hem de yeni projelerin alınması muhtemel gözükmektedir. Ancak 2019 yılının ikinci yarısındaki Libya’daki iç karışıklığın tekrar şiddetlenmesi, sektörü de olumsuz etkilemesi beklenmektedir. 2012-2015 yılları arasında Cezayir kıtadaki

sürükleyici ülke olarak ön plana çıkmaktadır. Ancak OPEC üyesi olan ülkenin ekonomisinin petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüşten etkilenmesi dolayısıyla son yıllarda ödemelerde aksaklıkların yaşanmasına, neden olmuştur. Diğer ülkelerden Fas zaman zaman müteahhitlik sektörünün etkin olduğu istikrarlı bir ülke görünümündedir. Tunus ve Mısır zaman zaman müteahhitlik sektörünün kendisini gösterdiği ülkeler olsa da, gelir anlamında bölgedeki diğer ülkelerin gerisindedir. Ancak bu ülkelerin de Arap baharının etkisini yaşayan ülkeler olduğunu unutmamak gerekir.

3.2.1.1.2. Sahra Altı Afrika Ülkeleri

Bu grupta yer alan ülkeler özellikle 2007 yılından sonra sektör açısından önem kazanmaya başlamış, 2012 yılından sonra ise alınan proje tutarlarında önemli miktarda bir artış söz konusu olmuştur. Bölge ülkelerinde Güney Afrika Cumhuriyeti dışındaki 18 ülkeye, 2003 yılından sonra ilk defa ticaret müşaviri ataması gerçekleşmiştir. Grafik-32’de önemli müteahhitlik projelerinin alındığı, bölge ülkeleri için yıllar itibariyle müteahhitlik gelirlerindeki değişimler yer almaktadır.

Grafik-32: Sahra Altı Afrika Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

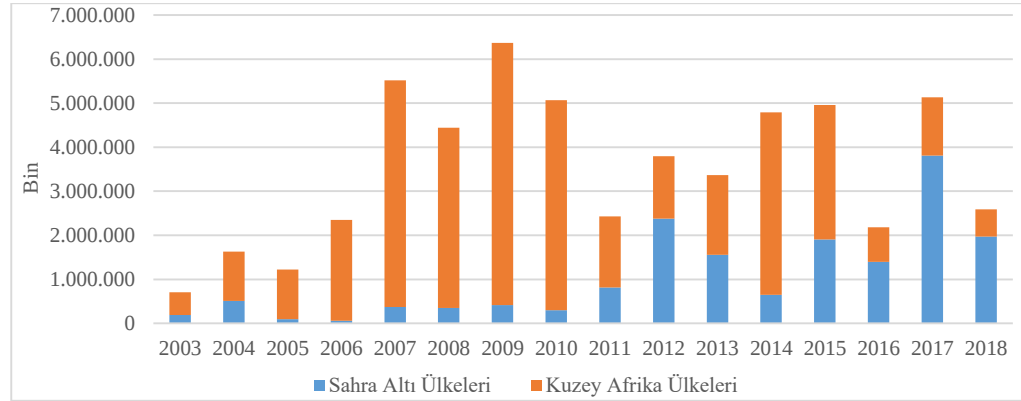


Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Angola 2013; Kamerun 2014; Nijerya 2003, 2016 ve 2017; Gana 2015; Tanzania 2017 ve Etiyopya 2012 yılında ön plana çıkan, ülkeler olmuştur. Güney Afrika Cumhuriyetinde ise 1 olan ticaret müşaviri sayısı 2010 yılında 2’ye çıkmış ve bu yıldan itibaren bu ülkeden müteahhitlik projesi alınmaya

başlanmıştır. Grafik-33'te Kuzey Afrika ülkeleri ile son yıllarda gelişme gösteren Sahra Altı Afrika ülkelerinin nisbi ağırlıklarının yıllar itibariyle değişimine yer verilmiştir.

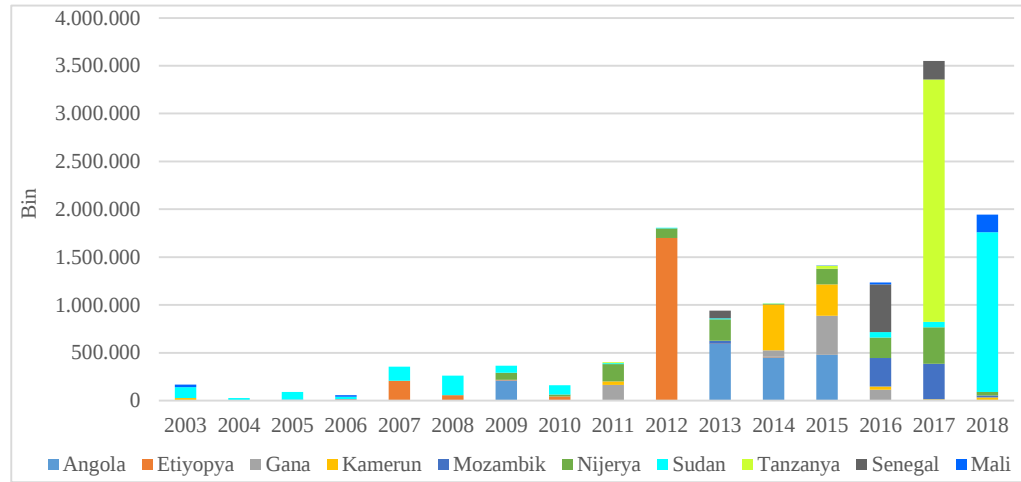
Grafik-33: S. Altı ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Müteahhitlik Gelir Payları (dolar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Sahra Altı Afrika ülkeleri, 2010 yılından sonra Kuzey Afrika ülkelerinden kaynaklı (özellikle Libya'dan kaynaklı) müteahhitlik gelirlerindeki düşüşü önemli ölçüde telafi ettiği, görülmektedir. Grafik-34'te, 2003 yılından bu yana en fazla müteahhitlik projesi alınmış olan 10 ülkeye yer verilmiştir.

Grafik-34: Sahra Altı Afrika Ülkeleri (İlk 10) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

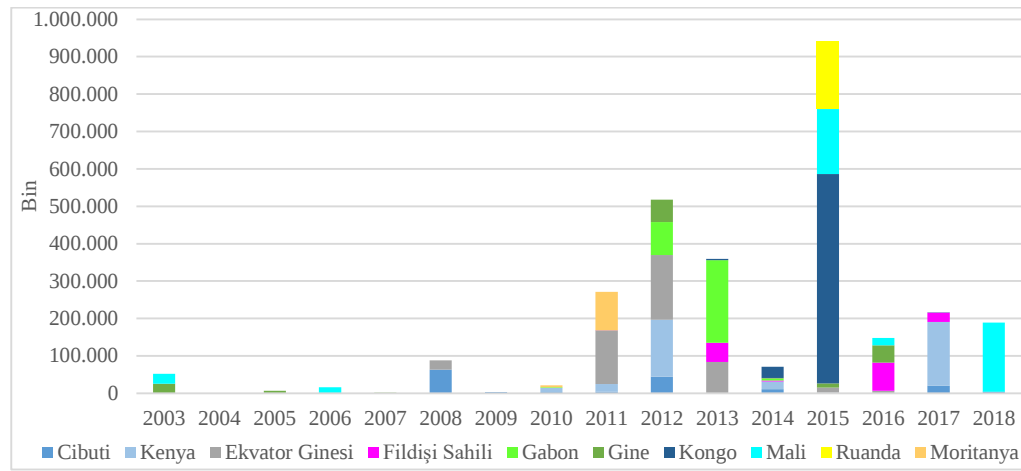


Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Ticaret müşaviri ataması yapılan bölge ülkelerinde atama sonrasında müteahhitlik gelirleri genel olarak artmıştır. Müteahhitlik sektörü; 2004 yılında ticaret müşaviri atanan Sudan'da; 2012 yılında atama yapılan Angola'da takip eden yıllarda; 2004 yılında atama yapılan Nijerya'da 2009 yılında itibaren; 2012

yılında atama yapılan Tanzanya’da 2015 ve 2017 yıllarında; 2012 yılında atama yapılan Gana’da bu tarihten itibaren; 2015 yılında atama yapılan Mozambik’te 2016 yılından itibaren; 2015 yılında atama yapılan Mali’de bu yıldan itibaren; 2012 yılında atama yapılan Kamerun’da 2014 ve 2015 yıllarında, önemli tutarlarda projeler, alınmıştır. Grafik-35’te Sahra Afrika’da en fazla en fazla müteahhitlik projesi alınmış olan ikinci 10 ülkeye yer verilmiştir.

Grafik-35: Sahra Altı Afrika Ülkeleri (İkinci 10) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

2007 yılında müşavir ataması yapılan Kenya’da 2010 yılından sonra; 2015 yılında ticaret müşaviri ataması yapılan Fildişi Sahili’nde özellikle 2013 yılından itibaren önemli sayılabilecek gelişmeler görülmektedir. Moritanya, Ruanda ve Gabon gibi ülkelerde ticaret müşavir mevcut değildir. Ancak, bu ülkelerin yakın ülkelerde görev yapan ticaret müşavirlerinin görev alanına dâhil edilmesi ve bir ülkedeki başarılı müteahhitlik faaliyetinin, diğer ülkelere girebilmek açısından önemli bir referans olması, bu ülkelerde önemli projelerin alınmasında etkili olduğu düşünülmektedir. Son yıllardaki gelişmeler Türk firmalarının kıtada önemli ölçüde yerleştiğini göstermektedir. Bu nedenle önümüzdeki yıllarda müteahhitlik gelirlerinde artışların devam etmesi muhtemel görülmektedir. Eşkinat ve Tepecik (2012)’de Afrika ile ilişkiler arttıkça inşaat sektörü açısından da önem kazandığına, vurgu yapılmaktadır. Özkan (2008)’de ise 2008 yılında Afrika’da yüzlerce Türk firmasının faaliyetleri sonucu tamamlanan projelerin, dikkatleri Türk müteahhitlik firmalarının üzerine çektiği, hususuna yer verilmektedir. Bu nedenle birçok Japonya, Çin ve Kore hatta

Avrupa firmasından, Türk müteahhitlerinin Afrika kıtasındaki başarılarından dolayı bu ülkelerde ortak çalışma teklifi gelmektedir. International Consruction Türkiye (2018)'de, Ortadoğu ve BDT ülke pazarlarındaki sektördeki daralmayı telafi edecek yeni hedef pazarlar arasında belirtilen Sahra Altı Afrika pazarında, oldukça başarılı olduğu hususuna değinilmektedir. Bu kapsamda ticaret müşaviri atamalarının da bu artışta önemli bir etken olduğu, ifade edilebilir.

3.2.1.2. Asya Kıtası

Ortadoğu ülkeleri, 1980'li yılların sonunda Kuzey Afrika ülkelerinden sonra Türk müteahhitlik sektörünün kendine yer bulduğu ve hızlı bir şekilde geliştiği bir bölge olmuştur. Bu nedenle değerlendirmelerin daha sağlıklı yapabilmesi için Asya ülkeleri içinde ayrı bir grup olarak ele alınmıştır Tablo-13'te yıllara göre Asya Kıtası ülkelerindeki (BDT ülkeleri hariç) Türk firmalarının almış olduğu müteahhitlik proje tutarları yer almaktadır.

Tablo-13: Asya Kıtası Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)

Ülkeler/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BAE	685	2.645	11.485	992	12.799	2.028	6.003	325	698	10.211	4.772	3.851	79	6.791	16.556	1.776
Bahreyn	0				1.400	1.400					3.750			7.892		0
Filistin										350						0
Irak	2.845	12.895	11.674	3.739	7.294	15.664	12.844	20.600	28.405	46.441	3.255	21.581	4.890	1.676	10.418	2.404
İran		436	500	3.153	1	4.820		11.118	190	19					1.720	0
İsrail	260	255	658	756	532	1.229	11.906	1.575	330	35	1.869		539		60	0
Katar	3.012	1.662	5.988	28.094	14.643	7.693	3.578	3.566	4.062	11.793	350	29.809	757	24.021	4.965	20.290
Kuveyt	343	1.049	2.189		1.001						5.661	1.638	45.163	6.263	149	4.451
Lübnan	95				842	3	453		320	1.485					83	1.924
S.Arabistan	1.005	4.217	3.332	10.866	20.625	5.276	10.344	5.513	15.528	21.459	954	14.439	13.653	13.843	20.836	30.431
Suriye	162			81	764	837	88	1.203								0
Umman	277	281	771	2.163	5.632	449	7.057	11.408	15.699		663	2.204	548	411		0
Ürdün	1.907	4.256			105	1.562	8.086	86	408		282	1	132	1.198	481	95
Yemen		381		8.624	54		2.134	6							567	0
Afganistan	3.709	4.973	3.344	4.885	2.874	6.816	8.777	6.803	1.002	4.798	2.324	9.923	1.545	3.084	1.223	349
Avustralya												9				0
Bangladeş									632					19	190	21
Çin													113		25	0
Filipinler															673	0
Hindistan		58	215	42			911		4.653		150		432	4.342	231	400
Maldivler													643	66	220	40
Malezya												147	85	128		0
Möğolistan								48	179		1.700					0
Nepal		326	61													0
Pakistan		339	1.280	1.080	461		5.640	3.166	2.392	100	4	948	1.050	4.806	1.360	117
Papua Y. Gine										121					509	0
Sri Lanka														988		0
Tayland												167				0
Vietnam															15	0
Yeni Zelanda												314				0

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

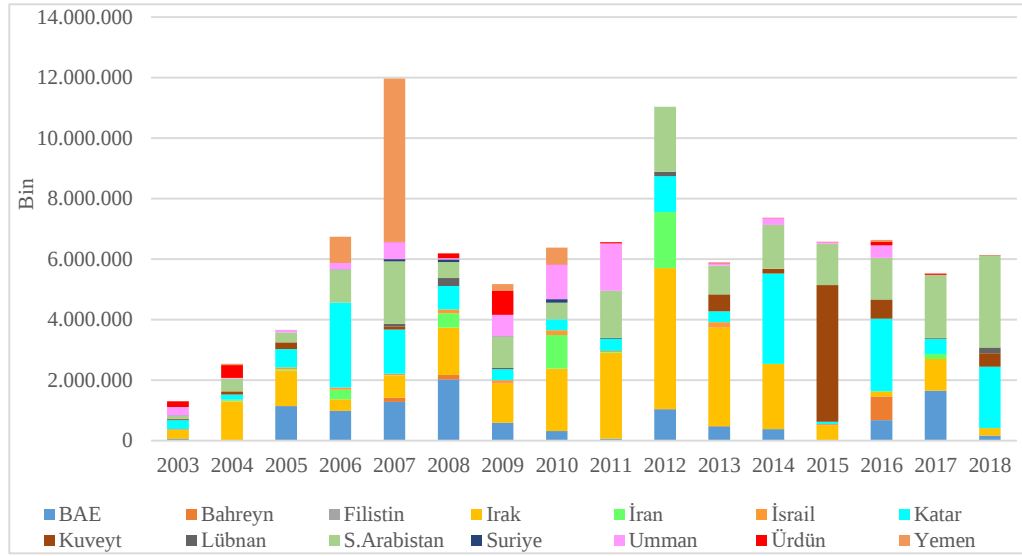
Asya Kıtasında yer alan ülke gruplarından; Ortadoğu ve BDT ülkeleri uzun yıllardır önemli tutarlarda proje alınması dolayısıyla, Türk müteahhitlik sektörü açısından önemli ülkelerdir. Bu grupta yer alan Afganistan⁵⁸ ve Pakistan da uzun yıllardır önemli tutarlarda projelerin alındığı, ülkelerdir. Son yıllarda bu alt grupta yer alan diğer ülkelerde, miktarı daha düşüğe olsa alınan projeler, sektörün bu ülkelere de yerleşmeye başladığını, göstermektedir.

3.2.1.2.1. Ortadoğu Ülkeleri

Kuveyt, Suudi Arabistan ve Irak gibi Ortadoğu ülkeleri, müteahhitlik sektörünün ilk faaliyette bulunduğu ülkeler arasındadır. Irak'ta 2011-2014 yıllarında müteahhitlik proje tutarları hızlı bir şekilde yükselmiştir. Daha sonraki yıllardaki düşüş nedeninin ülkedeki istikrarsızlığın artmasından kaynaklandığı, ifade edilebilir. Suudi Arabistan sektör açısından yine bölgedeki istikrarlı ülkelerden birisidir. 2009 yılından sonra ticaret müşaviri sayısı ile paralel bir şekilde müteahhitlik gelirleri de artmaya başlamış ve daha sonraki yıllarda istikrarını koruyan bir ülke olmuştur. İran ise 2005 ila 2013 yılları arasında müteahhitlik gelirlerinin arttığı bir ülke olmuştur. Kuveyt 2014 ve 2015 yıllarında önemli miktarda müteahhitlik projelerinin alınmış olduğu bir ülke durumundadır. Lübnan miktar az da olsa istikrarlı şekilde müteahhitlik projelerinin alınmaya devam ettiği bir ülkedir. BAE ve Katar, bölge ülkeleri arasında özellikle 2004 yılından sonra müteahhitlik gelirlerinin hızlı arttığı iki ülke olmuştur.

Grafik-36'da Ortadoğu ülkelerinden yıllara göre elde edilen müteahhitlik gelirlerine yer verilmektedir. Bölge ülkelerindeki müteahhitlik proje tutarlarının, 2007 yılına kadar hızlı yükselişin yerini hızlı bir düşüşe bıraktığı görülmektedir. Bunda petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki düşüşler ve bölgedeki istikrarsızlığın etkisinin olduğu, ifade edilebilir.

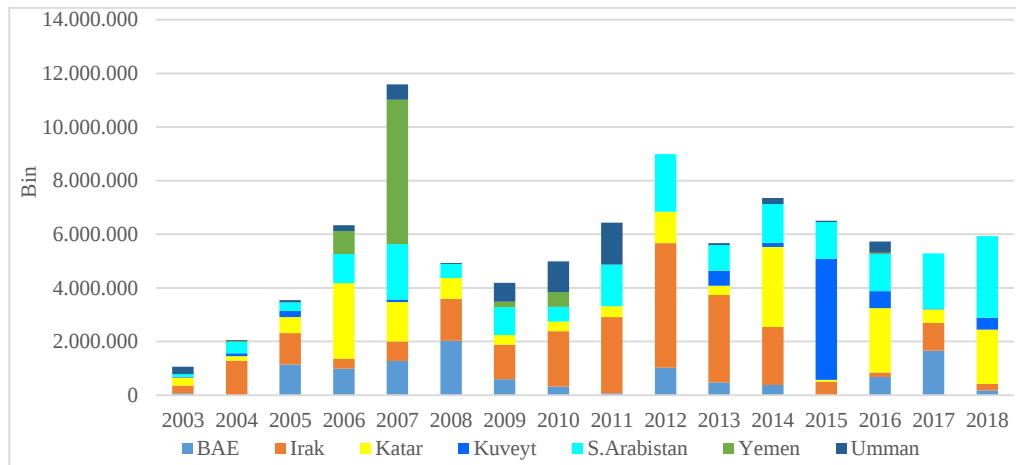
⁵⁸ Bu ülke BDT ülkeleri içerisinde yer almakla birlikte, bu gruptaki Pakistan gibi ülkelere daha fazla benzerlik gösterdiğinden, bu ülkelerle birlikte değerlendirilmiştir.

Grafik-36: Ortadoğu Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

2012 yılındaki yükselmeye Irak, BAE, Suudi Arabistan ve İran'da alınmış olan önemli miktarlardaki projelerin etkisi olmuştur.

Grafik-37'de ise Ortadoğu ülkelerinde 2003 yılından bu yana en çok müteahhitlik projesi alınmış olan 7 ülkeye yer verilmektedir.

Grafik-37: Ortadoğu Ülkeleri (İlk 7) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

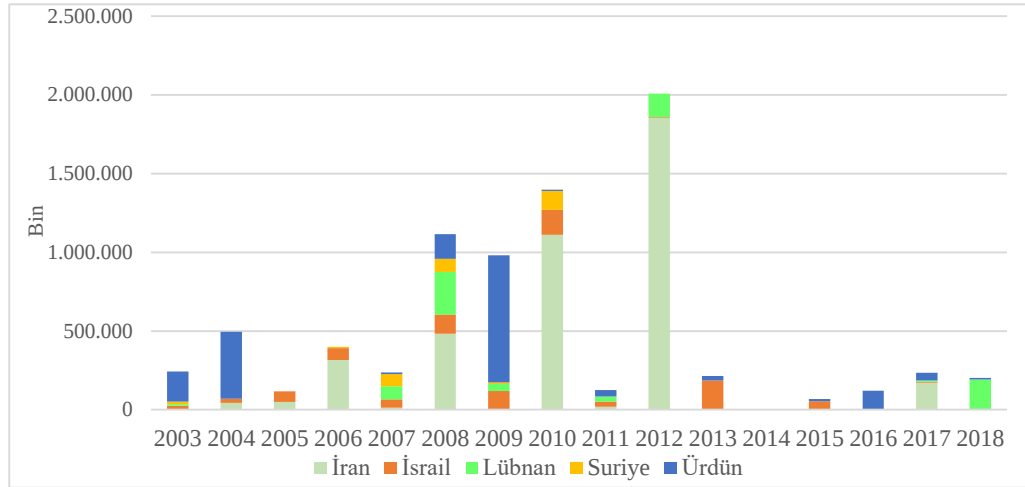
Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

2012 yılından sonraki düşüşte, iç karışıklığın yaşandığı Yemen ve Irak gibi ülkelerdeki istikrarsızlığa bağlı olarak projelerdeki düşüşlerin etkisinin olduğu, görülmektedir. Körfez ülkeleri, müteahhitlik sektörü yönüyle oldukça önemli ve vazgeçilemez pazarlardır. BAE'de, 2007 yılında ilk ticaret müşaviri

ataması gerçekleştirilmiş, 2010 yılında ise ticaret müşaviri sayısı 3'e çıkarılmıştır. Takip eden yıllarda ise önemli tutarlarda müteahhitlik projesi alınmış. 2007 yılında ticaret müşavirliği açılmış takip Katar'da, takip eden yıllarda; yine 2015 yılında ticaret müşaviri sayısı 2'ye çıktıktan sonraki yıllarda yine önemli projelerin alındığı görülmektedir. Irak'ta 2011 yılına kadar 1 olan ticaret müşaviri sayısı bu yıl itibariyle 5'e, 2015 yılında 6'ya çıkarılmıştır. Bu ülkeden 2010 yılı ve takip eden yıllarda önemli miktarlarda müteahhitlik projeleri alınmıştır. Suudi Arabistan'da 2009 yılına kadar 1 olan ticaret müşaviri sayısı bu yıl itibariyle 2'ye, 2011 yılında 4'e çıkarılmıştır. Takip eden yıllarda 2014 yılına kadar önemli projelerin alındığı bir ülke olmuştur.

Tayanç (2011) göre, Libya'dan sonra Türk müteahhitlerinin ilk proje aldığı ülkeler; Kuveyt, Irak ve Suudi Arabistan gibi Ortadoğu ülkeleri olmuştur. Gerçekten de sadece bu 7 ülkeden elde edilen gelirin 2007 yılına kadar sürekli yükselmesi ve yaklaşık 2012 yılında 12 milyar dolara çıkmış olması, bu ülkelerin sektör açısından önemini göstermektedir. BAE, Katar ve Suudi Arabistan istikrarlı pazarlar olup belli bir gelirin sürekli elde edildiği ülkelerdir. Ancak Irak pazarındaki hızlı düşüş ve Yemen pazarında 2010 yılından sonra neredeyse hiç projenin alınmamış olması sebebiyle, daha sonraki yıllarda 2012 yılına göre toplam gelirler düşmüş ve yerini daha istikrarsız bir duruma bırakmıştır.

Umman ve Yemen'de 2008 yılında, fiilen ticaret müşavirleri görev yapmaya başlamıştır. Umman 2004 yılından sonra özellikle 2008-2012 yılları arasında, yüksek tutarlarda müteahhitlik projelerini aldığı bir ülke olmuştur. Yemen 2007 ve 2010 yıllarında önemli projelerin alındığı bir ülke olmuştur. Ancak ülkedeki iç savaş hali daha sonraki yıllarda neredeyse hiç müteahhitlik geliri olmamasına neden olmuştur. Irak'ta özellikle DAESH'in temizlenmesi sonrasında ülkenin yeniden inşası için 10 yıllık dönemde 88,2 milyar dolar tutara ihtiyaç duyulmaktadır (Para Dergisi, 2 Nisan 2018). Bu gelişmeler pazarı yakından tanıyan ve çok önemli projelere imza atan Türk müteahhitlik sektörü için yeni fırsatları ortaya çıkarmaktadır. Grafik-38'de ise ilk grupta yer ülkelere göre nisbi olarak daha düşük gelir elde edilen bölge ülkelerine yer verilmektedir.

Grafik-38: Ortadoğu Ülkeleri (İkinci Grup) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar).

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

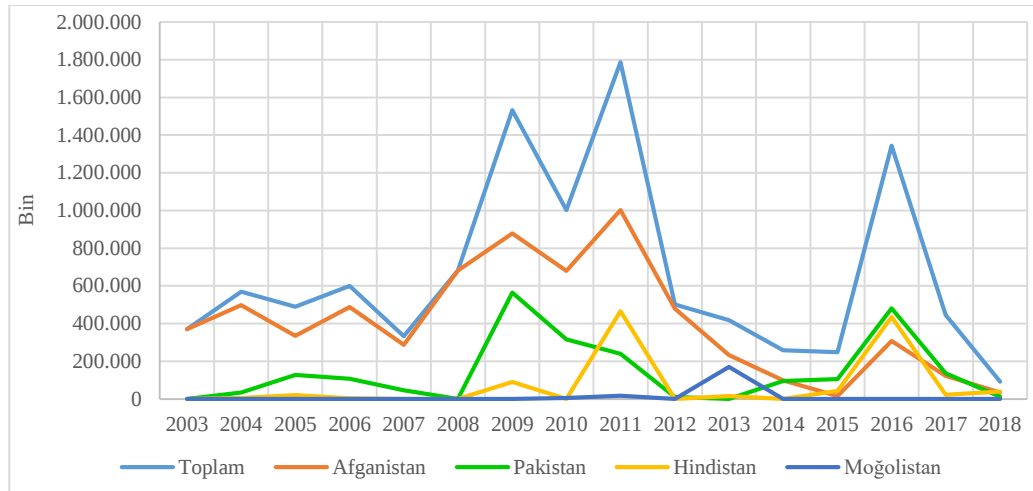
Bu grupta yer alan ülkelerde ilk grup ülkelere göre 2012 yılından sonra çok hızlı ve sürekli bir düşüş görülmektedir. Suriye'deki devam edeni iç savaş bu ülkedeki müteahhitlik faaliyetlerini 2010 yılından itibaren durdurmuştur. İran'a yıllardır uygulanan ambargo ve petrol fiyatlarındaki düşüş ise 2012 yılından itibaren bu ülkedeki Türk müteahhitlik faaliyetlerini, olumsuz etkilemiştir. Bu grup ülkelerden İsrail ile 2009 yılından politik problemlerin müteahhitlik hizmetlerini olumsuz etkilememiş gözükmemiş, ancak 2016 yılından itibaren de bu ülkede, herhangi bir müteahhitlik projesi de alınamamıştır. İran'a uygulanan ambargonun kalkması sonrasında bu ülkede yeni projelerin alınabileceği düşünülmektedir.

2012 yılından sonra Avrupa ve Afrika'dan elde edilen gelirlerin artmasına rağmen toplam müteahhitlik gelirlerinin azalmasında, özellikle Ortadoğu ve BDT ülkelerinden müteahhitlik gelirlerinin düşmesinin etkisi olmuştur. Bu düşüşte, petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki düşüşlerin bu ürünlerin ihracatının önemli olduğu bölge ülkelerinin ekonomilerini kötü etkilemesinin (Hacıoğlu vd., 2015; Göçer ve Şahin, 2015) yanında; Buzkıran ve Kutbay (2013)'te ile Oğuz (2011)'de belirtilen Arap baharının ortaya çıkardığı ekonomik ve politik gelişmeler, ana etmenler olmuştur.

3.2.1.2.2. Diğer Asya Ülkeleri

Bu grupta yer alan ülkelerden Afganistan ve Pakistan, müteahhitlik sektörü için iki önemli sürükleyici ülkedir. Diğer taraftan son yıllarda Hindistan ve Moğolistan da ön plana çıkmaya başlayan ülkeler olmuştur. Grafik-39’da Asya kıtasında ön plana çıkan ülkelerdeki yıllara göre müteahhitlik gelirlerindeki seyir yer almaktadır.

Grafik-39: Diğer Asya Ülkeleri (İlk 4) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Hindistan’da 2003 yılında 3 olan ticaret müşaviri sayısı 2010 yılında 5’e çıkarılmış; Pakistan’da ise 2003 yılında 2 olan ticaret müşavir sayısı değişmemiştir. Hindistan’da ticaret müşaviri sayısındaki artış ile müteahhitlik gelirleri arasında bir paralellik mevcuttur. Pakistan 2007 yılından itibaren önemli miktarlarda müteahhitlik ihalesinin alındığı bir ülke, olmuştur. Hindistan’ın ekonomik ve büyüklüğü, ekonomik performansının ve nüfus artışının getirdiği ihtiyaçlar gibi faktörler dikkate alındığında, bu ülkedeki projelerden Türk firmalarının aldığı payın oldukça düşük olduğu, dolayısıyla potansiyel imkanların olduğu düşünülmektedir. Afganistan ve Moğolistan ise 2007 yılında ticaret müşavirliğinin açılmış olduğu ülkelerdir. Afganistan atama yılını takip eden birkaç yılda (özellikle 2007-2013 yılları arasında) önemli miktarlarda müteahhitlik projelerinin alındığı, bir ülke olmuştur. Moğolistan ise belli bir istikrarın olmadığı bir ülke, görünümündedir. Grafik-40’da ise diğer Asya ülkeleri içerisinde yer alan diğer önemli ülkelere yer verilmektedir.

ise sektör için sürükleyici ülkeler, olmuşlardır. Tablo-14'te bu ülke grubunda yıllara göre müteahhitlik proje tutarlarına yer verilmektedir.

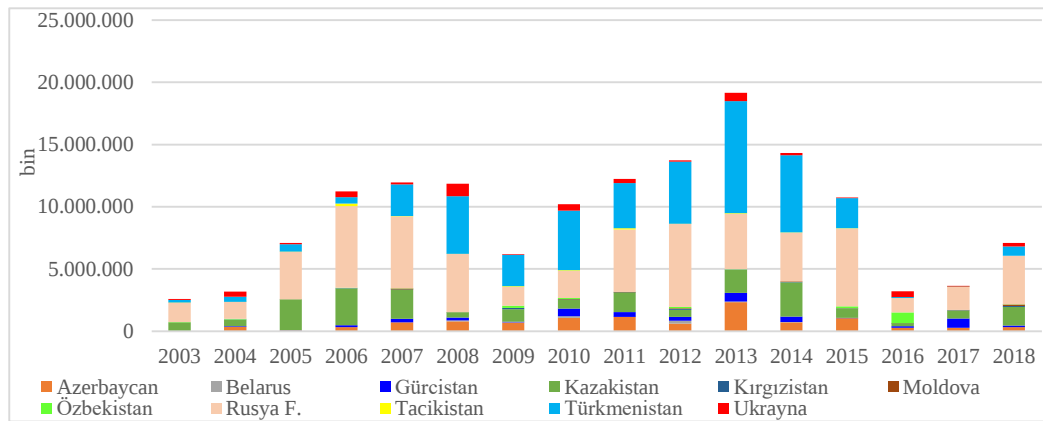
Tablo-14: BDT Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)

Ülkeler/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Azerbaycan	804	3.383	587	3.330	7.224	7.989	6.723	10.669	11.410	6.183	23.366	7.136	10.392	2.823	2.736	3.308
Belarus						589	348	1.207	3	2.108	462	199				0
Gürcistan	168	556	176	1.416	2.714	2.355	653	6.352	3.950	3.109	7.044	4.508	438	1.112	7.395	1.282
Kazakistan	6.999	5.243	24.252	29.555	23.650	3.907	9.972	7.366	15.898	5.724	18.438	27.514	7.450	2.432	6.565	14.876
Kırgızistan		250	104	435	97	194	939	24	89	810	288	275	176	2	204	726
Moldova			212		609	14		156	176	495		325	20	47	354	1.291
Özbekistan	207	412	411	177	136	253	1.860	929		1.092	168		1.479	8.623		60
Rusya Fed.	15.583	13.663	38.127	65.487	57.919	46.774	15.289	21.851	50.268	66.932	44.558	39.209	62.505	11.528	18.563	39.047
Tacikistan	163	61	96	2.024	61	162	351	470	845	16	548	238	174	25	141	
Türkmenist.	2.061	4.171	5.825	5.348	25.568	46.180	25.258	47.808	36.405	49.743	90.079	61.950	24.417	933	76	7.555
Ukrayna	824	4.098	1.152	4.639	1.453	10.056	409	5.126	3.432	1.200	6.650	1.721	321	4.648	313	2.764

Kaynak: Ticaret Bakanlığı

Bu grupta öne çıkan ülkeler; Rusya Federasyonu, Türkmenistan, Kazakistan ve Azerbaycan'dır. Bu ülkelerinden; Moldova, Ukrayna ve Belarus gibi ülkeler, Avrupa Kıtasında yer almakta, Rusya ise bir Avrasya ülkesidir. Türk müteahhitlik sektörü açısından önemli bu ülkeler olduğundan ve bütünlük açısından çoğunluğun yer aldığı Asya Kıtası içinde bir alt grup olarak ele alınmıştır. Grafik-41'de ise, bu ülkelerden alınmış olan proje tutarları, yer almaktadır.

Grafik-41: BDT Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

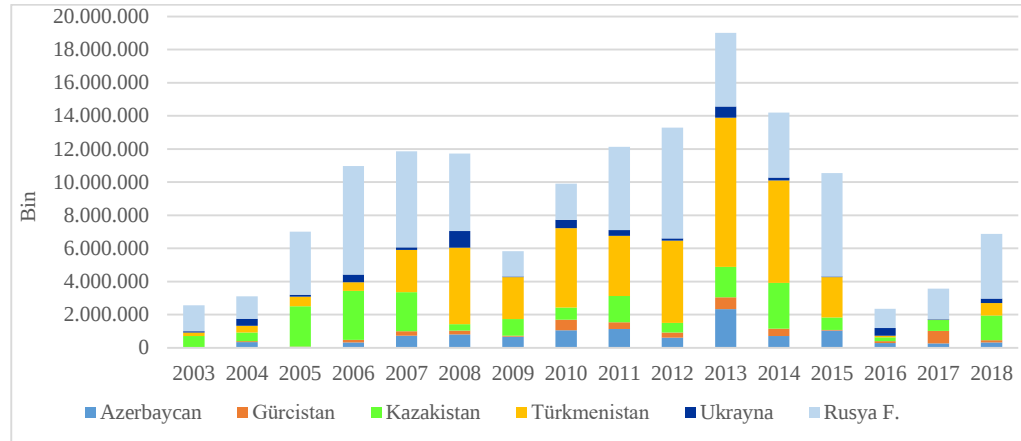


Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Bu ülke grubunda, 2003 ile 2007 yılları arasında müteahhitlik proje tutarları, sürekli bir artış göstermiştir. 2009 yılında küresel kriz sebebiyle ciddi bir düşüş görülmekte, ancak 2010 yılından 2013 yılına kadar yine önemli bir

yükseliş trendi, daha sonraki yıllarda ise düşüş gözükmemektedir. Grafik-42’de ise en fazla müteahhitlik hizmetinin gerçekleştiği 6 ülkeye yer verilmektedir.

Grafik-42: BDT Ülkeleri (İlk 6) Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

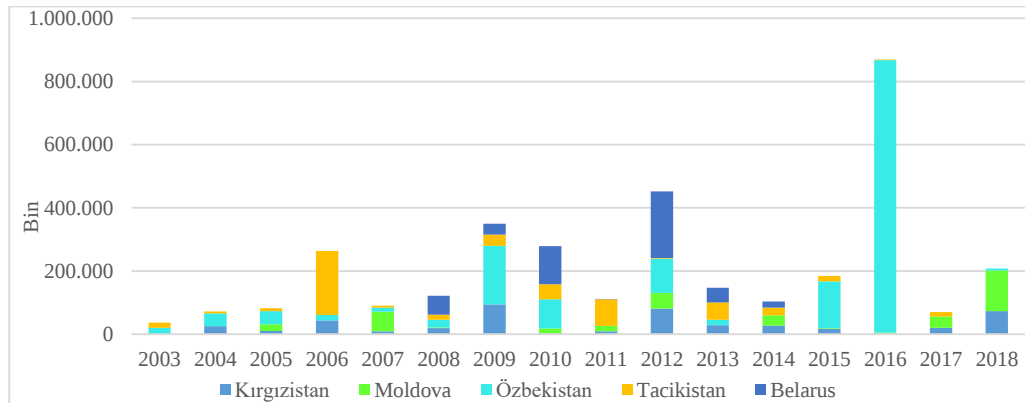
2010-2013 yılları arasında ana sürükleyici ülkeler; Rusya Federasyonu ve Türkmenistan olmuştur. 2014 yılından 2016 yılına kadar bir düşüş görülmekte daha sonra tekrar yükseliş eğilimi ortaya çıkmaktadır. Rusya Federasyonu’nda 2003 yılında 3 olan ticaret müşaviri sayısı, 2007 yılında 5’e, 2011 yılında 10’a yükselmiş, 2014 yılında ise 9’a düşmüştür. Bu ülkede, ticaret müşaviri sayısının arttığı 2007 ve devamdaki 2008 yılı; yine sayının arttığı 2011 ve devamındaki 2012 yılında, önemli tutarlarda projeler alınmıştır.

Abdullah ve Babaç (2016) ile Göçer ve Şahin (2015) tarafından, Rusya’nın Kırım ve Doğu Ukrayna’yı ilhakı dolayısıyla, batı ülkeleri tarafından bu ülkeye yönelik olarak uygulanan ekonomik yaptırımların, ülkenin ekonomisini olumsuz etkilediği, vurgulanmaktadır. Bunlara ilaveten 2015 yılı sonunda Türkiye ile uçak krizi dolayısıyla iki ülke arasındaki siyasi ilişkiler bozulmuştur. Dolayısıyla bütün bu faktörler, bu yıllardaki düşüşün sebepleri arasındadır. Ancak iki ülke arasındaki politik problemler çözüldükçe, her ne kadar eski rakamlara ulaşamamış olsa da bu ülkedeki Türk müteahhitlik sektörü açısından bir iyileşme görülmektedir. En azından en kötünün geride kaldığı ifade edilebilir.

Kazakistan’da 2008 yılında müşavir sayısının 2’ye çıkması sonrasında 2011 yılına kadar, yine 2012 yılında sayı 3’e çıktıktan sonraki 2013 ve 2014

yıllarında, önemli tutarlarda projeler alınmıştır. Türkmenistan için ticaret müşaviri sayısının 2'ye çıktığı 2012 yılı ve devamındaki 2013 yılında, önemli tutarlarda projeler alındığı, görülmektedir. Bu ülkeden, 2014 yılında ticaret müşaviri sayısının 3'e çıkmasını müteakip, önemli projeler alınmıştır. Hatta 2015 yılından itibaren bölge ülkeleri içinde en fazla projenin alındığı, ülke haline gelmiştir. Azerbaycan'da ticaret müşavir sayısının 2'ye çıktığı 2011 yılı ve daha 2013 yılında, önemli miktarlarda projelerin üstlenildiği, bir ülkedir. Gürcistan'da ise ticaret müşaviri sayısının 2'ye çıktığı 2006 yılından sonra, özellikle 2007, 2008, 2010, 2011, 2014 ve 2017 yıllarında önemli sayılabilecek tutarlarda, projeler alınmıştır. Bu grup ülkeler için ticaret müşaviri sayısının artmasının, belli ölçüde müteahhitlik sektörüne olumlu yansımış olduğu, ifade edilebilir. Hacıoğlu (2015), Göçer ve Şahin (2015) ile Narin ve Marsap (2010) tarafından vurgulandığı üzere, 2010'lu yıllardaki petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki düşüşlerin bölge ülkelerinin ekonomilerini olumsuz yönde etkilemesi, Türkiye'nin bu ülkelerdeki müteahhitlik sektörüne genel bir olumsuz yansımaları, sözkonusu, olmuştur. Grafik-43'de ise sektördeki proje tutarlarının ilk gruptaki ülkelere göre daha düşük olduğu, diğer bölge ülkelerindeki, yıllara göre proje tutarlarına, yer verilmiştir.

Grafik-43: BDT Ülkeleri (İkinci Grup) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Özbekistan'dan 2011, 2014 ve 2017 yıllarında herhangi bir proje söz konusu olmamış olsa da, bu gruptaki ülkeler içerisinde müteahhitlik proje tutarlarının, en yüksek olduğu ülkedir. Kazakistan ise, 2003 yılı dışında sürekli ihalelerin alındığı sektör açısından istikrarlı bir ülkedir. Bu ülkede, 2009, 2012

ve 2018 yıllarında önemli projelerin alındığı, görülmektedir. Belarus, ticaret müşavirinin atandığı 2007 yılından sonraki 2008-2014 yılları arasında, önemli tutarlarda projelerin alınmış olduğu bir ülkedir. Ancak 2015 yılı sonrasında ise herhangi bir proje alınamamıştır. Bu durumun, Rusya ekonomisindeki kötüleşmenin, bu ülke ile sıkı ekonomik ilişkileri olan bölgedeki diğer ekonomilere olumsuz yansımalarının bir sonucu olduğu, düşünülmektedir. Moldova, ticaret müşavirinin atanmış olduğu 2007 yılı dâhil diğer yıllarda sürekli müteahhitlik (2008 ve 2012 yılları hariç) projelerini söz konusu olduğu bir ülke olmuştur. Özellikle 2014, 2017 ve 2018 yılları, bölge ülkeleri içerisinde dikkat çekici düzeydedir. Tacikistan, 2008 yılında ticaret müşavirliğinin açılmasını müteakip 2018 yılı hariç sürekli projelerin alındığı küçük ama istikrarlı bir pazar görünümündedir. Özellikle 2011 ve 2013 yıllarında, bu ülkede dikkat çekecek miktarlarda projelerin alındığı, görülmektedir.

3.2.1.4. Avrupa Kıtası

Avrupa'da Bulgaristan, Romanya, Makedonya, Arnavutluk ve bölgedeki en genç ülke konumundaki Kosova, müteahhitlik sektörünün etkin olduğu ülkelerdir. Balkan ülkeleri yanında, KKTC de, uzun yıllardır müteahhitlik sektörü açısından önemli pazarlardır. Sırbistan, Hırvatistan, Karadağ ve Bosna-Hersek yine önemli tutarlarda projelerin alındığı diğer Balkan ülkeleridir.

Tablo-15'te Avrupa Kıtasında yer alan ülkelere yıllara göre alınmış proje tutarları yer almaktadır.

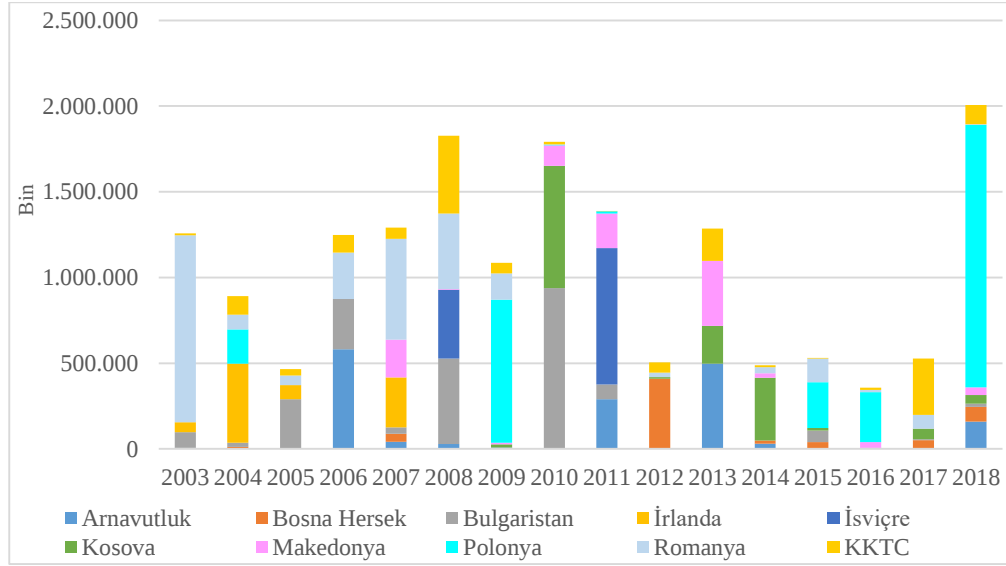
Tablo-15: Avrupa Kıtası Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)

Ülkeler/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Almanya					13	24			36	3.577	3	51	39	85	126	421
Arnavutluk	62			5.817	417	282	82	3	2.907	7	4.971	300				1.597
Avusturya						319										0
Belçika								360		140	71	82		2	170	44
Bosna Hersek		120			469					4.095		198	405	46	506	847
Bulgaristan	921	244	2.896	2.926	373	4.987		9	853				667	19	51	192
Çekya														120		0
Danimarka																0
Estonya														5		0
Finlandiya					1			20	11	4	13					0
Fransa					17	14			20				961	14	62	24
Hırvatistan				770				182			829	32				0
Hollanda						479	42					625				2.880
İngiltere												183	683	1.151	1.288	8
İrlanda	574	4.604	827		2.902											0
İspanya													43	40	64	0
İsveç															1.175	376
İsviçre						4.020			7.963							0
İtalya				34								29				0
Karadağ				312		138		141	6	358	25		38		6	900
Kosova							180	7.119		85	2.212	3.649	151		625	508
Letonya								4.264	345							3
Litvanya					1.480									46		434
Lüksemburg															34	0
Macaristan												400		527	197	675
Makedonya					2.205	41	98	1.196	2.003		3.786	268		324		450
Malta																2.078
Polonya		1.995					8.350	37	139				2.664	2.928		15.305
Romanya	10.905	862	552	2.706	5.884	4.406	1.529	32		267		353	1.389	132	797	4.786
Sırbistan							382						4			3.547
Yunanistan	32											13				2.126
KKTC	120	1.080	389	1.036	664	5	609	140	23	600	1.886	113	27	121	3.287	0

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Özellikle Polonya, İngiltere, Almanya, Letonya, Litvanya ve Malta gibi Avrupa ülkeleri, üzere son zamanlarda sektörün kendisini göstermeye başladığı ülkelerdir. Avrupa ülkeleri, sektördeki gelişmeleri daha iyi gösterebilmek için 2003 yılından bu yana toplam rakamlar dikkate alınarak üç ayrı grafikte gösterilmiştir.

Grafi-44'te Avrupa Kıtasında en fazla müteahhitlik hizmetini olduğu 10 ülkenin yıllara göre müteahhitlik gelirleri yer almaktadır. Ticaret müşavirlikleri Makedonya ve Arnavutluk'ta 2007 yılında, Kosova'da ise 2011 yılında açılmıştır. Bölge ülkelerinde, 2005 ve 2008 yıllarında önemli tutarlarda projeler alınmıştır. 2009 yılındaki düşüşte küresel krizin etkisinin olduğu, ifade edilebilir.

Grafik-44: Avrupa Kıtası Ülkeleri (İlk 10) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

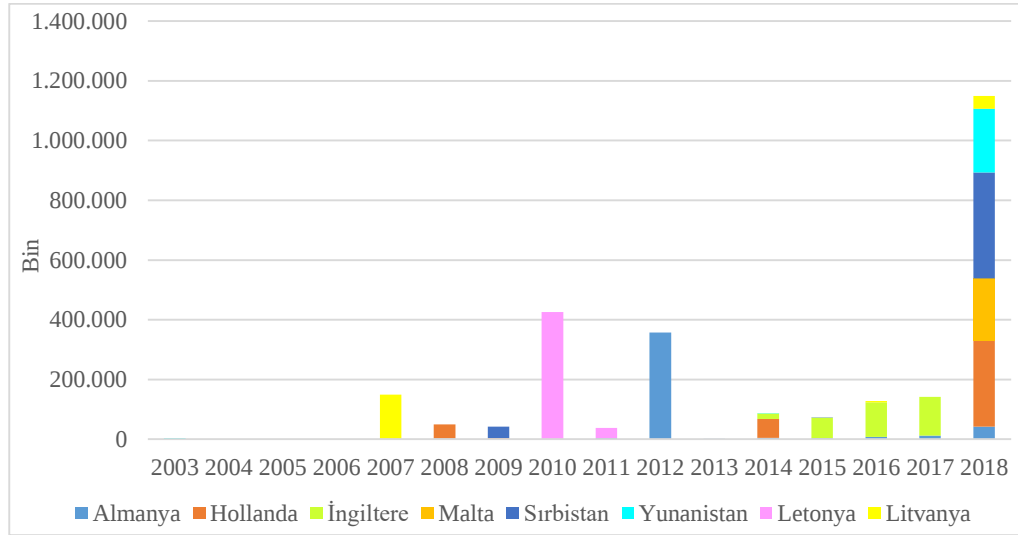
Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

2010, 2011 ve 2013 yıllarındaki önemli tutarlarda projeler alınmıştır. Ancak 2014-2017 yılları arasında alınan proje, tutarları oldukça düşüktür.

Bosna Hersek sayılan ülkelerden biraz daha düşükte olsa müteahhitlik hizmetlerinin belli bir düzeyde seyrettiği, istikrarlı sayılabileceği bir ülkedir. KKTC ise genel olarak belli bir istikrarın olduğu, özellikle 2008, 2013 ve 2017 yılında ön plana çıkmış olan bir ülke durumundadır. Bulgaristan ve Romanya 2010 yılına kadar önemli miktarlarda müteahhitlik ihalelerin alındığı ülkeler olmasına rağmen bu yıldan itibaren geri plana düşmüşlerdir. 2010-2013 yılları arasında ise Arnavutluk, Bosna Hersek ve Makedonya ve Kosova gibi ülkeler ön plana çıkmıştır. Arnavutluk (2007) Kosova (2011) ve Makedonya'da (2007) ticaret müşavirliklerinin açılmasından sonra, önemli tutarlarda müteahhitlik projeleri, alınmıştır. 2013 yılından sonra Balkan ülkelerdeki proje tutarlarında ciddi olarak bir düşüş görülmektedir. İsviçre, 2008 ve 2017 yıllarında ön plana çıkmış, bir ülkedir. Polonya ise, 2009 yılında ve ticaret müşaviri sayısının arttığı 2012 yılı sonrasındaki 2015, 2016 ve 2018 yıllarında, önemli miktarlarda müteahhitlik projelerinin söz konusu olduğu bir ülke olmuştur. Hatta bu ülkeler arasında 2013 yılı sonrasında en önemli fazla projenin alındığı ülke olmuştur.

Grafik-45’da ise, Avrupa ülkeleri arasında proje tutarları itibariyle 2. grup ülkelere yer verilmektedir. Bu ülkelerden Letonya ve Malta’da ise ticaret müşavirliği halen mevcut değildir.

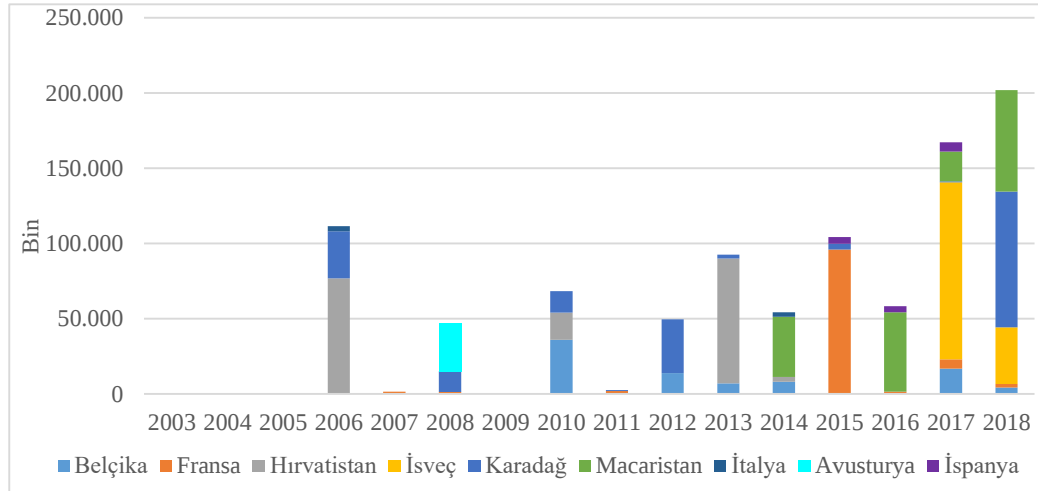
Grafik-45: Avrupa Kıtası Ülkeleri (İkinci Grup) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Bu grupta yer alan ülkelere; Litvanya, Letonya Sırbistan ve Malta 2011 yılına kadar sektörün kendini gösterdiği ülkeler olmuştur. Sırbistan, ticaret müşavirliğinin faaliyete geçmiş olduğu 2009 yılı ile 2015 ve 2018 yıllarında önemli projelerin alındığı, bir ülke olmuştur. 2012 yılından sonra ise Almanya, İngiltere ve Hollanda gibi AB ülkeleri, sektör açısından yeni pazarlar olmaya başlamışlardır. İngiltere 2014 yılından sonra sürekli projelerin alındığı bir ülkedir. Almanya ise 2007 yılından sonra sektör açısından süreklilik arz eden bir pazar olmuş, 2009 ve 2010 yılları haricinde sürekli projelerin alındığı bir diğer ülke olmuştur. Bu ülkeler açısından ticaret müşavirliğinin açılması veya sayılarındaki artış ile müteahhitlik sektörünün bu ülke pazarlarında aldığı proje tutarları arasında bir korelasyon olduğu ifade edilebilir. 2018 yılında, sektörde özellikle Malta, Hollanda, Sırbistan ve Yunanistan’daki projelerden kaynaklı, toplam proje tutarlarında önemli bir artış görülmektedir.

Grafik-46’da, sektör açısından diğer iki grup ülkeden daha düşük tutarlarda projelerin alınmış olduğu ülkelere, yer verilmektedir.

Grafik-46: Avrupa Ülkeleri (Üçüncü Grup) ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Bir Balkan ülkesi olan Hırvatistan; 2006, 2010 ve 2013 yıllarında ön plana çıkmıştır. Aynı şekilde diğer bir Balkan ülkesi olan Karadağ özellikle 2006, 2008, 2012 ve 2018 yıllarında sektör açısından önemli projelerin alındığı, bir ülke olmuştur. Bu ülkede 2012 yılında ticaret müşaviri açılması sonrasında sektör açısından olumlu gelişmeler görülmektedir. Bu grupta yer alan ülkelere; İsveç 2017 ve 2018; Macaristan 2014, 2016 ve 2018 yıllarında, müteahhitlik sektörü açısından öne çıkmış olan ülkelerdir. Fransa ise, 2015 yılında önemli tutarda bir projenin alındığı daha sonraki yıllarda da az da olsa sektörün kendine yer bulabildiği bir ülkedir. Belçika ise 2010 yılından sonra sektörün sürekli projeler aldığı istikrarlı bir ülkedir. İspanya, 2015-2017 yılları arasında miktarı diğer ülkelere nazaran düşüğe olsa sektörün sürekli kendine yer bulabildiği, bir diğer ülkedir. Diğer taraftan İspanya, Fransa, Belçika ve Avusturya gibi ülkelerdeki ticaret müşaviri sayısındaki artış sonrasında, müteahhitlik sektörünü bu ülkelerde önemli projeler almaya başlamış, hatta sürekli sayılabilecek düzeyde faaliyette bulunmaya başlamıştır.

Diğer taraftan Tablo-14'e göre grafiklerde yer verilmemiş olan (rakamlar çok düşük olduğundan) Finlandiya'nın miktarı düşüğe olsa istikrarlı sayılabilecek bir pazar olduğu; Çekya ve Estonya'dan 2016 yılında projelerin alındığı; yine bir başka Baltık ülkesi olan Letonya'da, 2010 ve 2011 yıllarında projelerin alındığı görülmektedir. Sektör, özellikle 2010 yılından sonra,

Ortadoğu, Kuzey Afrika ve BDT ülkelerindeki olumsuz gelişmeler yaşanmıştır. Sektörün yeni pazar arayışları neticesinde, Batı ve orta Avrupa ülkelerinden önemli projeler alındığı, görülmektedir. Sektör bu pazarlara önemli ölçüde yerleşmiş ve gelecek yıllarda bu ülkelerde daha fazla proje alınması, muhtemel gözükmemektedir.

3.2.1.5. Amerika Kıtalarında Yer Alan Ülkeler

Müteahhitlik sektörü ancak son yıllarda belli ülkelerde kendine yer bulabildiğinden, Kuzey Amerika ve Güney Amerika ülkeleri birlikte ele alınmıştır. 2010 yılından sonra, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve BDT ülkelerindeki gelişmeler, sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Bu nedenle özellikle Sahra Altı Afrika ve Asya-Pasifi ülkeleri yanında Latin Amerika ülkelerine açılım, sektör için yeni çıkış yolları olarak görmüştür. Tablo-15’de yıllara göre bölge ülkelerindeki müteahhitlik sektörünün görünümüne yer verilmektedir.

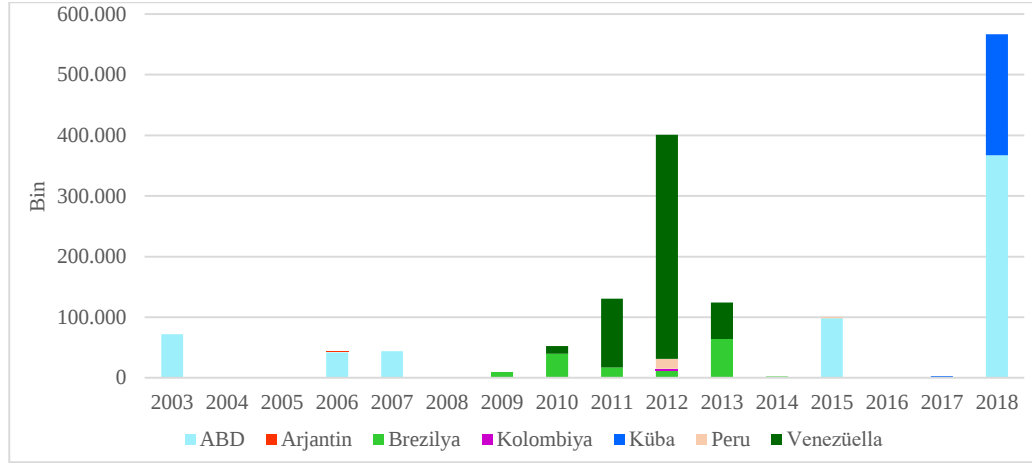
Tablo-16: Amerika Kıtaları Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (yüz bin dolar)

Ülkeler/Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ABD	720			420	440								985			3.670
Arjantin				16												0
Brezilya							95	399	173	124	643	22				0
Kolombiya										24						0
Küba															27	0
Peru										165			20			0
Venezüella								123	1.132	3.699	598					0
Şili																0

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Bu grupta yer alan ABD dışındaki ülkeler, müteahhitlik sektörü için yeni sayılabilecek ülkelerdir. ABD müteahhitlik anlamında en istikrarlı olan ülkedir. Brezilya ve Venezüella sektör açısından öne çıkan diğer ülkelerdir.

Latin Amerika’daki Peru, Şili ve Kolombiya piyasaları başta olmak üzere, coğrafi ve kültürel uzaklık, dil engeli, navlun sorunu gibi zorluklar barındırmasına rağmen, potansiyel pazarlardır (Toki Haber, Aralık, 2018; 44). Grafik-49’da ise, yine yıllar itibariyle bu ülkelerinden alınan proje tutarlarına, yer verilmektedir. Bu grupta yer verilen ülkeler arasında ABD, 2003 yılından bu yana belli yıllarda müteahhitlik hizmetlerinin kendine yer bulabildiği, 2015 ve 2018 yıllarında ise önemli miktarlarda projelerin alındığı bir ülke olmuştur.

Grafik-47: Amerika Kıtaları Ülkeleri ve Müteahhitlik Gelirleri (dolar)

Kaynak: Ticaret Bakanlığı.

Brezilya 2009 ila 2013 yılları arasında sürekli projelerin alındığı bir diğer ülke olmuştur. Ticaret müşavirliliği ataması sonrasında, bu ülkede sektör açısından olumlu gelişmeler görülmektedir. Venezüella 2010 ve 2013 yılları arasında önemli projelerin alınmış olduğu, bir diğer ülkedir.

Son yıllardaki olumlu gelişmeler, sektörün bu zorlu coğrafyaya yavaş yavaş uyum sağlamaya başladığını, göstermektedir. Bölge ülkelerinden özellikle Brezilya, Venezüella ve Küba'da önemli sayılabilecek müteahhitlik projelerinin söz konusu olduğu, görülmektedir. Diğer taraftan Latin Amerika açılımı sonrasında özellikle bölgedeki bazı ülkelerde ticaret müşavirliliği açılmış, 18 ülke ile ekonomik işbirliği anlaşması imzalanmış, ülkeler ve yine bölgesel oluşumlarla STA müzakereleri başlatılmıştır. Alınan projelerin, bu tür politikaların ekonomik ilişkilere bir yansımasının olduğu, ifade edilebilir. Rakamlar henüz istenilen düzeye çıkmamış olsa da, önümüzdeki yıllarda bu pazarlardaki zorlukları aşıldıkça daha fazla proje alınması beklenmelidir.

SONUÇ

İlk çağlarda Ortadoğu ülkelerinin kendi aralarında ticaret yaptıkları ve özellikle ticaret güvenliğini temin için yine kendi aralarında anlaşmalar yaptıkları, bilinmektedir. Çin'in ise MÖ 8. yüzyılda İpek yolu ticaretinin güvenliği için diğer ülkelerle anlaşmalar yapmış olduğu görülmektedir. Daha sonraki yıllarda Hindistan'da da diplomasi uygulamasına dair belgelerin olduğu görülmektedir. Daha kurumsal sayılabilecek uygulamalar ise eski Yunan şehir devletleri arasında gerçekleştirilmiştir. Hatta diplomasi'nin bazı temel uygulamaları o döneme atfedilmektedir. Romalıların eski Yunan diplomasisi uygulamalarını örnek aldıkları, ancak ordularının güçlü olması sebebiyle diplomasi uygulamalarına daha az başvurduklarından diplomasiye olan katkıları da az olmuştur. Özellikle Bizanslıların sürekli olarak dış saldırılara maruz kalmaları ve bunlardan daha az zarar görmek için diplomasiye başvurmuşlar bu sebeple diplomasiye katkıları da çok fazla olmuştur. İtalyan şehir devletleri yine doğu batı, kuzey-güney ticaretini kontrol ettiklerinden, ticaret yollarının güvenliğini temin için diplomasi uygulamalarını geliştirmişler ve daimi statüde ilk diplomat atamasını gerçekleştirmişlerdir. Diğer Avrupa ülkeleri de bu uygulamayı takip etmişlerdir.

Sanayi devrimi sonrasında özellikle 19. yüzyıl başından itibaren dünya ticareti genişlemeye başlamış ve diplomasiye dair yeni kurallara ihtiyaç duyulmuştur. Viyana Kongreleri bu açıdan önemlidir. Diplomasi ilk defa meslek olarak tanımlanmış, bu gün uygulanan birçok kural o dönemde belirlenmiştir. Yüzyılın sonunda ise uluslararası ticaret ve sınır ötesi yatırımların genişlemesiyle münhasıran bu konularla ilgili ticari diplomatlar atanmaya başlamıştır. Yine bu dönemde uluslararası ticarete kullanılacak ortak ölçü birimleri, demir yolu taşımacılığı, uluslararası daimi hakemlik mahkemesi ve uluslararası posta taşımacılığına dair, anlaşmalar imzalanmıştır. Yine bu dönemde 20. yüzyıl başında kurulacak olan Milletler Cemiyeti'nin temeli atılmış, ülkeler eşit statüde kabul edilmiş ayrıca uluslararası anlaşmalarda oy çokluğu sistemi kabul edilmiştir.

İkinci Dünya savaşı sonrasında ise soğuk savaşın etkisiyle askeri uygulamalar daha ön planda iken diğer taraftan AB'nin temelini oluşturacak çalışmalar ve girişimler de ortaya çıkmaya başlamıştır. Yine BM teşkilatı, OECD, IMF ve GATT gibi uluslararası ekonomik kuruluşlar bu dönemde oluşturulmuştur.

1980'li yıllardan sonra küreselleşme süreci ortaya çıkmış, özellikle doğu blokunun yıkılmasıyla 1990'lardan sonra süreç daha da hızlanmıştır. Küreselleşmeyle birlikte, uluslararası haberleşme, taşıma ve para transferinin kolaylaşmasına bağlı olarak, uluslararası ekonomik faaliyetler de artmıştır. Yeni durum, dışişleri bakanlıkları dışında birçok bakanlık ve kamu kurumunun da uygulamada fiilen dış ekonomik ilişkilerin içinde daha fazla yer almasını gerektirmiştir. Öte yandan ekonomi diplomasisinin gündemi sürekli değişmiş hatta ekonomik sonuçlar doğurduğundan göç, çevre ve iklim değişiklikleri gibi konular bile gündeminde olmuştur. Daha önce genellikle devletler arasında yürütülen ekonomi ve ticari diplomasi faaliyetlerinde, devletin dışında iş dünyası ve sivil toplum kuruluşları tek başına ya da ait olduğu devlet ve/veya faaliyette bulunduğu devletle işbirliği yapmak suretiyle, bu alanda aktif olmaya mecbur olmuşlardır.

Ticari diplomatın başarısı; karakterine (dışa açık bir kişi ise o ülke şartlarına uyumu daha kolaydır), eğitim geçmişine, iş tecrübesinin yaptığı işle bağlantısına (ticari diplomasi görevi öncesinde edinmiş olduğu iş tecrübesinin görevi ile ilgisi ne kadar fazla ise adaptasyon süreci daha kolaydır), ait olduğu ülkenin ve görev yapmakta olduğu ülkenin kurumsal yapısı (hukuk devleti anlayışının gelişmişliği, eğitim düzeyi v.s.) gibi unsurlara bağlıdır. Ayrıca görev yapılmakta olan ülkenin GSYİH'nin büyüklüğü, coğrafi konumu, alt yapısının gelişmişlik düzeyi, önemli pazarlara yakınlığı diğer taraftan ülke firmalarının yeterince hazır olarak yurt dışına gelip gelmediği gibi konular da ticari diplomatın başarısını etkileyen, diğer bazı unsurlardır.

Türkiye'de 1925 yılından bu yana diğer ülkelere ticaret müşaviri ataması gerçekleştirilmektedir. Cumhuriyetin ilk yıllarındaki yoğun imar faaliyetleri dolayısıyla yurt dışından müteahhit firmalar Türkiye'de faaliyet göstermeye

başlamışlar, Türk firmaları ise bu firmalarla birlikte çalıştığından önemli bir tecrübe edinmişlerdir. Müteahhitlik sektöründe yer alan firmalar 1970’li yılların başında Libya, daha sonra Ortadoğu ve diğer Kuzey Afrika ülkelerindeki faaliyetlerine bağlı olarak, önemli düzeyde bir uluslararası tecrübe kazanmışlardır. 1980’li yılların ortasından itibaren özellikle Sovyetler Birliği’nin, dağılmasından sonra BDT ülkelerinde önemli projeler üstlenmişlerdir. 2008 küresel kriz ve özellikle 2010’lu yıllardaki petrol ve doğal gaz fiyatlarının düşmesi, Rusya’ya uygulanan ambargo ve Arap baharı gibi gelişmeler, geleneksel pazar sayılabilecek ülkelerin ekonomik ve politik yapılarını olumsuz etkilemiştir. Bu nedenle Uzak Doğu Asya, Sahra Altı Afrika ve Latin Amerika gibi bölgeler yeni pazar fırsatları, olarak görülmüştür.

Diğer taraftan Türkiye’nin ihracatı 1980’li yıllara kadar ağırlıklı olarak tarım ürünlerine dayanmaktaydı. 1980’li yıllardan itibaren ihracata dayalı büyüme modelinin kabul edilmesiyle birlikte, Türkiye önemli ölçüde sanayi ürünü ihracatçısı bir ülke olmaya başlamıştır. İhracat sektörü halen teknoloji düşük sanayi ürünlerinin ağırlıkta olduğu bir görüntüdedir. Ancak dış ticarete fazla vermenin yolu yüksek teknolojiye dayalı ürünler üretmek ve satmaktan geçmektedir. Dış ticaret fazlası ise etkin bir dış politika için önemli bir unsurdur. Diğer taraftan yine son zamanlara kadar AB, Ortadoğu, komşu ülkeler, Kuzey Afrika ve Kuzey Amerika ülkelerinin ağırlıkta olduğu bir ihracat pazarı söz konusu olmuştur. 2008 yılındaki küresel kriz özellikle ABD ve AB ülkelerinin ekonomilerini olumsuz etkilemesine bağlı olarak Türkiye’nin bu ülkelere yönelik ihracatını da olumsuz etkilemiştir. Bu olumsuz durumu telafi edebilmek için yeni pazar arayışlarına girilmiştir. 2000’li yıllarının başında uygulanan komşu ve civar ülkeler politikaları ilaveten yine bu yıllardan itibaren ülke gündemine gelmeye başlayan Afrika açılımı küresel krizin de etkisiyle etkin bir şekilde uygulamaya konulmuş aynı zamanda Latin Amerika açılımı, Asya-Pasifik açılımı gibi politikalar geliştirilmiştir.

Klasik (politik) diplomasinin bir fonksiyonun kalmadığını ifade etmek yanlış olur. Ancak, Türkiye’de eski diplomasi yönteminin de değişmesi gerekmektedir. Diplomasi her şeyden önce bir bakıma iş (business) odaklı olarak

hareket etmelidir. Zaten ekonomik içerik, Avrupa diplomasinin tarifini de değiştirmiştir (Aşula, 1999: 29). Diğer taraftan Türkiye'nin etkin bir dış politika izleyebilmesi, her şeyden önce ülke kapasitesinin ulusal güç şeklinde kullanabilmesine bağlıdır. Ülke gücünü oluşturan unsurlar ekonomik/teknolojik olanlar, siyasi/askeri olanlara göre giderek nispi önemini arttırmaktadır (Sönmezoğlu, 2014: 638). Jeopolitik ile ilgili yeni yaklaşım, Türkiye'nin siyasi, ekonomik ve güvenlikle ilgili temel uluslararası parametrelerini de doğrudan etkilemektedir. Türkiye'nin gelecek yüzyıla yönelik dış politika stratejisi, güç merkezleri ile ilişkilerin alternatif tarzda yeniden ele alınması ve uzun dönemli kültürel, ekonomik ve siyasi bağların sağlamlaştırıldığı bir hinterland oluşturulması şeklinde olmalıdır (Davutoğlu, 2014: 118). Türkiye bu kapsamda İİT'nin daha aktif hale gelmesi, EİT'in tekrar yeni bir yapıya bürünmesi, KEİ'nin mümkün ölçüde etkin olması ve kuruluşuna öncülük ettiği D-8 üyesi ülkelerle, ilişkilerini sürekli geliştirme çabasında olmuştur.

Dış ilişkilerdeki koordinatörlük, Dışişleri Bakanlığı'nın temel görevlerinden birisidir. Diğer taraftan dış ekonomik ilişkilerin hacminin artması ve çeşitlenmesi gibi sebeplerden dolayı, özellikle 1960'lı yıllardan itibaren DPT ve Maliye Bakanlığı; 1980'li yıllardan itibaren ise HDTM dış ekonomik ilişkilerde söz sahibi kurumlar olmaya başlamışlardır. 1994 yılından bu Müsteşarlık bölünmüş ve dış ekonomik ilişkilerde hem Hazine Müsteşarlığı hem de DTM kendi görevlerine uygun olarak dış ekonomik ilişkileri yürütmeye devam etmiştir. 2011 yılında ise DTM yurt dışı müteahhitlik, yurt dışı yatırımlar ve teşvik uygulamalarını içine alarak Ekonomi Bakanlığı haline gelmiştir. 2018 yılında ise Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile birleşmek suretiyle Ticaret Bakanlığı haline gelmiştir. Yeni yapıyla hem gümrük uygulamaları, hem kooperatifçilik, iç ticaret konuları yanında ihracat teşviki, ithalat önlemleri, yurt dışı yatırımlar, müteahhitlik, bir kısım uluslararası anlaşmaları yürüten bir kurum haline gelmiştir. Dış ekonomik ilişkiler uluslararası konjonktürden sürekli etkilenmektedir. Özellikle Türkiye'nin coğrafi konumunun istikrarsız bir bölgede olması, sürekli yeni sorunların karşısına çıkmasına neden olmaktadır. Daha aktif bir dış politikanın en önemli

ayağı daha iyi bir dış ekonomik ilişkilerden geçmektedir. İşin tabiatı gereği, Kanada, İngiltere, ABD hatta Japonya gibi gelişmiş ülkelerde bile dış ekonomik ilişkilerle ilintili devlet kurumları, yeni ve daha verimli dış ekonomik ilişkiler bağlamında sürekli bir değişim içindedir. Üstelik enerji, tarım konuları da uluslararası ekonomik ilişkilerin içinde daha fazla yer bulmaya başlamıştır. Yine dünyadaki gelişmelere bağlı olarak TİM, DEİK ve TOBB gibi sivil toplum kuruluşları da bazen kamu kurumlarıyla işbirliği içinde bazı durumlarda müstakil faaliyetlerle, dış ekonomik ilişkilerde söz sahibi olmaya başlamıştır. Diğer gelişmiş ülke uygulamalarında, uluslararası düzeyde faaliyette bulunan ve ülkesini tanıtmak amaçlı kurulmuş olan kültürel kurumların en temel hedeflerinden birisi; faaliyette bulundukları ülkelerde kendi ülke firmalarının pazar imkânlarını arttırmak olmuştur. Yine özellikle Afrika açılımında temel unsurlardan birisi TİKA olmuştur. Ancak diğer ülke uygulamalarında TİKA gibi teknik yardım kuruluşları, üçüncü ülkelerde faaliyette bulunurken temel amaçlarından birisi; ülkesi lehinde ekonomik ilişkilere imkân sağlamak olmuştur. Hatta Japonya gibi ülkelerde bu tür kurumların politikalarını belirleyen kurumlar arasında dış ekonomik ilişkileri yürütmekte olan Sanayi ve Dış Ticaret Bakanlığı da vardır. Yine özellikle müteahhitlik firmaları uluslararası alanda önemli bir yere gelmişler ve çok büyük projeler gerçekleştirmişlerdir. Ancak karşılarındaki en büyük engellerden birisi finansman konusudur. Aynı sorun ihracatçı hatta yurt dışına yatırım yapan firmalar için de geçerlidir. Bu nedenle dış ekonomik ilişkilerin en büyük sorunlarından birisi olan finansman sorununu çözmek için, mali anlamda daha güçlü bir Eximbank'a gereksinim vardır.

Ülkeler arasındaki uzaklık arttıkça ihracat olumsuz yönde etkilenmektedir. Yine iki ülke arasındaki tarihsel bağ ve ülkelerin GSYİH'nin büyüklüğü ihracatı olumlu yönde etkilemektedir. Müteahhitlik sektörü içinde yine aynı şekilde coğrafi yakınlık, o ülkeyle tarihi ve kültürel yakınlık gibi unsurlar da faaliyetleri pozitif yönde etkilemektedir.

İhracat sektöründe tüm ülke gruplarında 2009 yılına kadar bir yükseliş söz konusu olmuş ancak küresel kriz sebebiyle bu yılda (ABD için düşüş birkaç

yıl önce başlamıştır), düşüş görülmektedir. AB ülkelerinde 2009 krizi dışında ihracatta bir düşüş görülmemekte bu yıldan sonra hızlı ve sürekli bir yükseliş görülmektedir. Bu yönüyle AB ülkeleri ihracat için en büyük ve istikrarlı pazar olma özelliğini korumaktadır.

2010 yılı sonrasında petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüş, Türkiye'nin, ekonomisi bu iki ürüne dayalı OPEC, Rusya ve Orta Asya gibi ülkelere yönelik ihracatını olumsuz yönde etkilemiştir. Diğer taraftan Arap baharı dolayısıyla Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin ekonomik ve politik hayatını olumsuz etkilenmiştir. Buna bağlı olarak Türkiye'nin özellikle bazı ülkelere yönelik ihracatı olumsuz yönde etkilenmiştir. Bu kapsamda Türkiye'nin Suudi Arabistan, BAE gibi ülkelere olan ihracatı 2017 ve 2018 yıllarında, Mısır'a olan ihracatı ise 2015 ve 2016 yıllarında düşüş göstermiştir. Libya'ya olan ihracat 2012 yılı sonrasında düşmüştür. Irak iç savaş halinde olsa da ihracatta önemli bir pazar olmaya devam etmektedir. Yine Türkiye'nin ekonomilerinde doğal gaz ve petrolün ağırlıkta olduğu Türkmenistan, Kazakistan ve Azerbaycan gibi Orta Asya ülkelerine yönelik ihracatı da, son yıllarda düşmüştür.

Gerek ihracat gerekse müteahhitlik sektörlerinin pazarlarının olumsuz etkilenmesi ve buna bağlı olarak alternatif pazar arayışları kapsamındaki açılım politikalarının temel araçlarından birisi; bu ülkelerde ticaret müşavirliği açılması veya mevcut olanlarda ticaret müşaviri sayılarının arttırılması şeklinde olmuştur. Yine bu kapsamda bu bölgelerdeki ülkelerin bir kısmı ile STA, KEK protokolleri ve ekonomik amaçlı diğer anlaşmaların imzalanması, söz konusu olmuştur.

2003 yılından sonra ticaret müşaviri atamasıyla ihracat artışı arasındaki ilişki analize tabi tutulmuştur. En fazla ihracat artışı, 2003 yılında ticaret müşaviri olan ancak daha sonra sayısı artmış ülke grubunda gerçekleşmiş olduğu, görülmektedir. Bu tüm ülke grupları için geçerlidir. Temel sebep olarak, bu ülkelerin genellikle yerleşik ihracat pazarları olması ve yine genellikle GSYİH'lerinin yüksek olması gibi bazı faktörlerin de olumlu etkisinin olduğu, düşünülmektedir. Diğer taraftan bu ülkelerde aynı anda tüm kadrolar fiilen her zaman dolmasa bile, genellikle sürekli olarak bu ülkede bir ticaret müşavirinin

olması, hizmetlerde süreklilik sağlamaktadır. Diğer taraftan bir önceki görev yapan ticaret müşavirinin daha sonraki ticaret müşavirine sürekli bir tecrübe aktarımı yapmasının da yine olumlu etkisi söz konusudur.

2003 yılında müşavir olmayan ancak daha sonraki yıllarda ticaret müşaviri atanmış ülkelerde de daha düşük miktarlarda olmakla beraber müşavir atanmasını müteakip, bu ülkelere yönelik ihracatta kalıcı artışlar, olmuştur. En fazla ihracat artışı olan ülkeler arasında, birden fazla ticaret müşaviri ataması yapılan BAE, Katar, Meksika ve Brezilya gibi ülkeler de vardır. Uzakdoğu, Sahra Altı Afrika, Latin Amerika gibi açılım bölgelerinde, pazara temayüz etmek belli bir süreyi gerektirmekte, ayrıca coğrafi uzaklık ve kültürel anlamdaki farklılıklar ihracat artışını sınırlandırmaktadır. Ancak önümüzdeki yıllarda artışın dahada yüksek oranda olması, beklenebilir. Daha yakın coğrafyadaki AB üyesi ülkeler, Balkan ülkeleri, körfez ülkeleri, Tacikistan, Afganistan gibi ülkelerde, ticaret müşaviri atamasının ihracat üzerindeki pozitif etkisi, daha belirgin şekilde görülmektedir.

Çalışmamızda bir ülkedeki ticaret müşaviri sayısındaki artış veya ilk defa ticaret müşaviri atanmış ülkelerde ihracat arasındaki pozitif yönde bir ilişki tespit edilmiştir. Bu tespitlerimiz, Naray (2008)'de, Rose (2005) atfen yurt dışındaki her ilave ticaret müşavirinin o ülkeye olan ihracatı % 6-8 oranında arttırdığı; Moon ve Bergeijk (2016)'da uluslararası ekonomik faaliyetler üzerinde ticari diplomatlarının dikkat çekici bir şekilde olumlu etkisinin olduğu; Creusen ve Lejour (2013)'te belirttiği bir ülkedeki ticari diplomatın varlığı ve heyet sayısının o ülke pazarına girmede pozitif bir etkisinin olduğu, hatta ticari diplomat sayısı arttıkça ihracat artışının % 0,6'ya kadar çıkabildiği; Cayuela ve Vilarrubia (2008)'de yer verilen bir ülkede diplomatik temsilcilik açılmış olmasının o ülke ile ticareti % 8-18 arasında arttırabildiği, tespitlerini destekleyici niteliktedir. 2003 yılında ticaret müşaviri olan ancak daha sonra artış olmamış ülke grubunda ihracat artmakla beraber diğer grupların oldukça altındadır.

Yine çalışmamızda 2003 yılından sonra ticaret müşaviri atamasıyla müteahhitlik projeleri arasında bir ilişki olup olmadığı hususu bir analize tabi

tutulmuştur. Müteahhitlik alanında geleneksel pazarlar; Ortadoğu, Kuzey Afrika ve BDT ülkeleri ve Balkan ülkeleridir. Ticaret müşaviri mevcut olan ancak 2003 yılından sonra sayısı arttırılmış olan ülkeler, müteahhitlik hizmetlerini sürükleyici ülkeler olmaya devam etmişlerdir. Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ve diğer BDT ülkeleri, Ortadoğu ülkeleri, Kuzey Afrika ülkeleri zaten önemli ölçüde müteahhitlik hizmetlilerinin olduğu ülkelerdir. Genel olarak ticaret müşavirlerinin sayılarındaki artışa paralel olarak bu ülkelerde de müteahhitlik proje tutarları da artmaya devam etmiştir. Ortadoğu ülkelerinden özellikle Suudi Arabistan ve Kuveyt gibi ülkeler istikrarlı pazarlar olmaya devam etmişlerdir. 2012 yılına kadar Irak, bölgedeki en önemli ülke iken bu yıllardan sonra ülkedeki istikrarsızlığa bağlı olarak hızlı bir düşüş göstermiştir. Kuzey Afrika ülkelerinden Mısır ve Libya 2012 yılına kadar sektör açısından önemli ülkeler iken bu ülkelerdeki politik sorunlar sektörü olumsuz şekilde etkilemiştir. Cezayir ise bölgedeki en istikrarlı ülke olmuştur. BDT ülkelerinde ise Rusya Federasyonu, Türkmenistan ve Kazakistan önemli pazarlar iken özellikle petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüşten dolayı bu ülkelerdeki ekonomik istikrarsızlık, sektörü olumsuz etkilemiştir. Balkan ülkelerinde ise Bulgaristan ve Romanya iki önemli ülke olarak öne çıkmaktadır. Ancak özellikle Orta Asya, Rusya Federasyonu, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri, ekonomik ve politik istikrarlarını kazandıkça, sektör için yeni imkânların açılması beklenmelidir. Özellikle Türk müteahhit firmalarının bu ülke pazarlarını yakından tanımaları ve eskiden beri faaliyette olmaları dolayısıyla bu ülkeler nezdinde oldukça olumlu referansa sahip olmaları, iki önemli avataj olarak gözükmektedir.

Geleneksel pazar bölgeleri arasında yeralıp ticaret müşaviri olmayan ancak 2003 yılından sonra ilk defa ticaret müşaviri ataması yapılan BAE, Katar, Bahreyn ve Umman 2007 yılından sonra ticaret müşaviri atanmasını müteakip müteahhitlik gelirlerinin çok önemli ölçüde arttığı ülkeler olmuşlardır. Makedonya ve Arnavutluk'ta 2007 yılında, Kosova'da 2011 yılında müşavirlikleri açılmıştır. Ticaret müşaviri ataması sonrasında bu üç ülkede müteahhitlik gelirlerinde önemli artışlar olmuştur. Bu ülkeler ekonomik olarak çok küçük ülkeler olmasına rağmen tüm Avrupa kıtasında (BDT ülkeleri hariç)

en fazla müteahhitlik geliri elde edilen ülkeler arasındadır. Yine Asya ülkeleri arasında Afganistan ticaret müşaviri ataması sonrasında müteahhitlik gelirlerinde önemli artışın olduğu bir ülkedir. Genel olarak ilk defa müşavir ataması sonrasında bu ülkelerde müteahhitlik gelirleri önemli ölçüde artmıştır. 2003 yılında ticaret müşaviri mevcut olan ancak sayısı artmamış ülkelerde, belli bir çizgide devam etmiş ama 2015 yılı haricinde proje tutarlarında bir artış olmamıştır.

Yine ihracat sektöründe olduğu gibi özellikle 2010'lu yıllardaki petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki düşüş, Arap baharı, Rusya'ya uygulanan ambargo, gibi nedenler, müteahhitlik sektörü için geleneksel pazarlar olan ülke ekonomilerini olumsuz yönde etkilemiştir. Böylelikle müteahhitlik sektörü de olumsuz etkilenmiştir. İhracat sektörü gibi Sahra Altı Afrika, Latin Amerika ve uzak doğu Asya bölgeleri de müteahhitlik sektörü için alternatif pazarlar olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda geleneksel pazarlar arasında olmayan uzak doğuda Moğolistan, Tayland, Vietnam, Filipinler gibi ülkelerde, 2003 yılı sonrasında (ağırlıklı olarak 2010 yılından sonra) ticaret müşaviri ataması sonrasında Türk firmaları ilk defa müteahhitlik ihaleleri almıştır. Sahra Altı Afrika ülkelerinde yine aynı şekilde ticaret müşaviri atamaları sonrasında müteahhitlik proje tutarlarında ciddi artışlar görülmektedir. Özellikle son yıllardaki artışlar Afrika'nın genelindeki düşüşü telafi edecek düzeyde olmuştur. Hatta 2017 yılında Tanzanya ve Mozambik müteahhitlik gelirlerinde ilk 10 ülke içerisinde yer almıştır. Geçtiğimiz yıllar bu ülke pazarlarına giriş yılları olmuş ve önümüzdeki yıllarda bu artışın devam edeceği düşünülmektedir.

2007 yılından sonra Güney Amerika ve Latin Amerika bölgesindeki bir kısım ülkelere de ticaret müşaviri ataması yapılmış ve bu ülkeler sektör açısından yeni pazarlar olmaya başlamıştır. ABD, Brezilya, Venezüella yanında Peru ve Küba son yıllarda sektörün kendine yer bulabildiği ülkeler olmuşlardır. Yine Asya'da Hindistan sektör açısından yeni bir ülke olmasına rağmen önemli miktarlarda projelerin alındığı, Malezya ve diğer bazı uzak doğu ülkeleri ise sektörün son yıllarda projeler aldığı ülkeler olmuşlardır. Ticaret müşaviri ataması sonrasında Türk müteahhitlik firmalarının bu ülkelere ciddi şekilde

yerleşmeye başladıklarını, göstermektedir. Ancak coğrafi uzaklık, kültürel farklılıklar, iş yapma şeklindeki değişiklikler, sektörün bu pazarlarda hemen büyümesine engel durumlardır. Ancak geçen süreçte kazanılan tecrübelerle önümüzdeki yıllarda daha fazla proje alınması, beklenebilecek bir durumdur.

Diğer taraftan özellikle Almanya, Polonya, İsviçre, İngiltere, Hollanda ve Belçika gibi Avrupa ülkelerinde özellikle son yıllarda Türk müteahhitlik sektörünün kendisine yer bulabildiği hatta sürekli sayılabilecek projelerin alındığı ülkeler olmuşlardır. Aynı şekilde bu ülkelerde ticaret müşaviri sayılarındaki artışlarla, alınan projeler arasında bir olumlu bir ilişkinin olduğu ifade edilebilir. Özellikle Orta ve Batı Avrupa ülkelerinin coğrafi yakınlıkları, GSYİH'lerinin yüksekliği, politik ve ekonomik istikrarları, Türk müteahhitlik firmalarının önümüzdeki yıllarda bu ülkelerde daha fazla proje üstlenmelerine imkân sağlayacaktır.

Özetle, müteahhitlik sektörü için Rusya, orta Asya Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika gibi sektör için geleneksel pazarlarda ticaret müşaviri sayılarındaki artış ile müteahhitlik sektöründeki proje artışları arasında pozitif bir ilişki vardır. Yine sayılan ülkeler, ABD, Çin, AB ülkeleri gibi büyük ihracat pazarlarında ticaret müşaviri sayısı artışı ile ihracat artışı arasında bir paralellik vardır. Yine bu kapsamda Avrupa Kıtası, Ortadoğu bölgesi gibi geleneksel pazarlarda yer alan ve 2003 yılı sonrasında ticaret müşaviri ataması yapılan ülkelerle, her iki sektör açısından hedef pazarlar olarak belirlenmiş olan Sahra Altı Afrika, Latin Amerika ve Asya-Pasifik bölgelerinde, açılım politikalarının meyvelerini vermeye başladığı hatta Sahra Altı Afrika'da oldukça iyi bir seviyelere gelmeye başladığı ifade edilebilir. Yine bu kapsamda yeni hedef pazarlara yapılan ticaret müşaviri ataması her iki sektör içinde bölgesel olarak etki düzeyi farklı olsada pozitif etkili sonuçlar doğurduğu ifade edilebilir.

Öneriler;

İncelenen ülke örnekleri birbirlerinden farklı olsa da ticari diplomasiyi yürüten bakanlık ya ticaret bakanlığı, dış ekonomik ilişkiler bakanlığı şeklinde bağımsız bir bakanlık ya da dışişleri bakanlıklarıyla birleştirilmiştir. Ancak bir başka görevi ifa eden kurumla aynı çatı altında yer almamaktadır. Bu kapsamda

Ticaret Bakanlığının, Ekonomi Bakanlığından devraldığı görev ve yetkiler yanında, TİKA'nın da ilgili kurum olarak bağlandığı, Yunus Emre Enstitüsü'nün faaliyet ve politikalarının belirlenmesinde söz sahibi olan, hatta Turizm Bakanlığının bir kısım yetkilerini de içine alan, küçük ama dinamik, iç ekonomi sorunlarının ağırlığından arındırılmış, koordinatör konumunda bir dış ekonomik ilişkiler bakanlığı şeklinde tekrar yapılandırılması gerekmektedir. Yine bu kapsamda özellikle ihracatçı, müteahhit ve yurt dışına yatırım yapan firmaların karşılaştıkları finans darboğazına çözüm olabilecek Eximbank'ın da (mümkünse yeni bir anlayışla oluşturacak bir finans kurumu) yeni kurulacak bakanlıkla doğrudan ilişkilendirilmelidir.

Ticaret Bakanlığı tarafından ticari diplomasinin görev kapsamında yürütülmekte olan fuarlara katılım, alım heyetleri, yurt dışı tanıtım gibi, firmalara verilen yurt dışı desteklerin, amaçlara ulaşmada ne düzeyde etkili oldukları yönüyle, gözden geçirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda diğer ülke uygulamalarında olduğu gibi ilk defa yurt dışı pazarlara açılacak firmalara özellikle belli ülke ve bölgelere (diğer ülke örneklerinde olduğu gibi pazara girişin daha kolay olduğu Afrika ülkeleri gibi) yöndendirilmesi, gerekir. Yine bu firmalara alım heyetleri ve yurt pazarlama gibi zorluk derecesi fazla daha olan ve daha profesyonel organizasyon gerektiren faaliyetlerden ziyade, yurt dışı fuarlara katılımlarının teşvik edilmesi gerekir.

Ticaret müşavirlerinin ve ticari diplomasinin başarısında; kendi ülkesi ve görev yaptığı ülkenin kurumsal, kültürel, coğrafi özellikleri, alt yapılarının gelişmişlik düzeyleri, GSYİH'lerinin miktarı gibi özellikler, etkilidir. Bu nedenle ticaret müşavirleri, görev yapmakta oldukları ülkelerle ilgili bu özellikler yanında o ülkeye özgü zorluk ve kolaylıkları içine alan kapsamlı raporlar hazırlamalıdır. Hazırlanan raporlar kurumsallaşma ve bilgi birikimini arttıracığından, daha sonra görev yapacak ticaret müşavirlerinin de başarı düzeylerini arttıracaktır.

Yurtdışında görev yapan ticaret müşavirlerinin eğitim geçmişleri, mesleki tecrübeleri, daha önce ifa etmekte oldukları görevler, karakterleri, görevin niteliğine uygun yabancı dil başta olmak üzere, donanımları ve

görevdeki tecrübelerinin de etkili olduğu hususları, çeşitli akademik çalışmalarda vurgulanmaktadır. Bu nedenle ticaret müşaviri atamalarında uzun yıllardır devam etmekte olan sistemin devam etmesi gerekmektedir.

Uluslararası düzeyde dış ticaret, turizm, sınır ötesi yatırımlar ve finans hareketlerinin her geçen gün artmaktadır. Diğer taraftan özellikle son yıllarda birçok ülkedeki iç savaş, kuraklık gibi nedenlere bağlı olarak ülkeler arasındaki göç hareketlerinin, uluslararası uyuşturucu, silah kaçakçılığı gibi yasa dışı faaliyetlerin hep ekonomik sonuçları vardır. Bu nedenle ülke örneklerinde de ele alındığı gibi, gelişmiş ülkeler politik diplomasiyi yürüten dışişleri bakanlıklarının daha çok dış ekonomi konularına eğilmeleri gerektiğine, vurgu yapılmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkeler, bu bakanlık mensuplarının dış ekonomi konularındaki birikim ve tecrübelerini artırmaya yönelik sürekli bir arayış içindedirler. Bu kapsamda Dışişler Bakanlığının yeni gelişmelere ne düzeyde uyum sağladığı konusunun gündeme getirilmesi gerekmektedir.

Gelişmiş ülkelerde özellikle kültürel diplomasi ve yurt dışındaki eğitim kurumları ile uluslararası düzeyde teknik yardım kuruluşlarının faaliyet amaçlarından birisi; yurt dışında ülke firmalarına yeni pazar imkânları sağlamakta vardır. Bu kapsamda Yunus Emre Enstitüsü ile TİKA'nın faaliyetlerinin gözden geçirilmesi ve bu amaçları önceleyecek şekilde yeniden bir görev tanımlamalarının, yapılması gerekmektedir.

Özellikle son yıllardaki gelişmelere bağlı olarak artık diplomasi sadece devletler arasında ve kamu görevlileri eliyle yürütülen bir meslek değildir. İş dünyası ile ülkeler içinde ve uluslararası düzeyde faaliyet gösteren uluslararası STK'lar da tek başına, kendi aralarında ve/veya devletler ile birlikte işbirliği yaparak diplomatik faaliyetler içerisine dâhil olmuşlardır. TİM, TÜSİAD, TOBB, İTO, MÜSİAD ve DEİK başta olmak üzere, Türkiye'de faaliyet gösteren STK'lar da tek başlarına, kendi aralarında ve/veya devletle işbirliği içerisinde diplomatik faaliyetlerin içinde yer almaktadırlar. Ancak ihracat, müteahhitlik hatta yatırım alanlarında yurt dışında faaliyet gösteren Türk firmalardan özellikle ilk defa yurt dışına açılan veya bir ülke ve coğrafyada ilk defa faaliyet gösteren firmaların, karşılaştıkları sorunların üstesinden daha rahat gelebilmeleri

ve ekonomik faaliyetlerinde başarılı olabilmeleri açısından nasıl bir diplomatik faaliyet yürütmeleri gerektiği konusunda daha fazla donanıma sahip olmaları gerekmektedir.

İlk defa ticaret müşaviri atanan veya mevcut sayının artmış olduğu ülke, hangi kıta veya bölgede olursa olsun o ülkeye olan ihracatı olumlu anlamda etkilemektedir. Bunun yanında inceleme dönemimiz içerisinde Avrupa kıtasında Malta başta olmak üzere Latin Amerika ve Afrika kıtasındaki bazı ülkelerde ticaret müşaviri olmaksızın ihracat artışlarının, gerçekleşmiş olduğu görülmektedir. Bunun bir nedeni yakın ülkelere bulunan ticaret müşavirlerinin görev alanına dâhil edilmiş olmalarıdır. Ancak bu tür ülkelere yıllar itibarıyla rakamlarda ciddi iniş-çıkışlar görülmektedir. Ticaret müşavirleri, görev yaptıkları ülkelere, firmaların sorunlarıyla doğrudan ilgilenmektedirler, onları ülkedeki olası gelişmelerden haberdar edebilmektedirler. Diğer bir ifadeyle bir anlamda firmaların pazardaki tutunmalarına yardımcı olmak suretiyle pazar istikrarının sağlanmasına ciddi anlamda katkı yapmaktadırlar. Dolayısıyla, sayılan pazarlardaki potansiyellerin daha iyi değerlendirilebilmesi ve özellikle ihracat istikrarı için bu ülkelere ticaret müşavirleri atanması gerekmektedir.

Asya-Pasifik ve Latin Amerika ülkelere yönelik politikaların hem ihracat hem de müteahhitlik sektörü açısından olumlu sonuçlar verdiği görülmektedir. Ancak uygulanan politikaların gözden geçirilmesi, aksayan yönler ve eksikliklerin tamamlanması durumunda, şu ana kadar kazanılmış olan tecrübelerle birlikte her iki sektör içinde daha olumlu sonuçlar alınabilecektir.

Özellikle ihracat yönüyle Çin, ABD ve Japonya gibi pazarların yeterince değerlendirilemediği, dolayısıyla ciddi potansiyel arz etmektedirler. Bu nedenle bu pazarlardaki potansiyellerin daha iyi değerlendirilebilmesi ve pazar özelliklerinin daha iyi tespit edilmesi, açısından ülke içi alt bölgeleri de içine alan spesifik bir çalışmaya tabi tutulmaları, gerekmektedir.

KEİ, D-8 gibi oluşumların Türkiye'nin ihracatını olumlu olarak etkilediği görülmektedir. Ancak ihracat yönüyle D-8 üyesi ülkelere Nijerya, Endonezya, Malezya ve Bangladeş gibi ülkelerin potansiyellerinin yeterince

değerlendirilemediği, görülmektedir. Bu pazarlar coğrafi olarak uzakta olsada özellikle dini yönüyle kültürel yakınlık dolayısıyla ülke potansiyellerinin daha iyi, değerlendirilmesi gerekmektedir.

Akademik olarak gerek ihracat sektörü gerekse müteahhitlik sektörü açısından Latin Amerika, Asya-Pasifik, bölgesi yeterince çalışılmamıştır. Oysa her iki sektör açısından da ülkelerin GSYİH'lerini büyüklüğü önemli pozitif bir durumdur. Özellikle Latin Amerika'da Brezilya, Arjantin ve Meksika gibi ülkelerin GSYİH yüksektir. Asya-Pasifik bölgesinde ise Endonezya, Malezya, Japonya, Çin, Singapur, Tayvan, Avustralya ve Hindistan gibi ülkeler GSYİH'leri yüksek ancak potansiyellerinden yeterince faydalanılamayan ülkelerdir. Coğrafi uzaklık, kültürel farklılıklar pazara girişleri zorlaştıran unsurlar olsa da, bir süredir bu ülke pazarlarını hedef pazar olmasında yönelik uygulanan politikaların daha da başarılı olabilmesi için, akademik çalışmalarda da ele alınması gerekmektedir.

Diğer taraftan müteahhitlik sektörü henüz yeterince çalışılmamış bir konudur. Oysa Türkiye müteahhitlik sektöründe dünyanın önemli ülkeleri arasındadır. Dünyanın değişik bölgelerinde kazanmış oldukları tecrübeler, yeni bilinmeyen pazarlara girişlerinde önemli bir avantajdır. Ancak konunun akademik olarak daha fazla çalışılması, sektörün potansiyel pazar imkânlarının değerlendirmesine pozitif katkı yapacaktır.

KAYNAKÇA

KİTAP VE KİTAP BÖLÜMLERİ

Aşula, Mustafa (1999), **Ekonomi ve Diplomasi**, Türkiye Mütahhitler Birliği, Ankara.

Aydın, Özkan (2005), **Milli Mücadele Döneminde Dış Ticaret 1920-1923**, Türk Dış Ticaret Vakfı yayını, Ankara.

Bayne, Nicholas (2017), **Challenge and response in the new economic diplomacy**, (Ed.: Nicholas Bayne and Stephen Woolcock), The New Economic Diplomacy, Decision-Making and Negotiations in International Economic Relations, Fourth Edition, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York., 15-38.

Bayne, Nicholas ve Woolcock, Stephen (2017a), **What is economic diplomacy?** (ed.: Nicholas Bayne, Stephen Woolcock), The New Economic Diplomacy, Decision-Making and Negotiations In International Economic Relations, Fourth Edition, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York, 1-15.

Bayne, Nicholas ve Woolcock, Stephen (2017b), **The Future Of Economic Diplomacy** (ed.: Nicholas Bayne and Stephen Woolcock), The New Economic Diplomacy, Decision-Making and Negotiations In International Economic Relations, Fourth Edition, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York, 310-331.

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

Bondarouk, Elena ve Ruel, Huub (2012), **Lobbying of Commercial Diplomats: Institutional Setting as a Determinant Factor** (ed. Hueb Ruel) Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration (Advanced Series in Management, Volume 9), Emerald Group Publishing Limited, 251-291.

Chumakov, Aleander, Gay, Willim C. ve Mazour, Ivan (2014). **Global Studies Encyclopedic Dictionary**, Leiden, Netherlands: Value Inquiry Book Series,

Çomak, Hasret (2010), **21. Yüzyılda Çağdaş Türk Dış Politikası ve Diplomasi**, İzmit: Umuttepe Yayınları, Yayın No:40.

Davis, P.A. (1999), **The Art of Economic Persuasion: Positive Incentives and German Economic Diplomacy**, Michigan: University of Michigan Press.

Davutoğlu, Ahmet (2014), **Stratejik Derinlik: Türkiye'nin Uluslararası Konumu**, İstanbul: Küre Yayınları.

DPT (1973), **Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı**, Ankara.

Ege, Aylin ve Ege, Yavuz (2015), **Türkiye Ekonomisinin Dünü Bu Günü Yarını** (Der. Özçelik, Emre ve Erol Taymaz), Türkiye'nin İmalat Sanayi Ürünleri Dış Ticaretinde Kalite ve Fiyata Dayalı Rekabet (1. Baskı), Ankara: İmge Yayınevi, 163-176.

Eichengreen Barry, Uzan, Marc (1993), **The 1933 World Economic Conference as an Instance of Failed International Cooperation**, (ed. Peter B. Evans, Harold K. Jacopson, Robert D. Putnam), Double-Edged Diplomacy, International Bargaining and Domestic Politics, Los Angeles: University of California, 171- 206.

Ekici, Kübra Deren, (2015), **Enerji Diplomasisi ve Hazar Havzası**, (ed. Hasret Çomak, Caner Sancaktar ve Zafer Yıldırım), Enerji Diplomasisi, İstanbul: Beta Yayınları.

Goodman, Matthew (2011), **U.S. Economic Diplomacy Towards Asia**, (ed. Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock), The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, (third edition, revised and update, Asgate Publishing Company, England. 151-169.

Gökmen, Oğuz (2006), **Diplomasi: Savaşta ve Barışta Diplomasi**, İstanbul: Yamaç Ofset San. ve Tic. A.Ş.

ITC (1987), **Commercial Representation: Handbook for Official Trade Representatives**, Geneva: International Trade Center UNCTAD/GATT.

İskit, Temel (2015), **Diplomasi Tarihi, Teorisi, Kurumlar ve Uygulaması** (5. Baskı), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

İTO (1971), **Türkiye'nin 1970 Yılı İktisadi Durumu**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.

Kepenek, Yakup (2016), **Türkiye Ekonomisi** (16. Baskı), İstanbul: Remzi Kitabevi.

Kissinger, Henry. (1998). **Diplomasi**, (Çev. İbrahim H. Kurt.), Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Krasner Stephen D. (2003), **State Power and the Structure of International Trade**, (ed. Frieden, Jeffry A. And Lake David A.), International Political Economy-Perspectives on Global Power and Wealth (fourth edition), London-New York, Routledge, 19-36.

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

Lee, Donna ve Rüel, Huub (2012), **Commercial Diplomacy and International Business: a conceptual and emprical exploration:** (ed. Huub Rüel), Commercial diplomacy and international busines: merging international business and international relation, Bingley: Emerald Insight, xiii-xix

Lüdecke, S. G. ve Lundan, S. M. (2013), **International Business**, (Ed. Denise Tsang, Hamid H. Kazeroony, Guy Ellis), The Routledge Companion to International Menagement Education. New York: Routledge Companions, 70-85.

Vehagen, Maxime ve Bleker, Henk (2011), **Economic Diplomacy in a Changing World**, (2011), Economic Diplomacy Economic and Political

Perspectives (ed. Peter A.G., van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen) Leiden- Boston: Martinus Nejhoff Publishers, 171-186.

Narin, Müslime ve Marşap, Akın (2010), **Küresel Kriz Sonrası Türk Cumhuriyetleri Ekonomileri ve Türkiye ile Ticari İlişkileri**, (Editörler, Selahattin Sarı, Alp H. Gencer ve E. Ayşen Hiç Gencer), International Conference On Eurasian Economies 2010, İstanbul: Şan Ofset, 5-13.

Bayne, Nicolas (2011b), **The Diplomacy of the Financial Crisis in Context, Economic Diplomacy Economic and Political Perspectives** (ed. Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans and Jan Melissen) (içinde), Leiden-Boston: Martinus Nejhoff Publishers, 187-203.

Bayne, Nicolas ve Woolcock, Stephen (2011b), **The Future of Economic Diplomacy** (ed. Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock), The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, (third edition, revised and update), England: Asgate Asgate Publishing Company, 350-378.

Bayne Nicolas ve Woolcock Stephen, (2011a), **What is Economic Diplomacy?**, (ed. Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock), The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, (third edition, revised and update), England: Asgate Asgate Publishing Company, 1-16.

Bayne, Nicolas (2011a), **Challenges and Response in the New Economic Diplomacy** (ed. Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock), The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, (third edition, revised and update), England: Asgate Asgate Publishing Company, 59-80.

Oba, Ali Engin (2010), **Türk Diplomasisi ve Afrika** (Ed. Hasret Çomak içinde), 21. Yüzyılda Çağdaş Türk Dış Politikası ve Diplomasisi, İzmit: Umuttepe Yayınları, 462-489.

Özdal, Barış, Karaca Kutay (2015), **Diplomasi Tarihi I**, Bursa: Dora Basın-Yayın Dağıtım Ltd. Şti.

Pigman, Goffrey Allen (2016), **Trade Diplomacy Transformed, Why Trade Matters for Global Prosperity**, UK: Palgrave Macmillan.

Rana, Kisha (2007), **Economic Diplomacy: the Experience of Developing Countries**, (Ed. N. Bayne ve S. Woolcock), The New Economic Diplomacy Decision-Making and Negotiation in International Economic Relation, London: Ashgate, 201-221.

Rana, Kishan S. (2002), **Inside Diplomacy**, New Delhi, India: Manas Publication.

Rana, Kishan S. (2016), **Bilateral Diplomacy**, New Delhi, India: Manas Publication.

Romih, Dejan (2014), **Economic Diplomacy-the Case of Slovenia**, Bulletin of the Transilvania University of Broşov Series, 7 (56), No. 1.

- Savaş, Vural (1990), **Türkiye Cumhuriyetinin Ekonomik Gelişimi (1923-1989)**, V. Milletlerarası Türkiye Sosyal ve İktisat Tarihi Kongresi Tebliğler (1990), Marmara Üniversitesi, Türkiyat Araştırma ve Uygulama Merkezi, İstanbul 21-25 Ağustos 1989, Ankara: Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Türk Tarih Kurumu Yayınları XXVI. Dizi-Sa. 4, 521-536
- Sevim, Cenk (2015), **Küresel Enerji Stratejileri ve Jeopolitik** (güncellenmiş 3. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık, no. 18.
- Seyidoğlu, Halil (2009), **Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulamalar** (Geliştirilmiş 17. Baskı), İstanbul: Güzem Can Yayınları No:24.
- Sönmezoğlu, Faruk (2014), **Uluslararası Politika ve Dış Politika Analizi** (Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Altıncı Baskı), İstanbul: DER Yayınları.
- Strange, Susan (2003), **States, Firms and Diplomacy** (ed. Frieden, Jeffry A. and Lake David A.), International Political Economy-Perspectives on Global Power and Wealth (fourth edition), London- New York: Routledge, 60-68.
- Szirmai, Adam (2005), **Dynamics of Socio-Economic Development: An Introduction**, Cambridge University Press.
- Tezel, Yahya S. (2015), **Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)**, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Sertifika No: 29619, Yayıncılık Matbaacılık.
- Tuncer, Hüner (1995), **Eski ve Yeni Diplomasi**, Ümit Yayıncılık, Ankara.
- Tuncer, Hüner (2009). **Diplomasinin Evrimi**, İstanbul: Kaynak Yayınları Analiz Basım Yayın Tasarım Gıda Tic. San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Tussie, Diana (2013), **Trade Diplomacy**, (Ed.: Andrew F. Cooper, Jorge Heine, and Ramesh Thakur), The Oxford Handbook of Modern Diplomacy, UK: Oxford University Press, 625-642.
- Türkkan, Erdal (2016), **Türkiye Ekonomisi Geçiş Ekonomisi Yaklaşımı** (1. Baskı), Ankara: Orion Kitabevi.
- TÜSİAD (1978), **Döviz Kaynağı Olarak Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri**, İstanbul, yayın No: TÜSİAD-T/78.3.55.
- TÜSİAD, (1998), **Türkiye'de Yeni Bir Ekonomik ve Ticari Diplomasi Stratejisine Doğru**, İstanbul: TÜSİAD, Yayın No. TÜSİAD-T/98 - 6/230.
- van Bergeijk, Peter A. G., de Groot, Henry L. F., ve Yakop, Mina (2011a), **The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade**, (ed.:Van Bergeijk, M. Okano-Heijmans, ve Jean Melissen), Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives, Leiden: Martinus Nijhoff Publishers, 101-120).
- van Bergeijk, Peter A.G., Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen (2011b), **Economic Diplomacy: The Issue, Economic Diplomacy Economic and Political Perspectives** (ed. Peter A.G., van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen), Leiden- Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 1-6.
- Viotti, Paul, R. ve Kauppi, Mark V. (2014), **Uluslararası İlişkiler ve Dünya Siyaseti** (Çeviren: Ayşe Özbay Erozan) (5. Baskı), Ankara: Nobel Kitabevi.

Gretzinger, Carolyn M. and Hughes, Kent H., (2005), **The Ambassador's Changing Mission: Commercial Diplomacy in the 21th Century**, (Co-editors: Carolyn M. Gretzinger and Kent H. Hughes), Woodrow Wilson International Center for Scholars (WWICS).

Tayanç Tunç (2011), **İnşaatçıların Coğrafyası, Türk Müteahhitlik Sektörünün Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni** (Birinci Baskı), Ankara: Türk Tarih Vakfı ve Türkiye Müteahhitler Birliği.

Batmaz, Eftal Şükrü, Emiroğlu Kudret ve Ünsal Süha (2006), **İnşaatçıların Tarihi, Türkiye'de Müteahhitlik Hizmetinin Gelişimi ve Türkiye Müteahhitler Birliği**, Türkiye Müteahhitler Birliği (Ankara) ve Tarih Vakfı, (İstanbul).

MAKALELER

Abdullah, Akif ve Babaç, Erhan (2016), **Ekonomik Açıdan Rusya'ya Uygulanan Yaptırımlar ve Türkiye İle Yaşanan Uçak Krizinin Etkileri**, İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 5 (7), 2134-2143.

Ahmad, Naved ve Ahmed, Fareed (2005), **Does Government Size Matter? A Case Study of D-8 Member Countries**, Pakistan Economic and Social Review, 43 (2), (Winter 2005), 199-212.

Akal Mustafa (2008), **Ortadoğu Sınır Ülkeleriyle Dış Ticaret Yoğunlaşması ve Yapısal Değişim**, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(2): 271-296.

Akçay, Fatma ve Saygılı, Refik (2019), **Türkiye'nin Bölgesel Ekonomik Örgütlerle İhracatı Üzerine Çekim Modeli Uygulaması: AB Dışında Alternatifler Mümkün mü?**, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 37 (2), 193-214.

Arslan, Kahraman (2014), **Türkiye'nin Yeni Pazar Arayışları İçinde İslam Ülkelerinin Yeri ve Önemi**, Verimlilik Dergisi, 2, 17-40.

Arslan, Kahraman (2018), **Türkiye'nin Yeni Pazar Arayışları İçinde Afrika Ülkelerinin Yeri ve Önemi**, Verimlilik Dergisi, 2, 133-162.

Asquer, Alberto (2014), **What is Corporate Diplomacy? And, Why does it Matter?** Journal of Multidisciplinary Research, 4 (3), fall, 53-63.

Atlı, Altay (2011), **Businessmen as Diplomats: The Role of Business Associations in Turkey's Foreign Economy Policy**, Insight Turkey, 13 (1), 109-128.

Ataçay, M. Nergis (2016), **Türk-Çin İlişkileri: Türkiye-Rusya Krizinin Etkileri**, Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9 (4).

Ayata, Ali (2010), **Ortadoğu Perspektifinden Türkiye-ABD İlişkilerinin, Yeni Boyutu**, Akademik Bakış Dergisi, 22 (Ekim – Kasım-Aralık, 2010), 1-16.

Badel, Laurance (2014), **Conflicting Identities: French Economic Diplomacy Between the State and Companies in the Twentieth Century**, *Diplomacy and Statecraft*, 25, 432-452.

Baranay, Pavol (2009), **Modern Economic Diplomacy**, *Publications of Diplomatic Economic Club*, Actual Problems Of Economics, December 4, 1-9.

Bechev, Dimitar (2012), **Turkey in the Balkans: Taking a Broader View**, *Insight Turkey*, Vol. 14 (1), 131-146.

Benard, Alexandre (2012), **How to Succeed in Business: And Why Washington Should Really Try**, *Foreign Affairs*, 91(4), July-August 2012, 91-101.

Bertrand, Gilles (2013). **Turkish Diplomacy Since 2003: Transition from Realpolitik to a Liberal**, *Foreign Policy Perspective*, 21(2), 63-82.

Bräutigam, Deborah ve Xiaoyang, Tang (2012), **Economic Statecraft In China's New Overseas Economic Zones: Soft Power, Business Or Resource Security?**, *International Affairs*, 88 (4), 799-816.

Buzkıran, Davut ve Kutbay, Hüseyin (2013), **Arap Baharının Türkiye'ye Olan Ekonomik ve Sosyal Etkileri**, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5 (1), 1309-8012.

Can, Esin; Yıldırım- Özmütlu, Saniye ve Aykaç, Cansu (2019), **Politik İklim Değişikliklerinin Ülkelerarası Ticaretle İlişkisi: Türkiye Rusya Uçak Krizi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme**, *Siyasal: Journal of Political Sciences*, 28 (1): 1-18.

Coolsaet, Rik (2004), **Trade and Diplomacy: The Belgium Case**, *International Studies Perspective*, 5, 61-65.

Çınar, Yetkin ve Türkmen, Göksel (2010), **İhracatta Bölgesel Çeşitlendirme ve İstikrar**, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65 (2), 29-57.

Creusen, Harold ve Lejour, Arjan (2013), **Market entry and economic diplomacy**, *Applied Economics Letters*, 20, 504-507.

Deniz, Taşkın, (2014), **Enerji Diplomasisi Açısından Siyasallaşan Mekân, Hazar: Statü ve Paylaşım Sorunu**, *Türk Coğrafya Dergisi*, 62, 29-37.

Dinnie, Keith ve Lio, Ada (2010), **Enhancing China's Image in Japan: Developing the Nation Brand Through Public Diplomacy**, *Place Branding and Public Diplomacy*, 6 (3), 198-206.

Dluhosch, Barbara ve Horges, Daniel (2013), **(When) Does Tit-for-tat Diplomacy in Trade Policy Pay-off?** *The World Economy*, 36, 155-179.

Doğan, Adem (2015), **Türkiye'nin D-8 Ülkeleriyle Ticaretinin Yapısal Analizi**, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7 (13), 166-189.

Doğru, Bülent (2012), **ABD ve AB Bölgesindeki Bir Finansal Krizin Türkiye'ye Etkileri: Cari Açık Üzerine Bir Uygulama**, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 33, Ağustos 2012, 113-128.

Doster, Barış (2012), **Türk Dış Politikası ve Bölgesel Güç Olma Çabaları**, Orta Doğu Analiz, 4(42), 18-27.

Ertuğrul, Cemil; İpek, Evren ve Çolak, Olcay (2010), **Küresel Mali Krizin Türkiye Ekonomisine Etkileri**, Yönetim ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 8 (13), 59-72.

Eşkinat ve Tepecik (2012), **İnşaat Sektörüne Küresel Bakış**, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, XIV (I), 25-41.

Göçer, İsmet ve Bulut, Şahin (2015), **Petrol Fiyatlarındaki Değişimlerin Rusya Ekonomisine Etkileri: Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme ve Simetrik Nedensellik Analizi**, Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(2), 721-748.

Gökmen, Oğuz (1992), **Diplomasi ve Ekonomi**, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 1, 147-156.

Güllü, İlhan (2014), **AB-ABD Serbest Ticaret Anlaşması Sürecine Türkiye-AB Gümrük Birliği Anlaşması Özelinde Bir Bakış**, Bilge Strateji, 6 (11), Güz 2014, 89-106.

Hacıoğlu Deniz, Müjgan ve Sümer, Kutluk, Kağan (2015), **Petrol Fiyatlarındaki Oynaklığın Dış Ticaret ve Milli Gelir Üzerindeki Etkisi: Seçilmiş Bazı Avrasya Ekonomileri Üzerine Bir İnceleme**, International Conference on Eraslan Economies, 298 -305.

Hakan Aydın (2014), **Sosyal İnşacı Değişim: Türkiye ve Afrika ile İlişkileri**, Kırklareli Üniversitesi Kültür Merkezi.

Head, Keith ve Ries, John (2010), **Do trade mission increase trade?**, The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie, 43 (3) (August / août 2010), 754 - 775.

Okano-Heijman, Maaike (2012), **Japan's New Economic Diplomacy: Changing Tactics or Strateji**, Asia-Pasific Review, Volume 19 (1), 63 - 87.

Hepaktan, C. Erdem ve Çınar, Serkan (2011), **Son Mali Krizin (2008) Reel Sektöre Etkileri**, Dumlupınar Üniversitesi sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:30, Ağustos 2011, 155- 168

Herbst, Axel (1996), **The Commercial Counsellor's Field of Activity**, Foreign Trade. Intereconomics, No: 10, 1996.

Hirasawa, Kazushige (1975), **Japan's Emerging Foreign Policy**, Foreign Affairs, 156-172.

Hook, G., Julie, H. C. ve Dobson, H. (2001), **Japan and the East Asian financial crisis: patterns, motivations and instrumentalisation of Japanese regional economic diplomacy**, European Journal of East Asian Studies, 1(2), 177-197.

İnan, Kamuran (1995), **94'ü Bitirirken Yeni Dünya Düzeni ve Türkiye**, İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Sayı 10, 47-51.

İnançlı, Selim (2012), **Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri İle Dış Ticaretinin Genişletilmiş Çekim Modeliyle Değerlendirilmesi**, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 49 (565), 13-22.

Jafari Yaghoob, Ismail Mohd Adib and Kouhestani Morteza Sadegh (2011), **Determinants of Trade Flows Among D-8 Countries: Evidence from the Gravity Model**, Journal of Economic Cooperation and Development, 32 (3), 21-38.

Kaderli, Yusuf ve Küçükkaya, Hatice (2012), **2008 Dünya Finansal Krizi Sonrası Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Gelişmelerin Bazı Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi**, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 12, 85-96.

Kar, Muhsin (2011), **İslam Dünyası, Türkiye'nin Doğal Ticaret Ortağı Olabilir mi?**, Ortadoğu Analiz, Nisan 2011, 3 (28), 68-75.

Karagöz, Kadir ve Karagöz, Murat (2009), **Türkiye'nin Küresel Ticaret Potansiyeli: Çekim Modeli Yaklaşımı**, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 10 (2), 127-144.

Karagül, Soner ve Arslan, İbrahim (2013), **Türkiye'nin Afrika Açılım Politikası: Tarihsel Arka Plan, Stratejik Ortaklık ve Geleceği**, Uluslararası Hukuk ve Politika, 9 (35), 21-55.

Katada, Saori N. (2004), **Constructing Regional Interests in Japan and China**, The Japanese Economy, 31 (3-4), Fall 2003/Winter 2003- 4, 126-150.

Keleş, Erdoğan (2018), **Sultan Abdülmecid Döneminde (1839-1861) Tuna-Karadeniz Arasında Kanal Açma Teşebbüsü**, Çanakkale Araştırmaları Türk Yıllığı, Yıl 16 Güz, Sayı 25, 167-207

Kibritçioğlu, Aykut (2010), **Effects of Global Financial Crisis on Turkey**, Ankara Üniversitesi, 24 September 2010, MPRA, Paper No. 29470, Munich personal RePEc Archive.

Kirişçi, Kemal (2009), **The transformation of Turkish Foreign Policy: The Rise of the Trading State**, New Perspectives on Turkey, 40, 29-57.

Kirişçi, Kemal (2012), **Turkey's Engagement with Its Neighborhood: A "Synthetic" and Multidimensional Look at Turkey's Foreign Policy Transformation**, Turkish Studies, 13 (3), 319-341.

Krendeleva, Maria ve Efeoğlu, Rabia (2018), **BEC Sınıflandırılmasına Göre Türkiye ve BRICs Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaretin Karşılaştırmalı Üstünlükler Analizi (2000-2016)**, Social Sciences Studies Journal, 4 (15), 1059-1067.

Kutlay, Mustafa (2012), **Yeni Türk Dış Politikası'nın Ekonomi Politikası: Eleştirel Bir Yaklaşım**, Uluslararası İlişkiler, Cilt 9, 101-127.

Langhorne, Richard (2008), **On Diplomacy**, Political Studies Review, (6), 54-62.

- Lee, Donna (2004), **The Growing Influence of Business in U.K. Diplomacy**, International Studied Perspectives, 5, 50-54.
- Lee, Donna ve Hudson, David (2004), **The old and New Significance of Political Economy in Diplomacy**, Review of International Studied, 30, 343-360.
- Moon, Selwyn J., ve Bergeijk, v. A. (2016), **Does Economic Diplomacy Work? A Meta Analysis of Its Impact on Trade and Investment**, The World Economy, 336-368.
- Oğuzlu, Tarık (2011), **Arap Baharı ve Yansımaları**, Ortadoğu Analiz, Aralık 2011, 3 (36), 8-16.
- Oktav, Özden Zeynep (2013), **Arap Baharı ve Türkiye-Körfez Devletleri İlişkileri**, Ortadoğu Analiz, Mart 2013, 5 (51).
- Özkan, Mehmet (2010), **Review of African Political Economy**, 37 (126), 533-540.
- Özkaya, Hakan (2011), **İkili ve Çok Taraflı Anlaşmaların Türkiye'nin İhracatı Üzerindeki Etkisi**, Doğu Üniversitesi Dergisi, 12 (2), 279-288.
- Özkoç, Özge (2017), **Türkiye'nin Kuzey Afrika'ya Yönelik Politikası: Bir Modelin Çöküşü**, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 72 (1), 77- 97.
- Park, Bill (2014), **Turkey's 'New' Foreign Policy: Newly Influential or Just Over-active?**, Mediterranean Politics, 19 (2), 161-164.
- Pigman, Goffrey Allen (2005), **Making Room at the Negotiaton Table: the Growt of Diplomacy Between Nation-State Governments and Non-State Economic Entity**, Diplomacy and Statecraft (16), 385-401.
- Ponsati, Clara (2004), **Economic Diplomacy**, Journal of Public Economic Theory, 6 (5), 675-691.
- Potter, Evan H. (2004), **Branding Canada: The Renaissance of Canada's Commercial Diplomacy**, International Studies Perspectives, 5, 55-60.
- Rana, Kishan S. (2004), **Economic Diplomacy in India: A Practitioner Perspective**, International Studies Perspectives, (5), 66-70.
- Renda, Kadri Kaan (2011), **Turkey's Neighborhood Policy: An Emerging Complex Interdependence?**, Insight Turkey, 13 (1), 89-108.
- Rose, Andrew K. (2007), **The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion**, The World Economy, 30 (1), 22-38.
- Ruël, Huub, Lee, Donna ve Pigman, Goeffrey Allen (2012), **Editorial**, International Journal Diplomacy and Economy, 1(2), 115-117.
- Ruël, Huub, J., Lee, Donna ve Visser, Robin (2013), **Commercial Diplomacy and International Business: Inseparable Twins?**. AIB Insights, 13 (1), 14-17.
- Solomon, Antony M. (1969), **Administration of a Multipurpose Economic Diplomacy**, Public Administration Review, 29 (6) (November-December), 585-592.

Sorhun, Engin (2013), **Türkiye'nin Eksik Dış Ticareti, Ticari Potansiyeli ve Yeni Fırsatlar**, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 28 (1), 25-47.

Sridharan, Kripa (2002), **Commercial Diplomacy and Statecraft in the Context of Economic Reform: The Indian Experience**, Diplomacy&Statecraft (June), 57-82.

Tuncer, Hüner (1982), **Eski ve Yeni Diplomasi** (Doktora tez özeti). Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 37(1), 251-257.

Udovič, Bostjan (2011), **Slovene Commercial Diplomacy in the Western Balkan Countries**, Communist and Post Communist Studies, 44, 357-368.

Ünay, Sadık (2010), **Economic Diplomacy for Competitiveness: Globalization and Turkey's New Foreign Policy**, PERCEPTIONS Journal of International Affairs, (Autumn - Winter 2010), XV (3-4), 21-48.

Vieira, Vinicies Rodriges (2014). **Is Politics Behind Trade? The Impact of International Trends and Diplomatic Action on Brazil's Exports during Globalization**, Bulletin of Latin American Research, 33 (2), 140-157.

Westermann-Behaylo, Michelle K.; Rehbein, Kathleen, ve Fort, Timothy (2015), **Enhancing the Concept of Corporate Diplomacy: Encompassing Political Corporate Social Responsibility, International Relations, and Peace Through Commerce**, Academy of Management Perspective, 29 (4), 387-404.

Yannopoulos, Peter (2010), **Export Assistance Programs: Insights from Canadian SMEs**, International Review of Business Research Papers, 6 (5), 36 -51.

Yavan, Nuri (2012), **Türkiye'nin Yurt Dışındaki Doğrudan Yatırımları: Tarihsel ve Mekânsal Perspektif**, Bilig, Güz, Sayı 63, 237-270.

DİĞER KAYNAKLAR

Ağır, Hüseyin ve Şahbaz, Ahmet (2016), **D-8 Ülkelerinin Makroekonomik Performansı ve Türkiye'nin Dış Ticareti**, ICPESS 2016-ISTANBUL, 24-26 August 2016, 71-86.

Albayrak, Hakan (3 Şubat 2018), **Kahire Yunus Emre Enstitüsünde İzdiham**, Karar Gazetesi.

Ata, Sezai (2012), **Türkiye'nin İhracat Potansiyeli: Çekim Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme**, International Conference On Eurasian Economies 2012, 276-282.

Atlı, Altay ve Ünay, Sadık (2014), **Küreselleşme Sürecinde, Türkiye-Çin Ekonomik İlişkileri**, Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı, SETA Ankara.

Barçın, Yinanç, (2015), **The rise and demise of the Turkish trading state**. Hürriyet Daily News, (17.03.2015),

Başbakanlık Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı 2015.

Berglöf, Erik; Korniyenko, Yevgeniya; Plekhanov, Alexander and Zettelmeyer, Jeromin (2009), **Understanding the crisis in emerging Europe, European bank for reconstruction and development**, Working Paper No. 109, prepared in november 2009.

Bilgiç, Ali ve Nascimento, Daniela (2014, Eylül), **Turkey's new focus on Africa: causes and Challenges**, NOREF (Norwegian peacebuilding Resource Centre).

Can, Muharrem (28-30 Mayıs 2014), **Ortak Tarihi Geçmişimiz ve Kültürel Benzerliklerin Karşılıklı Ticaret ve Ekonomik Faaliyetler Üzerindeki Olumlu Etkileri: Arnavutluk Örneği**, Balkanlarda Barış ve Türkiye: Kültürel ve Ticari Diplomasi., YTÜ ve İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.

Coolsaet, Rik (1998), **The transformation of diplomacy at the threshold of the new millennium**. Leicester, University of Leicester, Centre for the Study of Diplomacy, DSP Discussion Papers, nr. 48, 1998)

Coolseat, Rik (21 February 2001), **Historical Patterns in Economic Diplomacy**, From Protectionism to Globalisation. The case of Belgium, Leing gehouden op het international Studies Association (ISA) 2001 Conference, Chicago.

Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi (CK- 2018a), Karaname Numarası:1, 10 Temmuz 2018, 20180710-1 sayılı Resmi Gazete.

Bakanlıklara Bağlı, İlgili, İlişkili Kurum ve Kuruluşlar İle Diğer Kurum Ve Kuruluşların Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi (CK-2018b), Cumhurbaşkanlığı Karanname Sayısı: 4, 15 Temmuz 2018 tarihli ve 30479 sayılı Resmi Gazete.

De Haar (2013), **the relationship between the diplomatic network and the outward foreign direct investment: an application to the Netherlands**, Erasmus University (Nederland), Economics and Business Economic: yüksek lisans tezi.

DEİK (2017), **Yurtdışı Yatırım Endeksi 2017**, İstanbul.

Ekonomi Bakanlığı (EB-2017), **Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Genel Notu**, (www.ekonomi.gov.tr, erişim tarihi, 05.09.2017).

Ekonomi Bakanlığı (EB-2018), **Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Genel Notu**, (www.ekonomi.gov.tr, erişim tarihi, 02.05.2018).

Ekonomi bakanlığı ve Türkiye Müteahhitler Birliği (EB ve TMB-2018), **Türk Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Sektörü, Durum Analizi ve Yol Haritası**.

Ekonomi Bakanlığı (EB-2013), **Ekonomi Bakanlığı Stratejik Plan 2013-2017**, 2013, Ankara.

Haaf, W.R.A (Wouter) ten (2010), **Commercial Diplomacy and the role of embassies, 'from a target group perspective', in the case of the Royal**

Netherlands Embassy in Malesia. Master Tezi, Eschede, Netherlands: University of Twente.

Hazine Müsteşarlığı (HM, 2014)), **Hazine Müsteşarlığı Stratejik Plan 2014-2018**, Ankara.

Hocking, Brian, Melissen Jan, Riordan Shaun, Sharp Paul (2012), **Futures for diplomacy Integrative Diplomacy in the 21st Century**, Report No:1, Netherlands Institu of International Relations 'Clingendael', october.

JICA (2018), **Japan International Cooperation Agency Annual Report**.

Kamu Kurum ve Kuruluşlarının Yurtdışı Teşkilatı Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (189 sayılı K.H.K), T.C. Resmi Gazete, 18251, 13 Aralık 1983,

Kerry, John (22 Ocak 2014), **The Role U.S. Diplomacy Can Play**, World Economic Forum, Davos, Switzerland.

Kliman, D. M., Walker, J. W., ve Inboden, W. (2014), **Promising Partnerships, Emerging and established Powers in the 21th Century**. Washington D.C.: The German Marshall Fund of the United States.

Kochecky, Michael ve Naray, Oliver (2007), **Commercial Diplomacy and International Business**, Clingendael Discussion Papers in Diplomacy, Clingendael Institute, Sayı 107.

Larrabee, F. Stephen and Lesser, Ian O. (2003), **Turkish Foreign Policy in an Age of Uncertainty, (Chapter Five) Turkey And Eurasia**, RAND Corporation, Santa Monica, California.

Larson, Alan P. (1997), **U.S. Commercial Diplomacy: Meeting the Challenge of the 21st Century, the Secretary of State's Open Forum**, February 3, Washington.

Mercier, Alexandre (2007), **Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States: Canada, the UK, and the US**, Netherlands Institu of International Relations 'Clingendael'.

Michou, Hélène (2012), **The UK in the Middle East: Commercial Diplomacy to What End?**, Policy Brief, No: 118, FRIDE (a European Think Thank for Global Action).

Naray, Oliver (2008), **Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview**. 7th World Conference of TPOs., The Hague, Netherlands.

Panagopoulou, Gina (28-30 Mayıs 2014), **Türkiye Balkanlara Barış mı İhrac Ediyor?**, Balkanlarda Barış ve Türkiye: Kültürel ve Ticari Diplomasi YTÜ ve İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.

Para Dergisi, 2 Nisan 2018.

Parkinson, Martin (2015), **Diplomacy - a view from a far**, Netherlands Institu of International Relations 'Clingendael'.

Pross, E.M. (Emiel) (2010), **Sustainable Business and the Role of the Dutch Embassy, A comparison between Dutch and South African companies in South Africa**, University of Twente, master tezi.

Resmi Gazete, 13.7.2010 Tarih ve 27640 Sayılı.

Resmi Gazete, 5.7.2018 Tarih ve 30479 Sayılı

Reuvers, Shirin (2012), **Research on Commercial Diplomacy: Review and Implications** (master tezi), University of Twenty, Nederland.

Rızvanska, Abela (28-30 Mayıs 2014), **Avrupa-Atlantik Entegrasyonunun Yarattığı Sorunlar: Makedonya'daki Türk Etnik Grubunun Sosyal Entegrasyonu**, Balkanlarda Barış ve Türkiye: Kültürel ve Ticari Diplomasi YTÜ ve İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.

Ruël, Huub ve Zuidema, Lennart (2012), **The Effectiveness of Commercial Diplomacy, A Survey Among Dutch Embessies and Consulates, Disgussion Papers in Diplomacy**, Nederlands Institute of International Relations 'Clingendael' and Antwerp University, No:123, Belgium.

Saner, Raymond ve Yiu, Lichia (2003), **Discussion Papers in Diplomacy. International Economic Diplomacy: Mutations in Post Modern Times**, Nederlands Institu of International Relations 'Clingendael'.

Segura-Cayuela Rubén and Vilarrubia, Josep M (2008), **The Effect of Foreign Service on Trade Volumes and Trade Partnes**, Madrid: Banco de España, Documentos de Trabajo NO 0808, Madrid.

Sönmez, Celal (2012), **1. Rumelisiad Uluslararası Balakn Ekonomi Zirvesi. 18-19**, Bursa: RUMELİSAD. Aralık 1-2.

The Economist (January 20, 2011).

Ticaret Bakanlığı (TB-2020), **Genel Müteahhitlik Notu, 2020**.

TİKA (2013), T.C. **Başbakanlık Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı 2013 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara.

TİKA (2018), T.C. **Başbakanlık, Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı, Stratejik Plan 2018-2022**, Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı, Ankara.

TMB (2018a), **International Consruction Türkiye**, Ocak-Şubat 2018,

TMB (2018b), **Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri** - Mart 2018.

Türk Eximbank (2014), **Türk Eximbank 2014 Faaliyet Raporu**, Ankara.

Uygur, Ercan (2010), **The global crisis and the Turkish economy**, Discussion Paper, No. 2010/3, Turkish Economic Association, Ankara.

İNTERNET KAYNAKLARI

Clinton, Hillary (2012), **Clinton in GU Speech: Energy Diplomacy Crucial For America**, October 18, 2012 (<https://www.georgetown.edu/news/hillary-clinton-energy-speech.html>),

Hakan Akbulut, **Enerji Diplomasisi** (<http://www.mfa.gov.tr/enerji-diplomasisi.tr.mfa>), (erişim tarihi, 08.02.2018).

Henrikson. Alan K. (2005), **The Future Of Diplomacy? Five Projective Visions**¹, Netherlands Institu of International Relations 'Clingendael', <https://www.clingendael.org/.../future-diplomacy-five-proje>. (21.05.2017).

<http://disiliskiler.kulturturizm.gov.tr/TR,22155/karadeniz-ekonomik-isbirligi-orgutu-kei.html> (erişim tarihi, 12.06.2018).

<http://www.biyografya.com/biyografi/11728> (15.05.2018).

http://www.eco.int/general_content/86055-History.html?t=General-content (erişim tarihi, 04.02.2018).

<http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Bakanlik-Haberleri/Sahdeniz-ve-TANAP-Projeleri-Ortaklik-Artirimi-Anlasmasi-Imzalandi> (erişim tarihi, 05.02.2019).

<http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Enerji-Diplomasisi>, (erişim tarihi, 08.02.2018).

<http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Petrol-Boru-Hatlari> (erişim tarihi, 05.02.2019).

<http://www.invest.gov.tr/tr-TR/theagency/Pages/OurServices.aspx> (erişim tarihi, 12.12.2018).

http://www.mfa.gov.tr/ekonomik-isbirligi-teskilati_eit_.tr.mfa (erişim tarihi, 04.04.2018).

<http://www.mfa.gov.tr/korfez-arap-ulkeleri-isbirligi-konseyi.tr.mfa> (erişim tarihi, 25.11.2019).

http://www.mfa.gov.tr/karadeniz-ekonomik-isbirligi-orgutu_kei_.tr.mfa (erişim tarihi, 12.06.2018).

http://www.mfa.gov.tr/i_-turkiye_nin-latin-amerika-ve-karayiplere-yonelik-politikasi-ve-bolge-ulkeleri-ile-iliskileri.tr.mfa (erişim tarihi 12.11.2019).

<https://tim.org.tr/tr/kurumsal-hakkimizda> (erişim tarihi, 12.11.2018).

http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do%3Fistab_id=626 (erişim tarihi, 22.12.2018).

http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=627 (erişim tarihi, 22.06.2018).

<http://www.wikizero.biz/index.php?q=aHR0cHM6Ly9lbi53aWtpcGVkaWEub3JnL3dpa2kvRGVwYXJ0bWVudF9vZl9Pd mVyc2Vhc19UcmFkZV8oVW5pdGVkX0tpbm dkb20p> (erişim tarihi, 10.04.2019).

<http://www3.kalkinma.gov.tr/PortalDesign/PortalControls/WebContentGosterm.aspx?Enc=51C9D1B02086EAFBC267B2E05C5A60AE>, (erişim tarihi, 05.03.2018).

[https://www.aric.adb.org/fta/east-asia-free-trade-area-\(asean3\)](https://www.aric.adb.org/fta/east-asia-free-trade-area-(asean3)). (erişim tarihi, 07.07.2018).

- <https://www.deik.org.tr> (erişim tarihi, 22.12.2018).
- <https://www.ekonomi.gov.tr>. (erişim tarihi, (07.03.2018).
- <https://www.gov.uk/government/ministers/foreign-secretary> (erişim tarihi, 06.04.2018).
- <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade> (erişim tarihi, 06.04.2018).
- <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade/about-our-services> (erişim tarihi, 06.04.2018).
- <http://www.meti.go.jp/english/aboutmeti/data/ahistory.html> (erişim tarihi, 12.04.2018).
- <https://www.mofa.go.jp/about/hq/org.html> (erişim tarihi, 12.03.2018).
- http://www.meti.go.jp/english/aboutmeti/data/meti_mission.html (erişim tarihi, 12.03.2018).
- <https://www.jetro.go.jp/en/jetro/>), (erişim tarihi, 28.02.2019).
- <https://www.ihkib.org.tr/tr/kurumsal/tarihce/k-204> (erişim tarihi, 12.11.2018).
- <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/yururlukte-bulunan-stalar> (erişim tarihi, 09.09.2019).
- <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/muzakere-sureci-tamamlanan-stalar> (erişim tarihi, 09.09.2019).
- <https://www.yee.org.tr/tr/kurumsal/yunus-emre-enstitusu>, (erişim tarihi, 09.08.2018).
- Procassini, Andrew A. (2000), **Creating Case Studies in Commercial Diplomacy. Institute for Trade and Commercial Diplomacy**, http://www.commercialdiplomacy.org/manuals/manual_casestudies.htm, (erişim tarihi, 12.09.2016).
- <https://www.yee.org.tr/tr/kurumsal/yunus-emre-enstitusu> (erişim tarihi, 07.08.2018).

ÖZGEÇMİŞ

1969 yılında Mersin- Mut'ta doğdu. 1987 yılında Mut Lisesinden mezun oldu. Aynı yıl İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni kazandı. Aynı Fakülteden 1991 yılında mezun oldu. 2008 yılında M.Ü. SBE, İktisat Politikası ABD'dan master derecesi aldı. 2009 yılında Gazi Üniversitesi, SBE, İktisat ABD'da doktora eğitimine başladı. 2015 yılında Necmettin Erbakan Üniversitesine yatay geçişle geldi.

1995 yılında HDTM'da Hazine Kontrolörlüğü sınavını kazandı. Müsteşarlığın bölünmesiyle, DTM'de göreve başladı. 2001-2002 yılları arasında ABD'de bulundu. 2011-2015 yıllar arasında Tiran Ticaret Müşaviri olarak görev yaptı. Birçok ülkede mesleki görevinden dolayı kısa süreli bulundu. Halen Ticaret Bakanlığı, Rehberlik ve Teftiş Başkanlığında başmüfettiş olarak görev yapmaktadır. İngilizce bilmekte olup evli ve 3 çocuk babasıdır.

Dış ticaret, ticari diplomasi alanında yayımlanmış ve yayıma hazır çalışmaları mevcuttur.