

T. C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

EKONOMİ DİPLOMASİSİNİN İHRACAT
ÜZERİNE ETKİSİNİN ANALİZİ

Aida ZAIMOVİC
2502140437

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Halil TUNALI

İstanbul-2022

ÖZ

EKONOMİ DİPLOMASİSİNİN İHRACAT ÜZERİNE ETKİSİNİN ANALİZİ

Aida ZAIMOVİC

Diplomasi ile ekonomi arasındaki ilişki eski medeniyetlere uzanmaktadır. Medeniyetler arasında imzalanan ilk yazılı anlaşmalar iktisadi imtiyazlar ve ticaret üzerine yapılmıştır. Modern devlet sisteminin oluşturulmasıyla diplomatik ilişkiler resmiyet kazanarak uluslararası ortamda hükümet politikalarını temsil edip, ulusal çıkarlar doğrultusunda hareket etmiştir. İkinci Dünya Savaşı sonrası yeni uluslararası ortamda ortaya çıkan uluslararası (ekonomik) kurumlar küreselleşme, özerkleştirme ve serbesleştirme politikaları aracılığıyla diplomatik ilişkilerini yumuşak ve akıllı güç teknikleri kullanarak sürdürmüştür. Ekonomi yumuşak/akıllı gücün başlıca unsurlarından biridir ve böylelikle diplomasinin siyasi olmayan diğer boyutları olarak ekonomi diplomasisi önem kazanmıştır.

Çalışmanın konusu olan ekonomi diplomasisi, ekonomi politikalarını ve araçlarını kullanarak siyasi hedefleri gerçekleştirmeye odaklanan faaliyetler bütünlüğünü ifade etmektedir. Artık günümüzde dış temsilciliklerde, ekonomik konularla ilgilenecek özel diplomatlar görevlendirilmektedir. Ekonomi diplomasisi iki kanaldan gerçekleşmektedir: yatırım ve ticaret. Bu çalışma, ekonomi diplomasisinin ihracat üzerindeki etkilerini analiz etmeyi hedeflemektedir. Araştırmalara göre, bir ülkenin diğer ülkede açtığı dış temsilcilikler iki ülke arasındaki ticaret hacmini önemli ölçüde etkilemektedir. Etkilerinin büyüklüğü ise iki ülkenin gelir seviyesine ve ticari malların farklılaştırma seviyesine bağlıdır.

Çalışmada, seçilmiş ülkeler üzerine ekonomi diplomasisinin ihracat üzerine etkisini ölçerken çekim modeli kullanılmıştır. Çekim modelinin tahmininde OLS, Sabit Etkiler Modeli ve Pseudo-Poisson Maximum Likelihood Modeli (PPML) yöntemleri uygulanmıştır. Analiz, 35 ihracatçı ve 59 ithalatçı ülkenin karşılıklı ilişkilerini

yansıtan değişkenlerin 2018 yılına ait yatay kesit verilerini kapsamaktadır. Ampirik sonuçlar, dış temsilcilik katsayısının, kullanılan tahmin yöntemine bağlı olarak, %1.5 - %3.3. (OLS ve sabit etkiler) ve %1.2 - %2.1 (PPML ve sabit etkiler) arasında değiştiiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca, ülkelerin kişi başına gelir düzeyi dikkate alındığında, dış temsilcilik değişkeninin katsayısı farklılık göstermektedir ve ihracat üzerindeki ortalama etkisi %20'dir. Benzer şekilde, ülkeler gelir gruplarına göre sınıflandırıldığında, en yüksek etki orta/orta düşük gelir seviyesi ülkeler arasında kaydedilirken (0.715), en düşük etki yüksek/orta yüksek gelir seviyesi ülkeler arasındadır (0.026).

Anahtar kelimeler: Ekonomi Diplomasisi, İhracat, Devletçilik, Yumuşak/Akıllı Güç, Çekim Modeli

ABSTRACT

AN ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF ECONOMIC DIPLOMACY ON EXPORTS

Aida ZAIMOVIĆ

The relationship between diplomacy and economy traces back to ancient civilizations. The first inter-civilization agreements signed were about economic privileges and bilateral trade relations. With the establishment of modern states diplomatic relations gained its formality and engaged in representation of the state's national interests. After the WW2, the new international environment characterized with globalization, deregulation and liberalization has emerged and led to changing of diplomatic relations towards use of more soft and smart power techniques. Economy is one of the key cornerstone of the soft/smart power engagement. Consequently, the other non-political dimensions of diplomacy surfaced: economic, culture, sport, energy.. diplomacy etc.

Economic diplomacy encompasses the entirety of activities focused on achievement of the political targets by using economic policies and instruments. Nowadays, every single foreign mission besides ambassadors and consuls includes diplomats particularly engaged in economic issues as well. Economic diplomacy is being implemented through two channels: foreign investment and trade. The topic of this thesis is an analysis of the effects economic diplomacy has on export performance. According to the reasearches, the existence of the foreign mission in other countries significantly affects the volume of bilateral trade. Range of the effects depends mainly on the countries's income levels and differentiation level of the traded goods.

Gravity model for selected countries is being used in order to quantify the scope of the effects of the economic diplomacy on the exports. Estimation is done using three models: OLS, fixed effects and Pseudo-Poisson Maximum Likelihood Model (PPML). Using cross-section data from 2018 year we established database linking 35

exporter and 59 importer countries and analyzing their bilateral relationship through selected model variables. As results showed, the coefficient of the foreign mission variable is, depending on estimation method, changing between 1.5% - 3.3% with OLS estimator (with/out fixed effects) and 1.2% - 2.1% with using PPML estimator (with/out fixed effects). Therefore, it can be said that existence of the foreign mission supports exports from 1.2% to 3.3%. Besides, considering differences in income per capita, foreign mission coefficients record different results: by adding both countries's GDP pc average effect on the exports rises up to 20%. Additionally, classifying the countries in income groups it can be seen that the highest effect is recorded between middle/lower middle income countries (0.715) while much lower between high/middle high income countries (0.026).

Keywords: Economic Diplomacy, Export, Statecraft, Soft/Smart Power, Gravity Model

ÖNSÖZ

2013 yılının Ekim ayı itibariyle ‘Türkiye Bursları’ kapsamında İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat ABD’da doktora öğrenimi görmeye hak kazandım. Öncelikle, 2013 yılında Türkçe Öğrenme Merkezi’nde (TÖMER) bir yıllık Türkçe dil eğitimimi başarıyla tamamlamamın ardından, 2014 yılında doktora öğrenimine başladım. Yabancı uyruklu bir öğrencinin ve araştırmacının karşılaştığı çok çeşitli zorluklarla birlikte, bu sürecin bana kattığı kazanımlar için süreçte desteğini gördüğüm tüm kişi ve kuruluşlara en içten minnet ve şükranlarımı sunmayı borç bilirim.

İstanbul Üniversitesi’nin öğrencisi olduğum ilk günden başlayarak tez çalışmamın son harfini yazana kadar bu yol boyunca karşılaştığım sorunlara daima çözüm arayan, sağlık imtihanlarından geçtiğim günlerde vazgeçmeme asla izin vermeyen ve her türlü desteği sağlayan, çok kıymetli hocam ve değerli tez danışmanım Prof. Dr. Halil TUNALI’ya; doktora öğrenimim ve tez izleme süresinde desteklerini ve yardımlarını esirgemeyen kıymetli hocam Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA’ya; akademik ve kişisel tecrübelerini tavsiyeleriyle bana aktaran, nasihatleriyle ve yardımlarıyla korkularımı gideren ve manevi rehberlik yapan değerli hocam Prof. Dr. Yusuf TUNA’ya; ekonometri bilgimin yeterli olmadığı süreçlerde akademik katkılar ve rehberlik sağlayan ve tezimin analiz kısmını inceleyip tavsiyelerini esirgemeyen nadide ve değerli hocam Prof. Dr. Ferda YERDELEN TATOĞLU’na teşekkür ederim.

Türkiye’de bulunduğum ilk günden başlayarak ve eğitim/tez boyunca Türkçeyi geliştirmem noktasında rehberlik eden, Türkçeyi geliştirmeme katkı sunan, desteklerini esirgemeyen sevgili arkadaşlarım Hande’ye, Elif’e, Ömer’e, Nebahat ve Aycan kardeşlere, Orhan ailesine teşekkürlerimi sunarım. Bana Türkiye’nin önde gelen ve en köklü üniversitelerden birinde öğrenim görme fırsatı veren Türkiye Cumhuriyeti’ne teşekkürü bir borç bilirim.

Ayrıca, doktora öğrenimim sırasında yaşadığım talihsiz kaza sonucunda uyguladıkları tedavi süreciyle beni ayağa kaldırarak ve sağlığıma kavuşmama yardımcı olarak tez çalışmalarına devam etmemi sağlayan Master FİZİKAL ekibine ve doktorlarına teşekkür ederim.

Türkiye’de bulunduğum yıllarda bana yabancılık hissettirmeyen, yaşadığım sıkıntılara çözüm arayan, gerek özel hayatta gerekse de akademik hayatta bulunduğum çıkmazlardan yolumu bulabilmeme yardımcı olan İstanbul Üniversitesi’nde görev yapan tüm hocalarıma, değerli Gül Hanım başta olmak üzere Sosyal Bilimler Enstitüsü çalışanlarına, tüm arkadaşlarıma, ayrıca, bugün bana “İyi ki İstanbul Üniversite’li olmuşum” dedirten tüm kişi ve kurumlara teşekkür ederim.

Bilimsel yolculuğum boyunca maddi ve manevi destekleri ile yanımda olan, yokluğuma alıştırdığım ve geçirdiğim imtihanlarla başa çıkabilmem için kendini feda eden ve sevgisini esirgemeyen kıymetli annem SUBHİJA’ya, babam JUSUF’a, abim AMEL’e ve sevgili yeğenim TARİK’e minneti borç bilirim.

Aida ZAIMOVİC

İstanbul, 2022

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	ii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	vi
TABLOLAR LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	viii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM DİPLOMASİ VE EKONOMİ

1.1. Diplomasi Tarihi ve Gelişimi	12
1.1.1. Geleneksel (Klasik) Diplomasi	18
1.1.2. Modern (Yeni) Diplomasi	21
1.2. Ekonomi Diplomasinin Tanımlanması.....	30
1.3. Ekonomi Diplomasinde Aktörler, Biçimler, Araçlar	37
1.3.1. Devlet ve Devlet Dışı Aktörler.....	38
1.3.2. Biçimler ve Araçlar	60

İKİNCİ BÖLÜM EKONOMİ DİPLOMASİSİNİN TEORİK ÇERÇEVESİ

2.1. Sosyal Bilimler Disiplinlerinde Ekonomi Diplomasinin Yeri.....	83
2.2. Ekonomi Diplomasisi Teorisine Üç Yaklaşım.....	93
2.2.1. Sınır Etkileri ve Uzaklık Yaklaşımı.....	93
2.2.2. Piyasa Aksaklığı Yaklaşımı	99
2.2.3. Güç, Güvenlik ve Devletçilik Yaklaşımı	106
2.3. Ampirik Çalışmalarda Ekonomi Diplomasisi	118

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
EKONOMİ DİPLOMASİSİ ETKİNLİĞİ: ÇEKİM MODELİ İLE İHRACAT
ÜZERİNE ETKİ ANALİZİ

3.1. Yöntem.....	128
3.2. Çekim Modeli: Tarihçe, Çok Yönlü Direnç Terimleri, Uzaklık	129
3.2.1. Yatay Kesit Verilerinde Tahmin Yöntemleri (OLS, FEM, PPML)	146
3.2.1.1. En Küçük Kareler Tahmin Yöntemi (OLS).....	146
3.2.1.2. Sabit Etkiler Modeli (FEM)	154
3.2.1.3. Pseudo-Poisson Maximum Likelihood Modeli (PPML)	159
3.2.2. Model Tanımlaması	162
3.3. Veri Kaynakları	166
3.3.1. İhracat.....	166
3.3.2. Kişi Başı GSYİH.....	166
3.3.3. Nüfus	167
3.3.4. Büyükelçilik/Konsolosluk Sayısı.....	167
3.3.5. Uzaklık	170
3.3.6. Kukla Değişkenleri.....	171
3.3.6.1. Ortak Sınır	171
3.3.6.2. Ortak Dil	172
3.3.6.3. Para Birliği	172
3.3.6.4. Sömürge İlişkisi (Koloni Bağı)	173
3.3.6.5. FTA (Serbest Ticaret Anlaşması).....	174
3.4. Bulgular.....	175
 SONUÇ	 194
KAYNAKÇA	194
EKLER	213
ÖZGEÇMİŞ	214

TABLolar LİSTESİ

Tablo Numarası ve Başlığı	Sayfa
Tablo 1: Büyükelçiliklerin Görevleri – Geleneksel, Modern, Tahminler	47
Tablo 2: Modern Diplomasi Aktörleri ve Görevleri	58
Tablo 3: Düzeye Göre Ekonomi Diplomasisi	72
Tablo 4: Ticaret ve Sermaye Hareketlerinde Pozitif/Negatif Ekonomi Diplomasisi Araçları	75
Tablo 5: Ekonomi Diplomasisi Karar Ağacı	81
Tablo 6: Model Değişkenlerin Temel İstatistikleri	175
Tablo 7: İkili Korelasyon Matrisi	178
Tablo 8: Varyans Büyütme Oranı (VİF) ve Tolerans Faktörün (1/VİF)	179
Tablo 9: Heteroskedastisite Testleri: Breusch-Pagan ve White Testi	180
Tablo 10: Araçsal Değişken (İV) Tahmini ve Durbin-Wu-Hausman İçsellik Testi	182
Tablo 11: ‘embcons’ Açıklayıcı Değişkenin İçsellik Testi	183
Tablo 12: Dirençli Standart Hatalar ile OLS Regresyonu	184
Tablo 13: Karşılaştırmalı OLS ve Sabit Etkiler (FE)	185
Tablo 14: Farklı Dış Temsilciliklerin Karşılaştırmalı Etkinliği	187
Tablo 15: Dış Temsilciliklerin Etkinliğinde Gelir Duyarlılığı	189
Tablo 16: Ülkelerin Farklı Gelir Gruplarına Göre Dış Temsilciliklerin Etkisi	190
Tablo 17: Karşılaştırmalı PPML Tahmincisi	192
Tablo 18: Araçsal Değişkenlerin Korelasyon Matrisi	194
Tablo 19: Ülkelerin Farklı Gelir Gruplarına Göre Dış Temsilciliklerin Etkisi (tam örneklem)	194

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil Numarası ve Başlığı	Sayfa
Şekil 1: Ekonomi Diplomasisi ve Biçimleri Arasındaki İlişki	69
Şekil 2: Ekonomi Diplomasisi Biçimleri ve Araçları Arasındaki Bağlantılar	79
Şekil 3: Ekonomi Diplomasisi Analitik Çerçevesi	83



GİRİŞ

İnsanlık tarihinin en eski faaliyetlerden biri olan ‘Diplomasi’ uzun yıllar boyunca, resmi bir devlet temsilcisi ve dış politikanın yorumcusu olarak dış politika ve dışişleri bakanlıklarının bünyesinde gelişim göstermiştir. Küreselleşmenin hızlanması ve teknolojik gelişim sonucunda küresel bilgi akışına erişim, ulaşım ve haberleşme olanaklarının artması diplomatların varoluştan itibaren sürdürdükleri temel görevlerinde değişimi gerekli kılmıştır.

İlk olarak, küreselleşme hızındaki artış, ülkelerin dışa açılmasını teşvik ederek bir yandan ekonomik ve siyasi entegrasyon olanaklarını artırırken, diğer yandan ülkeler arasındaki ittifakların yeniden şekillenmesine ve yeni devletlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, birbirine eklenmiş siyasi ve ekonomik ilişkilerin yönetimi uluslararası sistem içinde zorlukları da beraberinde getirmiştir. Aynı zamanda dünya pazarlarının küreselleşmesi devletler arasındaki çok taraflı görüşmelerin işlevini yitirerek devlet politikalarında ulusallaşmaya ve ülkeler arasındaki ikili ilişkilerin güçlenmesine neden olmuştur. İkincisi, diplomasinin kendi içinde geçirdiği dönüşüm sürecidir. Böylelikle diplomasi resmi hükümetlerin habercisi olmanın ötesine geçerek uluslararası ilişkilerde çok boyutlu bir karakter kazanmıştır. Bu anlamda, diplomaside hükümet temsilcilerinin yanı sıra aktif aktörler olarak çok uluslu şirketler, sivil toplum kuruluşları, ekonomik aktörler, medya ve ünlü bireyler de yer almaya başlamıştır. Artık diplomasinin cereyan ettiği alan yalnızca siyasal konulardan ibaret olmayıp, toplumsal ilişkiler ile ilgili daha geniş bir alanı kapsamıştır. Tüm bu gelişim sürecinin doğal bir sonucu olarak, farklı diplomasi türleri – enerji diplomasisi, ekonomi diplomasisi, ticaret diplomasisi, çevre diplomasisi, eğitim diplomasisi, cinsiyet diplomasisi vb. kavramlar ortaya çıkmıştır.

Bu çalışmanın konusu olan ekonomi diplomasisi, hükümetin bağlantılarını ve nüfuzunu kullanarak yurt dışında temsilciler, büyükelçiler, konsoloslara, çok uluslu şirketler ve

çeşitli sivil toplum kuruluşları (STK) aracılığıyla uluslararası ticareti ve yatırımları teşvik etme faaliyetlerinin bütününe ifade etmektedir. Diplomasinin kapsamında ayrı bir disiplin olarak ortaya çıkan ekonomi diplomasisi, uluslararası ekonomi, uluslararası politik ekonomi ve uluslararası ilişkilerin kesişme noktasında yer almaktadır. Multilateralizmin yavaşlamasıyla, 1980’lerde ekonomik krizler daha çok görülmeye başlamıştır. Ekonomik krizler sonucunda önemi daha da artan ekonomi diplomasisi, uluslararası pazarlara ulaşma çabasındaki gelişmekte olan ülkelerin ilgi odağı olmuştur. Ekonomi diplomasisi literatürü, ekonomi diplomasisinin işletme maliyetlerini düşürme, ülkenin uluslararası imajını destekleme, ticari ortaklar arasında güven tahsis etme, ikili ticareti teşvik etme ve ticaret ortakları arasında doğrudan iletişim kanalı yaratma gibi fonksiyonlarının bulunduğu ilişkin çok çeşitli kanıtlar sunmaktadır.

Ekonomi diplomasisi araçlarının uygulanması, uluslararası dinamiklere bağlı olarak değişiklik göstermiştir: Kriz ve savaş durumlarında daha çok negatif ekonomi diplomasisi hakim iken ekonomik refah ve kalkınma dönemlerinde pozitif ekonomi diplomasisi yaygın bir uygulanmaktadır. Negatif ekonomi diplomasisi, belirli siyasi davranışları etkilemek amacıyla kısıtlayıcı ekonomik, finansal ve ticari araçların uygulanmasını ifade etmektedir. Negatif ekonomi diplomasisinin en yaygın uygulanma biçimi, belirli ürünlerin veya hammaddelerin ithalatına ya da ihracatına kısıtlamalar getirilmesi, ticari boykot veya ambargo uygulanmasıdır. Ayrıca ülkelerin ekonomik gelişimini engellemek amacıyla ekonomik casusluk tekniklerine başvurulması da yine negatif ekonomi diplomasisi uygulamasına bir örnektir. Pozitif ekonomi diplomasisi ise, belirli siyasi davranışı teşvik etmek, desteklemek ve ekonomik işbirliği geliştirmek amacıyla ekonomik, finansal, ticari ve diğer araçların kullanımı ifade etmektedir.

Uluslararası bağlamda ekonomi diplomasisi, bir ülkenin güç parametresi olarak önemli roller üstlenmektedir. Özellikle küreselleşmenin yaygınlaşması ve modern diplomaside yeni yaklaşımların teşvik edilmesiyle, güç kavramı ‘sert’ ve ‘yumuşak’ güçten ‘akıllı’ güce doğru evrilmiştir. Günümüzde ülkeler, uluslararası pazarlarda, bulunduğu ekonomik coğrafyada ve ikili ticaret ortakları ile ilişkilerinde güç konumunu pekiştirmek

ve artırmak için ekonomi diplomasisi araçlarını kullanmaktadır. Bu bağlamda, ekonomi diplomasisi, diğer ülkelerin kendi ulusal markasına olumlu ve fark edilebilir bir tutum geliştirmesi için kamu diplomasisi ile yakın işbirliği içinde hareket etmektedir.

Ülkeler gerek ekonomik ve siyasi gerekse diğer alanlarda arzu edilen etkileri elde etmek için ekonomi diplomasisi kapsamında çeşitli araçlar kullanmaktadır. Bunlar ekonomik, siyasi, finansal, ticari, kalkınmacı, pazarlamacı ve karma araçlar olarak sıralanabilmektedir. Karşılıklı dış ticaret ülkeler arasındaki ekonomik mübadelenin en belirgin parametresi olduğundan, araştırmacılar çeşitli ekonomik ve politik araçların ticaretin hacmi, yönü ve kapsamı üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmaktadır. Genel olarak ekonomi diplomasisinin ekonomik, politik ve toplumsal çevre üzerinde çok boyutlu etkileri bulunmaktadır. Ancak bu çalışma ihracat performansını dikkate alarak ekonomi diplomasisinin ticaret üzerindeki etkilerini ele almaktadır.

Ekonomi diplomasisinin ticaret üzerindeki etkisi çeşitli kanallar aracılığıyla gerçekleşmektedir. Bu kanallardan birincisi, uluslararası işletmeler ve dış pazarlar arasında kurulmuş bağlantılardır. ‘Modern dünya ekonomisinin hizmetkarları’ olarak bilinen ekonomik diplomatlar, uluslararası işletmelere dış pazarlar, onların işleyişi, düzenleyici normları, piyasanın ve tüketicilerin özellikleri, tüketim tercihleri-zevkleri, yabancı ortakların güvenilirliği ve sorumlulukları konusunda bilgi akışı sağlamaktadır. Ayrıca ekonomik diplomatlar, yabancı kamu kurumları veya özel kuruluşlar ile oluşan anlaşmazlıkların çözülmesi noktasında yerli (ulusal) şirketlere yardımcı olmaktadır. Bu anlamda diplomatik misyonlarını üstlenen ekonomi diplomatlarının varlığı, yerli işletmelerin girişimlerini teşvik ederek iş süreçlerini kolaylaştırmaktadır. Dolayısıyla ekonomi diplomatları iki ülke arasındaki ticaret hacminin artması hususundaki çabalara ve gayretlere önemli katkı sağlamaktadır. Aynı şekilde, ekonomi diplomatları, ulusal üretimin artırılması ve ekonomik sistemin geliştirilmesinde gerekli olan hammaddenin, finansal kaynağın ve insan sermayesinin tahsisinde önemli bir rol üstlenmektedir. Ekonomi diplomatları ülkeler arasındaki ekonomik uyuşmazlıkların giderilmesi, uluslararası ekonomik tahkimlerin çözüme kavuşturulması ve uluslararası ekonomik

anlaşmaların müzakeresi gibi hususlarda vazgeçilmez aktörlerdir. Bu açıdan bakıldığında çok sayıda ülke, diplomasi ağının ekonomik boyutlarının oluşturulmasına ve güçlendirilmesine önem vermektedir. Ülkeler uluslararası ekonomik eğilimlerle uyumlu, ulusal ekonomik çıkarları elde edebilmek adına ekonomi diplomatlarının eğitim süreçlerine yüksek miktarda fonlar sağlamaktadır.

İkili ticari ilişkilerin artırılması doğrultusunda, ekonomi diplomasisi politikalarının ve araçlarının seçimi ve planlanması oldukça önemlidir. Ekonomi diplomasisinin etkinliği ticari mal farklılaştırma seviyesi ve ülkelerin gelir düzeyine bağlı olarak değişkenlik gösterebilmektedir. Yapılan araştırmalara göre, ekonomi diplomasisi faaliyetleri farklı gelir düzeyine sahip ülkeler arasında daha büyük etkiler yaratmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ve az gelişmiş ülkelere yönelik olan ekonomi diplomasisi etkinliği daha belirgindir. Bunun nedenlerden biri tüketicilerin, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ürünlerinin kalitesine daha az güven duymasıdır. Dolayısıyla, ülkeler kendi ülkelerine karşı olumlu imaj oluşturmak ve kendi ulusal ürünlerine ve şirketlerine karşı güven tahsis etmek amacıyla ekonomi diplomasisi araçlarına başvurmaktadır. Genellikle, gelişmiş ülkelerin ulusal imajı olumlu algılandığından, bu ülkelerin ürünlerinin kalitesine daha çok güvenilmektedir. Bununla birlikte, gelişmiş ülkeler arasındaki ekonomi diplomasisi faaliyetlerinin etkinliği daha düşüktür. Benzer şekilde, ticarete konu malların farklılaştırma seviyesi ekonomi diplomasisi etkinliğini etkileyebilmektedir. Küresel pazarlarda homojen, standartlaşmış ürünlerin ek tanıtımına ihtiyaç duyulmadığı için, ilgili ürünlerin ekonomi diplomasisince desteklenmesine gerek kalmamaktadır. Öte yandan, heterojen ve yüksek derecede farklılaştırılmış malların pazarlama faaliyetlerine daha fazla ihtiyaç duyulabilmekte ve diğer ülkelerin tüketicilerine ayrıca tanıtılması gerekebilmektedir. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, ülkeler arasındaki gelir düzeyi farklılıkları, ürünlerin farklılaştırma oranı ve diğer farklılıklar konusunda ekonomi diplomasisi araçlarını ve uygulanacak faaliyetleri organize biçimde planlamak ve tanıtmak oldukça önem arz etmektedir.

Ekonomi diplomasi araçlarının etkinliği birtakım faktörlere bağlıdır. Bu faktörlerden ilki, devletin kapasitesi ve diplomatik misyon gelişimini ile ilgilidir. Daha gelişmiş ve zengin ülkeler yurtdışında daha geniş bir diplomatik ağı ve diplomatik hizmetlerde daha deneyimli ve yetenekli diplomatlara sahiptir. Sınırlı finans ve insan kaynağına sahip olan az gelişmiş ülkeler, diplomatik hizmetlerini ulusal ekonomik öncelikleri doğrultusunda optimize etmek zorunda kalmaktadır. İkincisi, ekonomik diplomatların yetkinlikleri uzmanlıkları, gerekli tüm görevleri yerine getirme yetenekleri ve deneyimleri ile ilgilidir. Ayrıca, ekonomi diplomasisinin başarısındaki kilit faktörlerden biri de dış ekonomik politika hedefleri ve stratejilerinde ekonomi diplomasisindeki seçilen araçlardır. Bu araçların tarihsel, kültürel, dilsel ve diğer ekonomik olmayan ülkenin özgün özellikleriyle uyumlu olması gerekir. Literatürde yer alan kuramsal ve uygulamalı araştırmalarda bu faktörler, ülkeler arasındaki farklılıkları temsil etmekte ve ‘uzaklık’ olgusu aracılığıyla ifade edilmektedir. Ekonomi diplomasisi çalışmalarında uzaklık kurumsal, fiziksel (coğrafi), dilsel, kültürel, dinsel gibi çok boyutlu bir kavram olarak algılanmaktadır. Diğer bir deyişle, çok boyutlu uzaklık kavramı ülkeler arasındaki farklılıkları içermektedir. Bu alanda gerçekleştirilmiş çalışmalar ve geliştirilmiş teorik modeller, coğrafi mesafe ve tarife engellerini ticaretteki işlem maliyetleri olarak kabul ederken, yakın zamanda yapılmış akademik çalışmalar bu kavramın çok boyutluluğunu kabul etmekte ve onu ayrıştırarak her parametrenin bireysel etkisini ölçmeye odaklanmaktadır. Ülkeler arasındaki mesafenin, yani uzaklığın, coğrafi ve ekonomik olmayan unsurlarının önemi 20. yüzyılda ön plana çıkmıştır. Dünyadaki hızlı küreselleşme ve teknolojik gelişme ile nitelendirilen modern bağlam, fiziksel uzaklığın önemini azaltarak uzaklığın tüm karmaşıklığını ortaya çıkarmıştır. Aynı zamanda kültür, din, sömürge bağları, ortak tarihsel yapı ve ortak anlaşmalara üyelik gibi boyutların önemi de artmış bulunmaktadır.

Tüm bunlar dikkate alındığında, ekonomi diplomasisi araştırmalarında uzaklık kavramının tartışılmaz önemi ortaya çıkmaktadır. Hakim görüş, ekonomi diplomasisinin, ekonomi diplomatlarının aracılığıyla, ülkelerin ikili ekonomik ilişkilerinde uzaklığın yarattığı engellerin aşılmasında kilit bir role sahip olduğu yönündedir. Uzaklığın tüm

boyutlarını dikkate alarak iyi konumlandırılmış, coğrafik olarak iyi odaklanılmış hedefler ve araçlar doğrultusunda iyi tanımlanmış bir ekonomi diplomasisi stratejisi, istenen sonuçlara ulaşılmasında hem etkin hem de başarılı olmak için ön koşudur.

Ekonomi diplomasisi çalışmalarında karşımıza çıkan sorunlardan biri, ekonomi diplomasisinin teorik temel ve çerçevesindeki gelişmenin pratik uygulama ve ampirik başarısının çok gerisinde kalmasıdır. Açık biçimde görünen bu ‘teorik kaos/karmaşa’ araştırmacıların bu kavrama tek boyutlu olarak bakmalarından, bir başka ifadeyle, kendi bilimsel anlayışlarının prizmasıyla yaklaşımlarından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, tek boyutlu bilimsel araştırma yöntemini tercih etmek, ekonomi diplomasisinin diğer boyutlarını ihmal etmek ve onlar arasındaki ilişki ve etkileşimi yok saymaktır. Ancak, ekonomi diplomasisinin sosyal bilimler içinde teorik olarak konumlandırılması sorunu, onun politikalarının araştırılması ve uluslararası ekonomik ilişkilerde kaydedilen ampirik etkinliği için engel teşkil etmemiştir. Ekonomi diplomasisi üzerine yapılan ampirik araştırmalar, özellikle 2000 yılından sonra artmıştır ve uluslararası ekonomi ve ticaret ile ilgili akademik literatürde yerini almıştır. Ekonomi diplomasisinin ampirik modellerle geçerliliğinin sınanması, onun teorik gelişimini ve tüm karmaşıklığını en iyi şekilde açıklayabilecek sağlam bir teorik temelin geliştirilmesini teşvik etmiştir. Günümüzde ekonomi diplomasisi çoğunlukla siyaset, strateji veya uygulama olarak anlaşılmakta iken, onun teorik olarak konumlandırılması bu disipline daha net bir bilimsel karakter kazandırmaktadır.

Bu çalışmada ekonomi diplomasisinin teorik çerçevesi üç farklı yaklaşıma dayalı olarak yapılandırılmıştır; sınır etkileri ve uzaklık yaklaşımını benimseyen uluslararası makroekonomi, piyasa aksaklığı benimseyen mikroekonomi teorileri, uluslararası politik ekonomi. Sınır etkilerinin varlığı ve uzaklığın çeşitli yönlerinin doğrulanması, uygulamalı ticaret analizinin bir parçası olan uzaklık bulmacasına yol açmaktadır. Yapılan ampirik çalışmalarda değinildiği üzere, bu uzaklık bulmacasından kaynaklanan etkilerin kontrol edilmesinde ekonomi diplomasisi bir araç olarak kullanılmalıdır. Diğer bir yaklaşım, mikroekonomik teorik temellerden hareket ederek, ekonomi diplomasisini

piyasa aksaklıklarını giderecek bir politika/uygulama olarak görmektedir. Rekabet eksikliği, bilgi asimetrisi ve dışsallıklar gibi piyasa aksaklıkları ulusal işletmelere yurt dışındaki pazarlarda ek maliyetler yüklemektedir. Dolayısıyla, ekonomi diplomasisi, yurt dışı pazarlarda yerli işletmelere eşit rekabeti sağlayacak bir devlet müdahalesi olarak algılanmaktadır. Bir başka bakış açısına göre ekonomi diplomasisi, bir kamusal mal olarak algılanıp, devletin ulusal işletmelere sunduğu bir hizmet niteliğindedir. Esasen literatürde en yaygın ve hakim yaklaşım, ekonomi diplomasisini güç, (ekonomik) güvenlik ve devletçilik ile ilişkilendiren yaklaşımdır. Ekonomi diplomasisinin açıklanması için kullanılan bu yaklaşımda, uluslararası ilişkiler ve uluslararası politik ekonomi perspektifinden faydalanılmaktadır. Bu bağlamda, ekonomi diplomasisi bir ülkenin diğer ülkelerde ve bölgelerde siyasi gücünü artıracak dış ekonomik politikanın bir aracı olarak algılanmaktadır. Ekonomik güvenlik kapsamında, ekonomi diplomasisi ulusal üretim için gerekli hammadde ve enerji kaynaklarının sağlanması, ulusal üretimi tehdit edebilecek terörizm, çatışma gibi olayların önlenmesi ve işbirlikçi davranışların geliştirilmesi ile ilişkilendirilmektedir. Öte yandan, ekonomi diplomasisinin (ekonomik) devletçilik ile ilişkilendirilmesi genel olarak olumsuz bir çağrışım yapmaktadır. Bu bağlamda, ekonomi diplomasisi ekonomik yardım, vergi indirimleri, ticari kuralların kolaylaştırılması gibi destekleyici faaliyetler yoluyla ya da tam tersi ekonomik yaptırımlar, şantaj, boykot gibi kısıtlayıcı uygulamalar yoluyla bir ülkenin siyasi davranışlarını değiştirmeye yönelik uygulanan dış ekonomik politikalar olarak algılanmaktadır.

Bu çalışmanın motivasyonu, dünyadaki ve toplumdaki ekonomik ve politik oluşumların etkileşiminin teorik ve ampirik olarak ele alınmasının gerekliliği ile ilgilidir. Bu bağlamda ekonomi diplomasisi, ekonomik ve politik gündemlerin en belirgin biçimde entegre olduğu bir disiplindir. Üstelik ekonomi diplomasisi araştırmaları birtakım nedenlere bağlı olarak yürütülmektedir. İlk olarak, hızlı ve etkili değişimlerin yaşandığı bir dünyada, ülkelerin yatırımları dış (diplomatik) temsilcilikler ve savunma sanayi alanında artış göstermiştir. Başta dışişleri bakanlıkları ve ekonomik işbirliği ile ilgilenen özel kurumlar olmak üzere, bir ülkenin yurt dışında görevli kurumlarının artan bütçeleri,

onların uluslararası alanda önemli oyuncular olduklarını göstermektedir. Bununla birlikte, bazı ülkelerin ulusal ekonomilerinin potansiyelini geliştirmesinde diplomasi yetkililerine verdikleri önem göz ardı edilemez. Dolayısıyla, asıl soru yurt dışı temsilciliklerinin ulusal ekonominin kalkınmasında işlev görüp görmediği değil, faaliyetlerinde ne ölçüde etkin ve verimli olduğudur. Ülkelerin genel bütçesinde ulusal savunma harcamalarından sonra, en yüksek harcama diplomasiye tahsis edilmektedir. Örneğin, dünyanın en büyük ikinci diplomasi misyonuna sahip olan ABD bütçesinde, dış hizmet harcamaları 2022 yılında 63 milyar ABD dolarının üzerine çıkmıştır. Çin, en büyük diplomasi misyonuna sahip olan ülke olmasına rağmen, yıllık 8 milyar ABD doları dış hizmet harcaması gerçekleştirerek ABD'nin gerisinde kalmaktadır. ABD ve Çin dışında, dış hizmet faaliyeti fazla olan ülkeler arasında Fransa ve Türkiye de yer almaktadır. Örneğin, Türkiye, dış temsilcilik sayısına göre dünyada 4. sıradadır. Büyükelçiler ve konsoloslara gibi dış hizmet içinde yer alan görevlilerin yanı sıra öğretmenler, öğretim görevlileri ve din görevlileri de farklı temsil biçimleriyle diplomatik misyon üstlenmektedir. Modern dünyada hızla gelişen ulaşım, iletişim, haberleşme ve teknolojiye rağmen, diplomasi hizmetinin hacmi ve diplomatik faaliyetlere yönlendirilen ödeneklerin bütçeden aldığı payın artması, diplomatların yurtdışındaki fiziksel varlığının öneminin devam ettiğini göstermektedir.

Bu çalışmanın ikinci motivasyonu, ekonomik araçların, başta siyasi değişim ve sosyal algı üretimi olmak üzere, ekonomik olmayan olguları etkileme gücü ile ilgilidir. Ekonomi diplomasisini karakterize eden yumuşak ve akıllı güç konsepti, uluslararası ortamın siyasi ve toplumsal boyutunda daha incelikli ve kalıcı değişiklikler için bir manevra alanı sağlamaktadır. Ayrıca ekonomi diplomasisi, ülkelerin 'havuç' ve 'sopa' aracı olarak değerlendirilmektedir. Siyasi, toplumsal ve ekonomik davranışlarından memnun olunmayan ülkelere karşı kısıtlayıcı ve ekonomik gelişimi engelleyici yaptırımların kullanılması yaygın iken, ekonomik ve siyasi olarak desteklenmesi istenen ülkelere yönelik yardımcı ve destekleyici faaliyetler yürütülebilmektedir. Günümüzde bu durumun somut örnekleri Rusya – Ukrayna, Yemen – Suudi Arabistan, Afganistan, Suriye, İran, Bosna Hersek vb. ülkelerdeki olayların uluslararası camia ile olan

ilişkilerinde fark edilmektedir. Bahsi geçen ülkedeki sorunların sebebi ekonomik olaylar olmasa da sorunların giderilmesi ve ortadan kaldırılmasına yönelik yürütülen çabalar kısıtlayıcı ekonomik yaptırımlar olmaktadır. Dolayısıyla, ekonomi diplomasisinin her iki yönde, negatif veya pozitif ekonomi diplomasisi olarak teorik temellerinin geliştirilmesi, teorik temellerin ampirik incelemeler ile desteklenmesi ve araştırılması bu alt disiplinin anlaşılması noktasında oldukça önemlidir.

Bu çalışmanın temel amacı, ekonomi diplomasisi kavramının gelişimini incelemek ve ülkelerin ihracat performansı üzerindeki etkisini analiz etmektir. Bugüne kadar pek çok çalışma, ülkeler arasındaki diplomatik hizmet ve ticaret hacmi arasında açık bir bağlantı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışma, akademik literatürde bulunan önceki araştırmaların teorik perspektiflerinin ve çekim modeli gelişmelerinin değerlendirmesini sağlamaktadır. Fakat, unutmamalıdır ki ekonomi diplomasisi alanı yeni gelişen bir yapıya sahip olduğu için ilgili literatür sınırlıdır ve model uygulaması için gerekli olan veri tabanı yetersizdir. Kuşkusuz ekonomi diplomasisi alanının teorik temellerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu alandaki sınırlı literatür, teorik temellerin geliştirilmesi ihtiyacı ve veri erişim yetersizliği, alanda çalışmalar yürüten araştırmacıların belli başlı kısıtlarını ortaya koymaktadır. Ayrıca, konunun uluslararası alanda yeteri kadar çekiciliğe sahip olmasına rağmen ekonomi diplomasisi alanında akademik literatürün Türkiye’de yetersiz olması bu alanda yapılan çalışmaların önemini artırmaktadır. Bu çalışmanın ekonomi diplomasisi alanında Türkiye’deki akademik literatüre önemli bir katkı sunması beklenmektedir.

Daha önce de ifade edildiği gibi, bu çalışma ekonomi diplomasisinin ihracat performansı üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Çalışmanın temel araştırma sorusu: ‘Bir ülkenin yurt dışında bulunan resmi diplomasi temsilciliklerinin, büyükelçiliklerin, konsoloslukların, ilgili ülkelerle ikili ticaret hacmine etkisi var mıdır ve ne ölçüdedir?’ Araştırma sorusu doğrultusunda, dört alt hipotez belirlenmiştir: h1: İ ülkesinin J ülkesinde faaliyet gösteren diplomasi temsilcilikleri, İ ülkesinin J ülkesine yönelik ihracat performansı üzerinde olumlu etkilere sahip olmakta ve daha yüksek bir ikili

ticaret hacmine katkıda bulunmaktadır (ihracat teşviki); h2: farklı resmi diplomasi temsilcilikleri arasında (büyükelçilik, konsolosluk, ticari ofisler, daimi temsilcilik vs.) farklı etkinlik düzeyi kaydedilmektedir; h3: ülkeler kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla düzeyine göre sınıflandırıldığında, ekonomi diplomasisinin etkinliği değişkenlik göstermektedir ve h4: diplomasi temsilciliklerinin sayısı onların ekonomi etkinliği ile doğru orantılı değildir.

Çalışmada nitel ve nicel teknikler bir arada kullanılmıştır. Çalışmanın teorik kısmında tarihî yöntem uygulanarak ekonomi diplomasisinin kavramsal analizi sunulmuştur. Ampirik kısmında ise literatürde yürütülmüş çalışmalardan yararlanılarak diplomasi faaliyetlerinin ekonomiye olan kantitatif etkilerini ortaya koymak amacıyla ekonometrik model kurulmuştur.

Çalışmanın amaçları doğrultusunda ve önceki çalışmalar dikkate alınarak, ikili ticareti belirleyen temel değişkenlerin yer aldığı bir çekim modeli tanımlanmıştır. Çekim denkleminin tahmin edilmesinde üç tahmin yöntemi kullanılmıştır; en küçük kareler yöntemi (OLS/EKK), sabit etkiler yöntemi ve PPML (Pseudo-Poisson Maximum Likelihood) tahmin yöntemi. Ekonomi diplomasisi alanında yapılan önceki ampirik çalışmalarda, heterojenliği kontrol etmek için sabit etkileri dikkate alan OLS tahmin yöntemi ağırlıklı olarak kullanılmıştır. Şimdiye kadar, ekonomi diplomasisi çalışmalarında model tahmininde PPML tahmin yöntemi kullanılmamıştır. Bununla birlikte bu çalışma, günümüzde yatay kesit verilerinin analizinde PPML tahmincisinin vazgeçilmez olduğu gerçeğinden hareketle, ekonomi diplomasisini açıklamak için çekim modelinin tahmininde ilk kez PPML tahmin yöntemini kullanarak uygulamalı literatüre katkı sunmaktadır. Çekim modeli uygulaması, 35 ihracatçı¹ ve 59 ithalatçı² ülkeye ait

¹İhracatçı ülkeler: Avustralya, Belçika, Brezilya, Kanada, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, Endonezya, İtalya, Japonya, Güney Kore, Meksika, Hollanda, Polonya, Rusya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri, Sırbistan, Karadağ, Bulgaristan, Bosna Hersek, Kuzey Makedonya, Arnavutluk, Azerbaycan, Mısır Arap Cumhuriyeti, Kenya, Hırvatistan, Etiyopya, Ürdün, Tunus.

²İthalatçı ülkeler: Arnavutluk, Cezayir, Azerbaycan, Avustralya, Bahreyn, Belçika, Bulgaristan, Bosna Hersek, Brezilya, Kanada, Çin, Fildişi Sahili, Hırvatistan, Cibuti, Mısır Arap Cumhuriyeti, Etiyopya,

2018 yılı verileri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Ayrıca ülkeler farklı coğrafi dağılıma ve farklı gelir düzeylerini yansıtacak şekilde seçilmiştir. Böylelikle ekonomi diplomasinin etkileri ülkelerin gelir düzeylerine göre sınıflandırılarak, gelirin ekonomi diplomasisi üzerindeki duyarlılığı analiz edilmiştir.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, diplomasi ve ekonomi arasındaki ilişkiye değinilerek, ekonomi diplomasisi kavramı tanımlanmaktadır. İkinci bölümde, ekonomi diplomasinin sosyal bilimlerdeki yerinin konumlandırılması amacıyla teorik bir çerçeve sunulmaktadır. Teorik temelleri tamamlanmış bir ekonomi diplomasisi teorisi bulunmadığından, bu alanla ilgili literatüre hakim olan üç yaklaşıma kısaca yer verilmiştir. Bununla birlikte, ikinci bölümde ekonomi diplomasisi alanındaki önceki araştırmalara da değinilmiştir. Üçüncü bölümde ise, Çekim modelinin teorisine, gelişimine ve temel özelliklerine değinilerek, model tahmininde kullanılan tahmin teknikleri açıklanmıştır. Yine bu bölümde çekim denklemine dayalı ekonometrik modelin tahmin sonuçları sunularak, araştırma ile ilgili önemli parametreler yorumlanmıştır.

Fransa, Almanya, Macaristan, Hindistan, Endonezya, İtalya, İran, Irak, İsrail, Japonya, Ürdün, Kenya, Güney Kore, Kuveyt, Lübnan, Libya Arap Cemahiriyesi, Meksika, Karadağ, Kuzey Makedonya, Fas, Hollanda, Nijerya, Pakistan, Polonya, Katar, Romanya, Rusya, Suudi Arabistan, Senegal, Sırbistan, Sudan, İspanya, İsveç, İsviçre, Slovenya, Tunus, Türkiye, Uganda, Birleşik Krallık, Birleşik Arap Emirliği, Amerika Birleşik Devletleri, Venezuela.

BİRİNCİ BÖLÜM DİPLOMASİ VE EKONOMİ

1.1. Diplomasi Tarihi ve Gelişimi

Sosyal çevrelerde ve uluslararası mecralarda kullanımı son zamanlarda yaygınlaşmış diplomasi kelimesinin anlamı ve kavramı muğlaklarla örtülüdür. Etimolojik olarak 'diplomasi' kelimesi Yunan dilindeki Δίπλωμα 'diploun' fiil ve 'diploma' isminden türemektedir. 'Diploun' fiili ise çiftliliği ifade ederken 'diploma' ismi belirli ayrıcalıkları içeren ve iki ayrı kağıda basılmış, bağlanmış ve katlanmış resmi bir belge anlamına gelmektedir³. Bu doğrultuda, 'diploma' kelimesinin anlamında çift çağrışım ortaya çıkmaktadır. Birincisi gizli bir mesaj içeren, ikincisi gizli mesajı taşıyan elçinin haklarını koruyan resmi belge (Constantinou ve Sharp, 2016: 13-28). Literatürde diploma kelimesinden genel olarak, pasaport veya ayrıcalıkları taşıyan resmi bir belge olarak bahsedilmektedir.

Bugünkü güncel anlamda ise, diplomasinin tanımlaması sanat, teknikler, taktikler, beceri, strateji, politika olarak değişmektedir. Türkçede diplomasi üzerine yazılan nadir kitaplardan birinde birçok kaynaktan farklı tanımlar getirilmiştir⁴: 'Güç bir görüşme sırasında gösterilen beceriklik ve ustalık' (Türk Dil Kurumu), kendi ülkesinin diğer ülkelerle ilişkilerini iyileştirme ve güçlendirmeye yönelik gösterilen çabalar ve koruma becerisi (Temel Britannica), uluslararası ilişkilerde ve müzakerelerde kullanılan maharet ve yetenek (Edmund Burke), yalan söyleme ve inkar etme yeteneği (Talleyrand), 'Fransızca konuşmak, konuşup bir şey söylememek ve sahte laflar söylemek' (Ludwig Boerne), en kötü şeyleri en kibar şekilde söylemek vb. Öte yandan Merriam Webster sözlüğünde⁵ diplomasi, ülkeler arasındaki ilişkileri ve farklı konularda

³Encyclopedia Britannica, www.britannica.com/topic/diplomacy, (Çevrimiçi), 13.07.2021.

⁴V. İskit Temel, **Diplomasi: Tarihi, Teorisi, Kurumları ve Uygulaması**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 5. genişletilmiş baskı, 2015

⁵Merriam – Webster Dictionary, [Diplomacy | Definition of Diplomacy by Merriam-Webster](http://www.merriam-webster.com/dictionary/diplomacy), (Çevrimiçi)\ 13.07.2021.

müzakereleri düşmanlığa sebep olmadan yürütebilme sanatı olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte bazı araştırmacılar tarafından diplomasi, uluslararası ilişkilerde üst bir kurum olarak (Martin Wright), zoru kullanılmadan ikna etme ve en düşük maliyetle ekonomik, psikopolitik ve (gerek duyulursa) şiddet araçları kullanılarak çözüm stratejilerine başvurulması (Aron), uluslararası ilişkilerin barış içinde yürütülmesi (Peter Berber), müzakere süreci ve yürütme mekanizması (Harold Nicolson), bağımsız olan ülkelerin resmi ilişkilerini hikmet ve taktiklerle yürütmek (Ernest Satow) olarak da tanıtılmaktadır⁶.

Farklı sosyal bilimlerdeki disiplinlerin literatüründe bulunan diplomasi kavramının anlamını sınıflandırmak amacıyla aynı veya benzer diplomasi tanımını kapsayan en az altı farklı grup ortaya konulmuştur.

Literatürde en çok rastlanan tanımlardan ilki diplomasinin uluslararası ilişkiler ile özdeşleştirilen tanımlamasıdır. Bu anlamda, diplomasi yalnızca dış politikanın eşanlamlı kavramı olarak algılanmaktadır. Öte yandan, İskit'e (2015:4) göre diplomasi hiçbir koşulda politika olarak algılanamazken politikayı teoriden veya kavramdan icraate geçiren bir stratejidir.

'Dış politikanın silahı' olarak anlamlandırılan kavramın ikinci tanımında diplomasi, devletçilik/siyasi ustalık, yani ulusal çıkarları gerçekleştirmeye yönelik kullanılan bir devlet yapısı ile özdeşleştirilmektedir (Baldwin, 1985; Knorr, 1975). Vurgulanması gereken ise çoğu durumda devletçilik/siyasi ustalık, uluslararası normların ve davranışların uygulanmasında itaatsizlik nedeniyle hedef olan aktörlere karşı kullanılan bir dış ekonomik politikanın cezai önlemi (negatif diplomasi) olarak algılanmaktadır (Baldwin, 1985). Genelde ekonomik devletçilik, salt askeri gücün ve ekonomik yaptırımların uygulanması anlamına gelmektedir. Dünya üzerinde ekonomik,

⁶İskit, **op.cit.** p.17-47.

diplomatik ve askeri yaptırımların en büyük kullanıcısı olan Amerika Birleşik Devletleri de sözü geçen negatif diplomasinin en önemli temsilcisidir⁷.

Diplomasi kelimesinin özellikle uluslararası işletme ve pazarlama disiplinlerinde müzakere olarak algılandığı üçüncü anlamda diplomasi, uluslararası ilişkilerin yürütülmesinde savaşa alternatif olarak veya barışçıl yöntemlerle yürütülen (gizli savaş) müzakere süreci olarak tanımlanmaktadır (Baranay, 2009).

Dördüncü grupta diplomasi, ulusal çıkarları temsil etmek ve savunmak üzere devlet tarafından diğer ülkelere atanan/gönderilen bireylerden oluşan örgütlü ve profesyonelleşmiş bir faaliyet olarak tanımlanmaktadır. Başka bir deyişle hariciyecilik veya hariciye memuriyeti anlamına gelmektedir. Bu tür diplomasi tanımları genel olarak uluslararası ilişkiler literatüründe bulunmaktadır.⁸

İşletme ve halkla ilişkilerde en sık rastlanan tanımlama ise diplomasinin uluslararası ilişkilerde kullanılan bir yöntem ve üslup/tutum olmasıdır. Diğer deyişle, diplomasi ulusal hedeflere ulaşmak için uygulanan politikadan ziyade bir teknik veya taktik olarak görülmektedir. Ernest Satow'un sözleriyle bir zekâ, akıl veya hikmettir⁹.

Literatürde geçen son anlam ise diplomasinin bir sanat olduğu veya beceri ve maharetleriyle görevlerini yerine getiren profesyonel diplomatların bir sanat faaliyeti yürütmesi şeklindedir. Bu bağlamda, diplomasi incelik, duyarlılık, ihtiyatlılık, sakıncanlık, sağduyu, kibarlık, basiret ve gibi kavramlarla eşleştirilmektedir. Halbuki bahsedilen erdemli çağrışımların yanında diplomasi, literatürde ara sıra hile, gerçekleri gizleme ve yalanlama, aldatma sanatı ile yan yana getirilmektedir. Bu anlamda da Sir Henry Wotton, bir diplomatı, ülkesinin çıkarları uğruna başka bir ülkeye yalan söylemeye gönderilen onurlu bir insan olarak tanımlamaktadır (Kornprobst, 2016:58).

⁷V. Hufbauer, G.C. et. al. **Economic Sanctions Reconsidered**, 3rd edition, Peterson Institute of International Economics, 2008.

⁸V. Balcı ve Kardaş (ed. by), **Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular**, Küre Yayınları 4.baskı, İstanbul 2015.

⁹V. Satow Ernest, **A Guide To Diplomatic Practice**, Cambridge University Press, (online edition), 2011.

Ancak günümüzdeki hakim düşünce, diplomatların ülkeleri için en hassas görevleri yerine getirmek amacıyla diplomatik kimliklere gizlenmiş casuslar oldukları yönündedir.

Diplomatik faaliyetlerin ilk izleri Kadeş Savaşını takiben Hitit İmparatoru Muvatalli ile Mısır'daki Firavun II. Ramses arasında M.Ö.12. yüzyılda imzalanan anlaşmaya kadar uzanmaktadır¹⁰. Taş levhalar üzerine yazılan tarihteki ilk uluslararası barış anlaşması veiki millet arası ittifak kurulan ilk anlaşma olarak bilinen bu anlaşma, tarafları olan milletlerin anadili ile değil, o dönemin Orta Doğu'daki diplomatik dili olarak kabul edilen Akad dilinin bir lehçesi ile yazılmıştır. Sonradan, 7. yüzyılda Asurluların diplomatik faaliyetlerine ilişkin kayıtlar bulunmuştur. Bu kayıtlara göre 3000 yıl sonra Avrupa kıtasında ortaya çıkacak mukim elçilik uygulaması devletler tarafından daha eski dönemlerde Orta Doğu'da kullanılan bir uygulamadır. Ancak ilk elçiler belirli mesajları iletmek, barış veya ticaret anlaşmaları imzalatmak üzere kısa dönemli olarak gönderilen postacılarıdır.

Antik Yunan döneminde elçiler üç sınıfa bölünmekteydi: Mesaj taşıyan *presbys*'ler, tercümanlık yapan ihtiyar *keryx*'ler ve gönderilen ülkelerde daimi olarak ikamet eden ve belirli bir onur veya unvan karşılığı konsolosluk ve temsilcilik faaliyetleri yürüten *proxenos*'lar (İskit, 2015:61).

Diplomasi literatürünün büyük bir kısmı olan modern diplomasi¹¹ oluşumu Avrupa'daki otuz yıllık din çatışmalarını sonuçlandıran ve Avrupa devlet sisteminin temeli olan Westfalen antlaşmasına bağlanmaktadır (Çolakoğlu, 2015:385). Modern diplomasi¹²nin ilk izlerine Rönesans Döneminde İtalya'daki şehir devletlerinde rastlanmaktadır. Venedik Cumhuriyeti, Filippo Maria Viscinti'ye karşı kendisini

¹⁰V. Çolakoğlu Selçuk, 'Diplomasi', in: "Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular", Küre Yayınları 4. Baskı, İstanbul, p.379-389. 2015

¹¹Modern diplomasi terimi genelde kurumsallaşmış diplomatik faaliyetler kapsamında algılanmaktadır. Dolayısıyla, dış ilişkiler bakanlığının ve daimi temsilciliğin/görevlendirilen büyükelçilerin ortaya çıkmasıyla özdeşleşmektedir.

¹²Modern diplomasi¹²nin kurumları ilk olarak Rönesans döneminde İtalya'da ortaya çıkmıştır. Sonrasında bu kurumlar Avrupa'da, ardından da dünya çapında kurulmaya başlanmıştır. İlk dönemde bir gelenek olarak İtalya'da şehirler içinde bulundukları anlaşmazlıkları çatışmaya girilmeden diplomatik araçları kullanarak çözmeye çalışmışlardır.

güçlendirmek amacıyla 1435 yılında Zacharias Bembo'yu 'Hatip (Orator)' olarak Roma'da görevlendirmiştir. Böylece şehir devleti dışında bir mukim elçilik kuran İtalya'nın ilk devleti Venedik Cumhuriyeti olmuştur¹³ (Adler-Nissen, 2016:93). Venedik Cumhuriyetinden örnek alan İtalya'daki diğer cumhuriyetler de mukim elçiliği kurmaya başladı. İlk yalnız askeri güce bir destekleyici olarak görülen diplomasi, komşu İtalya cumhuriyetleri ile ilişkileri güçlendirmeye yönelik iken diğer Avrupa ülkeleri ile temasları sınırlıydı. Ancak İtalya Savaşları sonrası, mukim elçilerin diğer Avrupa ülkelerine gönderilmesi önem kazandı ve 1509 yılında ilk daimi temsilciliği kuran ülkeler Fransa ve İngiltere oldu. Diplomasi Avrupa güçleri tarafından savaşın patlamasını önlemek veya savaş sırasında müttefik kazanmak amacıyla kullanılmıştır. Diplomasinin ilk unsurları ve kurumları erken dönemde Roma, Yunanistan ve Çin olmuştur. Bu ülkeler farklı uluslararası sistemleri denemelerine rağmen hiçbirinin sisteminde bağımsız ve modern diplomasinin temel unsuru olan etkili iletişimin prosedür ve mukavele/antlaşmaları takip edilmemiştir (Hocking, 2016: 67-79).

Westfalen Antlaşması'nın sonucu olarak oluşturulan Avrupa ulusal devletler sistemi ve kurulan devletlerin uluslararası egemenliğinin kabullenmesi, aynı zamanda uluslararası ilişkilerin genişlemesi ve İtalya'daki şehirlerde ortaya çıkan diplomatik sistemin kurumsallaştırılıp standartlaştırılması için de temel oluşturmuştur. Alandaki araştırmacıların çoğu modern diplomasi olarak adlandırılan kavramı asıl bu dönem içinde geliştirmiş ve takip eden yıllarda biçimlendirmişlerdir.

İlk defa 17. yüzyılda Fransa'nın Kardinal Richelieu'nun yönetimiyle Dış İlişkiler Bakanlığı'nın öncülüğünde dış ilişkiler bürosu açılmış ve daha sonra 19. yüzyılın sonuna

¹³ Ortaçağdaki bölünmüş İtalyan politikası ve yayılmacı politikalar nedeniyle büyük aileler arasında anlaşmazlık ve çatışmalar baş göstermiştir. Çatışmalar artıkça da diplomasiye ihtiyaç duyulmuştur. Gian Galeazzo Visconti, Gonzaga ve Visconti ailelerinin Milano'daki dış işlerinin daimi bir temsilcisi olarak görülmektedir. İtalya'nın 'despot' modelini Venedik gibi diğer cumhuriyetler de takip etmiş ve anlar da temsilciliklerini kurmaya başlamışlardır. 15. yüzyıl sonuna kadar Milano Dükü Paris, Venedik ve Londra'nın merkezi yerinde temsilcilik açmıştır. Aynı şekilde Venedik Dükü de kendi temsilcilerini Osmanlı devleti, İspanya ve Londra'da, Floransa ise Milano, Vatikan ve Paris'te açmıştır (Adler-Nissen, 2016; İskit, 2015).

kadar tüm Avrupa ülkeleri, Çin ve Osmanlı devletinde de dış ilişkiler büroları kurulmuş oldu (İskit, 2015:26).

Ülkeyi ve hükümeti yurt dışında temsil etmenin yanı sıra yurt dışında faaliyet gösteren ulusal şirketlere ve yurt dışında ikamet eden vatandaşlarına ihtiyaçları durumunda yardıma bulunmak Dış İlişkiler Bakanlığının temel görevidir. Öte yandan yurt dışı temsilcilikleri, diplomatik misyonlarla diğer ülkelere ilişkilerin sürdürülmesi açılan bürolardır. Büyükelçilerin yanında, sektörel temsilciler de – askeri, ticari, kültürel, turizm, basın danışmanları – dış temsilcilikte yer alabilmektedir. Bazı ülkeler, vatandaşlarının -sayısına bağlı olarak –yurt dışında yaşadıkları sorunlar ve talepleri ile ilgilenecek konsolosluklar da açılabilir. Diplomasi faaliyetlerini düzelter ve belirli kurallarla standartlaştıran 1961 yılı Viyana Diplomasi İlişkileri Sözleşmesi ve 1963 yılı Viyana Konsolosluk Sözleşmesi’nde yurt dışı temsilcilerinin hakları ve yükümlülükleri tanımlanarak ayrıcalıkları ve dokunulmazlıkları da temin edilmiştir.

Fakat tüm güncelliğine ve önemsenmesine rağmen, alandaki araştırmacılar nedense kapsamlı ve kabul edebilen bir diplomasi teorisi üretememişlerdir. Jönsson’a göre (2016: 15-29) bu teoriye karşı gösterilen ‘direnc diplomasisi’ – diğer sosyal bilimler disiplinlerine nazaran – pratikile teori arasındaki uçurumu daha da artırmaktadır. Bu nedenle diplomasi ile ilgili mevcut literatür daha ziyade uygulayıcılar, yani diplomat ve tarihçiler tarafından yazılmıştır. Diplomatlar yurt dışındaki görevleri hakkında genelde seyahat sırasında yaşadıklarını ve fıkraları hatırat (anı defteri) olarak ele alırken tarihçiler ise genel ortamın tasvir (tarif) etmesine odaklanmışlardır. Fakat hiçbirisi yaşadıklarından yola çıkarak diplomasi’nin genel, ortak kalıplarını kavrayıp bir teori kurma girişiminde bulunmamıştır. Diplomasi’nin ilk döneminden kalan nadir eserler hariç – Machiavelli, Satow, Guiccardini, Wicquefort, Callieres, Nicolson vb. – modern diplomasi literatüründe diplomasi faaliyetlerinin genel kalıpları, yapıları ve teorisini incelemeye alan bir eser bulmak neredeyse imkansızdır. Araştırmacıların karşılaştığı tüm zorluklara ve söz edilen teorik boşluğa rağmen, diplomasi halen sosyal bilimlerin

bilhassa günümüzdeki küreselleşmiş dünyada ekonominin, siyaset biliminin ve uluslararası ilişkilerinin ilgi odağı olma durumundadır.

Diplomasi ile ilgilenen akademik literatürde iki genel yaklaşım bulunmaktadır: Ortodoks/tutucu ve Heterodoks/tutucu olmayan (Lee ve Hudson, 2004:345). Tutucu yaklaşımda aslında bir geleneksel yaklaşım olarak dış ilişkilerin diğer boyutları göz ardı edilerek siyasi boyutu ve askeri gücü ön plana çıkarılmaktadır. Diğer yandan, tutucu olmayan modern yaklaşım sosyal ortamının tüm boyutları – siyasi, askeri, ekonomik, kültürel, çevresel, iş vs. – kapsayarak ve diğer sosyal bilimlerdeki disiplinlerin – politik, ekonomi, uluslararası işletme, felsefe, eğitim, antropoloji, sosyoloji vb. – analitik yöntemlerini analize katarak diplomasinin daha kapsayıcı ve tamamlayıcı bir bakış açısını sunmaktadır (Lee ve Hocking, 2011). Bu iki yaklaşım dikkate alındığında akademik literatürde iki diplomasi türünden bahsetmek mümkündür: geleneksel (klasik) ve yeni (modern) diplomasi.

1.1.1. Geleneksel (Klasik) Diplomasi

Geleneksel (klasik) diplomasi uluslararası ilişkilerin realist okulundan kaynaklanan tutucu/ortodoks bir araştırma yaklaşımına dayanmaktadır. Balcı (2015:121) realist okulun görüşüne göre uluslararası siyasetin uluslararası anarşik ortamda varlık gösterdiğini ileri sürmektedir. Bunun yanında sistemdeki başarısızlıkları giderecek bir uluslarüstü/süpranasyonal otorite bulunmamaktadır. Bu nedenle ulusal politikalar ülkelerarası güç savaşlarını ve hayatta kalma mücadelelerini körükleyecek prensiplere dayalı olarak bazı durumlarda çatışmalar ve savaşlara da yol açmaktadır (Balcı, 2015).

Geleneksel diplomasinin bazı özellikleri ayırt edicidir. Bunlardan ilki geleneksel diplomasinin analizinde egemen devletin temel birim olarak ele alınmasıdır. Uluslararası sistemde anarşiyi göz önünde bulundurarak, diplomasinin belli başlı görevi anarşinin doğurduğu kargaşanın üstesinden gelmek/aşmak ve ülkelerarası barışçıl ilişkilerin sürdürülmesini sağlamaktır (Çolakoğlu, 2015:382). Devletler; ulusal

topraklarını, vatandaşlarını ve yaşam tarzlarını kültürünün parçası/koruyucusu olarak görmekte ve politikalarının uygulamasında yalnızca kendi ulusal çıkarlarını korumaktadır (Yalvaç, 2015:230). Devletler arası ikili ilişkileri ayrıcalıklı kılmak, yani ‘dışlayıcı kültürün’ (Lee ve Hocking, 2011:13) benimsenmesi geleneksel diplomaside ağır basmaktadır. Bu bağlamda diplomatlar, ulusal hükümetin temsilcisi ve ulusal çıkarların (‘kapı gözeticisi’) koruyucusu olarak tanıtılmakta ama aynı zamanda içerdeki ile dışardaki uluslararası aktörler arasındaki iletişimin de aracılığını üstlenmektedir. Klasik diplomasinin ikinci belirgin özelliği sert güç kavramının hakimiyet kurmasıdır. Ekonomik veya kültürel güç yerine askeri gücün üstün kılınması, uluslararası anarşi sisteminde ulusal çıkarları koruyan ülkeleri kaçınılmaz olarak savaşa sürüklediğini ortaya koyan realizm teorisine dayanmaktadır (Balcı, 2015). Diplomasi ulusal gücün yalnız bir boyutu olarak görülmektedir. Morghenthau, diplomasinin kendiliğinden bir güç unsuru olmayıp ekonomistlerin ‘çarpan’ dediği kavram olduğunu söylemektedir¹⁴. Şöyle ki, kaliteli ve becerikli bir diplomasi diğer güç unsurlarının etkisini artırırken, normal koşullarda mevcut materyal faktörlerle beklenenden daha üst bir güç düzeyini sağlayabilmektedir; zayıf diplomasi ise mevcut güç unsurlarının azami seviyede kullanılmasına engel olup ülkenin ulusal gücü materyal faktörlerle ulaşabilen güç düzeyinden daha zayıf kılmaktadır. Kısaca, diplomasinin tek görevi ‘savaş ile barış arasındaki farkı’ açıklamak ve uluslararası anarşi sisteminde bağımsız olan siyasî birimler arasında aracılığı sağlamaktır (İskit, 2015:45).

Klasik diplomasinin üçüncü özelliği ise aktörlerin üniter olmasıdır. Başka bir deyişle, devletin yapılandırması – Dışişleri Bakanlığı ve bağlı daireler – münhasıran olarak kabul edilmektedir. Bu anlamda diplomasi daha çok prestij/saygınlık olarak algılanırken, diplomatlar profesyonel eğitilmiş devlet görevlilerinden değil, bürokratlar, eski subaylar veya istihbarat teşkilatı çalışanlarından seçilmektedir (Mitić, 1999:269).

Geleneksel diplomasinin başka bir ayırt ediciliği, araştırma konularının askeri-siyasi sorunlar ve ulusal güvenlik ile sınırlı olmasıdır. Ekonomik sorunlar dışlanırken

¹⁴V. Lee ve Hocking, **Diplomacy**, International Encyclopedia of Political Science, SAGE Publications Ltd, p.659-669, 2011.

siyasî konular klasik diplomaside en önemli yeri almaktadır. Dolayısıyla, ulusal güvenlik konuları ‘üstpolitika’ olarak tanımlanırken ekonomi, kültür vb. ise ‘altpolitika’ konuları olarak algılanmaktadır.

Diplomasinin geleneksel türleri/yöntemleri Soğuk Savaş’ın sona ermesine kadar hüküm sürmüştür. Bu durum, özellikle de savaş ve kriz gibi ülkelerin içine kapandığı dönemlerde yalnız askeri materyal ve kuvvetlerin güç olarak görüldüğü zamanlarda daha fazla hissedilmiştir (Lee ve Hudson, 2004:344). Soğuk Savaş’ın bitmesiyle uluslararası sistemin koşulları da değişmiş, ticarî ve finans bilançolarının serbestleştirilmesi hızlandırılmış, iki eski komünist federasyon – Sovyet Bloğu ve Yugoslavya çökmüş ve intikal sürecinde kendi yerini ve yeni kurulan uluslararası düzeyde bağımsızlığını kazanıp yeni kimliğini arayan ülkelerin sayısı giderek artmıştır. Uluslararası ortamının değişmesi diplomasinin değişimini de tetiklemiştir. Diplomasinin bu değişimi en az üç farklı boyutta belirginleşmektedir (Hocking et.al., 2012:53-55):

- a) Birinci boyut, uluslararası ilişkilerde oluşan değişimin yanısıra ulusal çıkarların evrensel sorunlarla bir araya gelmesi ile ilgilidir. Önceleri diplomasi sadece ulusal çıkarları desteklemekle uğraşırken, kalkınma yoksulluğun azaltılması ile ilgilenmiştir. Halbuki yeni oluşturulan ortamda diplomasi ile kalkınma özellikle insan hakları, barış ve güvenlik, uluslararası ticaret ve finans alanlarında giderek birleşmektedir.
- b) İkincisi, küresel etkileşimin büyüyen karmaşıklığı küresel güç dengesini de yeniden şekillendirmiştir: Artan devlet ve hükümetler arası diplomasi aktörlerinin sayısının yanı sıra tamamen yeni devreye giren, diplomasiye katkıları önem kazanan, hükümetle ilgili olmayan aktörler – sivil toplum kuruluşları, uluslararası ve yerli şirketler, sivil hareketler, bireyler – ortaya çıkmaktadır. Günümüzde etkili bir diplomasinin, geleneksel çok taraflı kuruluşların ötesine geçerek, tüm kısımlarını dahil edecek şekilde yoğun ve çok aktörlü bir diplomasi ağına ihtiyacı vardır.

- c) Üçüncüsü, uluslararası ilişkileri ve işbirliğindeki değişimi yönetecek araçların mevcudiyeti, elverişliliği ve çeşitliliği artmıştır. Dolayısıyla, etkili diplomasiyi kolaylaştıracak diplomatik, ticarî, finans, güvenlik ve kalkınma araçlarının kombine olarak kullanılması, aktörler ve sektörler arası koordinasyon, tamamlayıcılık ve uyumu sağlamaktadır.

Ayrıca, diplomasi çalışmalarına yönelik son yıllarda önemli bir kavramsal dönüşüm söz konusudur. Akademik literatürde uluslararası ilişkileri ve diplomasiyi hem ulusal hem uluslararası düzeyde anlamaya ve açıklamaya çalışan yapısalcı (konstrüktivizm), postmodern, eleştirel vb. analitik yaklaşımların sayısı giderek artmaktadır.

Yirminci yüzyılın ortasında ortaya çıkan bu yeni, tutucu olmayan yaklaşımlar analitik olarak daha çeşitli ve kapsayıcı olmakla beraber devleti münhasıran bir diplomatik analiz birimi olarak reddetmektedir. Günümüzde diplomasi, artık devlet aktörlerinin yanında geniş ve karmaşık, hükümetle ilgili olmayan aktörler ağının mevcut olduğu bir sistem olarak görülmektedir. Bunun sonucu olarak da diplomasi, hem siyasî, askerî hem ekonomik, kültürel, toplumsal işlevleri içeren, bütünlüyci bir anlayış olarak algılanmaya başlamıştır.

1.1.2. Modern (Yeni) Diplomasi

Soğuk Savaş'ın sona ermesi ve Berlin Duvarı'nın yıkılması ile başlayan yeni bir dönemde bir yandan uluslararası ilişkilerde bir yumuşama süreci, uluslararası aktörlerarası giderek artan karşılıklı bağımlılık görülürken diğer yandan giderek artan uluslararası sisteminin verimsizliği ve küresel ortamın azalan güvenliği geleneksel yönetme ve yürütme kalıplarının artık kullanışlı ve elverişli olmadığını göstermiştir (Black, 2012:4). 1990'lı yıllardan itibaren dünya pazarlarına hakim olan küreselleşme ve demokratikleşme süreçleri diplomasinin sınırlarını gözenekli hale getirerek geleneksel diplomatların ülkesel iddiaları sorgulanmaya başlanmıştır. Sosyal medyanın

yaygınlaşmış ve bilgi teknolojisi ve iletişim kanallarının zirve yaptığı '*just-in-time*' küreselleşmiş bir dünyadan bahsedilmekte ve böyle bir ortamda gerekçeli olarak diplomatların yararlığına ve varlığının temellendirilmesine soru işareti konulmaktadır (Coolsaet, w.date).

Bir yandan uluslararası sistemin daha kalabalık ve daha açık hale gelmesi, 20. yüzyılın ikinci yarısında öncelliği ikili taraflılıktan devralacak çok taraflılığının önünü açacaktır. Öte yandan küresel diplomatik arenada faaliyet gösteren uluslararası aktörlerin kalabalığı ve çeşitliliği keza siyasî sistemlerin ve aralarındaki kültürlerin çatışması, uluslararası kuruluşların verimsizliğine, yönetim kabiliyetsizliğine ve elverişsizliğe neden olacaktır. Bu koşullar altında, diplomasinin geleneksel biçimde varlığını sürdürmesi tartışmalı hale gelmiştir. Yirminci yüzyılda meydana gelen bütün değişiklikler, diplomasinin değişen ortama, ihtiyaçlara ve çevredeki baskılara alışmasına ve modern diplomasiye dönüşümünün gerçekleştirilmesine yol açmıştır (Constantinou ve Sharp, 2016:15). 21. yüzyıla damgasını vuran yeni diplomasi, faaliyette bulunduğu ortama uyum sağlamak konusunda doğasında var olan kabiliyetinden ötürü diplomasinin halen ehemmiyetini ve itibarını kaybetmediğini de gösterecektir (Hocking et. al., 2012). Yeni diplomasinin yürütme modelleri, diplomatların nitelikleri ve seçimi, güç kavramı algısı, süreçlerde yer alan diplomatik aktörler, diplomasinin ilgilendiği konular, diplomasi altyapıları vb. alanlarda değişime meydan verecektir.

Geleneksel diplomasiye kıyasla modern diplomaside en önemli değişim devletin diplomasi faaliyetlerinde üniterliği, yani tek aktör konumu kaybetmesidir. Küreselleşme ve ulusötesileşme süreçleri sonucunda çok uluslu şirketler, sivil toplum kuruluşları, sivil hareketler, örgütlü ve örgütsüz şekilde faaliyet gösteren bireyler, akademisyenler, sanatçılar gibi yeni, devletle ilgili olmayan aktörler ortaya çıkmaya başlamışlardır. Devletin içinde veya dışında ortaya çıkan bu alternatif diplomasi aktörleri, genelde devlet yapısından bağımsız olarak devlet kurumlarına hem dış politikada hem uluslararası ilişkilerde meydan okumaktadır (Green ve Charveriat, 2016:86). Ancak devlet dışı bu aktörler gelişmiş sanayi ülkelerinde daha çok aktif durumdayken,

gelişmekte olan ülkelerde devlet merkezli diplomasi yapılandırması geçerliğini korumaktadır.

İkinci önemli değişim, güç kavramının algılanması ile ilgilidir. Geleneksel diplomaside güç kavramı sadece ulusal güvenlikle ilgili olarak askeri ve materyal kuvvetleri, yani ‘sert güç’ kavramına karşılık olarak algılanırken yeni diplomaside bu kavram ‘yumuşak güç’ türlerine karşılık gelmektedir (Bayne, 2016:225). Modern savunma sanayi teknolojisinde öyle gelişmeler olmuştur ki artık herhangi bir dürtücü hareketin pahalı ve dünya çapında ölçülmez riskler doğurabileceğinden dolayı ‘sert’ güç meydanı ‘yumuşak’ güce bırakmıştır¹⁵. Farklı bir anlayış ile Nye (1990:160) uluslararası barışı ve güvenliği sağlayacak en etkili aracın ülkelerarası nükleer silahların yayılması olduğunu savunmaktadır. Çünkü nükleer silahlar ülkeleri silahlı çatışmalardan caydıracak ve uluslararası istikrara götürecektir kadar tahrip edici etkilere sahiptir. Dolayısıyla, yeni diplomasi çağında ülkeler, kültürel çekicilik, iktisadi önderlik, olumlu ve cazip kamusal itibar vb. alanlarda hakimiyet kazanmak amacıyla yarışmaktadır.

Güç kavramı algısının değişimi ile bağlantılı olarak uluslararası ilişkilerin karakteri de değişmektedir. Geleneksel diplomasi yalnız askeri ve siyasi konularla ilgilenirken, modern diplomaside ‘üst’ ve ‘alt’ politikayı ayıran duvarlar yıkılıp ekonomi, kültür, sanat vb. gibi alanlar diplomasi gündeminin bir parçası haline gelmektedir. Hatta birçok araştırmacının¹⁶ görüşüne göre günümüzde tezlerin yer değiştiğini ve dolayısıyla ekonomi, kültür, sanat gibi sosyal alanların ‘üst politika’ dan önceliği alarak diplomasinin temel konuları olma duruma geldiği iddia edilmektedir. Modern diplomaside diplomatlar hem uluslararası ilişkilerde hem uluslararası ekonomide aracılığı üstlendiğinden dünya ekonomisinin ‘görünmeyen hizmetkarları’ olarak da algılanmaktadır (Rana, 2016:150). Bu bağlamda, Lee ve Hudson (2004:250)

¹⁵V. Nye ve Keohane, **Transnational relations and World politics: an Introduction**, International Organizations, Vol.25 No.3, 1971.p.329-349; Krasner, S., State Power and the Structure of International Trade, in: **Power in 21st Century – Global Power Shift**, Springer, p.269-286, 2012.

¹⁶V. Amarie, A., **Economic Diplomacy in the context of Economic crisis**, Europoly, Vol.8 No.1., 2014.; Baranay, P., **Modern Economic Diplomacy**, Actal problems of Economics, w.place, 2009; Ostrom, E., **Coevolving Relationships bewteen Political Science and Economics**, RMM Vol.3., 2012 p.51-65.

diplomasi araştırmalarında politik ekonomi yaklaşımının kullanılmasını önermektedir. Diplomaside politik ekonomi yaklaşımının kullanılmasında iki avantaj vardır: Birincisi, diplomasi ve uluslararası politik ekonomi araştırmalarının hem teorik hem iktisadi faydasının yükselmesidir. İkincisinde ise piyasa ilişkileri ile siyasî ilişkiler birleştirilerek diplomasiyi mütemadiyen siyasî-iktisadî diyalog olarak algılamak mümkün olacaktır (Lee ve Hudson, 2004). Günümüzdeki diplomatik uygulamaları ve değişiklikleri incelemek üzere ekonomi yerine siyasî ilişkileri tercih eden geleneksel diplomasinin yaklaşımı hem uygun değildir hem de gerekli donanıma sahip değildir. Özetle, diplomaside politik ekonomi yaklaşımı aslında ulusal ve uluslararası düzeyde toplumsal ilişkileri kurmak ve yönetmek amacıyla uygulanan diplomasi, kültürleri, ekonomileri ve hükümetleri birleştiren bir araç olarak görölmektedir.

Son olarak, modern diplomasi ile gelen bir başka değişiklik de diplomasinin yönetim tarzı, diplomatların sečilme modeli ve görevleri ile ilgilidir. Küreselleřme ve karşılıklı ekonomik bağımlılık diplomasi üzerinde değişimlere yol açarken diplomatların sahip olması gereken bilgi, beceri ve kabiliyetler de zamanla değişmek zorunda kalmıştır. Geçmiřte, diplomatlar müzakere sırasında yalnızca temsil ettikleri hükümetin siyasî ideolojisini ve askerî ittifaklarını dikkate alırken, bugünlerde ekonomik ve ticarî çıkarları ön plana çıkarmaktadırlar (Prvulović, 2002:75). Geleneksel diplomaside diplomatların en önemli niteliği onların ailevi konumu ve toplumdaki statüsü ile birlikte askerî tecrübesi olurken, modern diplomaside ticarî ve kamu ilişkilerinde alınan uzmanlık eğitimi ağır basmaktadır. Eğitim hem çok yönlü hem çok disiplinli olmaktadır. Dünya çapında Dışışleri Bakanlıkları ve diplomatik kurumlar, diplomatları sınav yoluyla istihdam edip ulusal sečilme sistemleri¹⁷ geliştirmekte, patronaj yerine fazilet konsepti uygulamakta ve güncel ekonomik ve siyasî sorunları konu alan dönemsel eğitimler de düzenlemektedir.

¹⁷İlk örneklerden biri Habsburg İmparatorluğu'nda 18 yy. ortasında kurulmuş, sonradan Konsolos Akademisi olarak devam eden şarkiyat Akademisi adıyla faaliyet göstermiştir. Faaliyetleri arasında dil becerisi geliştirme, ticari yatkınlık oluşturma ve diplomatik iletişim bilgisi geliştirme eğitimleri yer almıştır (Hocking, 2016).

Diplomaside oluşan değişiklikleri göz önünde bulundurarak, Hocking et.al. (2012:50) diplomasinin sürekliliği, ortaya çıkan farklı gündemleri ve araştırma alanları, dönüşüm geçiren diplomatik süreçleri ve yapıları entegre edecek ‘bütüncül diplomasi’ yaklaşımı savunmaktadır. Ayrıca, bütüncül diplomasi yaklaşımı, uluslararası politika ağlarının genişlemesini öne çıkarıp diplomasinin etkili olabilmesi için profesyonel diplomatlar ile çeşitli uluslararası devlet ve devlet dışı aktörler arasında işbirliği kurulması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu da yerli ve uluslararası işlemleri artık ayırmayacak, Dışişleri Bakanlığı tarafından merkezkaç güç olarak koordine edilmeyecek, kendi yörüngesi içinde çeşitli aktörleri ve toplumsal sorunları içererek ortak ulusal çıkarları geniş bir platform içinde tanımlamış olacak bir ulusal diplomasi sisteminin oluşturulması anlamına gelmektedir (Hocking et al., 2012:61-63). Bütüncül diplomasi yaklaşımının farklılaşan iki özelliği devlet dışında rakip otorite merkezlerinin ortaya çıkması (örneğin, çok uluslu şirketler, sivil toplum kuruluşları, lobist gruplar/örgütler vb. organizasyonlar) ve iç politikaların uluslararasılaştırılmasının yanı sıra dış politikanın ulusallaştırılmasıdır (Justinek, 2018:83). Diğer bir sözle, günümüzde uluslararası olarak bilinen politika gündemlerinin uluslararasılaştırılması söz konusudur.

AB, NAFTA, NATO vb. gibi bölgesel uluslarüstü aktörlerin, çok uluslu şirketlerin, STK ve sivil hareketlerin bulunduğu bugünkü küreselleşmiş dünyayı geleneksel diplomasinin etnosentrik yaklaşımı açıklayamamaktadır (Žirovčić, w.date). Dünya pazarında aktif tüm aktörler uluslararası ilişkilerin şekillendirilmesinde kendi payını da almak için mücadele etmektedir. Uluslararası ekonomi sahnesinde yer alan Çin, BRİCS ve Asya Kaplanları gibi Batılı olmayan ülke ve grupların yükselen ekonomik gücü diplomasinin konsept değişiminde belki de en önemli rolü oynamaktadır. Yakın geçmişte Avrupa’nın Westfalen devlet sistemini tüm dünyaya ihraç ettiği gibi, bugünlerde de aynı şekilde hızlı büyüyen Uzak Doęu ekonomileri uluslararası ekonomi sistemini ve kurumlarını her yönde şekillendirmektedir (Okano-Heijmans, 2012:275). Bu ülkelerdeki ortak özellik, devletin ekonomiye müdahalesinin kapsamlı olması ve ekonomi diplomasisine yaklaşımlarının aynı şekilde müdahaleci ve

şekillendirici olmasıdır. Bu nedenle, hızlı büyüyen ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomi diplomasisi araçlarını uygulamada ve devletin kontrolü altında tüm potansiyelini kullanmada etkili ve önder/lider olması hiç şaşırtıcı değildir. Bu sayede, uluslararası ilişkilerdeki ekonomi boyutu daha iyi anlaşılıp teorik ve pratik açıdan geliştirilmiştir.

Son dönemde modern diplomaside oluşan değişimler göz önüne alarak, literatürde 21. yüzyıl diplomasinin konseptini açıklayacak üç genel eğilim ortaya konulmaktadır (Lee ve Hudson, 2004; Lee ve Hocking, 2010; Hocking et al., 2012):

- a) *Dağılma/parçalama*. Dağılma süreci iki yönde gerçekleşmekte: Kurumlar ve kurallar düzeyinde. Dağılma aslında ulusal diplomasi sisteminin çeşitlendirilmesine işaret etmektedir. Diğer bir ifadeyle, eskiden geleneksel olarak sadece ‘yerli konularla’ ilgilenen devlet bölümleri artık diplomasinin faal aktörleri olmakla beraber çeşitli devlet dışı aktörler de diplomaside kendi payını aramaktadır. 1970’lerde başlayan ve bugüne dek süren bu süreç dış politika cemiyetinin genişlenmesi ile bağlantılıdır: Hem Dışişleri Bakanlıklarının hem diğer devlet kurumlarının görevini bazen tamamlayan bazen de buna meydan okuyan dışarıdaki kanalların sayısızlığı genişletilmiştir. Uluslararası siyasî ve ticarî ilişkilerin temelinde bulunan kurallar ve normlar son dönemlerde gittikçe artacak biçimde parçalanmıştır¹⁸. Dağılma sürecinin bir sonucu olarak hükümetötesi diplomasi kalıpları ortaya çıkacak ve ulusal düzeyde düzenleme (koordinasyon) politikasına olan ihtiyacın daha çok açığa çıkmasını sağlayacaktır.
- b) *Yığılma/yoğunlaştırma*. Yerli ve uluslararası politikaların birleştirilmesi ülke liderlerinin uluslararası siyasete artan katılımı ile beraber gerçekleşir. Diplomasi sürecinde aktörlerin ve ajandaların çokluğu, hükümetin en üst yöneticilerinin

¹⁸Uluslararası sistemdeki kuralların ve normların parçalanmış olması, sisteme giren ve gittikçe çoğalan aktörlerin çeşitliliğinden kaynaklamaktadır. Aktörlerin çeşitliliği sistemin karmaşıklığına da sebep olup içindeki eski ve genellikle devlet aktörlerini yeni aktörlerle uzlaşmaya zorlayıp yakınsama sürecine mecbur kılmıştır. Bu aktörlerden her biri, devletin içinde veya dışında olsun, diplomasi sürecine ve müzakerelere kendi kurallarını getirmekte ve sistemin işlevselliğini etkilemektedir. Kısacası, kurumlar üzerindeki dağılma kuralların da parçalanmasına ve çoğalmasına yol açmıştır (Hocking et al., 2012).

yanı sıra ilgili tüm kurumların, kuruluşların ve STK temsilcilerinin sürece katılmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla, düzenleme zorunluluğu/tahakkümü bazı ülkelerde, dış ilişkiler yönetiminde (özellikle dış ticarî ilişkilerde) daha üst düzey bir etkinlik sağlayabilmek için diplomaside aktif departmanların birleşmesiyle sonuçlanmıştır¹⁹.

- c) *Yayılma*. Yayılma süreci aslında diploması süreçlerinin içerdiği aktörlerin çeşitliliği ve konu genişliği konusunda giderek daha karmaşık hale geldiğini yansıtmaktadır. Böylece karmaşık ulusal diploması sisteminde artan diploması aktörleri devlet dışı taraflarla ilgilenmek ve işbirliği yapmak mecburiyetinde kalmıştır. Dolayısıyla, ulusal diploması sistemindeki aktörler arasında yoğunlaşan etkileşim sebebiyle devlet aktörleri diplomasideki yeni görevlerini yerine getirebilmek için diğer sivil toplum kuruluşları ve iş dünyasındaki kurumlar ile görevlerini bütünleştirmek zorunda kalmıştır. Yayılma süreci kısmen daha karmaşık, belirsiz, bürokrasileştirilmiş ve teknik açıdan daha zorlayıcı bir uluslararası müzakere sürecindeki değişimi de yansıtmaktadır.

Halen ulusal devletlerin ve devlet aktörlerinin egemen olduğu dünyada, küreselleşme ile gelen ve değişime zorlayan diplomasının bir varoluşsal krizden geçtiği açıktır (Engel, 2014:26). Üstlendiği görevler ve sorumluklar açısından, diploması dünyası giderek daha çeşitli ve karmaşık hale gelmekte, giderek artan taraflar ve aktörler ile anlaşılmaya mecbur kalmakta ilgilenilmesi ve çözülmesi gereken daha geniş sorunlar Diplomasının her kademesinde belki de en önemli zorluklardan biri diplomasının etki alanının dağınık doğasını algılamaktır. Başka bir deyişle, tek bir kapsamlı yönetim modeli yerine, diplomasının hızlı değişen doğasını ve çelişkili ulusal ve küresel gerginlikleriyle uluslararası siyasetin değişken yapısını yansıtan birkaç yönetim modeli muhtemelen bir arada var olacaktır (Langhorne ve Wallace, 2002:16).

¹⁹ Örneğin daha hesaplı ve ortak çalışmalarla daha etkin politikalar üretmek için bazı ülkelerde ticaret ve dışişleri departmanları/bakanlıkları birleştirilmiştir (Arjantina, Barbados, Botswana, Burundi, Jamaika, Fas, Yeni Zelanda, Nijer, Avustralya, Birleşik Krallığı)

Çağdaş bütüncül diplomasinin çokdisiplinliliği ve disiplinlerarasılığı diplomasinin yalnızca siyasi bir kategori olmaktan çıkarıldığını simgelemektedir. Diplomasi sürecinde yeni aktörlerin ortaya çıkması, bunların sayısal yoğunluğunun yanı sıra, diplomasinin ilgilendiği sorunları da etkilemiştir. Sonuç olarak, diplomasinin karmaşık dokusu uluslararası ilişkilerdeki siyasi sorunlardan ziyade sosyal aktivizmin tüm alanlarını kapsayacak şekilde oluşturulmuştur.

Tüm bu etkenlerle birlikte ekonomi diplomasisi, enerji diplomasisi, cinsiyet (gender) diplomasisi, çevre diplomasisi, kültür diplomasisi, spor diplomasisi, insan hakları diplomasisi, finans diplomasisi, kurumsal diplomasi, din diplomasisi vb. gibi diplomasi türleri rağbet (popülerlik) kazanmaya başlamışlardır²⁰. Bu bağlamda dışlayıcılığı/ayırıcılığı reddeden, kapsayıcılığı benimseyen ve politikaları üretme sürecinde işbirliğini savunan bütüncül diplomasi yaklaşımı günümüzdeki koşullarda en makul yaklaşım olarak gözükmektedir. Diplomasiye ülkeyi 'kötü niyetli' yabancılardan koruyan 'bekçi' olarak bakan anlayışı terk eden bütüncül diplomasi, diplomasiyi yerli ve uluslararası topluluklar ve politika alanları arasında bir 'sınır köprüsü' olarak göstermekte, böylece eskiden kalan ve yalnız uluslararası aktörlere mahsus 'yabancılık' kültürünü tamamen reddetmektedir (Lee ve Hudson, 2004; Hocking et al., 2012).

Nihayet, diplomasinin genelde eşitlenmiş olduğu devlet sisteminin üstünden çıkan hem tarihi hem mantığı vardır. Ulusal devlet sistemine öncülük yaptığı gibi günümüzde de diplomasi aynı şekilde küresel ve bölgesel güçlere tepki olarak adapte olmakta ve dönüşmektedir. Doğasında var olan uyarlanabilme kapasitesi sayesinde diplomasi, çevredeki değişikliklere uyum sağlamada muvaffak olabilmektedir. Bazı literatürlerde ise diplomasinin modernleşme ile gelen değişikliklere ayak uyduramadığından ve böylece gerilediğinden bahsedilmektedir²¹. Halbuki, Hocking'a

²⁰Black'e (2016) göre genel olarak diplomasi kelimesiyle beraber önek kullanılmıyorsa o zaman diplomasinin siyasi ayağından bahsedilmektedir. Ancak önek kullanıldığında aslında modern diplomasinin türleri temsil edilmekte ve diplomasinin etkin alanlarına ve ilgilendiği temel konulara/sorunlara işaret edilmektedir.

²¹V. Rana ve Chatter Jee, The Role of Embassies, **Economic diplomacy: India's Experience**, Ed. by. Rana, K., Chatter Jee, B., CUTS International, 2.baskı, 2018. ;

(2002:14) göre eğer diplomasinin gerilemesinden bahsedilecek olursa bu ancak diplomasinin geleneksel ve zamana uymayan türlerinin ortadan kaybolması ve yeni, 21. yüzyıl karmaşık politik ajandalarının ürettiği yaratıcı küresel yönetim yöntemlerinin ortaya çıkması üzerine söylenebilir.

Bu bağlamda diplomasi, 21. yüzyıl küresel siyasetinin en önemli aktörlerinden biri olmaya devam edecektir. Diplomasinin en önemli işlevleri ise küreselleşme ve bölgeselleşmenin neden olduğu baskıları ve giderek karmaşık hale gelen politika gündemlerini birbirine göre ayarlaması ve yönetmesi olacaktır. İleri senelerde mevcut diplomasi türleri varlığını devam ettirirken, devletler uluslararası sahnede merkezî aktörler olarak küresel düzende katkıcı rolünü sürdürecektir. Politika gündemlerinin ve alanlarının çeşitliliği ve karşılıklı bağımlılığı artırırken diplomatik işlemler/süreçler giderek daha akıcı ve belirsiz hale gelecektir. Bugüne kadar ikili, çok taraflı vb. diplomasi türleri arasında var olan geleneksel farklılıklar giderek daha karmaşık olan diplomasi etkileşiminin kalıplarını artık kapsamayacak ve açıklayamayacaktır (Justinek, 2018:32).

Hocking'e (2016:72) göre diplomasinin değişen diplomatik ortama intibak süreci, köklü olacağının yanı sıra üç genel değişimden kaynaklanacaktır: İlki, diplomasi ağını şekillendiren en önemli unsur olarak mali kaynakların giderek azalan miktarıyla diplomasi faaliyetlerinin ayarlanması; ikincisi, yeni ekonomik ve siyasi güç merkezlerinin ortaya çıkması nedeniyle değişen ortama uyum sağlayabilmek için sürekli olarak yeniden yapılandırmaya ihtiyaç duyulması ve üçüncüsü de diplomasi sürecinde aktör sayısı artıkça uygulanan politikalar üzerine sahiplik gerginliğinin artmasıdır.

1.2. Ekonomi Diplomasisinin Tanımlanması

Akademik literatürde modern diplomasi kapsamında ekonomi diplomasisindeki çalışmalar ancak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra 1970'li yıllarda görülmeye başlanmıştır. Ekonomi, her zaman devletlerarası ilişkilerin genelinde en önemli belirleyici olmasına rağmen uluslararası ilişkilerin ekonomik boyutunu açıklamaya yönelik yeterli akademik araştırma yapılmamıştır. Ancak 1970'li yıllarda hem terminolojik hem metodolojik açıdan bir araştırma yoğunluğu yaşanmıştır. Bu döneme dünya ekonomisindeki büyük istikrarsızlıklar damgasını vurmuştur. Örneğin, dolar/altın bağının kompasıyla gelen Bretton Woods sisteminin çöküşü, yaşanan petrol şokları, sık sık oluşan mali krizler ve onların dünyaya hızla yayılışı, dünya ticaretinde benzeri görülmemiş bir büyüme, ticaret hacminin dünya üretiminden ve yabancı yatırımların dünya ticaretinden daha hızlı artması gibi. Bu durum İkinci Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan dünya düzeninin artık daha entegre ve bağlantılı olduğunu ve oluşan dünya ekonomisinin ağını açıklayacak yeni teorik kalıplar gerektiğine dair göstergeleri işaret etmektedir. 1970'ler ve sonrası ekonomik ve siyasi olayların etkilerinin birleştiği yıllar olmuştur.

Ekonomi diplomasisi, onun meşrulaştırılmasında/uygulanmasında sorumlu kurumlar kurulmadan önce bile, daima ülkenin dış ilişkilerinin bir parçasıydı. Dünya ekonomisinde ortaya çıkan yeni eğilimi 'karşılıklı ekonomik bağımlılık' olarak tanımlayan Richard Cooper (1972:160), ekonomi – siyaset ilişkisini kavramlaştırma çalışmalarının en önemli temsilcilerden biridir. Karşılıklı ekonomik bağımlılık olarak adlandırılan fenomen, aslında, ekonomi işlemlerinin siyaset başta olmak üzere genel toplumsal olaylara karşı artan duyarlılığı ve dünyanın bir bölgesinde meydana gelen fenomenlerin çok kısa süre içinde dünyanın geri kalan bölgelerine yayılmasını ifade etmektedir (Cooper, 1972). Cooper'ın (1972) çalışmasını Strange (1995), Baldwin (1980; 1985), Gilpin (1987), Knorr (1975) gibi diğer araştırmacıların ekonomi – siyaset

ilişkisinin uluslararası pazarlarda ortak etkileşim içinde hareket ettiğine dair çalışmaları izlemiştir²².

Ekonomi diplomasisinin sorunlarına farklı sosyal bilimlerinin bakış açısı ile yaklaşılması bu kavramın çok sayıda farklı anlayışının ortaya çıkmasına neden olmuş ve ona çokdisiplinli bir çağrışım kazandırmıştır. Uluslararası ilişkilerdeki ekonomik boyuta yapılmış vurgu ve güç kavramındaki rolün önem kazanmasından dolayı ekonomi diplomasisi teorisinin somutlaştırılıp geliştirilmesi ve uygulamalarının netleştirilmesi artık şart olmuştur. Diğer taraftan, ekonomi diplomasisi ile özdeşleştirilen terimlerin sosyal bilimlerde giderek artması bir terimsel kaosa neden olup ekonomi diplomasisinin ayrı bir disiplin olarak geliştirilmesine engel olmaktadır.

Akademik literatürde ekonomi diplomasisi kavramı epistemolojik ve ontolojik açıdan çoğu zaman tanımlanmadan veya yeterince açık bir şekilde tanımlanmadan kalmaktadır. Araştırmacılarının en yaygın tuzaklarından biri, ekonomi diplomasisi kavramını genel diplomasiden, dış politikadan veya ekonomi politikasından farklılaştırmayla ilgilidir. Diplomasi ve genel olarak siyasi diplomasi kavramı, iki uluslararası aktör (devlet veya kurum) arasındaki ilişkilerin kurulması ve yürütülmesi olarak algılanmaktadır (Berridge, 2002:20-23). Diğer taraftan, ekonomi diplomasisi ekonomik boyutlara (hedeflere, araçlara veya yöntemlere) vurgu yaparak bir ülkenin diplomatik faaliyetlerinin bir kısmı kapsamaktadır.

Örneğin Baldwin (1985), çalışmasında ekonomi diplomasisini dış ekonomik politika ve dış politikanın ekonomik boyutu ile aynı bağlamda tanımlamaktadır. Böylece ekonomi diplomasisi ve ekonomik devletçilik arasında ayrım yapmaktadır. Araştırmacı, ekonomik devletçilik kavramını hedefler açısından tanımlanırken ekonomi diplomasisini süreç ve uygulamalar açısından tanımlanmaktadır Baldwin (1985) ekonomi diplomasisini ekonomik devletçiliğin uygulandığı bağlamın içindeki yapı olarak

²² V. Strange Susan, 'The Defective State' 'What future for state?', Daedalus, Vol.24, No 2., p.55-74, 1995; Baldwin David, **Interdependence and Power: a conceptual analysis**, International Organizations, Vol.4 No.4, 1980 & **Economic Statecraft**, Princeton University Press, 1985; Knorr Klaus, **The Power of Nations: the Political Economy of International Relations**, Basic Books Inc, 1975; Gilpin Robert, **The Political Economy of International Relations**, Princeton University Press, 1987

algılamaktadır. Böyle bir anlayışın nedenlerinden biri, İkinci Dünya Savaşı sonrası gelişmiş ülkeler tarafından artan ekonomik yaptırım ve ambargoların kullanılışı idi. Dolayısıyla, ekonomi diplomasisinin imajının negatif yöne değişmesinde ekonomik araçların birçok defa siyasi hedefler uğruna kullanılması rol oynamıştır.

Aynı manada, bir ülkenin göreceli ekonomik, askeri veya siyasi konumunu güçlendirmek adına devletin uluslararası ilişkilerde ekonomik müdahalesi anlamına gelen ‘ekonomik savaşlar’ gibi terimler de bulunmaktadır (Prvulović, 2002:110). Ekonomi sorunlarında çatışmacı ve saldırgan bir yaklaşım izlenimi veren ‘ekonomik devletçilik’ ve ‘ekonomik savaşlar’ gibi kavramların kullanılması aslında semboliktir ve ekonomi diplomasisinin gerçeğini yansıtmamaktadır.

Benjamin Cohen (1990:265) ekonomi diplomasisini dış ekonomi politikası olarak görüp bunun ülkenin genel dış politikasının bir parçası olduğunu belirtmektedir. Öte yandan, Stephen Cohen (2000:37) dış ekonomi politikası teriminin kısıtlı/kıt olduğunu düşünmektedir. Nedeni ise ekonomi alanında politika oluşturulmasının giderek daha çok ulusal konulara da değiniyor oluşu ve onu sadece ‘dış’ olarak algılanmanın yanlış olacağıdır. Cohen (2000:42) ‘uluslararası ekonomi politikası’ teriminin kullanılmasını tercih etmektedir çünkü uluslararası nitelime ekonomi politikasının hem iç hem dış tarafını/açısını içermektedir. Ona göre, dış ekonomi politikası dış politikanın sadece bir altpolitikasını ifade etmektedir ve bu nedenle anlamı basitleştirilmiş olmaktadır.

Diğer grupta ekonomi diplomasisini olumlu bağlamda kullanan ve tanımlayan araştırmacılar vardır. Mesela Knorr (1975:50-62) devlet politikalarının uygulanmasında araç olarak kullanılan ekonomi yöntemlerini ‘ekonomik kaldıraç’ olarak algılamaktadır. Gilpin’e (1987) göre ise ekonomik gücün (kaldırıcı) kullanılma mantığı aslında ticari etkileşimin düzenini bozmaktır (altüst etmektedir). Tüm bu tanımların temel eksiği, ekonomi diplomasisini yalnızca dış politikadaki hedeflere ulaşmak için uygulanan ekonomi araçları olarak görmesidir. Daha kapsamlı bir tanımla, Berridge ve James (2003:17) vermektedir. Onlar ekonomi diplomasisini iki yönde tanıtmaktadır: İlki,

ekonomi politikasındaki sorunlarla ilgilenen diplomasi olarak ve ikinci, ekonomik kaynakları –ceza veya teşvik olarak – kullanarak belirli dış politikada hedeflere ulaşmayı amaçlayan bir diplomasi yaklaşımıdır. Aynı şekilde Okano-Heijmans (2011) ekonomi diplomasisini tanıttığında hem ekonomik hem siyasi yönlerine vurgu yapmaktadır. Araştırmacı bunları, ulusal ekonomik refahı artırmak için siyasi araçların kaldıraç olarak kullanılması ve ulusun siyasi istikrarını desteklemek için ekonomi araçlarının kaldıraç olarak kullanılması. Her iki tanım ekonomi diplomasisini ekonomik-siyasi faktörlerin etkileşiminde konumlandırmakta, ekonomi diplomasisini hem ekonomik hedeflere ulaşmak için uygulanan siyasi araçlar hem siyasi hedeflere ulaşmak için uygulanan ekonomik araçlar olarak sunmaktadır.

Ekonomi diplomasisi literatüründe belki en çok başvurulan araştırmacılar olarak kabul edilen Bayne ve Woolcock (2007) ekonomi diplomasisini süreç olarak görmektedir. Diğer bir deyişle, ekonomi diplomasisini ülkelerin uluslararası ekonomi ilişkilerinin yönetim modeli olarak, ülkenin ulusal kurumlarda karar verme modeli olarak, uluslararası arenada diğer kurumlarla/devletlerle müzakere etme modeli olarak ve en son bu süreçlerinin nasıl iç içe olduğunu gösteren bir model olarak görmektedir. Sözü geçen tüm ekonomi diplomasisi tanımları bize ekonomik/ticari ve siyasi menfaatlerin iç içe olduğu ve karşılıklı destekleyici olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, Bergeijk ve Moons (2007:2) tarafından verilen en kapsayıcı ve en önemli ekonomi diplomasisi unsurlarını ve süreçlerini dahil eden tanım üç boyutu içermektedir:

- a) Uluslararası ticareti ve yatırımı teşvik etmeye, piyasa işleyişini güçlendirmeye, piyasa aksaklıklarını gidermeye ve ulus ötesi işlemlerin riskini ve maliyetlerini azaltmaya yönelik yapılan ekonomik müdahale için siyasi ilişkilerin ve araçların kullanımı
- b) Çatışma maliyetlerini artırmaya, karşılıklı işbirliğinin ve istikrarlı ilişkilerin yararlarını desteklemeye ve ekonomik güvenliği sağlamaya yönelik yapılan müdahale için ekonomi kaynaklarının ve araçlarının kullanımı

- c) Sözü geçen ekonomik ve siyasi hedeflere ulaşılmasını kolaylaştırmak ve bunları kurumsallaştırmak için istikrarlı siyasi ortamı ve uluslararası ekonomi düzenini sağlamlaştırma yöntemi

Ekonomi diplomasisi ile ilgili anlayış yalnızca araştırmacılar arasında değişmemektedir, ekonomi diplomasisi araçlarını uygulayan ülkeler arasında da hem yaklaşım hem kullanılan araçlar konusunda büyük çeşitlilik görülmektedir. Örneğin, bazı ülkelerin dış ilişkilerle ilgilenen kurumlarının internet sayfalarında yaklaşım veya araçlar konusunda resmi görüşleri verilmiştir.

Hollanda hükümetinin resmi sayfasında²³ ekonomi diplomasisi yurt dışında bulunan ulusal şirketlerin ekonomik/ticari çıkarlarını teşvik etmek amacıyla devlet kurumlarının ilişkilerini ve etkisini kullanması ve siyasi çıkarları için ekonomik enstrümanların kullanması olarak tanımlanmaktadır. Geleneksel diplomasinin amacı barış ise, ekonomi diplomasisinin ana hedefi ülkenin refahıdır. Öte yandan, Avusturya Dışişleri Bakanlığının²⁴ verdiği tanımda, ekonomi diplomasisi uluslararası diplomatik varlıkları kullanarak Avusturya'nın refahı ve küresel gelişmeyi sağlamaya çalışan devlet politikası olarak görülmektedir ve dört unsura dayanmaktadır: Ticaretin özendirilmesi, ekonomik büyümenin teşvik edilmesi, yabancı yatırımcıların çekilmesi ve Avusturya'nın girişimciliğinin desteklenmesi. Benzer şekilde, Avustralya'nın Dışişleri ve Ticaret Bakanlığının²⁵ ekonomi diplomasisi beş unsura dayanmaktadır: Yatırımların özendirilmesi, bilimsel, teknolojik ve yenilikçi bağlantıların artırılması, tarife dışı engellerin kaldırılması, girişimciliğin desteklenmesi ve kolaylaştırılması ve kurallara dayanan küresel sistemi savunması.

²³Hollanda Dışişleri Bakanlığı'nın resmi internet sayfası: [Directorates-General | Ministry of Foreign Affairs | Government.nl](https://www.directorates-general.nl/), (Çevirmici), 07.10.2021.

²⁴Avusturya Dışişleri Bakanlığı: [Entwicklungszusammenarbeit – BMEIA, Außenministerium Österreich](https://www.entwicklungszusammenarbeit.at/), (Çevirmici), 07.10.2021.

²⁵Avustralya Dışişleri ve Ticaret Bakanlığının resmi internet sayfası [Australia's economic and commercial diplomacy | Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade \(dfat.gov.au\)](https://dfat.gov.au/), (Çevirmici), 07.10.2021.

ABD Dışışleri Bakanlığının²⁶ açıklamasında ekonomi diplomasisi küresel ekonomik güçleri kullanarak ABD dış politikasını destekleyen ve ulusal ekonomik gücü artırmaya yönelik dış politika araçlarını kullanan bir politika olarak tanımlanmaktadır. Dört unsuru kapsamaktadır: değişen ortama göre önceliklerinin sürekli olarak güncellenmesi; ticaret, yatırım ve iş odaklı diplomatik gündemin desteklenmesi; dış politikadaki zorlukların ekonomi araçlarını kullanarak çözülmesi; Dışışleri Bakanlığının kapasitesinin ve kaynaklarının geliştirilmesi. ABD'nin dış politikasında temel önceliklerinden biri olan ekonomi, dünyanın en büyük dış hizmetine sahiptir ve ekonomi diplomasisinin her alanında faaliyet göstermektedir. Ekonomi diplomasisinin temel amacı küresel ekonomi araçlarını kullanarak ABD'nin diplomatik varlığını güçlendirip yerel ekonomisini desteklemektir.

Fransa'daki ekonomi diplomasisi²⁷ gelenekseldir, oldukça merkezidir ve önceliği 'Made in France' etiketinin rekabetini sağlamaktır. İlginçtir, Fransa'nın özel bir ekonomi diplomasisi ofisi yoktur. Devlet gerek yerel gerek uluslararası, diplomatik veya bilimsel veya teknik veya kültürel tüm ağırları ayırt etmeksizin ekonomi diplomasisinde aktif rol oynamaktadır. 'Fransa ekibinin' başında büyükelçi vardır ve yurt dışındaki diplomatik faaliyetlerinin küresel döngü ile uyumluluğunu sağlayacak ve destekleyecek ekonomik konseyi bulunmaktadır. Ekonomi diplomasisine benzer bir görüş İngiltere'de sergilenmektedir²⁸. İngiltere'de ekonomi diplomasisinin temel hedefleri ihracatı özendirmek, yabancı yatırımcıları ülkeye çekmek ve ulusal markaların tanıtımını yapmaktadır.

Almanya'da ise durum biraz farklıdır. Alman toplumunda direnişe çokça konu olan ekonomik devletçilik veya ekonomi diplomasisi terimleri kullanılmaktan çekinilmektedir. Buradaki amaç, Almanya'nın yalnızca dünyanın bir ekonomik gücü

²⁶ABD Dışışleri Bakanlığı: [Economic Prosperity and Trade Policy - United States Department of State](#) (Çevrimiçi), 07.10.2021.

²⁷Fransa Dışışleri Bakanlığı: [France Diplomatie -Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères](#) (Çevrimiçi), 07.10.2021.

²⁸Birleşmiş Krallığı Dışışleri Ofisi: [Foreign, Commonwealth & Development Office - GOV.UK](#) ([www.gov.uk](#)), (Çevrimiçi), 07.10.2021.

olarak değil daha çok bir kültürel ulus olduğunu gösterme isteğidir. Dolayısıyla, Alman yetkililer ülkenin dünyadaki imajını iktisadileştirmekten kaçınmaktadır. Bunun yerine ülkenin yurt dışı kültürel ve eğitim politikalarını kapsayacak şekilde ‘yurt dışı ekonomik teşvik faaliyetleri’ gibi terimler tercih edilmektedir²⁹.

Batı ülkelerinden farklı olarak, gelişmekte olan ülkeler özellikle hızlı büyüyen Uzak Doğu ülkeleri çok daha agresif bir ekonomi diplomasisi seyrine sahiptir. Bu ülkelerin ekonomik büyümesi ve kalkınması dış ticarete bağlı olduğundan devletlerin tüm mekanizması ticaretin özellikle de ihracatın özendirilmesine odaklanmış durumdadır. Örneğin, Çin’de devlet kurumlarının piyasalarla özgü bir şekilde entegre olmalarından dolayı hükümet tarafından (geleneksel) diplomasi ve ekonomi diplomasisi arasında hiçbir ayırım yapılmamaktadır. Genel olarak Çin’in ekonomi diplomasisi³⁰ dört faaliyet grubunu kapsamaktadır: Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere borç verilmesi, ticaret yoluyla yardım faaliyetleri, sermaye yatırımı ve uluslararası propaganda. Unutmamalıdır ki Çin, gelişmekte olan ülkeler arasında ekonomi diplomasisi uygulamasında lider pozisyonundadır. Çin’in ekonomi diplomasisinin ana hedefleri ülkenin uluslararası pazarlardaki konumunu güçlendirmeye, uluslararası toplumda ülke imajını şekillendirmeye ve ülke ekonomisinin istikrarlı ekonomik büyümesini sağlamaya yöneliktir. Benzer bir şekilde, Hindistan hükümeti ekonomi diplomasisini, yurt dışındaki ekonomik fırsatları izlemek, araştırmak, ilgili devlet kurumlarına rapor vermek ve milli refahı artıracak adımlar konusunda tavsiyede bulunmak için görevlendirilmiş profesyonel diplomatlar tarafından yürütülen faaliyetler olarak tanımlamaktadır (Rana ve Chatterjee, 2011).

Tüm bunlardan yola çıkarak ekonomi diplomasisinin kavramlaştırılması veya teorik olarak tanımlanmasının kolay olmadığı sonucuna varılmaktadır. Yukarıda verilmiş tanımlardan özetlenecek olursa, ekonomi diplomasisi kavramı özünde üç temel unsur barındırmaktadır: Ulusal menfaat, güç ve etki. Adı ne olursa olsun dünyanın her ülkesi

²⁹Almanya Dışişleri Bakanlığı: [Auswärtiges Amt -Auswärtiges Amt \(auswaertiges-amt.de\)](https://www.auswaertiges-amt.de) (Çevrimiçi), 07.10.2021.

³⁰V. Daojong Zha, **Chinese Economic Diplomacy: New Initiatives**, RSIS ve Nanyang Technological University, Policy Report, 2015.

ulusal menfaat elde etme peşinde ve bunun için maddi ve manevi kaynaklardan gelen eldeki tüm güçleri kullanmaya hazırdır. Hedeflerine ulaşmak için diğer aktörlerin (devlet vb.) görüşünü/konumu etkilemeye veya değiştirmeye çalışmaktadır.

Ekonomi diplomasinin yalnızca bir ekonomi veya diplomasi disiplini olmadığı dikkate alındığında, bu disiplini değerlendirirken uygulama başarısında rol alan bütün kültürel, tarihsel, siyasi ve örgütsel açıları dahil edecek bir disiplinlerarası araştırma yaklaşımı gerekmektedir. Bu nedenle, içindeki ekonomik tarafı dış politikanın sadece bir parçası veya bir amacı veya bir aracı değil, aynı zamanda dış politikanın hem amacı hem parçası olarak görmek gerekmektedir. Her ülke kendi ekonomik, siyasi, tarihi ve kültürel özelliklerine uyumlu bir ekonomi diplomasisi modeli şekillendirdiğinde ancak o zaman uygulamada istenen etki yaratılabilmektedir. Ayrıca, ekonomi diplomasisi bir doğrusal süreç olarak değil, toplumsal ortamda hem olumlu ve olumsuz gerek ekonomik gerek diğer yayılma etkileri üreten ve çokdisiplinli bir ağa sahip bir kavram olarak algılanmalıdır.

1.3. Ekonomi Diplomasisinde Aktörler, Biçimler, Araçlar

Bilgi ve iletişim teknolojisinin gelişmesiyle küresel ortamda meydana gelen değişimlerin yanı sıra, demokrasi ve ulusötesileşme süreçleri diplomasi biçimlerinin dönüşümünü tetiklerken, diplomasinin iç yapısı, yurt dışı diplomatik ve konsolosluk hizmetleri ve işlevleri üzerindeki değişime de yol açmıştır. Dış ilişkiler küresel güçlerin baskısı altında giderek daha parçalanmış ve dağınık hale gelirken, küreselleşen dünyada karşılıklı ekonomik bağımlılık artmış, devlet-toplum etkileşimi yoğunlaşmış ve 21. yüzyıl öncesi geleneksel devlet merkezli diplomasiyi temsil eden devlet sınırları da aşındırılmıştır (Langhorne ve Wallace, 2002:17).

Böylece, giderek daha fazla sorunla karşı karşıya kalan uluslararası bir sistemde, 21. yüzyıl diplomasisi çok daha büyük çeşitlilikle nitelendirilmiştir. Bu bağlamda küresel ve

bölgesel, etnik, ekonomik, askeri, ticari, küçük ve büyük vs. devlet ve devlet dışı aktörler karşımıza çıkmaktadır. Bu durum giderek karmaşık hale gelen devletlerarası ve toplumlararası ilişkilerinin koordine edilmesinde zorluklar yaşanmasına neden olmaktadır (Hocking,2016:75).

Devlet diplomasisinde ‘koruyuculuk’ ve ötekilere karşı saldırgan tavrın arkada bırakılmasıyla birlikte, diplomasi kendisinin çok daha çeşitli sosyal aktörlere açılması sonucunda, uluslararası sorunların uluslararasılaştırılmasına (ulusallaştırmasına) ve ulusal sorunların uluslararasılaştırılmasına neden olmuştur. Hocking et al.’a (2012:60) göre 21. yüzyılın diplomasisinde vurgulanan ortaklık, şeffaflık ve kapsayıcılık, geleneksel devlet merkezli diplomasiye meydan okumaktadır. Böyle bir ortamda, sayısız aktörleri, arenaları, sorunları ve etkileşimi yansıtan modern diplomasi, ‘bileşim’ özelliği kazanmaktadır.

1.3.1. Devlet ve Devlet Dışı Aktörler

Diplomatik süreçlere herhangi bir düzeyde dahil olan tüm aktörler, devlet ve devlet dışı aktörleri olmak üzere iki genel gruba ayrılmaktadır. Diplomasinin geleneksel tanımlarından faydalananak diplomasi süreçlerinde münhasır aktörler olarak devletler veya devlet kurumları yer almaktadır. Küresel diplomatik çevredeki tüm değişimlere rağmen devlet halen meşruiyetin ve güç kontrolünün eksensel varlığı olmaya devam etmektedir, ancak hem ulusal ve bölgesel hem uluslararası düzeyde sürekli olarak çeşitli devlet dışı aktörler ve düzenleyiciler tarafından desteklenmiş, düzenilmiş, tamamlanmış ve faaliyetleri devamlı olarak sorgulanmış olmaktadır (Sell, 2014). Diplomasi hizmetinde iki değişim kilit rol oynamıştır: Karşılıklı ekonomik bağımlılığın artması ve güç kavramının değişebilirliği (dönüştürücü doğası) (Hocking, 2016:77).

Artan karşılıklı ekonomik bağımlılık, güvenlik kavramını ülkeselden ekonomik, enerjik vb. olan özelliklere doğru değiştirerek egemen varlıkların sınır duvarlarını da sarsmış ve dolaylı olarak diplomatik aktörler daha az siyasi ve stratejik ama daha çok

ekonomiye, enerji güvenliğine ve ticarete odaklı olmuştur. Toplumsal gücün artması olarak nitelendirilen diğer bir değişim, küreselleşmenin hızlanmasıyla ve karar sürecinin demokratikleşmesiyle ortaya çıkmıştır (Adler-Nissen, 2016:96). Neticesinde, bireyler, sivil toplum kuruluşları ve benzer gruplar kendi toplumsal çevreleri üzerinde etkili olan siyasi kararlar oluşturma ve uygulama süreçlerine dahil olma konusunda cesaretlendirilmiştir. Artan toplumsal gücün bir başka sonucu, Putnam'ın (1988:435) 'iki yollu diplomasi (ingl. two-track diplomacy)' olarak nitelendiği değişikliktir. İki yollu diplomasi ifadesiyle resmi devlet kurumların diplomasisi ve devlet dışı aktörlerin diplomasi faaliyetleri birlikte yürütmesi kastedilmektedir. Benzer anlamda, Hocking (2002:10) de 'çok paydaşlı (ingl. multi-stakeholder)' ekonomi diplomasisinden bahsetmekte ve bunu devlet dışı aktörlerin diplomasideki ekonomik boyutu olan süreçlere artan katılım ile açıklamaktadır. Yıllar boyunca devlet, ulusal çıkarları temsil eden tek meşru varlık olarak kabul edilmiş ve diğer özel ulusal aktörleri sınırlandırdığı ve uluslararası ortamda faaliyetlerinin yapılmasını engellediği için devlet ve devlet dışı aktörler arasında sürekli bir rekabet ve hoşgörüsüzlük söz konusu olmuştur. Ancak, son zamanlarda aktörler arasındaki ilişki daha incelikli, daha az seviyede sıfır-toplamlı oyuna benzer bir yoruma doğru eğilim göstermiştir (Bisley, 2007:113). Aralarındaki ilişkinin vurgusu şimdilerde etkileşim örüntüsünün ve farklı çevrelerde üstlendikleri karmaşık görevlerin analizine kaydırılmıştır.

Dikey hiyerarşik diplomatik yapılardan giderek daha az söz edilmekte, yerine kapsayıcı, esnek ve artık devletin tekeline olmayan, kaynaklarına ulaşabilen ve karmaşık ilişkileri yönetebilen diplomatik ağlardan bahsedilmektedir (Cavalcanti Muniz, 2018:80). Diplomasi sürecine dahil olan aktörlerinin sayısı çoğaldıkça ve çeşitliliği artıkça, diplomasi sürecinin koordine edilmesi daha karmaşık ve daha zor hale gelmiştir. Ayrıca, Saner ve Yiu (2006:12)'ya göre diplomasi aktörlerinin karmaşık doğası, diplomatlardan beklenen becerileri de değiştirmiştir. Onlara göre, diplomatların görevi birçok başlığı içerir: Ekonomik, ticari, kurumsal, işletmeci, ulusal ve ulusötesi. Benzer şekilde, diplomatik ilişkilerin konuları farklılaştırılarak daha spesifik hale gelince dışarıdan alınan uzmanlar da diplomasi sürecinde yer almaya başlamıştır. Dolayısıyla,

diplomasi görevlilerinin eğitiminin çokdisiplinli olması, sürekli olarak geliştirilmesi ve diplomasi dışındaki ağırları da kapsamı artık bir zorunluluk haline gelmiştir.

Modern diplomaside önemli diğer bir değişim, diplomatik hizmetlerin ‘kişiselleştirilmesi’³¹, yani diplomatların kendine has özellikleri ve yetenekleriyle yaptıkları hizmete yeni boyutlar ve nitelikler ekleyerek damga vurmalarıdır. Diplomatlar mesleklerinde ‘kurumsallaşmış’ olmalarına rağmen görevleri şahsileşerek uygulama sırasında giderek daha çok kişisel davranmakta (hareket etmekte) ve görevlendirilen ülkelerde diplomatik olmayan ajanlarla temas kurmaktadır. Bu bağlamda Copeland (2009:12), modern diplomatın diplomasi duvarlarının içindeki ve dışındaki bireylerle etkileşim kurabilmesi için gerektiğinde ‘gerilla diplomatına’ dönüşebilme kabiliyetine sahip olmasını önermektedir³². Böyle bir anlayışa büyük ölçüde Albright, Kissinger, Lavrov, Blair gibi kendi güçlü şahsiyeti ile diplomatik hizmete damga vuran önde gelen diplomatlar katkıda bulunmuştur.

Diplomatik hizmet şeklini büyük ölçüde değiştiren bir başka eğilim de küresel iletişim teknolojisinin kayda değer büyümesidir. Yeni iletişim kanallarının ortaya çıkması, diplomatik hizmetin temel görevlerinden biri olan ulusal ve uluslararası aktörler arasındaki iletişimi sağlamak konusunda ciddi bir meydan okumadır³³. İletişim teknolojisinin gelişmesinden ve doğası değişen uluslararası ve toplumsal ilişkilerden kaynaklanan zorlukların yanı sıra, diplomatik aktörlerin büyük imtihanlarından biri mali kaynakların azaltılması ve diplomatik misyonların görevlerini daraltılması ile ilgili tehditlerdir. Bununla ilgili diplomatik hizmetlerin masraflarını azaltacak bir dizi yapısal reform gerçekleştirilmektedir: diplomatik ağırlarda yoğun faaliyetleri olan ülkelere yüksek öncelik verilen ‘çekirdek’ büyükelçiliklerin daha fazla kullanılması, birden fazla ülkeye aynı diplomatlara akreditasyon verilmesi, dış temsilciliği koordine edilecek

³¹ V. Adler-Nissen Rebecca, Diplomacy agency, **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed by. Constantinou C.M, Kerr P., p.92-104., 2016.

³² Copeland’ın (2009) bir çalışmasında Pakistan’da diplomatlar tarafından bir müzik grubunun kurulması örnek olarak gösterilmektedir. Farklı ülkelerden gelen diplomatlar müzik yoluyla ve kişisel yeteneklerini kullanarak yerli toplum kesimleri ve etkili gruplar üzerinde etki yaratmaya çalışmaktadır.

³³ Jönsson (2016) bir makalesinde ilk telgrafı gördüğü an ‘Aman Tanrım, bu diplomasinin sonudur’ diye haykıran İngiliz lordun hayretini aktarmaktadır.

bölgesel diplomatik merkezlerden oluşturulması vb³⁴. İlginç uygulamalardan biri de Birleşik Krallık'ın Dışışleri Bakanlığının kullandığı 'diplomatik rezervdir'. Bu, diplomatik veya hümaniter görevi yerine getirebilecek ve her zaman hizmete çağırabilecek sivil uzman tabanını oluşturan bir modeldir (Hocking et al, 2012:55). Ülke kendi yetkin diplomat kadrosuna sahip değilse de mukim diplomatlardan daha az maliyetli olan fahri diplomatik misyona veya üçüncü ülkelerden dış kaynak kullanımına yarı zamanlı ücretli diplomatların getirilmesine yönelebilmektedir.

Devlet yapısına bağlı olan ve yurt dışında dış temsilcilik ile görevlendirilen başlıca aktörleri, Dışışleri Bakanlığı, Büyükelçilik, Konsolosluklar, Daimi Temsilcilikler şeklinde sıralamak mümkündür.

a) Dışışleri Bakanlığı

Resmi hükümetin temsilcisi olarak Dışışleri Bakanlığı, bir ülkenin dünyanın geri kalanıyla ilişkilerinde resmi dış politikasını temsil etmekten, yönetmekten ve yönlendirmekten sorumlu bir kurumdur. Devletler ve toplumlar arasında ilişkiler eskiden beri var olmasına rağmen, 17. Yüzyılda modern Dışışleri Bakanlığının öncüsü olan Kardinal Richeliu'nun girişimiyle Dışışleri Devlet Odasının kurulması ile dış politikanın kurumsallaşması gerçekleşmiştir ve kendisi de Kral XIII. Louis'nin ilk Dışışleri Bakanı olmuştur (Berridge, 2002). Fransa'dan sonra diğer Avrupa ülkelerinde de dış ilişkileri yürüten devlet odaları ortaya çıkmıştır. Benzer daireler Birleşik Krallık'ta (1782), ABD'de (1789) ve 19. yüzyılda da Çin'de, Japonya'da ve Türkiye'de de açılmıştır (İskit, 2015:15-19). Günümüzde dışışleri, diğer bakanlıklara nazaran sayı olarak en fazla çalışana ve en büyük bütçeye sahip bakanlıklardan biridir. Temel görevi uluslararası ilişkileri yönetmek ve ulusötesi pazarlarda faaliyet gösteren devlet temsilcilerini, kurumlarını veya kuruluşlarını koordine etmektir. Dışışleri Bakanlığı coğrafi ve işlevsel esaslara göre teşkilatlandırılabilir (Fernandez Pasarin, 2016:165). İşlevsel

³⁴V. Ed. by. Bayne N, Woolcock S., **The New Economic Diplomacy: Decision-making and negotiation in international economic relations**, Ashgate, 2. Baskı, 2007.

temsilcilikler insan hakları, ticaret, silah kontrolü, organize suçlar ve uyuşturucu ticareti vb. gibi konularla ilgilenirken, coğrafi esaslara göre kurulmuş diplomatik bölümler genellikle bölgesel sorunlara, olası işbirliğine ve yatırım fırsatlarına odaklanmaktadır. Aralarındaki fark, coğrafi esaslara göre işleyen diplomatik bölümler kariyer diplomatlarla temsil edilirken işlevsel olanlar daha çok memurlar ve uzmanlarla yürütülmektedir.

Küreselleşme sürecinin hızlanması, diplomatik gündem konularının genişlemesi ve devlet yapısının daraltılmasının sonucu olarak Dışişleri Bakanlığı birkaç zorlukla karşı karşıyadır: Diğer bakanlıklarının uluslararasılaşması ve ulusötesi faaliyetlere aktif olarak katılması, diplomatik aktörler açısından diplomasi sahnesinin karmaşıklaşması, mali kaynaklarının azaltılması ve piyasa serbestleştirilmesi sonucu olarak devlet yapısının zayıflaması. Ayrıca, dışişleri yönetiminde en önemli değişiklik farklı devlet aktörlerinin giderek artan dışişleri faaliyetlerine katılması ve Dışişleri Bakanlığının yetkileriyle iç içe girmesidir (Hocking, 2002). Bu bağlamda küresel iletişim sistemin geliştirilmesi ile ulusötesi ortaklarla işbirliği kurabilmek daha kolaydır ve devlet kuruluşları ve bakanlıklar çeşitli uluslararası aktörlerle doğrudan temasa geçebilmektedir. Böyle uygulamaların en yaygın örnekleri Merkez Bankasında veya ticaret, savunma, ulaşım, çevre vb. konularla ilgilenen bakanlıklarda görülmektedir. Bu ‘*direct-dial* diplomasisi’ (Berridge ve James, 2003:86) olarak adlandırılan diplomasi kapsamı o kadar genişlenmiş ki artık her bakanlığın ve diğer devlet kuruluşlarının uluslararası camia ile iletişimini sağlayacak kendi uluslararası dairelerinin bulunması normalleşmiştir.

Direkt/doğrudan diplomasi gelişmesi ve ulusal bakanlıkların dış aktörlerle bağlantı kurmalarında artan kolaylık, son yüzyılda uluslararası konuların artan karmaşıklığı ve genişleyen kapsamı ile sonuçlanmıştır. Dolayısıyla Dışişleri Bakanlığında çalışan genel uzmanların sürekli değişen gündem ile başa çıkması ve artan soruları diğer diplomatik aktörlerle ulusal çıkarlar açısından koordine etmesi zorlaşmıştır³⁵. Sınır ötesi faaliyetlerde devlet kurumlarının politikaları ve araçlarının koordine edilmesinde en

³⁵ V. Adler-Nissen Rebecca, ‘Diplomatic Agency’, THE SAGE Handbook of Diplomacy, p.92-104, 2016

önemli rolü Dışışleri Bakanlığı üstlenmekte ve çeşitli yöntemlerle koordinasyonu sağlamaktadır (Rana ve Chaterjee, 2011:11-14):

- Diğer bakanlıklardaki görevlilerden yurt dışındaki diplomatlarla kurulan iletişimi ve yapılan sınır ötesi faaliyetlerin düzenli olarak rapor edilmesini isteyebilmekte;
- Hükümet içindeki her dışışleri konseyinde birer Dışışleri Bakanlığı yetkisinin atanmasını arzu edebilmekte;
- Dışışleri Bakanlığının bilgisi ve onayı olmadan imzalanan uluslararası anlaşmaların kabulünü engelleyebilmekte;
- Diğer bakanlıkların sınır ötesi faaliyetleri hakkında Dışışleri Bakanlığına bilgi verilmesini talep edebilmekte;
- Farklı devlet kurumları ve devlet dışı kuruluşları uluslararası kurumlarda faaliyetlerde bulunduğunda koordinasyon sağlayacak bir ortak komitenin oluşturulmasını isteyebilmekte;
- Yurt dışındaki tüm diplomatik ofislerin faaliyetlerinin düzenli olarak kontrolünü sürdürebilmekte.

Dışışleri Bakanlığı ‘ulusal diplomasi sisteminde’ (Hocking et al., 2012:75) merkezî bağlantı olarak devlet kurumlarının yurt dışı faaliyetlerinin ulusal çıkarlara uyumlu olmasını sağlamalıdır. Bu bağlamda, Hocking et al. (2012:61) göre 21. yüzyılın modern Dışışleri Bakanlığını iki modele göre teşkilatlandırmıştır:

- ‘Çekirdek’ işlev modelinde Dışışleri Bakanlığının rolü, diplomatik ağın yönetimi, konsolosluk ve ticari hizmetin sağlanması ve yurt dışındaki pazarlar ile ilgili yerli şirketleri bilgilendirme gibi geleneksel faaliyetler üzerine tanımlanmaktadır.
- ‘Genişletilmiş’ işlev modelinde Dışışleri Bakanlığının rolü ise temel diplomasi işlevlerinin yanı sıra, ulusal strateji politikalarının birleşmesinde ve küresel gündem ajandasının yönetimi ve koordinasyonunu sağlama rolünü üstlenmektedir.

Dışışleri Bakanlıklarının işlevinin yeniden düzenlenmesinde, küresel diplomatik gündemin daha karmaşık hale gelmesi, ekonomi, ticaret ve kalkınma ile ilgili konularınartması önemli bir etkindir. Bu eğilime Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası ekonomik kuruluşlarının ortaya çıkması da katkıda bulunmuştur. Sözü geçen kuruluşlar dışışlerindeki teknik boyutun ağır basması konusunda önemli rol oynamış, düzenleyici diplomasiye önderlik etmişlerdir. Sonuç olarak, birçok ülkede dış ilişkilerle ilgilenen bakanlıklar yeniden yapılandırılmıştır ve bazen Dışışleri Bakanlığının Ticaret Bakanlığı ile birleşerek bazen de yurt dışı faaliyetlerde bulunan tüm bakanlıklar arasında ortak koordinasyon komitesi düzenleyerek, ülkenin ulusal çıkarları çizgisinde takip edilecek yol belirlenmiştir³⁶. Dış ilişkilerin ekonomik ve ticari boyutu dikkate alarak Baranay (2009:6) üç Dışışleri Bakanlığı modelinden bahsetmektedir: İlki olan birleşik modelde tüm ikili ekonomik ve ticari boyutunu irdeleyen Baranay (2009:6) üç Dışışleri Bakanlığı modelinden bahsetmektedir: Birleşik, kısmen birleşik ve pasif gözetim modeli. Birleşik modelde tüm ikili ekonomik ve ticari ilişkiler Dışışleri Bakanlığının çatısı altında yürütülmektedir. Kısmen birleşik modelde Dışışleri ve Ekonomi/Ticaret Bakanlıkları ticari ilişkilerin geliştirilmesi konusunda çalışmaları ortaklaşa düzenlemekte, ekonomik-ticari ilişkilerle görevlendiren misyon diplomatik misyondan ayrı olarak tahsis edilmekte ve dolaylı olarak her iki bakanlık da belli sorumluluklar üstlenmektedir. Pasif gözetim modelde ise ticari ilişkiler üçüncü bir kuruma/kuruluşa devredilmek suretiyle Dışışleri Bakanlığı gözetim rolünde bulunmaktadır.

Üçüncü önemli değişim, devlet yapısının küçültülmesi ve kriz sonrası tasarruf politikaları sonucunda dışışleri kurumlarının malî kaynaklarının azaltılmasıdır. Hocking'e (2002:7) göre, maliyetleri kesme/düşürme politikası dışışleri hizmetinin yeniden düzenlenmesine yol açmış ve bu bazen dışışleri hizmetinin büyük ölçüde azaltılması (diplomatik ofisleri kapatarak veya sınırlayarak), bazen de diplomatik

³⁶Berridge (2002) çalışmasında bu uygulamanın birkaç örneğini vermektedir: Avustralya Dışışleri ve Ticaret Departmanı, Barbados Dışışleri ve Ticaret Bakanlığı, Kanada Dışışleri ve Uluslararası Ticaret Departmanı, Kore Cumhuriyeti Dışışleri ve Ticaret Bakanlığı gibi.

görevlilerin eğitimi ve geliştirmesi için veya ÷lke tanıtımı için gereken bütçenin sınırlandırılması ile yapılmıştır. Halbuki azalan malî kaynaklar diplomatik hizmetin cazibesine/çekiciliğine de zarar vererek nitelikli personelin bu hizmette istihdam oranını düşürmüştür (Fernandez Pasarin, 2016:165). Aynı zamanda artan küresel ihtiyaçlara yanıt vermeye karşı azalan malî kaynaklar sorunu, diplomatik temsilciliklerin kendi etkinliklerini artırmasına zorlamıştır. Böylece stratejik açıısından en önemli bölgelere en yetenekli diplomatlar gönderilirken, daha az önemli ÷lkelerde ve bölgelerde mukim olmayan, yarı zamanlı veya fahri diplomatlar görevlendirilmektedir (Lohmann, 2017:16).

Nihayetinde, yıllar boyunca karşılaştığı tüm zorluklara rağmen, Dışışleri Bakanlığı uluslararası ilışkilerdeki konuların, aktörlerin ve ortamın artan karmaşıklığına paralel olarak kendini sürekli geliştiren ve değişen dünyaya göre görevini yeniden tanımlayan, son derece esnek bir kuruluş olduğunu kanıtlamıştır. Uluslararası ilışkilerdeki araştırmacıların birçoğu uluslararası sahneden çekilip kaybolacağını tahmin etseler de Dışışleri Bakanlığı, ulusal diplomatik sistemin bel kemiği olarak ÷lkenin yurt dış ilışkilerinin yönetimindeki önemini ve öncelliğini korumayı başarmıştır (Hocking et al, 2012:74). Dışışleri Bakanlığı kurulmadan önce de ÷lkeler arasında ilışkiler mevcut idi. Ancak bu bakanlığın kuruluşu ile birlikte bu ilışkiler kurumsallaşmış, böylece güvenlik ve güvenilirlik sağlanmıştır. Kuşkusuz uluslararası ilışkilere giren ulusal siyasi aktörlerin sayısı giderek artacaktır, ancak Dışışleri Bakanlığı uluslararası temsilcilikte bir kilit taşı, temel bağlayıcı ve birleştirici faktör olmaya devam edecektir.

b) Büyükelçilik

Büyükelçilik bir ÷lkenin diğer bir ÷lkede ulusal çıkarlarını temsil etmesi amacıyla açılan mukim temsilciliktir. Kuruluş tarihi, bugün çatısı altında faaliyet gösterdiği kurumların, yani Dışışleri Bakanlığının ortaya çıkmasının ötesine geçmektedir. İlk elçilikler 15. yüzyılda İtalyan şehir cumhuriyetlerinde daha sınırlı bir diplomatik temsil biçimi olan ‘legasyonlar’ şeklinde kurulmuş, ancak daha sonra

Avrupa'daki devletler sisteminin ortaya çıkmasıyla beraber ivme kazanıp tüm kıtaya yayılmıştır (İskit, 2015:63-65). Mukim elçiliklerin temel yapısında yüzyıllardır büyük değişim olmasa da çalışma ve işleyiş şekli zaman içinde yeni ihtiyaçlara ve taleplere göre gelişerek değişmiştir. Rana'ya (2016:151) göre, bir zamanlar büyükelçilikler daha çok ülke tanıtımında ve yurt dışı pazarlarla ilgili yerli kurumların bilgilendirmesinde önemli rol oynamışlardır, ancak zamanla gelişen iletişim teknolojileriyle, hükümet ve Dışişleri Bakanlığı tarafından sıkıştırılan kontrolü ile büyükelçiliklerin karar verme mekanizması ve tam yetkili eylem için kapsamı daraltılmıştır.

Küreselleşme baskıları altında ve 21. yüzyılın diplomasi ortamının değişmesiyle, büyükelçilikler de bazı zorluklarla karşı karşıya kalmıştır. Uluslararası ilişkilerde bağımsızlığını yeni kazanan birçok ülkenin yanı sıra devlet dışı aktörlerin de devreye girmesi; ikili, bölgesel ve küresel zirvelerdeki müzakerelerde doğrudan başbakanlığın ve yandaki bakanlıkların artan rolünün giderek daha önemli hale gelmesi; uluslararası müzakerelerde çeşitli sosyal disiplinlerden yeni teknik sorunların ortaya çıkması; küreselleşme ve karşılıklı bağımlılık sonucunda yerel ve dış konuların iç içe girmesi; kamunun/halkın (hem yerli hem yurt dışı) sonuçların şekillenmesinde artan rolü... gibi yeni gelişmeler geleneksel büyükelçilik kavramını arkada bırakarak yeniden yapılandırılmış büyükelçilikteki temsil biçimlerinin ortaya çıkmasına yol açacaktır (Engel, 2014; Gil-Pareja et al., 2005; Lee ve Hocking, 2011). Dışişleri Bakanlığında olduğu gibi büyükelçilikler söz konusu olduğunda da mali kısıtlamalar, kaliteli diplomatik personel eksikliği ve yetki sınırlamaları mukim temsilciliklerin sayısının azalmasına neden olmuştur. Artan uluslararası yükümlülükler ile başa çıkabilecek ve oturmuş diplomasi modelinden farklı temsilcilik türlerinin oluşturulmasını tetiklemiştir. Dolayısıyla artan mukim olmayan büyükelçiliklerin oluşturulmasının yanı sıra bölgesel diplomatik ağların ortaya çıkması, fahri veya yarı zamanlı elçiliklerin atanması ve son zamanlarda 'dizüstü veya dijital'³⁷ büyükelçilerin tanıtımına da şahit olunmaktadır

³⁷2015 yılında Hollanda Dışişleri Bakanlığı ve ilgili araştırma kurumları tarafından bir sempozyum düzenlenmiş ve değişen küresel diplomatik ortama uyum sağlayabilmek için yeni diplomat formları üzerine tartışma yapılmıştır. Yeni formlardan en çok dijital veya diz üstü elçilik ilgi çekmektedir. Çünkü sosyal medya kullanımının arttığı bir dönemde dışilişkiler kurumlarının da yer alması kaçınılmazdır. Bu

(Hocking et al, 2012:75). Adler-Nissen (2016:100) görüşüne göre, geleneksel diplomasi türlerinin kaybolup gitmesine ek olarak, artan karşılıklı ekonomik bağımlılığının ve küresel güçlerin baskısıyla mukim diplomatik temsilciliklerin hem gündemi hem iç yapısı önemli ölçüde değiştirilmiştir. Bu bağlamda, ekonomi, çevre koruması, insan hakları savunması, kültür mirasının tanıtımı vs. ile ilgili konuların ele alınmasına ilgi artmıştır. Böylece büyükelçiliklere daha çok kültür, ticaret, halkla ilişkiler alanında çalışan ataşeler atanmaya başlanmıştır.

Ayrıca, yurt dışında faaliyet gösteren diğer aktörlere kıyasla büyükelçiliklerin en önemli avantajlarından biri görevlendirildiği ülkedeki gelişmeler hakkında en güvenilir bilgi kaynağı olmasıdır. Büyükelçiler bulundukları ülkenin yerel halkıyla, akademisiyle, iş kuruluşları, düşünce kuruluşları ve diğer yerel gayri resmi ajanlarla yakın işbirliği ilişkileri kurarak ulusal çıkarları etkileyebilecek yurt dışı gelişmeleri hakkında bütüncül bir bakış açısı sunmaktadırlar. Büyükelçilikler – ortadan kaybolmaları ve azalmış önemleri ile ilgili tüm iddialara rağmen – halen hükümetin ‘sahada’ en önemli temsilcilerinden olmaya devam ederek hükümet ve ulusal şirketler için bilgi toplanmasında ve uluslararası pazar araştırmalarındaki kilit rolü oynamaktadırlar. Türlerine göre büyükelçiliklerin görevleri tablo 1’de açıklanmıştır.

Tablo 1: Büyükelçiliklerin Görevleri – Geleneksel, Modern, Tahminler

Görev	Geleneksel	Modern	Tahminler
Katılımcı takımı	Münhasır aktör	Diğer resmi temsilcilerle ortak katılım; Aktörler arasında koordinasyon sorunu yaşanmakta	Daha çok aktörlerin - diplomasi sisteminin içinde ve dışında olanlar - katılımı beklenmekte; Devlet dışı katılan kuruluşların çeşitliğini artırmakta;

format en çok İskandinavya ülkeleri tarafından kullanılmaktadır. V. [Laptop Diplomacy - The New Media Landscape - Diplomat magazine](#), (Çevrimiçi), 08.10.2021.

			Büyükelçilik resmi iletişim ve en güvenilir bilgi kaynağı olmaya devam edecek
Baş etkileyici	Dışişleri Bakanlığı	Çeşitli resmi kurumların yanı sıra birçok devlet dışı aktörler yer almakta; Elçiliğe ev sahipliği yapan ülkenin resmi ve gayri resmi kurumlarının etkisi önemlidir	Resmi ve gayri resmi aktörlerinin önemli etkisinin yanı sıra yerli ve yurt dışı kamuoyunun artan etkisi hissedilmekte; Diasporanın artan rolü
Müzakere	Birincil müzakere kanalı	İşlevsel bakanlıklar müzakere edilmekte, büyükelçiliklerin etkisi sınırlı ve danışma rolünde	Kolaylaştırıcı faktör olarak faaliyet göstermekte, doğrudan hareket etme sınırlı; Kültürel ve yerel özellikler hakkında bilgilendirme ve danışma için birincil kaynağı devam etmekte
İlişkiler kurulması	Ana faaliyet; Hükümetin gözetimi altında gerçekleşmekte; Resmi aktörlere odaklanmakta	Öncelik; Tüm resmi aktörler, devlet altı kuruluşlar, ticari aktörler, medya, akademi, düşünce kuruluşları, diaspora ve STK'ların katıldığı faaliyetler Dışişleri Bakanlığı ile birlikte büyükelçilikler 'ortak yöneticiler' olarak görülmekte	Çok disiplinli faaliyet olacak; Kamu diplomasisi önemli yer alacak; Süreç diğer aktörlere açık ve medya katılımı güçlendirilecek
Tanıtım	Ticaret tanıtımın ve yabancı yatırımları çekme önemidir	Ekonomik tanıtım ve kamu atılımı	Tanıtım öncelik olarak kalacaktır; Kamu-özel sektör ortaklıklarının önemi artacaktır
İmaj oluşturulması	Öncelik olarak görülmemekte	Yabancı yatırımcıları ve turistleri çekmesinde cazibeli imajın oluşturulmasının kritik önemi; 'Ülke markalaştırılması'	Elzem faaliyet olacaktır; Akademinin ve sivil toplumun katılımı daha etkili olacaktır

		kavramın uygulanması	
Raporlama	Yurt dışı gelişmeler hakkında Dışişleri Bakanlığının bilgilendirmesinde kilit rol oynamakta	Artık tek bilgi kaynağı değil, İlgi odağı tahminler analizine ve ülke ile ilgili perspektifler analizine kaydırılmakta	Kapsayıcı analiz için temel bilgi kaynağı; farklı temsilciliklerin ortak raporlaması söz konusu olabilmekte; gelişmeler tahmini; siyasi, ekonomik ve kamu ortamda baş aktörlerin tespit edilmesi
Yardım yönetimi	Sınırlı rolü	Önemi artmakta; Büyükelçilikler yardım dağıtımında ilk başvuru kurum olmakta	Çeşitli aktörler arasında arabuluculuk ihtiyacı duyulacak; devlet dışı aktörlerin hem alıcılar hem bağışçılar tarafında daha etkili katılım; Kamuoyunun ve medyanın aktif rolü
Hizmetler	Konsolosluk, birincil faaliyet değil	Uluslararası yolculukların, göçlerin, öğrenci değişim programların hızlı gelişim sağladığı dönemde konsolosluk stratejik değer taşımakta	Göçler, seyahatler ve diaspora daha çok dikkatli olmayı gerektirecek; Eğitim diplomasisi önem kazanmakta

Kaynak: Rana (2016)

b) Konsolosluk

Konsolosluklar, modern devletlerin ortaya çıkmasından evvel ve mukim diplomatik temsilciliklerin kurulmasından çok önce oluşturulmuştur ve modern toplumun en eski kurumlardan biri olarak kabul edilmektedir (Fernandez Pazarin, 2016:161). Konsolosluk sisteminin izleri Antik Yunan şehirlerdeki 'prostatai' ve 'proxenoi' diye anılan kişilerde bulunmaktadır. Bu kişiler önceleri yerel yönetim ve koloniler arasında hukuki ve siyasi konularda arabuluculuk yapmakla görevlendirilmiş

iken, sonradan yerel halk arasından seçilmişlerdir. Bunlar modern fahri konsolosların öncüleridir (Leira ve Neumann 2011). Benzer bir görevi 'praetor peregrinus' Antik Roma vatandaşları ve yabancı aktörler arasında oluşan ticari anlaşmazlıklarda hakem olarak üstlenmiştir³⁸. İskit'e (2015:75) göre konsolosluk hizmetinin gelişmesinin ve sınır ötesi ofislerin çoğalmalarının başlıca nedenlerden biri Akdeniz'de sayısı artan yük ve yolcu gemileri ile çığır açan ticaret akışını hırsızlıktan ve sahtekarlıktan korumak ve güvence altında almaktır. Konsolosluklar, 19. yüzyılda sanayi devrimin patlamasıyla ve Batı Avrupa, Amerika ve Asya'daki ülkeler arasında ticaretin büyümesiyle kendi gelişiminin ve tanınmasının zirvesine ulaştılar. Büyükelçiliklerin kapsamına ticaret ataşelerinin eklenmesi ve diplomasi ağının içine dahil olması, konsolosların ticareti teşvik etmede aldıkları rolün kaybolmasına neden olmuştur.

Konsolosluk işlevinin yasal olarak düzenlenmesi ve profesyonelleşmesinin ardından konsoloslar, ulusal çıkarları korumak için görevlendirilen devlet memurları olacaklardır. Nunez ve Marti (2009:13) bunu konsolosların 'diplomasileşmesi' (ingl. diplomatizaton) olarak nitelendirmektedir. Geçen yüzyıl boyunca konsolosluklar oldukça marjinalleştirilmiş durumda iken, son yüzyılda hızlandırılmış göç akımı, ulusal toplumun ulusötesileşmesi, doğal afetlerin artması, terör tehditleri ve suç örgütlerinin uluslararasılaştırılması gibi olaylar, eğilimi tersine çevirip konsolosların önemini bir kez daha vurgulamıştır³⁹. Bunun yanında artan güvenlik sorunları ile başa çıkılmada bireysel eylem sınırlarının ve ulusal varlıkların örgütlü bir şekilde güvenli hale getirilmesi zaruri hale gelmiştir. Dolayısıyla, son yıllarda uluslararası terörizm, doğal afetler vb. gibi öngörülmeleyen faktörler açısından vatandaşların artan savunmasızlığı konsoloslukları köklü dönüşüme zorlamıştır.

³⁸ Daha 11. yüzyıldan itibaren Cenova, Pisa, Venedik gibi şehirler Bizans İmparatorluğu ile anlaşma yapıp Doğu Akdeniz'de ilk Avrupalı mukim konsolosu görevlendirmeye hak kazanmışlardır. Orta Çağ döneminde, konsolos denince iki şey akla gelir: Denizdeki konsolos ve tüccarların konsolosu. Çalışmaları çoğunlukla gemiler ve limanlarda tüccarlar arasındaki anlaşmazlıkları çözme konularında yoğunlaşmıştır. V. Berridge James, **Diplomacy: Theory and Practice**, Palgrave Macmillian, 2. baskı, 2007.

³⁹ V. Fernandez Pasarin, Ana Mar, '**Consulates and Consular Diplomacy**', THE SAGE Handbook on Diplomacy, p.161-171., 2016.

Büyükelçiliklerde olduğu gibi konsolosluk türlerinde de zamanla ortak veya birleştirilmiş ofisler, fahri konsolos atanması, özel konsolos ajanları, özel görevlendirilmiş temsilcilik gibi alternatif biçimler geliştirilmiştir.

Temel konsolosluk görevleri 1963 Viyana Sözleşmesi'nde tanımlanmıştır: Konsolosluk koruması sağlamak, ticari, ekonomik ve kültürel ilişkileri geliştirmek, bilgilendirme, vatandaşlara transit geçişlerde veya yabancı ülkede kaldıkları süre boyunca konsolosluk yardımı sağlamak, göç akımının kontrolü, seyahat belgeleri yoluyla turist akımının yönetimi vb⁴⁰. Dışişleri Bakanlığının denetiminde aynı kurumsal çatı altında faaliyet göstermelerine rağmen, büyükelçilikler ve konsolosluklar birçok açıdan farklılık göstermektedir. Örnek olarak, büyükelçilik bulunduğu ülkenin hükümeti ile ilişkilerini sürdürebilmek ve bürokratik merkezlere yakın olmak amacıyla başkentte açılırken, konsolosluk ise ulusal çıkarları desteklemek için baş limanlarda, ana ticari veya sanayi merkezlerinde bulunmaktadır. Ayrıca, işlevsellik ve erişebilirlik nedeniyle iş dünyası konsolosluklara karşı daha olumlu bir duruş sergilemektedir.

Devletler ve büyük çok uluslu şirketler için ticaretin genişlemesi yalnızca konsoloslara bağlı olamayacak kadar stratejik hale gelmiştir. Dolayısıyla ticari çıkarları teşvik etmekle özellikle görevlendirilmiş yeni ekonomik yapılara ihtiyaç duyulmaktadır. Küreselleşme baskısı altında yeni konsolosluk görevlerinin ortaya çıkması 21. yüzyılın başlarında konsolosların rolünü yeniden canlandırılmıştır. Bu gelişmeye katkıda bulunan olaylar arasında yurt dışında yaşayan veya seyahat eden vatandaşların artan akışı, artan uluslararası terör tehditleri vb. vardır. Ticari ve hukuki ilişkilerdeki rollerini kaybetmiş olsalar da konsoloslar diğer alanlarda, özellikle diaspora ile iletişim yönetimi, güvence ajanlığı, sınır ötesi kriz yönetimi ve kriz durumları önlenmesi gibi faaliyetlerde aracı olarak önem kazanmıştır (Fernandez Pasarin, 2016).

⁴⁰ V. TBMM, Kanunlar ve Kararlar, 24 Nisan 1963 Tarihinde Viyana'da İmzalanan Konsolosluk İlişkileri Hakkında Viyana Sözleşmesine Katılmamızın Uygun Bulunduğuna Dair Kanun [kanuntbmmc05801901.pdf](#) (Çevrimiçi: 25.03.2022)

a) Daimi Temsilciler

Daimi temsilcilik, Birleşmiş Milletler, Dünya Ticaret Örgütü, Gıda ve Tarım Örgütü vb. uluslararası kurumlarda açılan, görevi büyükelçiden daha sınırlı olan daimi temsilci tarafından yönetilen ve baş muhataplarının diğer ülkelerin daimi temsilcileri ve uluslararası örgütlerin sekreterlikleri olan bir diplomatik misyondur (Mitić, 1999). Büyükelçiliklere kıyasla, daimi temsilcilikler sivil toplum, kamu kurumları medya ve farklı etkin gruplarla daha çok entegre edilmiştir ve özellikle kamu diplomasisinde önemli bir yer almıştır. Uluslararası örgütlerle yapılan müzakerelerde aktif rol oynamalarına rağmen daimi temsilciler genelde ekonomik, ticari, kültürel veya konsolosluk vb. faaliyetlerde bulunmazlar. Bu açıdan bakıldığında, daimi temsilci olarak görevlendirilen diplomatlarının lobicilik becerileri, müzakere kabiliyetleri, kişisel güvenilirlik ve kişilerarası iletişim mahareti gibi pek çok özellikleri büyük önem taşımaktadır (Adler-Nissen, 2016). Ekonomi diplomasisinde önemli rol oynamasalar da lobi faaliyetlerinde ve uluslararası ekonomik/ticari anlaşmaların müzakere edilmesinde katkıları göz ardı edilemez. Yeterince insani ve mali kaynaklara sahip olmayan küçük ülkeler diplomatik ilişkileri olduğu her ülkede mukim temsilcilik açamamakta ve dolayısıyla, Mohamed'e (2012:10) göre, uluslararası kurumlarda açılan daimi temsilcilik yoluyla ilgili ülkelerle ikili ilişkileri sürdürebilmektedir.

Diğer diplomatik misyon türleri gibi daimi temsilcilikler de son yıllarda belirgin değişikliklere uğramıştır. Uluslararası müzakere süreçlerine artan sayıda aktörler katılınca tartışılan konuların çeşitliği de çoğalmıştır. Neticesinde daimi temsilciler çok taraflı müzakerelerde kamu diplomasisini ulusal hedeflere uyumlu olarak başarılı bir biçimde yönetebilmek için belirli alanlarda uzmanlaştırılmaya ve yeni yaklaşımları, fikirleri kabul etmeye zorlanmıştır. Daimi temsilcilerin görevi geniş, toplumsal ve uluslararası konularla ilgili olduğundan dolayı Rana (2016:157) bu diplomatları küresel barışı ve güvenliği koruma sorumluluğu taşıdıkları için 'aydınlanmış çok taraflı' diplomatlar olarak nitelendirmiştir.

Meşruiyeti ve karar verme sürecinde aldığı merkezi rolü sorgulanmayan devletlerin yanı sıra, hem ulusal hem de uluslararası düzeyde küresel dönüşümlerin baskısıyla diplomasi sahnesindeki devlet dışı aktörlerin etkisi giderek artmaya başlamıştır. Onlar da uluslararası temsilcilikteki ve müzakerelerdeki devletlerin üstlendiği görevin etkisini devamlı olarak sorgulamakta ve meydan okumaktadır (Macdonald ve Woolcock, 2003). Devletlerin ve piyasaların karşılıklı artan ekonomik ve siyasi bağımlılığı ile karşı karşıya kalan şirketler ve hükümetler, parçalanmış ilişkiler ve artan karmaşıklık ile karakterize edilen yeni postmodern ortamla aynı şekilde uğraşmak zorundalar.

Ulusal diplomatik sistemin en önemli ve koordine edici aktörü olarak devlet artık devlet dışı yerel ve bölgesel unsurlar, çok uluslu şirketler ve bireysel aktivistler gibi aktörlerle ekonomi ve toplum üzerindeki otoriteyi paylaşmaktadır. Böylece, Strange'in (1995:60) deyiimiyle devlet otoritesinde bir 'seyreltme' süreci yaşanmaktadır. Daha az hassas siyasi konularla ilgili otorite ulusal devletlerden uluslararası kuruluşlara kaydırılmaktadır. Bazen de bu seyreltme uluslararası seviyeye doğru değil yerel aktörlere doğru gitmektedir. Uluslararası diplomatik sahnede ortaya çıkan bu yeni diplomasi aktörleri, büyük ölçüde devletle bağlantısı olmayıp çeşitli geleneksel/muhafazakar grupların baskılarını da içererek yeni uluslararası gündemin sorunları etrafında örgütlenen ve ulusötesi etkilere sahip küresel hareketleri ve bireyleri dahil etmektedir (Bloomer, 2007). Uluslararası sistemde çeşitli çiftçi lobileri, çıkar grupları, ticari sendikalar, tüketici örgütleri, ulusötesi sivil toplum örgütleri, özel alan toplum hareketleri, kalkınma ve çevre odaklı STK'lar, düzenleyici kurumlar ve ünlü bireyler gibi devlet dışı aktörler yer alır. Bu aktörlerin stratejik yöntemlerinde ikna, baskı ve protesto kullanarak toplumları veya devletleri etkilime çabası yer alır (MacDonald ve Woolcock, 2003). Ayrıca Žirovčić (w.date) mesleği diplomat olmayan birçok uzmanın, sivil toplum aktivistlerinin yanı sıra dini liderlerin ve medya temsilcilerinin de küresel diplomatik zirvelerde yer aldıklarını belirtmektedir.

Kuşkusuz, sivil toplumun diplomasi süreçlerine artan katılımı şeffaflığı, sorumluluğu ve meşruiyeti artırmaktadır. Green ve Charveriat'a (2016:89) göre, devlet dışı aktörlerin

uluslararası sahnede daha görünür hale gelmesinin yanı sıra, örgütlenme ve seferberlik faaliyetlerinde çok daha donanımlı ve kendi ülkeleri dışındaki süreçlere doğrudan baskı uyguladıkları için kuvvetlenmiştir. Bazı gelişmiş Batı ülkelerinde devlet dışı aktörler resmi heyetin parçası olarak diplomatik gündemlere devlet ile eşit koşullarda katılırken, diğer otokratik ve demokratik olmayan ülkelerde kurum dışı/devlet dışı aktivizm bir muhalefet eylemi ve ulusal çıkarlara aykırı bir faaliyet olarak görülüp devlet dışı aktörlerin katılımına direnmektedir (Aggestam, 2016; Dunn ve Lock-Pullan, 2016).

Günümüz koşullarında, karmaşık etkileşimi ve karşılıklı ekonomik bağımlılığı doğuran yeni eylem kalıpları, devlet dışı aktörlere ekonomi politikaları tartışmalarında daha büyük pay ayırmışlardır (Saner ve Yiu, 2006). Bu bağlamda, dış politika ve uluslararası ilişkilerin oluşturulması ve uygulanmasında devlet dışı aktörlerin katılımı gelişmiş sanayi ülkelerde daha çok vurgulanmış, devlet merkezli diplomasinin halen ağır bastığı gelişmekte olan ülkelerinde ise bu aktörler sınırlı oranda diplomatik gündeme katılım sağlayabilmektedir.

Diplomasi süreçlerinde yer alan devlet dışı aktörlerden en önemlileri sivil toplum kuruluşları, çok uluslu şirketler, toplumsal hareketler, diaspora, akademik kurumlar ve ünlü bireyler olarak sırlanabilir.

a) Sivil Toplum Örgütleri

2010 yılında çıkan ABD diplomasi raporunda⁴¹ vurgulandığı gibi sivil toplum gücünün artışı 21. yüzyıla damgasını vurmuş iken sivil toplum örgütlerinin diplomatik gündemin oluşturulmasında ve uygulanmasında aldıkları görev son yıllarda oldukça önem kazanmıştır. Bunun temel nedenlerinden bazıları bir yandan küreselleşme ve liberalleşme süreçlerinden dolayı sınırlandırılmış devlet kapasitesi ve imkanları, diğer yandan liberal ortamın çoğulculuğu ve toplumsal içericiliği bireyleri ve çeşitli grupları güçlendirerek onların karar verme sürecinde müzakere gücünü artırmasıdır. Bu eğilime

⁴¹ US State Department, **Leading Through Civilian Power**, The first QDDR, 2010, [153108.pdf \(state.gov\)](https://www.state.gov/wp-content/uploads/2010/08/153108.pdf), (Çevrimiçi), 11.10.2021.

büyük ölçüde düzenleyici diplomasinin artışı da katkıda bulunmuş, bu da uluslararası kurumsal müzakereye dahil edilen teknik gündemin genişlemesi ve uzman bilgisine sahip olmayan devlet görevlilerinin sınırlanmış olması anlamına da gelmektedir (Bloomer, 2007).

Bu bağlamda, değişen küresel diplomatik gündemin zorluklarına karşı hareket etmek üzere eğitilmiş ve uzmanlaşmış kadro ile donatılmış personele sahip ve eleştirel yaklaşımı uygulayan sivil toplum örgütleri kilit önemi taşımaktadır. Dolayısıyla, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere Dışişleri Bakanlıkları ulusal politikaların oluşturulmasında ve uluslararası kuruluşlarla yapılan müzakerelerde artık daha kapsayıcı davranmakta ve yetkili ulusal kuruluşları da danışmaya ve katkıda bulunmaya çağırmaktadır (Hocking, 2002). Örneğin, Fransa, Birleşik Krallık ve ABD’de geleneksel olarak iş dünyası, hükümet, dışişleri ofisleri ve akademi arasında mütemadiyen çapraz görüşmeler sürmektedir⁴². Sivil toplum sektörünün ayrıcalıklı önemi, sivil protestoları, kampanyaları, ekonomik boykotu, negatif listelemeleri vb. kullanarak devlet politikalarına sürekli bir meydan okumaya yansımaktadır. Sivil toplum aynı yolla çok uluslu şirketlere de baskı yaparak hem ulusal hem uluslararası pazarların toplumsal sorumluluğu üstlenmesini ve iş yapmasını talep etmektedir.

Soner ve Yiu (2006) sivil toplum örgütlerini ülke sınırları içinde faaliyet gösteren ulusal STK’lar ve uluslararası düzeyde kendi örgütünün içinde veya diğer kuruluşlarla ittifak yoluyla faaliyet gösteren ulusötesi STK’lar olarak iki gruba ayırmaktadır. Dolayısıyla, sivil toplum örgütlerinin diplomasisi ulusal ve ulusötesi olarak ayrılabilir. Ulusal STK’lar diplomasi yoluyla tüketici hakları, çevre koruma, yolsuzlukla mücadele gibi ekonomik konularda sivil toplumun çıkarlarını temsil edilmektedir. Ulusal sivil toplum örgütlerinin sayısı giderek artmaktadır. Bunun sebebi ise halkın bilgi erişiminin daha güçlenmiş olması, kurumsal yönetim ve farkındalık üzerine etkisinin artırmış olmasının yanı sıra, devlet kurumlarının artan toplumsal zorluklara zamanında tepki verememesi gibi sorunlar sıralanabilir.

⁴² V. Ed.by. Hocking, Brian, **Foreign Ministries: Change and Adaptation**, Studies in Diplomacy, Palgrave Macmillan, 2002.

Öte yandan ulusötesi STK'ların diplomasisi sınır ötesini temsil etme, lobcilik faaliyetlerinin yürütülmesi ile ilgilenmekte, uluslararası kurumlarda kendi politika tavsiyelerini sunmakta, gelişmekte olan ülkelerde teknik işbirliği içeren projelerin uygulamasına katılmakta böylece ulusal hükümetleri bazen tamamlamakta bazen de hükümetin yerini tamamen doldurup aktif faaliyetlere katılmaktadır (Soner ve Yiu, 2006). Sözü geçen ulusötesi devlet dışı aktörler de arada nüfuzlu/sözü sayılan emekli diplomatları uluslararası ilişkiler danışmanı veya lobici olarak istihdam ederek, kendi müzakere gücünü ve etkisini artırmaya çalışmaktadır. Ayrıca, küresel iletişim kanallarının gelişimi sivil toplum sektöründe internetin güçlü ve kolayca erişebilen bir aracı olarak kullanılmasını mümkün kılmıştır. İnternet sayesinde ulusal ve ulusötesi STK aktörleri dünya çapında çeşitli ortaklarla, çıkar gruplarıyla ve bireysel gönüllülerle stratejik ittifaklar oluşturabilmekte ve eşzamanlı etki yaratabilmektedir.

b) Çok uluslu şirketler

Dünyadaki küreselleşme eğilimleri ve karşılıklı ekonomik bağımlılığın artışı göz önüne alındığında, çok uluslu şirketlerin ekonomi diplomasisinde aldığı görev büyük önem taşımaktadır. 21. yüzyılın başlarında Strange (1992) çalışmasında çok uluslu şirketlerin bir ülkenin ekonomik potansiyelini geliştirmesinde oynadığı rolü vurgulayarak 'üçgen diplomasisi' adında yeni bir kavram ortaya koymuştur. Üçgen diplomasisi aslında dış ekonomi politikasının oluşturulması ve uygulanması sırasında devletin iş dünyası, yerli ve uluslararası çok uluslu şirketler ile müzakere edip görüş aliverişi yapması gerektiğine dikkat çekmektedir. Devletlerin artık işlerinde daha 'yönetimsel' davranması gerektiğinin yanı sıra şirketler de işleri daha 'hükümetse' yürütmelidir. Jönsson'a (2016) göre gelişmiş ülkelerde daha çok faaliyet gösteren sivil toplum örgütlerinin aksine çok uluslu şirketler küresel ölçekte hem gelişmiş hem gelişmekte olan ülkelerde önemli diplomatik aktörlerdir. Çok uluslu şirketler de sivil toplum örgütleri gibi emekli profesyonel diplomatları tam veya yarı zamanlı istihdam edip onların bilgisinden, tecrübelerinden ve kurulmuş siyasi ve diplomatik ağlarından

faaydalanarak Şirketin yerli ve yabancı devlet görevlileriyle kriz yönetimine yardımcı olmalarını beklemektedir.

Çok uluslu Şirketlerin temel diplomatik görevi, merkezden ve iŐtiraklerden oluşan çeŐitlendirilmiŐ ağın içinde yapısal uyumu sağlamaktır. Böyle tanıtılmıŐ çok uluslu Şirketlerin diplomasisi kurumsal ve yönetimsel diplomasi olarak sınıflandırılabilir.

c) Bireyler

 nceki baŐlıklarda bahsedildiği gibi, devlet ve devlet dış kurumlar ve kuruluşlar dışında ulusal, bölgesel ve küresel diplomatik ağlara farklı toplumsal kesimlerden gelen – endüstri, akademi, eğlence dünyası, meslek birlikleri,  niversiteler, düşünce kuruluşları vs. – uzman bireyler kendi kapasitesiyle ve bilgisiyle ulusötesi politik gündeme önemli katkılarda bulunmaktadır. Uzmanların diplomatik aktörler olarak gündeme gelmesi diplomasi ortamının artan karmaŐıklıđından kaynaklamaktadır. Giderek genişleyen diplomatik gündem ve deđiŐik yerli ve yabancı toplum kesimlerindeki unsurlarla etkileşim kurma zorunluluğu nedeniyle farklı konulara yanıt verebilmek için uzmanlık talepleri artmıştır (Langhorne ve Wallace, 2002).

d) Diaspora ( lke dışındaki ulusal kökendeki grup)

Son yüzyılda artan uluslararası g   göz önüne alındığında, ülke dışındaki ulusal kökendeki grubun, yani diasporanın ulusal ekonomiye sağladığı katkılardan dolayı ekonomi diplomasisindeki yeri büyük önem taşımaktadır. Ekonomik nedenlerden gönüllü g  lere, savaş veya doğal afetleri tetikleyen g  lerden siyasi ve hatta zorunlu g  lere kadar insani g  ler farklı sebeplerden dolayı meydana gelmektedir. Tahminlere

yola girmiştir. Çoğalan eleştirilere ve etkinliği ile ilgili şüphelere rağmen, devletler merkezi diplomatik aktör olmaya devam ettikçe Dışişleri Bakanlığı da diplomatik sistemin en önemli parçası olmaya devam edecektir.

Tablo 2: Modern diplomasi aktörleri ve görevleri

Aktörler	Görevler
Devlet aktörleri	Ekonomi diplomasisi Ticaret diplomasisi
Devlet dışı aktörleri	Kurumsal diplomasi Yönetimsel diplomasi Ulusal STK diplomasisi Ulusötesi STK diplomasisi

Kaynak: Soner ve Yiu (2006)

Postmodern diplomatların 21. yüzyılın diplomatik ortamında aldığı görevleri açıklarken Soner ve Yiu (2006) onları üç gruba ayırmaktadır. Birincisi, ekonomi ve ticaret diplomasisi alanında faaliyet gösteren devlet aktörleri. Ekonomi diplomatlarının ana görevi fayda katabilecek tüm devlet dışı aktörleri de dahil ederek çok taraflı ekonomik politikalara katkı sağlamaktır. Diğer yandan, ticari diplomatların görevi ise yabancı hükümetleri etkileyerek kendi ülkelerindeki şirketlere yeni pazarlar arayıp girişleri kolaylaştırmaktır. İkinci grup, uluslararası pazarlarda yeni iş imkanları belirlemekten, kurumsal itibarın korunmasından ve iş sürdürülebilirliğinden sorumlu kurumsal ve yönetimsel diplomatlardan oluşmaktadır. Üçüncü grupta, spesifik uzmanlıkları kullanarak uluslararası ekonomik anlaşmaların ulusal hükümete sağladıkları etkileri değerlendiren, iş dünyasına yakın durarak ekonomik hedefleri destekleyen ve toplumsal ve çevresel sorunlarına çözümleri arayan sivil toplum aktörler bulunmaktadır.

Soner ve Yiu (2006)'ya göre devlet veya devlet dışı aktörlere bakılmaksızın, postmodern diplomatlarının ortak görevleri şunlardır:

- a) Diğer paydaşların ihtiyaçlarını ve isteklerini dikkate alarak ekonomik kalkınmayı destekleyecek doğru koşulları yaratmak için hem ulusal hem uluslararası siyasi, ekonomik ve toplumsal gelişmeleri etkilemeye çalışmak
- b) Uluslararası ticaret ve finansal düzenleme üzerine etkisi olan uluslararası kurumlarla işbirliği yapmak
- c) Siyasi ve ekonomik riskleri minimalleştirmek ve olası çatışmaları önlemek için yabancı hükümetlerle, sivil toplum kuruluşlarıyla ve diğer çeşitli ekonomik aktörlerle ortaklaşa çalışmak
- d) Kendi ülkesinin, şirketlerinin ve STK'ların imajını ve itibarını korumak amacıyla uluslararası forumları ve medya kanalları kullanmak (itibar sermayesi)
- e) Ekonomik kalkınma ve küreselleşme sürecinden etkilenebilecek tüm paydaşlarla diyalog yoluyla 'toplumsal sermaye' oluşturmaya çalışmak
- f) Temsilciliklerinin kamuoyu nezdinde güvenilirliğini ve meşruiyetini korumak

1.3.2. Biçimler ve Araçlar

Ekonomi diplomasisinin temel görevi yabancı ülkelerde ekonomi politikalarını ve fırsatları izleyip ulusal makamlara rapor etmenin yanı sıra, ulusal ekonomik çıkarlar bağlamında bu fırsatlara en iyi şekilde nasıl yanıt verileceği konusunda tavsiyelerde bulunmaktır. Ayrıca, ulusal şirketlere de ihracat danışmanlığı ve hukuki yardımlar konusunda destek sağlamak önemli vazifelerindendir. Görevini yerine getirmek ve belirlenmiş dış politika hedeflerine ulaşabilmek için ekonomi diplomasisi tarafından çeşitli ekonomik kaynakları – ödül veya ceza olarak – kullanmaktadır.

Bu anlamda, ekonomi diplomasisinin uygulanmasında pozitif ve negatif olarak iki şekil tespit edilmektedir (Bayne, 2007). Pozitif ekonomi diplomasisi ulusal çıkarları

ve dış politika, ekonomi veya güvenlik hedeflere ulaşmak için ekonomik teşvikleri, kolaylaştırmaları, ticari vb. anlaşmaları kullanırken, negatif ekonomi diplomasisi bunu baskılarla, şantajlarla, ekonomik yaptırımlarla, finansal kısıtlamalarla, ekonomik anlaşmalardan/kurumlardan çıkarılmasıyla vb. yöntemlerle gerçekleştirmektedir.

Ekonomi diplomasisinde ister ‘havuç’ ister ‘sopa’ kullanılmış olsun, siyaset ve ekonomi arasında inkar edilemez bir sinerji vardır veya Okano-Heijmans’ın (2016:557) ifadesiyle ekonomik ve dış politika hedeflerinin karşılıklı bağımlılığı ekonomi diplomasisi biçiminde ‘stratejikleşmiş ve kurumsallaşmıştır’. Bu nedenle, ekonomi diplomasisinin hem biçimleri hem de araçları bu siyasi-ekonomik karar ortaklığı yansıtmaktadır.

a) Ekonomi Diplomasisi Biçimleri

Lee ve Hocking’e (2010:1220) göre uluslararası sahnede kendini gösteren başlıca üç ekonomi diplomasisi biçimi belirtilmektedir: Ticaret diplomasisi, komersiyel diplomasisi ve finansal diplomasisi.

i. Ticaret Diplomasisi

Ticaret diplomasisi ikili, bölgesel veya çok taraflı uluslararası ekonomik anlaşmalarının müzakere edilmesini ifade etmektedir. Baş aktörleri ise devletler ve uluslararası kurumlar, özellikle onların teknik gündeminden sorumlu olan düzenleyici organlardır. Her ne kadar ulusal ve uluslararası düzeyde uygulanılır ve politikaların oluşturulma sürecinde devlet dışı aktörlerin önerilerine ve danışmanlığına başvurulursa da ticaret diplomasisi devletin münhasır denetimi altındadır. Hocking et al. (2012:54) diplomatik ticaret gündeminde devlet ve devlet dışı aktörlerin artan bu bağımlılığını ‘katalitik diplomasisi’ olarak adlandırmaktadır. 1990’ların ortasında uluslararası ticaret kurumlarının ortaya çıkması ve çok taraflı ticaret müzakerelerinin yoğunlaşması ile, ticaret diplomasisi hükümetler için oldukça popüler bir politik araç haline gelmiştir. O

zamandan bu yana hükümetler, özellikle uluslararası sistemde büyük değişimlerin yaşandığı dönemlerde, ekonomi araçlarını siyasi ve dış politikadaki çıkarları için kullanma eğilimi göstermektedir.

Gilpin'e (1987:135) göre ticaret diplomasisi bazen rasyonel aktörlerin (devletler) katıldığı 'sıfır toplamı' hükümetler arası pazarlık oyunu olarak algılanmakta, diğer bir deyişle, bir devlet diğerlerine mümkün olduğunca az taviz verirken, diğerlerinin tavizleri en üst düzeye çıkarmalarını amaçlamaktadır. Son yıllarda, ticaret diplomasisinin odak noktasında önemli bir kayma olmuştur. DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü) üyeliğinden çıkan taahhütlerle desteklenen tek taraflı serbestleşmenin yerine ikili veya bölgeler arası serbest ticaret anlaşmaları tercih edilmektedir (Verhagen ve Bleker, 2011:7). Bunun en büyük nedeni, Doha'daki çok taraflı müzakerelerin başarısız olması ve Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya ve Türkiye gibi ülkelerin ekonomik güçlenmesine yansıyan küresel ekonomik gücün yeniden dağılmasıdır. Sözü geçen bu ülkeler de ticaret müzakerelerinde çok taraflı anlaşmaların yerine ikili ve bölgesel anlaşmaları tercih etmişlerdir. Asya Pasifik bölgesinde ticaret diplomasisinin siyasallaştırılması özellikle vurgulanmıştır. Ticaret, yatırım ve finansal düzenlemelere ilişkin yapılan anlaşmalarının müzakereleri bölgesel etkisini ve konumunu korumada ve rekabette kilit rol oynamaktadır.

Bütün bunlar, ticaret diplomasisinin yalnızca ticaretin serbestleştirilmesi, pazarlara imtiyazlı erişim, ticaret saptırılması vb. ekonomik gerekçelerden kaynaklanmadığını göstererek aynı zamanda çeşitli ekonomik, siyasi, yasal ve jeostratejik çıkarlar tarafından güdülendiğine işaret etmektedir (Okano-Heijmans, 2016). Bu anlamda ticaret diplomasisine konusu anlaşmalar, ticaret politikasındaki teknik gündemin ötesine geçerek, giderek artan oranda ortak normların oluşturulması, ortaklıkların güçlendirilmesi ve kaynakların tahsis edilme politikasını da içermektedir.

ii. Komersiyel Diplomasi

Komersiyel diplomasi, kamu ve özel aktörler ağından oluşan ve diplomatik kanallar ve süreçleri kullanarak iki veya daha fazla ülke arasında komersiyel ilişkileri yöneten bir diplomasi biçimidir (Lee ve Hudson, 2004:347). Kısacası, komersiyel diplomasi devletin ve iş dünyasının çıkarlarını birbirine bağlamaktadır. Tüm ekonomi diplomasisi biçimlerinden en ayrıntılı ve en yaygın araştırılan türüdür. Şimdiye kadar büyük ölçüde literatürde ekonomi diplomasisi ile eşleştirilmiş olsa da komersiyel diplomasi birçok yönde farklılıklar göstermektedir. Ekonomi diplomasisi devletin uluslararası ilişkilerde konumlanmasıyla yani devletlerarası düzeyde ekonomi ilişkileriyle ilgilenirken, komersiyel diplomasi ikili düzeyde üretim, hizmet ve ticaret sektöründeki potansiyeli teşvik edecek faaliyetleri ifade etmektedir.

Aynı bağlamda Woolcock ve Bayne (2013) komersiyel ve ekonomi diplomasisinin birbiri ile örtüşen ekonomik hedeflere sahip olduğunu, ancak ekonomi diplomasisinin alanının daha genel olup ekonomik politikalar ve ticari anlaşmalarla ilgiliyken komersiyel diplomasinin daha spesifik ve özel olarak iş dünyasındaki faaliyetleri desteklemeye odaklı olduğunu belirtmektedir. Ayrıca komersiyel diplomasi, yalnızca iş dünyasındaki devlet dışı aktörleri kapsayan iş diplomasisinden de farklıdır. Çünkü komersiyel diplomaside diplomatik süreçlere aynı anda hem devlet hem devlet dışı aktörler katılmaktadır.

Saner ve Yiu'ya (2006) göre komersiyel diplomasi bir ülkenin iş sektörünün ulusal kalkınma hedefleri doğrultusunda yaptığı çabaları destekleme faaliyetlerini kapsamaktadır. Bunlardan bazıları görevlendirilmiş olunan ülkenin ekonomi dinamiklerinin takip ve analiz edilmesi, ülkenin ekonomik profilinin oluşturulması, ülkedeki vergilendirme, bankacılık vs. sistemiyle ilgili değişimlerin takip edilmesi, yabancı yatırımlarının teşvik edilmesi, ticari ilişkilerin geliştirilmesi, ihracat fırsatları ile ilgili bilgilerin toplaması, pazar katılımcıları ve olası rakipler hakkında bilgi paylaşılması, kendi ülkesinden gelen iş heyetlerini ağırlayıp gereken ziyaretleri/toplantıları düzenlemesi şeklinde sıralanabilir. Ayrıca, sözleşme

müzakerelerinde kendi ülkesinden gelen ticari heyetlere ev sahipliği yapmakta ve yerel şirketlere yatırım kararlarında danışmanlık ve destek sağlamaktadır (Zirovcic, w.date). Ekonomi diplomatlarından farklı olarak, komersiyel diplomatlar sıklıkla sivil sektörden gelen ekonomi uzmanları veya özel eğitilmiş diplomatlar veya diplomatik/konsolos misyonlarına bağlı ticaret odasında temsilci olarak görevlendirilen uzman memurlar da olabilmektedir.

Okano-Heijmans (2016) komersiyel diplomasinin genel faaliyetlerini şöyle sıralamaktadır:

- Pazar ve teknoloji ile istihbarat sağlanması
- Ticaret, pazar erişimi ve ticari misyon konularında yardım sağlanması
- Ticaret ortakları ve iş ağları oluşturulmasında yardım sağlanması
- Pazardaki değişiklikler ve ülkedeki üretim fırsatları konusunda bilgi sağlanması

Lee ve Hocking'e (2011) göre komersiyel diplomatların diploması üzerindeki etkisi iki yönlüdür. Birinci olarak kurumsal boyut, ticari ilişkilerin ve karşılıklı bağımlılığın artırılmasının hükümetleri kendi komersiyel diplomatik faaliyetlerini artırmaya zorladığını ifade etmektedir. Dolayısıyla bu durum, Dışişleri Bakanlıklarında ve diğer dış ilişkilerle ilgilenen kurumlarda devletin ihracata ve yatırım desteğine sağladığı mali kaynaklarda oldukça artış sağlamıştır. İkinci etki ise, iş dünyasından gelen özel aktörlerin diplomatik süreçlere sokulması ile ilgilidir. Bunun sonucu olarak, komersiyel diploması ticareti, yatırımları ve iş temsilciliğini desteklemek amacıyla yurt dışındaki temsilciliklerde diplomatlar ve iş grupları arasında işletim veya iletişim ağları oluşturup güçlendirmeyi hedeflemektedir.

İş dünyası daha küresel, bağlantılı ve karşılıklı bağımlı hale geldikçe komersiyel diplomasinin önemi de artmaktadır. Bu nedenle, Gorp (2018:43) yurtdışındaki diplomatik temsilciliklerde devlet görevlileri ile özel sektör arasındaki bağlar ve ilişkiler ne kadar güçlü olursa, komersiyel diplomasinin yatırım ve ticareti destekleme konusunda işlevselliği ve etkinliğinin o kadar ilerlenmiş olacağını ileri sürmektedir.

iii. Finansal Diplomasi

Hükümetler, ulusal ekonomik hedeflere ulaşmak için gereken parasal ve finansal istikrarı sağlamak mecburiyetindedir. Dolayısıyla, ülkenin hem iktisadi hem toplumsal istikrarını sürdürebilmek için devletler finansal diplomaside aktif rol oynamaktadır (Pickford, 2016). Bu alanda yapılan araştırmaların çoğu finansal diplomasinin mali krizlerin ortaya çıkması ve yayılmasının önlenmesinde ne kadar etkin olduğu gösteren analizler ile ilgilidir⁴⁵. Başka bir araştırmacı grubu, hükümetlerin ulusal ekonomik hedefleri doğrultusunda uluslararası finansal piyasalarda ulusal para biriminin konumlandırılma çabaları açısından finansal diplomasiyi analiz etmektedir⁴⁶.

Finansal diplomasi, esas olarak, para politikası yürütülmesi ve parasal istikrarın sağlanması ile görevlendirilen ulusal finansal kurumlar tarafından yapılmaktadır. Dolayısıyla, diplomasi hizmetinde bilhassa finansal diplomasiden sorumlu olacak bir uzmanın/yetkilinin bulunması çok sıkça görülmemektedir. Bir nedeni modern ekonomik sistemlerde para politikalarının siyasetten bağımsız merkez bankaları tarafından yürütülmesi ve siyasi çıkarlar ile para kurumlarının işleyişi arasında görünür ve net bir bağlantı olmamasından kaynaklanmaktadır.

iv. Kalkınma İşbirliği

Lee ve Hocking'den (2010) farklı olarak, Okano-Heijmans (2016) ekonomi diplomasisine bir diğer biçimi de eklemektedir: Kalkınma işbirliği. Ona göre kalkınma işbirliği ekonomi diplomasisi ile iki şekilde bağlanmaktadır. İlk olarak, iyi yönetim (ingl. good governance) ve demokratikleşme sürecinin desteklenmesi ve insan/çevre haklarının korunması gibi siyasi amaçların teşvik edilmesinde bir araç/yöntem olarak algılanabilmektedir. Bu bağlamda, bir ekonomi diplomasisi faaliyeti olarak kalkınma

⁴⁵ V. Pickford Stephen, 'International Financial Diplomacy and the Crisis', in: 'The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations', 3rd Ed., Ashgate, 2016.

⁴⁶ V. Lohmann Sascha, 'Understanding Diplomacy in 21st Century', German Institute for International and Security Affairs, Working paper no.11, 2017.

yardımları az gelişmiş ülkelere yönelik genelde gelişmiş Batı ülkeleri tarafından kullanılmaktadır. İkinci yaklaşıma göre kalkınma yardımının bir iktisadi araç olarak kullanılması varsayılmaktadır. Bu şekilde, kalkınma yardımı esas olarak ticaret ve(ya) yatırım akışlarıyla bağdaştırılmakta ve uygulama sırasında çeşitli şartların yerine getirilmesine bağlanmaktadır. Bu durum literatürde 'bağlı yardım' olarak tanımlanmış ve çoğunlukla Batılı olmayan, hızla yükselen devletler tarafından uygulanmaya başlamıştır⁴⁷. Çin başta olmak üzere, bu ülkeler kalkınma yardımını Afrika kıtasına yayarak bölgesel gücü pekiştirmek için önemli bir araç olarak kullanmışlardır. Verdiği kalkınma yardımı karşılığında Çin ülkelerden doğal kaynaklara münhasır erişim, büyük ekonomik anlaşmalarda kamu ihalelerinde imtiyazlı muamele ve ulusal ekonomik ve siyasi politikaların oluşturulmasında önemli rol alabilmektedir. Bu yöntemle Çin, uluslararası kurumlarda Hong Kong, Tayvan ve Doğu Türkistan meselelerine duyarlılığına karşı siyasi sadakat da sağlayabilmektedir⁴⁸.

Yukarıda bahsedilen ekonomi diplomasisi biçimlerine ek olarak, literatürde sıkça bahsedilen kamu diplomasisi, iş diplomasisi ve kurumsal diplomasi gibi diğer kavramlar da yer almaktadır. Ekonomi diplomasisi ile doğrudan bir bağlantı olmasa da bu kavramlar birbiri ile yakın etkileşim içinde olup uluslararası ilişkilerde tamamlayıcı etkiye sahiptirler.

v. Kamu Diplomasisi

Kamu diplomasisi disiplinler arası bir kavramdır. Bu nedenle ekonomi diplomasisi de dahil olmak üzere literatürde sosyal bilimlerdeki hemen hemen tüm alanlara araştırma konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Nye'ye göre, (2008:94) kamu diplomasisi halkın 'yüreğinde ve zihninde değişikliğe yol açmak' için bir devletin diğer

⁴⁷V. OECD, **Aid for Trade: Making it Effective**, The Development Dimension, 2006.

⁴⁸ V. Brautigam, Deborah. **The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa**, Oxford University Press, 2009. Bu ülkeler genelde Tayvan'ı Çin'in bir parçası olarak tanımaktadır. Buna karşılık Çin, bu ülkelere karşı tüm finansal ve ekonomik yardımı sınırlandırmakta ve onlara karşı saldırgan bir tavır sergilemektedir.

lkelerdeki kamuoyuna yönelik tek yönlü iletişimini ifade etmektedir. Geleneksel olarak yurt dışındaki kamuoyuna yönelik olmasına rağmen kamu diplomasisi hükümetin uluslararası düzeyde uyguladığı önlemler ve politikalar hakkında ulusal kamuoyunu da bilgilendirmeye yönelik faaliyetleri kapsamaktadır. Bu şekilde hükümetler, ulusal kamuoyunu da dış politika oluşturma sürecine dahil ederek uygulanan politikaları açıklamaya ve böylece halkın desteğini almaya çalışmaktadır. Hükümetler, dış politikadaki hedeflerine ek olarak kamu diplomasisini yurt dışında kültür, eğitim ve sanat⁴⁹ gibi alanlarda üstlendiği görevleri aktif bir biçimde kamuoyu üzerinden kullanarak diğer ülkeyi etkilemeye çalışmaktadır. Kamu diplomasisi devlet yapısının kullandığı yumuşak gücün bir boyutu olarak algılanırken kendi ülkesinin kültürünün çekiciliği ve tarih boyunca medeniyetinin elde ettiği başarıları ulusal ve uluslararası kamuoyuna tanıtarak dolaylı olarak ve normlar üzerinden hedeflediği ulusal çıkarları gerçekleştirmeye çalışmaktadır (Huijgh, 2016).

Diğer bir konu da kamu ve ekonomi diplomasisi arasındaki ilişkidir. Bu iki diplomasinin uygulamasının örtüştüğü nokta uluslararası pazarlarda ülkenin olumlu imajını oluşturma faaliyetlerinde bulunmaktadır. Dolayısıyla, kamu diplomasisi ile ilgili yapılan araştırmalar en çok pazarlama ve iletişim literatüründe bulunabilmektedir. Leonard (2002:24) lkenin pozitif imajını tanıtmaq amacıyla uygulanan pazarlama teknikleri, iletişim kanalları ve markalaştırma stratejileri gibi faaliyetlerin tümünün literatürde ‘ulusal markalaştırma’ olarak geçtiğini aktarmaktadır. Yurt dışında ülke hakkında pozitif imaj ve algı oluşturma faaliyetleri, Baranay’a (2009) göre, diplomatik hizmetin öncelikli görevidir. Bu bağlamda, Melissen (2005) kamu diplomasisini ekonomi diplomasisinin iletişimsel boyutu olarak nitelemektedir. Ayrıca, bu tezi güçlendiren Hocking et al. (2012) da araştırmasında bir ülkenin diğer ülkede yapılacak yatırım projeleri veya ekonomik işbirliğinin çeşitli biçimleri ile ilgili kararlarının temelinde %72 oranında söz konusu ülkenin imajı ve algısı bulunduğuna dikkat çekmektedir. Huijgh’e (2016:441) göre modern kamu diplomasisi iki temel özelliği

⁴⁹Kltr, sanat, spor vs diplomasisiile ilgili V. Ed.by. Constantinou, Kerr ve Sharp, **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Sage, 2016.

içermelidir. Birincisi çok aktörlü yaklaşımdır. Yani ulusal devletin düzeyi altında ve üzerinde bulunan ve ulusal/uluslararası ortamda faaliyet gösteren çeşitli devlet dışı aktörlerin sürece dahil edilmesini sağlamak. İkincisi, ilgi odağı olan katılımcılarla ilişkileri diyalog ve ağ oluşturma yoluyla kurmaktır.

vi. İş Diplomasisi

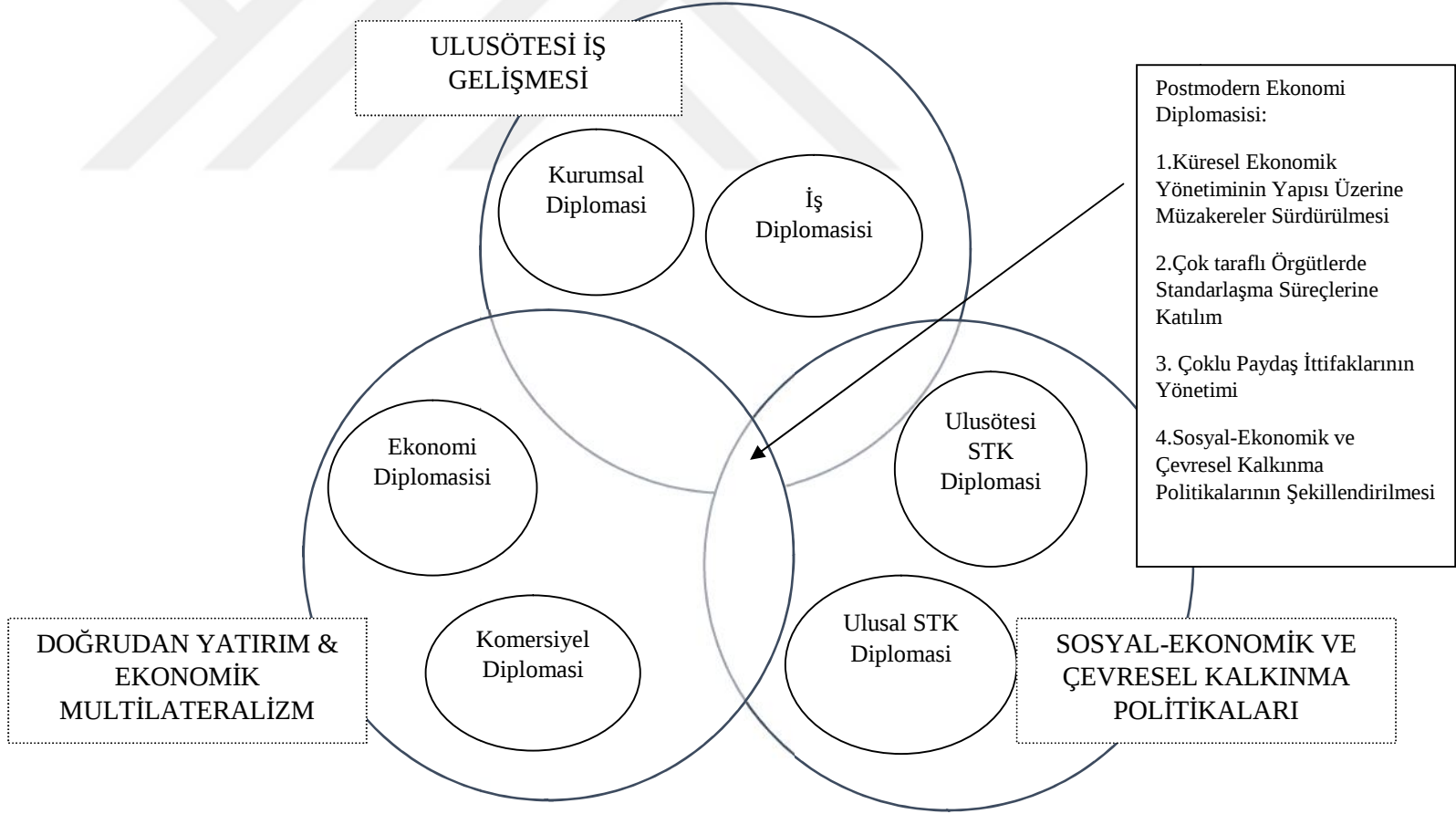
Ekonomi diplomasisine yakın bir başka kavram iş diplomasisi yahut kurumsal diplomasi olarak bilinmektedir. Literatürde sık sık komersiyel diplomasi ile karıştırılan bu iki kavram arasında önemli iki fark vardır. Birincisi, iş diplomasisi yabancı hükümetler ve devlet dışı aktörlerle uzun vadeli ilişkileri sürdürmek için tamamen iş odaklı (işe yönelik) yaklaşım uygulamakta ve yalnızca iş dünyası temsilcileri tarafından yürütülmektedir. Komersiyel diplomaside ise aktörler arasında ağda hem devlet hem devlet dışı aktörler bulunmaktadır ve yabancı pazarda yerli şirketleri tanıtmak için diplomatik kanallar kullanılmaktadır (Rüel ve Zuidema, 2012). Ayrıca komersiyel diplomaside iş konuları haricinde şirketlerle ilgili olmayan sorunlar diplomasi gündemine dahil olabilmektedir.

İş diplomasisi oldukça yeni bir terimdir, 20. yüzyılda ortaya çıkmış ve şirketlerin diplomatik sürece dahil edilmesini savunan Susan Strange sayesinde ün kazanmıştır⁵⁰. Dünya ekonomisinde üretim ağlarının seyrelemesiyle birlikte çeşitli siyasi, ekonomik, vergisel, finansal özelliklere sahip olan ülkelerin iş faaliyetlerini koordine etme ihtiyacının da artırdığı açıktır. Bu bağlamda, iş diplomasisinin öneminin farkına varan şirketler, karmaşık devlet-şirket etkileşimini yönetebilen, iş bağlantılarını teşvik edebilen ve kârlı iş sözleşmelerini sağlayabilen başarılı emekli diplomatları ve eski devlet yetkililerini görevlendirmektedir (Rüel ve Wolters, 2016).

⁵⁰ V. Susan Strange, **States, firms and diplomacy**, International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-) Vol.68 No.1.p.1-15, Oxford University Press, , 1992.

İş diplomasisinin yönetimi, Rana'ya (2002:) göre yeni iş fırsatları/imkanları yaratmak ve keşfetmek için ulusal ve uluslararası ekonomik ve toplumsal aktörleri etkilemek, kararları uluslararası işletmeyi etkileyen uluslararası yapılarla yakından çalışmak, paydaşlarla olası krizleri önlemek, siyasi riskleri azaltmak/en aza indirmek, kurumsal imajını ve itibarını korumak adına uluslararası forumları ve medya kanallarını kullanmak... gibi faaliyetleri kapsamaktadır. Görevlerini başarıyla yürütmek için iş diplomatları kendi ülkelerinin yetkilileriyle görüşmeye, ulusal ve küresel gündemi etkilemek için yerli ve uluslararası STK'larla devamlı irtibatta olup mecburiyetinde olup şirket düzeyinde bilgisiyle iş stratejilerinin ve politikalarının belirlenmesine, halkla ilişkilerin uluslararası boyutunun koordine edilmesine ve yerli ve uluslararası çevreden gelen bilgilerin toplanmasına yardımcı olmaktadır. Ekonomi diplomasisi ve biçimleri arasındaki ilişkiyi Saner ve Yiu, (2006) Şekil 1'de gösterilen diyagramdaki gibi tanımlamaktadır

Şekil 1: Ekonomi Diplomasisi ve Biçimleri Arasındaki İlişki (Saner ve Yiu, 2006)



Okano-Heijmans (2016) gelişmiş Batı ülkelerinin küresel ekonomik ve siyasi ilişkilerinde ağır bastıkları 1990'lı yıllara kadarki araştırmalarda ekonomi diplomasisinin başlıca üç boyutunun (ticari, komersiyel ve kalkınma işbirliği) ayrı ayrı ele alındığını belirtmektedir. Ancak, II. Dünya Savaşı'ndan sonra gelişen uluslararası siyasi ve ekonomik kurallara uymakta isteksiz olan ülkelerin artan varlığı ve küresel ekonomik akışlar üzerine etkisi, ekonomi diplomasisine karşı kapsamlı bir yaklaşımın benimsenmesine yol açmıştır. Ekonomi diplomasisine diğer bir kapsamlı yaklaşım, ticaret ve yatırımların tanıtılmasını, kalkınma işbirliğini ve iş dünyasına destek sağlanmasıyla birlikte bir ülkenin dış görünümüne ilişkin tek bir stratejide birleştirilmesini ifade etmektedir (Hocking et al., 2012).

Siyaset ve ekonomi arasındaki geleneksel ve pragmatik ancak tamamen doğal olmayan ayrım Dışişleri Bakanlığı ve diğer ilgili bakanlıkların aralarındaki ilişkilere de yansımıştır. Hükümetler her zaman sağlam bir koordinasyon mekanizmasıyla bunun üstesinden gelmeye çalışmışlardır. Bu doğrultuda yalnızca gelişmekte olan ülkelerde değil Danimarka, Kanada, Avustralya gibi gelişmiş ülkelerde de dış ilişkileri, kalkınma, ticaret gibi konulardan sorumlu kurumların birleştirilmesi yönünde artan yeni bir eğilim görülmektedir.

Ekonomi diplomasisi, genel olarak üç temel düzeyde yürütülmektedir: İkili, bölgesel ve çok taraflı⁵¹.

İkili ekonomi diplomasisi iki ülke arasındaki ekonomi ilişkilerinin yönetilmesini içeren en basit diplomasi biçimidir. 2000'li yıllar sonrası çok taraflı diplomasiin coşkusu azalınca, birçok ülke giderek daha fazla ikili diplomasi görüşmelerine başvurmaya başlamıştır. Büyük ve gelişmiş ülkeler dünya ekonomisinin en önemli aktörleriyle tercihli ilişkiler kurmayı seçtiğinden dolayı ikili diplomasi bu ülkeler arasında en yaygın olanıdır. İkili diplomasiin en önemli avantajı hızlı ve dolaysız olması, dolayısıyla ilişkilerin düzeltilmesi veya koparılmasının daha kolay olmasıdır. İki

⁵¹ V. Bayne, N ve Woolcock, S, 'The New Economic Diplomacy: Decision-making and negotiation in International economic relations', Ashgate, 2nd Edition, 2007

ülkenin ekonomik ve siyasi gücü ne kadar orantılı ise ikili diplomasi de o kadar simetrik ve güçlüdür. Aralarında belirgin fark var ise taraflardan güçlü olanın ilişkilerinde avantajlı ve hakimiyete sahip olmasıdır.

Çok taraflı ekonomi diplomasisi ise, çok sayıda ülke arasındaki ilişkileri ifade etmektedir ve esas olarak Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Ticaret Örgütü gibi ekonomik nitelikteki uluslararası kurumlarda gösterilmektedir. Herkese açıktır ve katılımı gönüllülük esasına dayanmaktadır. Günümüzdeki uluslararası ekonomik sisteminin ana hatlarının oluşturulduğu II. Dünya Savaşı sonrasında bu yana, çok taraflı diplomasi egemenliğini korumuş ancak son yüzyılda ivmesini kaybetmiş durumdadır. Bunun ana nedeni büyük, hızla büyüyen ülkelerin uluslararası ekonomi sistemine katılmasıdır. Bu ülkelerin artan ekonomik gücü ve uluslararası ekonomik kurumlara katılımı ile sistemin kuralları, oylama sistemi, güç paylaşımları da gözden geçirilmeye ve uluslararası sistemin dayandığı siyasi ve ekonomik temelleri baştan başa sorgulamaya başlanmıştır. Üstelik, ekonomik sistemlerin yapısındaki çeşitlilik (piyasa odaklı visa-vis devlet odaklı ekonomik sistem), kültürel zenginlik ve devlet-toplum-piyasa ilişkilerindeki farklılıklar sebebiyle bu yeni sistemin yönetilmesi zorlaşmıştır çünkü sistemde her ülke kendi ulusal öncelikleri ve isteklerini dayatmaya çalışmaktadır (Woolcock, 2007). Sonuç olarak uluslararası sistemde karar verme süreci yavaşlatılmışken uluslararası müzakereler bazen zorlaştırılmış bazen de tamamen askıya alınmıştır (Doha'daki DTÖ müzakereleri gibi). Yine de eski Maldivler diplomatı Mohamed (2012) çok taraflı diplomasinin küçük ülkeler için vazgeçilmez olduğunu vurgulamaktadır. Ona göre, küçük ülkelerin kendi diplomatik kapasitesini geliştirmeleri için gereken finansal kaynaklar sınırlı olduğundan uluslararası diplomatik sahne birçoğu için ikili ve bölgesel soruları/konuları çözebilecekleri tek yer olmaktadır. Ayrıca, uluslararası kurumlarda oylama sistemi genellikle 'bir ülke – bir oy' ilkesine dayandığı için ekonomik ve siyasi gücü olmayan küçük ülkeleri tatmin etmekte ve korumaktadır.

Bölgesel ekonomi diplomasisi ise Avrupa Birliği, NAFTA, APEC, ASEAN vs. gibi bölgesel ekonomik bloklar/gruplar arasında yürütülen diplomatik faaliyetleri ifade

etmektedir. Ayrıca, bazen ülkelerin kendi bölgesel hükümetleri uluslararası ilişkileri yürütmektedir. Lecours (2008: 11) bu diplomasi türünü 'paradiplomasi' olarak nitelendirmektedir. Böyle örnekler çoğu zaman ekonomi politikasının yürütülmesinde ve uluslararası işbirliği kurulmasında özerkliğe sahip Batılı demokrasilerde özellikle görülebilmektedir.

Yukarıda anlatılan ekonomi diplomasisi biçimlerine ek olarak, Wiseman (2010:27) bir kavram daha ortaya atmıştır 'polylateralizm'. Polylateralizm, devletler gibi resmi diplomasi aktörleri ile en az bir devlet dışı aktör arasındaki ilişkilerin yönetilmesini ifade etmektedir. Bu diplomasi türü aslında devlet tarafından yürütülen diplomasinin ve STK'lar diplomasisinin bir karışımıdır.

Bu biçimlerden hiçbirisi mevcut değilse, ülke tek taraflı (ingl. unilateral) ekonomi diplomasisini yürütebilmektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse, Woolcock (2007) bu durum 'sıfır' ekonomi diplomasisi olarak adlandırmaktadır. Fakat ülkede bu ekonomi diplomasisinin uygulanması ya ekonomik gücün ya da ekonomik zayıflığın bir işareti olmaktadır. Bu bir zayıflık işareti ise o zaman ülke diğer ülkelerle ilişkiler kurarak yükümlülüklerin altına girecek kadar kendini hazır görmez ve diğer ülkeler de o ülke ile çıkar ilişkisi kurmaz. Öte yandan, ekonomik olarak güçlü olan ülkeler de kendi yöntem ve kurallarını seçerek diğer ülkeler onları takip etmeselerde onlara fayda sağlayacağına inandıkları tek taraflı hamleler yapma eğilimindedirler.

Tablo 3: Düzeye Göre Ekonomi Diplomasisi

	İkili	Bölgesel	Plurilateral	Çok taraflı
Herkese açık	x			x
Sadece katılan ülkeler		x	X	
Yönetime ihtiyacı var		x	X	x
Büyük ülkelerin tercihi	x			
Orta ülkelerin tercihi		x	X	
Küçük ülkelerin tercihi				x

Kaynak: Woolcock (2007)

b) Ekonomi Diplomasisi Araçları

Dış ekonomi politikalarının yürütülmesinde, devlet ve devlet dışı aktörlerin katılımıyla gerçekleştirilen ekonomi diplomasisi, bir strateji ve politika olarak, siyasi istikrarı sağlamak için ekonomi araçlarını kullanmakta, hedeflenen ulusal ekonomik refah seviyesine ulaşmakta ve uluslararası müzakerelerde siyasi araçları bir kaldıraç olarak kullanmaktadır. Devlet dışı aktörlerin diplomasi süreçlerine giderek daha fazla katılmasına rağmen, devlet halen hem yurtiçi hem yurt dışı ilişkilerde temel koordinasyon makamı ve baş aktördür. Bunun bir nedeni, siyasi istikrar ve ekonomik refahın birincil ulusal çıkar olması ve dolayısıyla ekonomi diplomasisinin bir kamu malı olarak, yani devletin uluslararası ortamda ulusal çıkarlarının gerçekleştirilmesine destek yükümlülüğü olarak algılanmaktadır.

Mastanduno'ya (2001) göre ekonomik taahhüdün ve ulusal çıkarlara odaklı politikaların temel nedensel mantığı Albert Hirschman'ın çalışmalarından⁵² kaynaklanmaktadır. Hirschman'a (1985) göre devlet ekonomik taahhüdü bir uzun vadeli dönüşümlü stratejisi olarak görmektedir. Böylece hedefteki ticari ortaklarıyla ekonomik etkileşimin genişlenmesinin bir sonucu olarak, toplum ve hükümet içindeki çıkarlarını güçlendiren asimetrik bir karşılıklı bağımlılık yaratmaktadır. Zamanla, karşılıklı bağımlılığın 'kullanıcıları' buna bağımlı hale gelmekte ve dolayısıyla ekonomik etkileşimin kontrol altında tutulmasında ülkelere müdahale çok daha kolay olmaktadır. Devletin ulusal ekonomik ortamda uyguladığı müdahalenin kapsamı ve biçimi aynı zamanda uluslararası ortamda kendi ekonomik gücünü uygulayabilme kapasitesinin de bir göstergesidir. Ekonomi diplomasisi araçlarının uygulanmasında farklı gelişmişlik seviyelerine göre ülkeler arasında önemli fark bulunmaktadır. Okano-Heijmans'a (2012) göre bunun nedeni ülkeler arasında görülen farklı devlet müdahaleciliğinin durumu ve ülkedeki stratejik kaynak kontrolünün bir şekilde sektörler arasında tahsis edilmesindeki eğilimdir. Başka bir deyişle, kavramsal fark teknokratların egemen olduğu 'kalkınmacı'

⁵²V. Hirschman Albert, **National Power and the Structure of Foreign Trade**, University of California Press, 1985.

devletlerde ekonomi politikalarında ve kaynak tahsis edilmesinde müdahalecilik yaygın kullanılmakta iken kapitalist devletlerde devlet müdahaleciliği ve kaynak tahsis edilmesinde devlet katılımı nerdeyse yoktur⁵³. Ayrıca, ekonomi diplomasisinin uygulanması kültürel farklılıktan ve devlet-toplum ilişkilerdeki anlayıştan kaynaklanabilmektedir.

i. Pozitif ve Negatif Ekonomi Diplomasisi

Ekonomi diplomasisi, kullanılan araçlar doğrultusunda ve uygulanma şekli dikkate alınarak pozitif ve negatif ekonomi diplomasisi olarak ikiye ayrılabilir. Okano-Heijmans'a (2011) göre pozitif ekonomi diplomasisi ticari ilişkilerin geliştirilmesi, yabancı yatırımların artırılması, iş faaliyetlerinin kolaylaştırılması, uyuşmazlık durumlarında işletmelere koruma sağlanması, mal/hizmet/sermaye hareketliliğinde engellerin kaldırılması, uygun ekonomik anlaşmaların imzalanması gibi ülkeler arasındaki pozitif ekonomik ilişkileri güçlendirmeyi amaçlayan tüm ekonomik ve siyasi araçları kapsamaktadır. Ekonomi diplomasisi yalnızca mevcut ticari ortaklarla ilişkileri geliştirmeyi hedeflememekte, diğer ülkeleri de (kendi ortaklarıyla) olumlu ekonomik ilişkileri kurmaya teşvik etmektedir.

Pozitif ekonomi diplomasisinin önemli bir boyutu da ekonomik yardım sağlanması, yani bir ülkenin hükümeti veya diğer bir kamu kurumu veya ülkeler grubu tarafından herhangi bir geri ödeme/satın alma gibi karşılıklı istekler olmaksızın bir ülkeye yönelik ekonomik yardım transferinin yapılmasıdır. Bu tip bir yardımın etkisi aynı zamanda yardım verilmesi ile ilgili vaatlerden, kesinti uyarılarından veya yardımı sonlandırma tehditlerinden de kaynaklanmaktadır (Baldwin, 1985). Bu bağlamda, pozitif ekonomi

⁵³Sonuç olarak, Çin, Japonya, Fransa ve Rusya gibi ülkeler ekonomik realizme karşı yüksek eğilim göstermekte ve saldırgan bir ekonomi diplomasisi yürüterek çeşitli ve güçlü araçları elde tutmaktadır. V. Okano-Heijmans, *Power Shift: Economic Realism and Economic Diplomacy on the Rise*, Ed.by. Fels, Kremer ve Kronenberg: **Power in 21st century: International Security and International Political Economy in a Changing World**, Springer, p.269-286., 2012.

diplomasisinin sadece taviz vermek anlamına gelmediğini vurgulamak gerekir. Aynı zamanda istenen koşulların yerine getirilmesi durumunda (uluslararası normlara ve standartlara uyulması, reformların uygulanması vb.) tavizler verileceği konusundaki vaatler de pozitif ekonomi diplomasisi kapsamında değerlendirilmektedir.

Diğer yandan negatif ekonomi diplomasisi kavramı, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkileri çeşitli sebeplerden dolayı sınırlandırmayı veya tamamen engellemeyi amaçlayan tüm ekonomik ve siyasi araçların kullanılmasını ifade eder. Sözü geçen sebepler Knorr'a (1975) göre diğer ülkenin yönetimini zayıflatmak, siyasi rejimini değiştirmek, ulusal veya dış politikalarını değiştirmek, kabiliyetlerini şekillendirmek, belirli bir ideolojiyi teşvik etmek, bir ülkedeki savaş sırasında şiddeti durdurmak veya azaltmak, ekonomik büyümesini etkilemek, mallarına, hizmetlerine veya kaynaklarına erişim sağlamak, ülkenin diğer ülkedeki mallarına, hizmetlerine veya kaynaklarına erişimini engellemek, savaş sonrası ekonomik iyileşmeyi hızlandırmak veya yavaşlatmak gibi faaliyetler olabilmektedir.

Tablo 4: Ticaret ve Sermaye Hareketlerinde Pozitif /Negatif Ekonomi Diplomasisi Araçları

	Ticaret	Sermaye
Negatif ekonomi diplomasisi	Ambargo Boykot Tarife artışı Tarife ayrımcılığı (negatif) MFN muamelesinin kaldırılması Kara liste Kotalar (ithalat ve ihracat) Lisansların iptali (ithalat ve ihracat) Damping Önsatış yapılması Yukarıdaki ile ilgili tehditler	Malvarlığı/Fonların dondurulması Döviz ihracatı ve ithalatının kontrolü Yardımların askıya alınması Kamulaştırma Olumsuz vergilendirilme Uluslararası kurumlara karşı yükümlülüklerin engellenmesi Yukarıdaki başlıklarla ilgili tehditler

ekonomi pozitif diplomasisi	Tarife ayrımcılığı (pozitif) MFN muamelesinin verilmesi Tarife indirimi Doğrudan satın alım İhracat/ithalat sübvansiyonu Lisanslar (ithalat ve ihracat) verilmesi Yukarıdaki başlıklarla ilgili vaatler	Ekonomik yardım sağlamak Yatırımların garantilenmesi Özel sermaye ihracatı/ithalatı teşvik edilmesi Olumlu vergilendirilme Yukarıdaki başlıklarla ilgili vaatler
-----------------------------------	---	--

Kaynak: Baldwin (1985), Knorr (1975), Okano – Heijmans (2011)

Tablodan anlaşıldığı üzere, negatif ekonomi diplomasisinin temel amacı iktisadi araçları kullanarak dış politikadaki stratejik hedeflere ulaşmaktır. Literatürde bu ekonomi diplomasisi biçimi 'ekonomik devletçilik' olarak bilinmektedir. Bu kavram 1985 yılında aynı adla yayınladığı eserinde David Baldwin tarafından ilk defa kullanılmış ve tanımlanmıştır⁵⁴. Bu bağlamda tanımlanan ekonomi diplomasisi genelde negatif bir çağırışım uyandırıp zor kullanılması, baskı uygulanması ve yaptırımlarla tehdit edilmesi gibi faaliyetlere işaret etmektedir. Özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ulusal ve uluslararası düzeyde davranışları değiştirilmek istenen 'itaatsiz' ülkelere karşı uygulanan ekonomik yaptırımlarla birlikte bu kavrama rağbet artmıştır. Yıllar sonra yapılan araştırmalarda çoğu zaman bu ekonomik yaptırımların istenen etkileri yaratmayıp hedeflenen değişimleri gerçekleştirmediği tespit edilmiştir.⁵⁵ Günümüzde dahi sıkça kullanılan ekonomik yaptırımlar, ekonomi diplomasisinin etkili bir aracı olarak görülmemekle birlikte hem uygulanan ülkeye hem de uluslararası geniş toplum kesimlerine artan ekonomik maliyetlere sebep olmaktadır.

⁵⁴Devlet ustalığı (ingl. statecraft) devlet işlerini yürütme sanatı olarak algılanmaktadır. Bu kavram kamu politikasının hem iç hem dış boyutunu kapsar. Modern anlamda bu kavramın araştırmacılar ve öğrenciler tarafından reddedilmiş ve yalnızca dış boyutu kabul edilmiştir. Devlet ustalığı veya devletçilik, Laswell'e göre propaganda (sözlü sembollerle manipülasyon), diplomatik müzakere, ekonomik devletçilik (ekonomik kaynaklara ve baskılara dayanarak) ve askeri devletçilik (sanayi gücüne dayanarak) olarak tanımlanmaktadır.

⁵⁵V. Baldwin David, **Economic Statecraft**, Princeton University Press, 1985; Hofbauer et al., **Economic Sanctions Reconsidered**, Peterson Institute for International Economics, 3. Baskı, 2009

Bütün bunlar göz önünde bulundurularak, ekonomi diplomasisinin her aracı hem pozitif hem negatif yönde, yani bir teşvik veya bir tehdit olarak kullanılabilir. Pozitif ekonomi diplomasisi uluslararası ilişkilerde bir 'hava' olarak görüldüğünde, negatif diplomasi uluslararası normlara itaat etmeyenlere, kaos yaratanlara karşı uygulanan 'bir sopa' olarak hizmet etmektedir. Sonuç olarak ekonomi diplomasisi, devletin elinde güçlü bir araç, ülkeyi tüm iktisadi ve siyasi hedeflerine ulaştıracak bir yöntem olarak kabul edilmektedir.

ii. Siyaset ve Ekonomi Uçları Arasında Ekonomi Diplomasisi Araçları

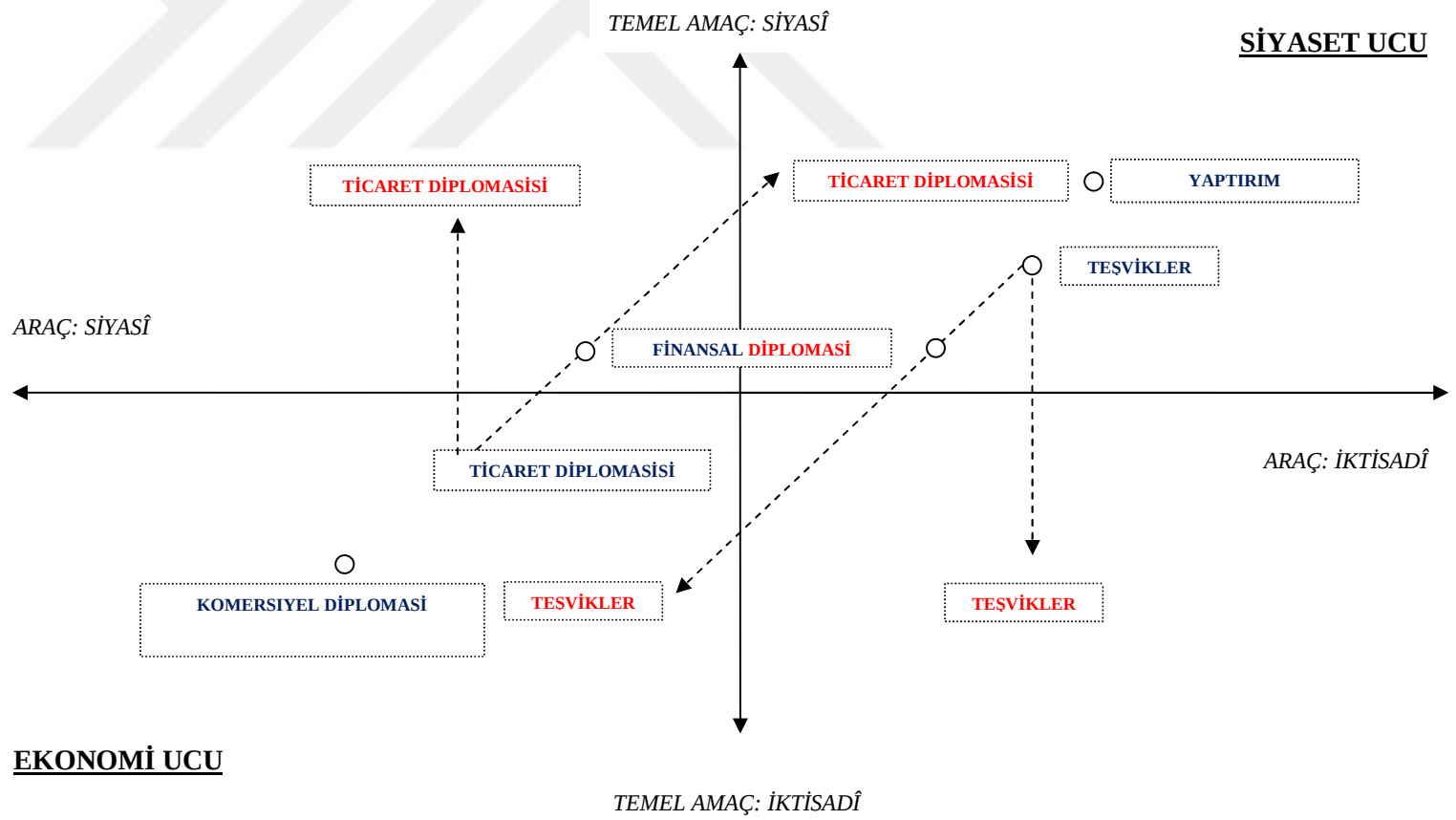
Ekonomi diplomasisi araçlarını analiz eden Okano-Heijmans (2011) çalışmasında ekonomi diplomasisini birincil hedeflere ulaşmada kullanılan araçlara göre tanımlamaktadır. Bu konuda iki uç belirlemektedir: Siyasi gücün ucu ve iş gücünün ucu. Var olan tüm ekonomi diplomasisi araçları da bu iki ucun arasına yerleştirebilmektedir. Siyasi gücün ucu, yaptırımların uygulanması veya kaldırılması gibi temelde siyasi nitelikteki faaliyetleri ve müzakereleri içeren araçları ifade etmektedir. Bu araçları kullanmanın temel nedenleri stratejik hedefler ve hükümetin siyasi çıkarları ve mantığını takip eden ekonomik hesaplamalardır. Siyasi ucun başında siyasi hedefler taşıyan ve ekonomik araçlarla gerçekleştirilen yaptırımların uygulanması bulunmaktadır. Ekonomi diplomasisi ucunda, ticaret ve yatırımların teşviki de dahil olmak üzere ulusal çıkarlar doğrultusunda ticari hedeflere ulaşmayı amaçlayan hükümet ve iş dünyası arasındaki işbirliği faaliyetleri yer almaktadır. Siyasi uçtan farklı olarak, hesaplamalar burada çoğunlukla ekonomi mantığını takip ederek, maliyet-fayda analizi ve iş imkanlarının maksimize edilmesi gibi faaliyetleri motive eder. Dolayısıyla, iş ucunun sonunda tamamen ekonomik amaçları olan ancak onların gerçekleştirilmesinde siyaset araçlarını kullanan ekonomi diplomasisinin bir biçimi olarak komersiyel diplomasi yer almaktadır. İki ucun arasında doğası gereği az ya da fazla ekonomik veya siyasi faaliyetler bulunmaktadır. Ekonomi diplomasisinin yön oklarının her biri geniş eylem ve söylem yelpazesini içermektedir. Eylem kapsamını büyütmede başarılı ülkeler, yani ekonomi

diplomasisinin yenilikçi ve daha etkili yönetim biçimlerini keşfeden ve etkili olmayan eski yönetim biçimlerini terk eden ülkeler daha başarılı olacaklardır. Ayrıca, ekonomi diplomasisindeki yön oklarının konumlandırılmasında farklı gelişmişlik seviyesinde olan ülkeler arasında da farklılıklar görülmektedir. Bu bağlamda, ABD başta olmak üzere OECD ülkeleri tarafından yapılan kalkınma yardımının hem amacı hem doğası/karakteri gereği daha çok siyasi olmasına vurgu yapılmaktadır (Afman ve Maurel, 2010). Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yapılan bu yardımların baş amacı 'iyi yönetim' kuramının tanıtılması, demokratikleşme süreçlerinin desteklenmesi, insan haklarının korunması gibi faaliyetlere finansman sağlamaktır.

Öte yandan gelişmekte olan ülkeler, özellikle Doğu Asya ekonomilerini kalkınma yardımı alıcı ülkenin ekonomik gücünü artırmanın yanı sıra kendi ülkesinin ekonomisini de desteklemek amacıyla kullanmaktadır. Dolayısıyla, yapılan ekonomik yardım ticaret yükümlülüğü ile bağlanmakta yahut altyapı veya diğer ulusal projeleri verici ülkenin şirketlerine işletmesini talep etmektedir (Brautigam, 2009). Üstelik, Çin gibi gelişmekte olan ülkeler kalkınma yardımı teriminden kaçarak yaptıkları finans transferlerine ekonomik işbirliği denilmesini tercih etmektedir. Ticaret söz konusu ise roller değişebilir. Gelişmekte olan ülkelerde ticaret diplomasisinin altında siyasi hedefler yatarken, gelişmiş Batılı ülkelerde ticaret diplomasisi daha çok komersiyel hedeflere ve maliyet etkinliğini artırmaya odaklanmıştır (Bergeijk, 2014).

Ayrıca, ekonomi diplomasisinin bazı yön okları arasında yakından bağlantı bulunmaktadır. Bir faaliyetin uygulanması bir diğer faaliyet/ler/in maliyetine veya etkinliğine etki doğurabilmektedir. Dolayısıyla, farklı ekonomi diplomasisi biçimleri ve araçları arasındaki oklar üzerine değiş tokuş yaparak, gerçekleştirilmesi gereken faaliyetlerin optimize edilmesi sağlanabilmektedir.

Şekil 2: Ekonomi Diplomasisi Biçimleri ve Araçları Arasındaki Bağlantılar (Okano-Heijmans, 2011)



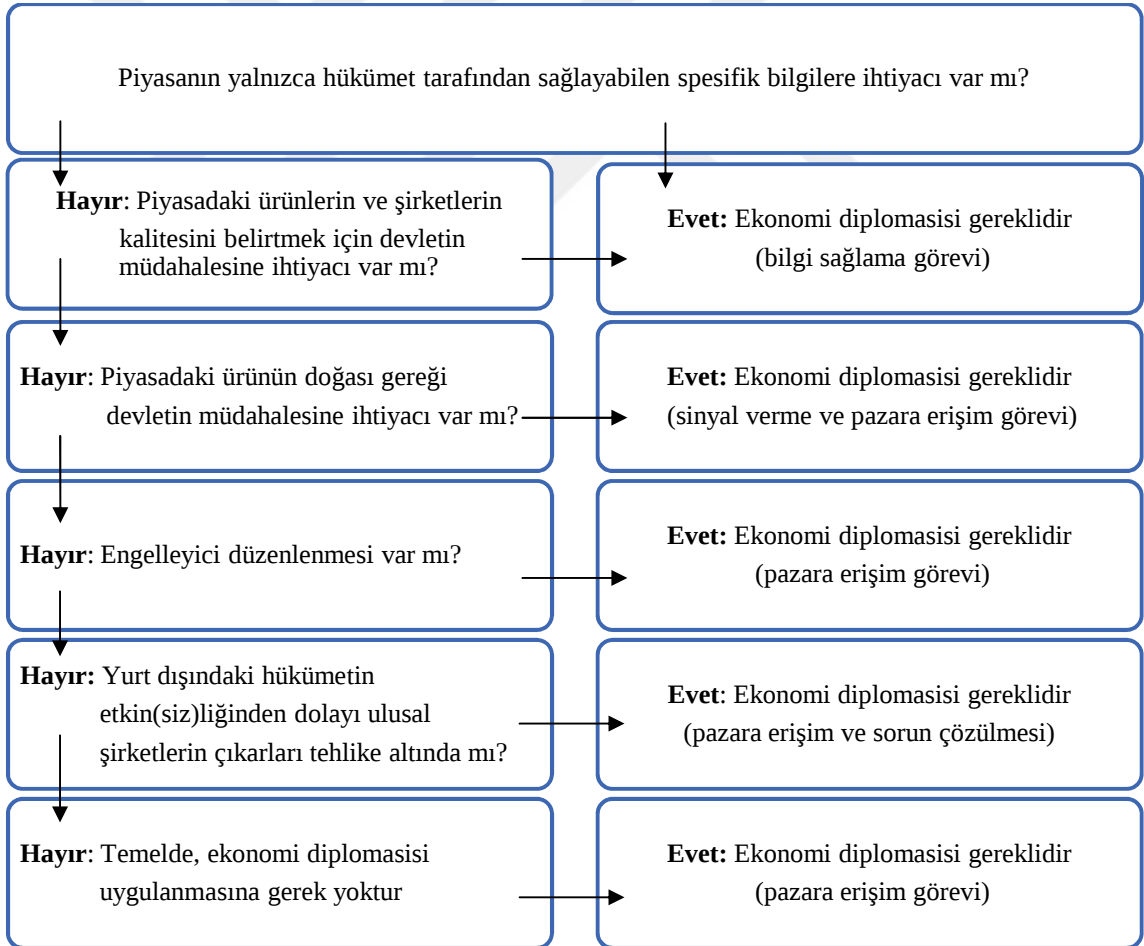
Örneğin, değiş tokuş nedeniyle ambargo konulması veya ekonomik yardımın kesilmesi ticaret yapma imkanlarını ve yatırım fırsatlarını azaltmakta iken bir ülkenin uluslararası kurumda üyeliğinin sağlanması onunla ticari ilişkileri ve karşılıklı ekonomik imkanları artırmaktadır. Dolayısıyla, bir ekonomi diplomasisi biçimi veya aracı tercih edilirken onun diğerk ekonomik faaliyetler ve ekonomi diplomasisi biçimleri ve araçları üzerine doğurabileceğı etkilerinin de dikkate alınması gerekmektedir. Farklı ekonomi diplomasisi unsurları farklı metodolojik yöntemlerle araştırılmaktadır. Ekonomi niteliğı taşıyan ekonomi diplomasisi unsurları daha çok matematik ve istatistik modelleri kullanılarak araştırılırken, siyasi ucundaki unsurların araştırılmasında daha çok olay çalışması gibi nitel analiz yöntemlerine başvurulmaktadır.

Son olarak, bir devletin hangi ekonomi diplomasisi biçimlerini ne zaman kullanılacağı ve hangi araçların ne zaman ve nasıl uygulanacağı konusunda karar verilmesinde her bir ülkeye ayrı ayrı yaklaşarak ulusal şirketlerin yurt dışı pazarda ne türlü sorunlarla karşılaştığının araştırılması şarttır. Çünkü aktörler/devletler yalnızca o zaman doğru araçları seçerek istediğı hedeflere ulaşabilir. Ekonomi diplomasisi, uluslararası ticareti ve yatırımı kısıtlayıp ulusal refahı azaltan spesifik engellere değinmiş olduğunda en etkili sonuçları doğurabilmektedir (Bergeijk ve Yakop, 2009). Buna istinaden, ekonomi diplomasisinin uygulanmasının gerekli olup olmadığına karar verilmesinde Hollanda Dışişleri Bakanlığı tarafından yapılan bir ekonomi diplomasisi karar ağacı kullanılmaktadır¹. Karar ağacının yapısına göre, ekonomi diplomasisinde devlet müdahalesinin gerektiğı durumlar üç temel gruba ayrılmaktadır: Bilgi erişimi ve dağılımı, ürünlerin/şirketlerin kalitesi ile ilgili sinyal verilmesi ve pazar erişimi kolaylaştırılması. Eğer yurt dışı pazarında işlerini yürütebilmesi için şirketlerin özel, spesifik bilgiye ihtiyaçları varsa böyle durumlarda siyasi ağırları ve diyalog yolunu kullanan ekonomi diplomasisinin bu ayırıcı, özgün bilgilere ulaşması gerekmektedir. Diğerk pazar ürünlerinin ve şirketlerin kalitesi hakkında yanlış sinyaller vermesi durumunda ekonomi diplomasisi yine kendi yöntemlerini kullanarak hem arz hem talep

¹ V. Ministry of Foreign Affairs, the Netherlands: 'Ekonomy Diplomacy in Practice: An Evaluation of Dutch economicdiplomacy in Latin America', IOB Study no.385, 2013, p.17.

konusunda doğru sinyalleşme sağlayabilmektedir. Sonunda, farklı sebeplerden oluşan bu durumlar nihayetinde ulusal şirketlerin yurt dışı pazarlara erişimini farklı engellerle (ticarete teknik engeller, olumsuz anlaşmalar, yasal sınırlanmalar, kültürel farklılıklar vs.) zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla, ekonomi diplomasisinin temel görevi elindeki tüm araçları kullanarak ulusal şirketlere gerekli bilgileri ve yardımı sağlanmasıyla birlikte pazara erişimde ortaya çıkan engelleri kaldırmak ve karşılıklı ekonomik etkileşimin sürdürülmesini kolaylaştırmaktır.

Tablo 5: Ekonomi Diplomasisi Karar Ağacı



İKİNCİ BÖLÜM

EKONOMİ DİPLOMASİSİNİN TEORİK ÇERÇEVESİ

2.1. Sosyal Bilimler Disiplinlerinde Ekonomi Diplomasisinin Yeri

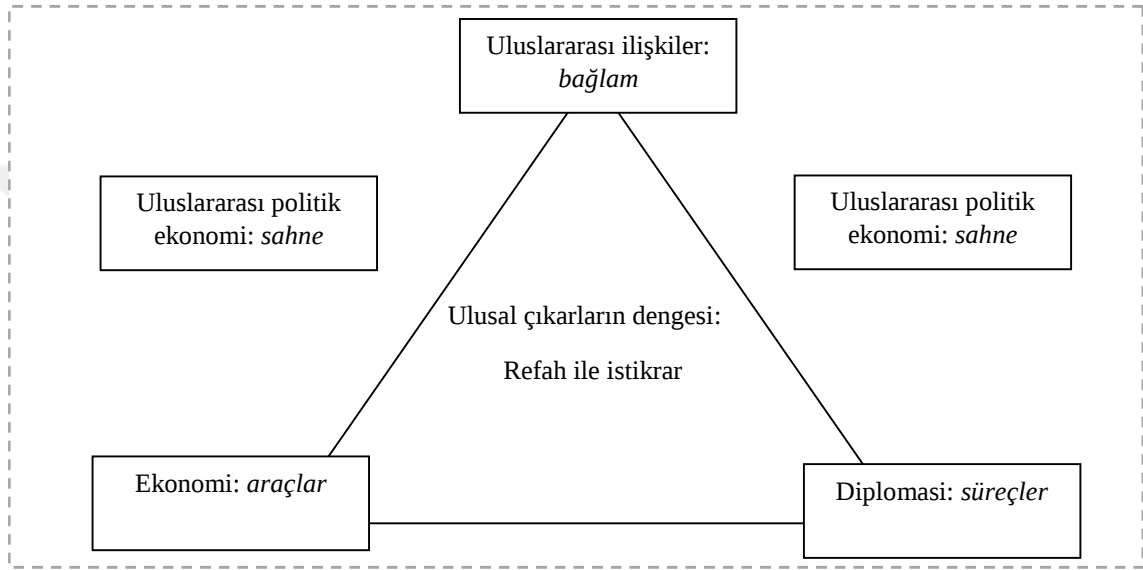
Önceki bölümde belirtildiği gibi, ekonomi diplomasisinin sosyal bilimler içinde tanımlanması ve konumlandırılması sorunu, onun konularının çeşitli profillerdeki araştırmacılar tarafından çalışılmış olmasından kaynaklanmakta ve ekonomi diplomasisi kalıbının çok disiplinli ve çok boyutlu olmasına yol açmaktadır. ‘Ekonomik’ öneği ekonomi ile bağlantılı olduğunu gösterirken, ekonomi diplomasisinde gerçekte neyin ekonomik olduğu; konulan hedefler mi (ekonomik refah), kullanılan araçlar mı (ekonomik teşvikler veya kısıtlamalar/yaptırımlar) veya güdüler mi (ulusal çıkarları ve güvenliği korunması) tam olarak belli değildir¹. Öte yandan diplomasi kelimesi dış politikadaki boyutu yansıttığından dolayı diplomasi çoğunlukla uluslararası ilişkilerle veya siyasal bilimlerle ilişkilendirilmektedir. Araştırmacıların çoğu ekonomi diplomasisini çok disiplinli bir kavram olarak kabul eder ancak uluslararası iktisat, uluslararası siyaset, diplomasi ve uluslararası ilişkiler merceklerinden bakılırsa tam olarak anlaşılabilen konusuna hemfikirdirler (Bayne ve Woolcock, 2007; Bergeijk et al (ed.by.), 2011; Hocking et al, 2012).

Okano-Heijmans (2011) ekonomi diplomasisini bilimsel ve teorik olarak konumlandırmaya çalışıp bir analitik çerçeve çizerek ekonomi, uluslararası ilişkiler, diplomasi ve uluslararası politik ekonomi açısından araştırmayı amaçlamaktadır. Ona göre ekonomi diplomasisinin kavramsal çerçevesi dört tanımlayıcı unsuru içermektedir: Ekonomi diplomasisinin gerçekleştirildiği bağlam, hedeflerine ulaşmasında kullanılan araçlar, etkin olduğu sahneler ve faaliyetlerinin yapısını şekillendiren süreçler. Sözü geçen bu dört boyut bize ekonomi diplomasisini tamamıyla kavrayabileceğimiz analitik açılar sunmakla birlikte, bir ülkenin ulusal çıkarlar dengesi arayışına ekonomi diplomasisinin nasıl dahil edildiğini göstermektedir (Justinek, 2018). Ulusal çıkarlar

¹V. Ed.by. Berridge, G.R. ve James, A., **Dictionary of Diplomacy**, Palgrave Macmillan, 2. baskı, 2003.

dengeşinin temel taşları olarak ekonomik refahın ve siyasi istikrarın sağlanması, ekonomi diplomasisine başvurulmasının başlıca nedenleri olarak kabul edilmektedir.

Şekil 3: Ekonomi Diplomasisinin Analitik Çerçevesi



Kaynak: Okano-Heijmans (2011)

Okano-Heijmans (2011) ekonomi diplomasisi özelliklerinin ortaya çıktığı ortamın en iyi şekilde uluslararası ilişkiler yaklaşımıyla anlaşılabilirliğini belirtmektedir. Uluslararası ilişkiler uzmanları analizlerini araçların çeşitliliğine ve etkinliğine bakmadan, devletle bağlantılarını araştırmadan, ekonomi diplomasisindeki ortamın ulusal ve uluslararası, ekonomik ve siyasi boyutlarını açıklamaya çalışmaktadır. Uluslararası ilişkiler açısından, ekonomi diplomasisi ulusal güvenlik ve ‘yüksek siyaset’ olarak algılanan konularla ilgilenmektedir. Araştırmalarının odak noktası süreçler ve teşviklerden ziyade güç ve zorlama unsurlarıdır (Economides ve Wilson, 2001:83). Dolayısıyla uluslararası siyaset ile ekonomi arasındaki ilişkiyi gözlemleyen Baldwin (1985), Knorr (1975), Gilpin (1987) ve diğer siyasal bilimciler sıklıkla ekonomik devletçilik, ekonomik yaptırımlar ve ekonomik tehditler gibi terimleri kullanmaktadır.

Uluslararası ilişkiler yaklaşımından farklı olarak ekonomideki yaklaşım, ekonomik terimlerle tanımlanan ulusal çıkarların anlaşılmasına dayanmaktadır.

Dolayısıyla ekonomi diplomasisi ekonomik refahı artıracak bir araç olarak görülmekte ve kamuoyunda olumlu bir çağrışım uyandırmakla birlikte genelde komersiyel, ticaret veya ekonomi diplomasisi olarak adlandırılmaktadır. Ekonomi diplomasisinin ekonomistler tarafından araştırılması, diplomatik kurumların faaliyetlerinin ticaret üzerindeki etkilerini ekonometrik modellerle tahmin edilmektedir. Bunun yanı sıra şirketlerin perspektifinden mikroekonomik yaklaşım uygulayarak ticari belirsizliği, tarife engelleri, ticaret-çatışma-işbirliği gibi unsurların belirlenmesi ve ölçülmesi gibi faaliyetlere dayanmaktadır.

Gilpin'e (1987:23) göre sosyal bilimlerin bir disiplini olarak uluslararası politik ekonomi, siyasi yapının üzerindeki ekonomik güçlerin ve ekonomik yapının üzerindeki siyasi güçlerin karşılıklı etkileşimini araştırmaktadır. Ekonomi diplomasisi ise bir taraftan gerçekleştirildiği ortamda dış politikadaki hedefleri ve ticari araçları, diğer taraftan ticari hedefleri ve siyasi araçları dahil ederek araştırmaktadır. Uluslararası politik ekonomi kapsamında ekonomi diplomasisi çalışmaları ticaret diplomasisi ve komersiyel diplomasi üzerine odaklanmakla birlikte kavram, yapı, kurumlar ve diplomasi süreçlerinin prosedürleri üzerine de araştırmalar yapılmaktadır.

Sonuç olarak analitik çerçevenin diplomasi ucuna bakıldığında, diplomasi literatürü ekonomi diplomasisini süreçler ve prosedürler açısından incelemektedir (Black, 2010). Diplomasi araştırmacıları ekonomi diplomasisini analiz ederken, diplomatik süreçlerde aktör çeşitliliğine odaklanmakta ve onların ekonomi diplomasisine dahil edilmesi ve eylem biçimlerinin incelenmesinin yanı sıra farklı düzeyde yapılan müzakerelerdeki görevleri, taktikleri, eylem motivasyonlarını ve çıkarlarını da araştırmaktadır (Prvulović, 2002).

Görüldüğü gibi ilgili her disiplin ekonomi diplomasisini kendine has bilimsel açıdan değerlendirmektedir. Ancak farklı görüşleri birleştirerek ekonomi diplomasisinin ne olduğu ve neyi temsil ettiği daha açık bir şekilde anlaşılabilir. Ekonomi diplomasisi ile ilgili farklı görüşler olsa da aslında tüm bunlar ekonomi diplomasisinin analitik mercekleri altında iç içe geçmiştir ve eylemlerde tamamlayıcı bir görev

üstlenmektedir. Böylece analitik çerçeve içindeki bağlantıların etkileşimi, politika yapıcılarının ekonomik araçları belirtilen ulusal çıkarlar doğrultusunda ulusal ve uluslararası düzeyde en etkili sahneleri seçmesi ile gerçekleştirilmektedir. Belirtilen politikanın gerçekleştiği bağlam araçların kullanımını ve eylem prosedürünü etkilemekte iken aynı zamanda tersi de gerçekleşmektedir. Yani kullanılan araçlar orta ve uzun vadede ekonomi diplomasisi aktörlerinin faal olduğu bağlamı da değiştirebilmektedir. Dolayısıyla ekonomi diplomasisinin incelenmesinde tekil disiplinler yaklaşım onun bütünlüğünü kapsamamaktadır. Öyleyse ekonomi diplomasisinin araştırılması, söz konusu dört kavramı ve aralarındaki etkileşimi dahil eden yaklaşıma dayandığında en etkileyici ve en verimli sonuçlara varacaktır. Okano-Heijmans'a (2011:7) göre ekonomi diplomasisinin bağlamı bize ekonomi diplomasisinin 'ne zaman' uygulanmakta olduğu bilgisini verirken araçları ise 'ne' sorusuna, sahneleri 'nerde' sorusuna ve süreçleri de 'nasıl' sorusuna cevap vermektedir.

Sosyal bilimcilerin ekonomi diplomasisinin araştırılmasında karşılaştıkları bir diğer sorun ulusal veya uluslararası eylem alanı, ekonomik veya siyasi araçlarının önceliği ve diplomasi süreçlerine katılan aktörlerin devlet veya devlet dışı niteliği bağlamında konumlandırılması ile ilgilidir. Bu anlamda Bayne ve Woolcock (2007) ekonomi diplomasisinin temel görevi olarak uluslararası ekonomik ilişkilere hakim ve ekonomi diplomasisine doğrudan yansıyan bu üç tartışmayı uzlaştırmaktır: Ekonomi – Siyaset tartışma, Ulusal – Uluslararası tartışma, Devlet – Devlet dışı tartışma.

a) Tartışma 1: Ekonomi – Siyaset

Ekonomi ile siyaset arasındaki ilişkiler hem bilimsel hem ideolojik açıdan sosyal bilimciler arasında tartışma konusu olmuştur. Halbuki ekonomi ve siyaset tamamlayıcı disiplinlerdir ve aralarındaki etkileşimi göz ardı ederek ikisinin ayrı ayrı araştırılması imkansız olmakla beraber bizi doğru sonuçlara götürmemektedir. Siyasi hedefler için ekonomik araçların kullanılması eskilerden uygulanan bir pratiktir. Okano-Heijmans (2012) bu ekonomi-siyaset ilişkisinin bir örneği olarak Peloponez Savaşları'nda

Atina'nın Isparta ile ittifakı nedeniyle Megara'ya ticari boykotun uygulanması olarak belirtmektedir. Literatürde bulunan bir diğer örneği de Rikardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisinin siyasi arka planı ile ilgili Bergeijk ve Moons'un (2007) çalışmasında görülmektedir². Bu örnek aslında Portekiz'in Fransa'ya kıyasla şarap üretiminde üstünlük sağlamasının gerçeğin yalnızca bir parçasını yansıtmakta olduğunu gösterir. İmzalanan siyasi ve askeri anlaşma, yürütülen ekonomi diplomasisinin ekonomik ve siyasi araçlarının 18. yüzyılda bile birleşik olması ile ilgili gerçeğin diğer inkar edilen tarafını açığa çıkarmaktadır. Benzer şekilde Black'ın (2012) çalışmasında 19. yüzyılda Levant şirketlerinin ajanları İngiliz diplomatları olarak görev yaparken maaşları şirketler tarafından karşılandığını öne sürmüştür. Bu da diplomatik hizmette diplomasiğin bileşik doğasının, ekonomik ve siyasi çıkarların nasıl iç içe olduğunun bir göstergesidir (Mitić, 1999).

Akademik literatürde uluslararası düzeyde ekonomi-siyaset ilişkisini açıklayan üç farklı perspektif bulunmaktadır: Ekonomik Liberalizm, Ekonomik Milliyetçilik ve Marksizm/Yapısalcılık (Economides ve Wilson, 2001). Ekonomik liberalizm, piyasanın devlet müdahalesinden tamamen kurtarılmasını savunarak ekonomi ve siyaset eylem alanlarının tamamen ayrılmasını öne çıkarmaktadır. Öte yandan ekonomik milliyetçilik ve marksizm, piyasanın anarşik doğasından ve piyasa aktörlerinin açgözlülüğünden kaynaklanan kaosa piyasadaki hareketlerin düzenlenmesi ve ulusal ekonomik çıkarlar doğrultusunda ekonomik faaliyetlere devlet tarafından müdahale edilmesi gerektiğini savunmaktadır. Günümüzdeki liberal dünya düzeninde devletler ekonominin siyasi etkiden ayrı tutulması gerektiğini savunsun da gerçekler bize bu iki disiplinin uzlaşması ve belirlenmiş ulusal politikalar, hedefler ve çıkarlar doğrultusunda karşılıklı olarak desteklenmesi gerektiğini göstermektedir (Bayne, 2007). Bayne ve Woolcock'a (2007) göre bu, ekonomi diplomasisinin temel görevlerinden biridir.

²Bergeijk ve Moons'un (2007) belirttiği gibi Portekiz ve İngiltere arasındaki Methuen Anlaşması (1703) kapsamında askeri boyutunun yanı sıra ticari protokolü de imzalanmıştır. Bu anlaşmaya göre, İngiltere'ye şarap ithalatında Portekiz Fransa'ya kıyasla 1/3 tarife indirimi kazanmışken İngiltere ise Portekiz'e yün ihracatında sıfır tarife uygulanması konusunda sözleşmiştir. Ayrıca Portekiz kendi tarım ürünleri ve imalat sanayisini geliştirmeyecek diye anlaşmıştır. Böylece İngiltere yün üretiminde karşılaştırmalı üstünlük sağlarken Portekiz de şarap üretiminde ulaşmıştır.

Birçok araştırmacıya göre ekonomi ve siyaset arasındaki ayrışmanın temel nedeni bilimsel ikiliktir. Yani hem teorik hem pratik açıdan ekonominin siyasetten ayrı tutulmasıdır (Baldwin, 1985; Strange, 1970; Ostrom, 2012). Buna en çok kendi bilimsel darlığından dolayı araştırmalarında daha geniş perspektiflerden uzaklaşan ve disiplinlerarası ve çok disiplinli yaklaşımdan kaçan uluslararası ilişkiler uzmanları ve ekonomistler katkıda bulunmuştur. Uluslararası ilişkilerciler tarafından gereken ilginin gösterilmemiş olması ekonomi diplomasisinin yeni bir olgu olduğu anlamına gelmemektedir. Aynı şekilde uluslararası ekonomi kitaplarında ve çalışmalarında uluslararası ekonomik mübadelenin doğasında bulunan siyasi nitelik göz ardı edilmiştir. Lee ve Hocking'e (2011) göre günümüzde bilimsel ana akım diplomasiye ve uluslararası ilişkilere geleneksel yaklaşırken devlet merkezli politika yapıcılar ekonomi konularını hafife alarak modern diplomasinin küreselleşme, kalkınma, karşılıklı etkileşim, işbirliği gibi kilit süreçleri ve kavramlarını açıklayamamaktadır.

Prvulović'e (2002) göre ekonomi ve siyaset arasındaki ilişkiler üç döneme ayrılmaktadır: Birincisi İkinci Dünya Savaşı'na kadar, ikincisi İkinci Dünya Savaşı'ndan 1970'lere kadar ve üçüncüsü de 1970'lerden sonrasını kapsamaktadır. Birinci ve üçüncü dönemler ekonomi ve siyaset arasında belirgin eylem sinerjisinin olduğu dönemlerdir. İkinci dönem ise ekonominin siyasi hedefler pahasına politika yapıcılar tarafından bastırılmış, 'alt' politika olarak algılanmış ve 'üst' politikanın bir kaldırıcı olarak nitelendirildiği dönemdir. Bu dönemde uluslararası ilişkilerde ekonominin öneminin inkarına yol açan temel nedenlerden biri Soğuk Savaş ve sosyal bilimlere uygulanan metodolojik yaklaşımlardır. Soğuk Savaş nedeniyle ulusal güvenlik ve savunma politikaları ve stratejileri 'üst' politika olarak algılanırken ekonomi 'alt' politika olarak görülmüştür (Erşen, 2015). Diğer de araştırmalarda uygulanan metodolojik yaklaşım yani siyaset bilimcilerin uluslararası siyasetten 'bilim' yapma ve onu doğal olmayan şekilde ekonomik belirleyicilerden ve diğer toplumsal unsurlardan ayırarak ayrı bir bilim olarak inşa etme girişimleridir (Strange, 1970, 1995). Aynı durum ekonomi araştırmalarında bulunmaktadır. Matematik-İstatistik modellerinin baskın bir şekilde uygulanması ekonomiyi sosyoloji, antropoloji ve siyaset gibi kendisinin tamamlayıcısı

olduğu disiplinlerden uzaklaştırmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla ekonomi-siyaset ilişkisinin inkarı iki yönde gerçekleştirilmiştir. Ekonomistler modellerine siyasi değişkenleri dahil etmekten kaçınırken siyaset bilimciler kendi araştırmalarında ekonomik unsurların önemini küçümsemişlerdir.

Uluslararası ilişkiler araştırmalarındaki ekonomi ile siyaset arasındaki bilimsel ikilik 1970'li yıllarda ekonomi-siyaset etkileşimini analiz eden makalelerin patlamasıyla sona ermiştir. Bunun temel nedeni ise Bergeijk, Okano-Heijmans ve Melissen'e (2011) göre dünya ekonomisindeki büyük piyasa aktörleri arasında ortaya çıkan karşılıklı ekonomik bağımlılığın artmasıdır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin ana akım ekonomik modellerden ve politikalardan memnuniyetsizliği fazlasıyla artmış ve aralarında yeni uluslararası ekonomik düzen oluşturmaya doğru adım atmışlardır. Neticede karşılıklı ekonomik bağımlılık, ulusötesileşme, uluslararası ekonomi örgütleri, ekonomik yaptırımlar, dış yardım vs. gibi konuların araştırılması önemli ölçüde artmıştır. Susan Strange gibi bilimcilerin³ öncü araştırmaları sayesinde uluslararası politik ekonomi, uluslararası ilişkiler içinde toplumsal fenomenleri ekonomik-siyasi etkileşim açısından araştıran bir alt disiplin olarak tanımlanmıştır. Böylece siyaset bilimciler uluslararası ilişkiler, uluslararası politik ekonomi ve diplomasi çalışmalarına giderek daha çok ekonomi diplomasisi konularını dahil etmiştir. Diğer taraftan ekonomistler de kendi ekonometrik modellerini geliştirerek yeni değişkenler olarak siyasi faktörleri de sayısallaştırıp daha fazla dahil etmeye başlamışlardır (Okano-Heijmans, 2011). Uluslararası ekonomik ilişkiler böylece siyaset alanını içerecek şekilde genişlemiş ve uluslararası politik ekonomi kapsamında ilgi odağı uluslararası ekonomiye, uluslararasılaştırmaya, küreselleşmeye ve ekonomi diplomasisine çevirilmiştir.

Günümüzde uluslararası ortam neoliberal usulle düzenlenmiş olmasına rağmen ekonomi diplomasisinin önemi ve ekonomi ile siyaset arasındaki etkileşimin arttığını vurgulanmak

³ Susan Strange (1995), mesela, ekonomik faktörleri ihmal edildiği için uluslararası ilişkiler uzmanlarını eleştirmiş, uluslararası ekonomideki hızlı değişikliklerin uluslararası siyasi sistem üzerinde önemli etkileri olabileceği ihtimaline de dikkat çekmiştir. Carr da aynı şekilde 30 sene öncesinde uluslararası ekonomik süreçler ve kurumlar ile uluslararası siyasi süreçler ve kurumlar arasındaki bağlantıların güçlendirilmesi gerektiği üzerine çağrılar yapmıştır (Evans, 1975).

gerekir (Volpe, 2014). Bunun baş nedeni gelişmekte olan Doğu Asya ülkelerinin uluslararası sisteme katılmasından kaynaklanan ekonomik kalıbın değişimi ve heterodoks ekonomik politikalarının uygulanmasıdır⁴. Devletin piyasa ile entegre olması, ekonomi ile siyaset arasında güçlü bir etkileşim içinde olması en belirgin şekilde Doğu Asya ülkelerindeki kalkınma politikalarında görülmektedir. Onların tecrübelerinden yola çıkarak diğer gelişmekte olan ülkeler de devlet mekanizmasını ve kaynaklarını daha aktif olarak kullanıp ulusal çıkarları koruyarak uluslararası pazarlarda yerli ihracatçıları desteklemek amacıyla faaliyete geçmektedir (Schirm, 2012). Üstelik kalkınmada ‘geç kalan’ ülkeler uluslararası pazarlarda kendi konumlarını korumak ve güçlendirmek için çoğunukla ekonomi araçlarını ve ticari ilişkileri kullanmaktadır. Tüm bunlar ekonomi diplomasisinin çekiciliğinin artmasına yol açmıştır.

Ekonomi diplomasisinde yeni yaklaşımlar diplomasi ile ilgili çalışmalarda ekonomik ve siyasi olayların ayrı olarak araştırılmasını reddetmektedir. Ekonomik gücün her zaman siyasi etkinin ana itici güçlerinden ve uzun dönemde siyasi gücün temel dayanaklarından biri olduğu açıktır. Dolayısıyla Baranay (2009) diplomasi ilişkilerinde ekonomi konularının merkezi konumunda bulunmasının kilit önem taşıdığını ve bununla birlikte diplomatik faaliyetlerde geleneksel siyasi araçlar ile ekonomik araçlar arasında sınırların yok olduğunu öne sürmektedir.

b) Tartışma 2: Ulusal – Uluslararası

Ekonomi diplomasisinin uluslararası ilişkilerde uzlaştırmaya çalıştığı bir diğer tartışma iç ve dış ilişkiler arasındaki ikilemdir. Tartışma aslında ulusal politikaların ve çıkarların niteliği ve karar alma süreciyle ilgilidir. Yani devlet kurumlarında oluşturulan ulusal politikaların dış politikayla ve dış ekonomik çıkarlarla ne ölçüde uyumlu olduğu ve

⁴Ekonomi ve siyasetin pragmatik olarak bağlantılı olmasına ve ikisinin de diğer ülkelerle olan ilişkilerde bir uluslararası siyaset yürütme modeli olarak kullanılmasına literatürde ekonomik realizm (gerçekçilik) denilmektedir (Balcı, 2015). Bugünlerde Çin başta olmak üzere diğer hızla yükselen ekonomiler uluslararası ekonomi sisteminde ekonomik realizmi uygulamaktadır.

devlet kurumları arasında ulusal ve uluslararası düzeyde eşgüdüm olup olmadığı ile ilgilidir. Devletin dış politikadan sorumlu kurumları ile diğer kurumlar arasında oluşan koordinasyon sorunu, genellikle ulusal politikaların istenen hedeflere ve çıkarlara ulaşılmasındaki başarısına yansımaktadır. Hocking et al. (2012) araştırmasında bir devletin Finans, Ekonomi ve Kalkınma Bakanlığının ekonomik konularda karar alma hakkının münhasır sahibi olup olmadığını sormaktadır. Çünkü ekonomik konular Ekonomi/Finans/Kalkınma Bakanlığının münhasır alanı ise o zaman Dışişleri Bakanlığının ve ilgilenen diplomatların uluslararası pazarlarda pasif bir gözlemci olmaktan başka seçeneği kalmamaktadır.

İç ve dış politikadan sorumlu kurumlar arasındaki gerilim ulusal karar verme sürecini büyük ölçüde karmaşıklştırmaktadır. Diplomatik sahnede ortaya çıkan yeni konular ve gündemler devlet aktörlerinin sayısını da artırarak karar verme sürecinin yavaşlamasına yol açmaktadır. İç ve dış ilişkiler olarak yapılan görev dağılımı aslında geleneksel diplomasiinin ima ettiğı gibi devlet aktörleri arasında katı bir görev bölümü olduğunu ortaya koymaktadır. Aksine, modern diplomasi içinde kapsayıcı bir ulusal diplomasi sistemi barındırmakta ve içindeki tüm devlet kurumları ulusal çıkarlar doğrultusunda ortaklaşa hareket etmektedir. Bir diğer olası sorun ulusal kurumlarda oluşturulan politikaların ülkenin uluslararası çıkarlarına uyumlu olmadığı veya yürütölen dış politikaların yerli çıkarlarla örtüşmediğı durumlarda ortaya çıkmaktadır. Siyaset bilimciler yerli ve uluslararası güçlerin müzakerelerde birleşik etkisini içeren ‘çift taraflı’ (ingl. double edge) diplomasiyi kullanarak yerel ve uluslararası kurumlar arasındaki bu gerilimi çözmeye çalışmışlardır (Evans et al., 1994). Evans’a (1993) göre diplomatik süreçler hem ulusal hem sistematik düzeyde yapılan müzakereleri kapsamakta ayrıca ekonomi diplomasisinin yerli yasa koyuculara açılması onu çeşitli yerli çıkar gruplarının taleplerine de hedef olmaktadır. Sonuç olarak, ölkeler arasında karşılıklı ekonomik bağımlılık artarken yerli ve dış politika arasındaki sınır çizgisi zamanla ortadan kalkmaktadır. Hızlanmış küreselleşme süreçlerinin ölkeler arasındaki işbirliğinin önemini de vurgulanmasının yanı sıra yerli politika yapıcılar ve dış politika

uygulayıcıları arasında daha güçlü ve sağlam bir koordinasyon gerektirmektedir (Hocking et al., 2012).

c) Tartışma 3: Devlet/Kamu – Özel

Uluslararası ilişkilerde ortaya çıkan ve ekonomi diplomasisinin uzlaştırması gerektiği üçüncü tartışma, diplomasi süreçlerine katılan aktörlerle ilgilidir. Geleneksel diplomasi devletin merkezli yaklaşımı savunmasından dolayı diplomatik faaliyetlerde devlet üniter aktör olarak algılanmaktadır. Ancak Bloomer (2007), 1970'lerden sonra dünyada meydana gelen küreselleşme ve ulusötesileşme süreçlerinin hızlanmasıyla uluslararası ilişkiler yönetiminde kendine yer arayan devlet dışı aktörlerin sayısının önemli ölçüde artmasına neden olduğunu ileri sürmektedir. Bu eğilim özellikle 1990'lardan sonra telaffuz edilmiştir. Ekonomi diplomasisi faaliyetlerinde hükümetlerin yanı sıra katılımı artan özel sektör temsilcileri ve toplumsal hareketler tarafından da uluslararası faktörlerin nüfuz etmesi ile nitelendirilmiştir. Bayne ve Woolcock (2007), devletin çeşitli aktörlerden kaynaklanan etkilerle ve piyasa baskılarıyla başa çıkacak kapasitesini sorgularken devlet dışı aktörlerin bir kısmının yapıcı olduğu ve diplomatik süreçlere katkıda bulunmada istekli olduğunu öte yandan diğer kısmının anarşik davranışlarda bulunduğu ve görüşlerini göstermede şiddet içeren yöntemler seçtiğini öne sürmüşlerdir.

Neticede uluslararası politik ekonomi ve modern diplomasi, ekonomideki aktörlerin ve ekonomik çıkarların diplomatik süreçlere sağladığı önemi ve etkileri vurgulamaktadır. Diplomasi yalnızca devletler arası ilişkilerle sınırlı değil ayrıca siyasi aktörler ağı arasındaki toplumsal, ekonomik, kültürel ve siyasi ilişkileri içermekle birlikte diplomatik süreçlere katılan tüm devlet ve devlet dışı aktörlerin kendi kapasitesiyle ve imkanlarıyla ulusal hedeflere katkıda bulunmalarına fırsat vermektedir.

2.2. Ekonomi Diplomasisi Teorisine Üç Yaklaşım

Yukarıda belirtildiği gibi ekonomi diplomasisinin farklı disiplinlerdeki araştırmacılar tarafından araştırılması bu konuya ilişkin literatür fazlalığı ve çeşitliliği ile sonuçlanmıştır. Ekonomi diplomasisinin bütünüyle bir şekilde araştırılmış olduğu bir çalışma bulmak neredeyse imkansızdır. Dolayısıyla, ekonomi diplomasisi karmaşıklığını ele almak ve bütünüyle bir şekilde analiz etmede zorluklarla karşılaşmaktadır. Konuya siyaset bilimleri ve uluslararası ilişkiler açısından yaklaşılmakta ayrıca ekonomi etkinliği ve ekonomik gerekçesini analiz ederek ekonomi diplomasisinin siyasi bağlamını hesaba katmayan bir yaklaşım uygulanmaktadır.

Bilimsel açıdan ekonomi diplomasisini araştıran ve ekonometri uygulamalarını kullanarak çeşitli değişkenlerle ekonomi diplomasisini açıklamaya çalışan birçok teorik yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan bazıları mikroekonomik piyasa başarısızlığı ile ilgili teoriler, ticaret modelleri, uluslararası ekonomik ilişkiler teorileri, diplomasi çalışmaları, kriz yönetimi teorileri, güç teorileri, güvenlik çalışmaları, kamu tercihi teorisi, uluslararası işbirliği teorisi, entegrasyon teorileri vs.dir. Konunun karmaşıklığı ve araştırmadaki kapsamı göz önüne alındığında çalışmanın amaçları doğrultusunda ekonomi diplomasisinin teorik analizinde konuyla ilgili sosyal bilimlerdeki literatürde en yaygın bulunan üç farklı teorik yaklaşım seçilerek ekonomi diplomasisinin incelenmesine karar verilmiştir:

- Sınır etkileri ve uzaklık yaklaşımı (uluslararası makroekonomi)
- Piyasa aksaklığı yaklaşımı (kamu ekonomisi ve mikroekonomi)
- Güç, güvenlik ve devletçilik yaklaşımı (uluslararası politik ekonomi)

2.2.1. Sınır Etkileri ve Uzaklık Yaklaşımı

Ekonomi diplomasisi literatürünün önemli bir kısmı konu ile ilgili analizlere sınır ötesi ticaretten kaynaklanan yani, ulusal sınırların aşılması sırasında meydana gelen etkilerden yola çıkarak yaklaşmaktadır. Bu yaklaşım çoğunukla uluslararası ticaret teorilerine,

makroekonomi teorilerine ve bölgesel/küresel entegrasyon teorilerine atıfta bulunan çalışmalarda rastlanmaktadır (Afman ve Maurel, 2010; Bergeijk ve Yakop, 2009; Rose, 2007, McCallum, 1995). Uzaklık etkisi (görünen ve görünmeyen) birbiriyle ticaret yapan ülkeler arasındaki sınır etkileriyle ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda literatürde her iki durumda ekonomi diplomasisi, ticaret etkilerinin hafifletilmesine katkıda bulunabilecek bir mekanizma olarak zikredilmektedir. Genel olarak sınır etkileri aralarında ulusal sınır bulunan veya aynı ülke içinde farklı eyaletler ve bölgeler arasındaki ticaret kalıplarındaki asimetrisi ifade etmektedir (Baldwin ve Taglioni, 2006).

Lopes (2003) ise sınır etkilerini, bölgeler veya ülkeler arasındaki yalnızca büyüklük ve uzaklık ile açıklanabilecek etkilerin ötesinde, aralarındaki ticaret miktarına ek bir azalma olarak tanımlamaktadır. Son yıllarda yapılan çok sayıda çalışmayla uluslararası ticaret hacminin beklenenden daha fazla azaldığı ve bazı faktörlerden önemli ölçüde etkilendiği tespit edilmiş, etkilerin analizine ve ayrıntılarına girilmeden ‘sınır etkisi’ olarak adlandırılmıştır (Bergeijk, 2009:127). Kısaca ulusal veya bölgesel bir sınır aşıldığında bu etki ortaya çıkmaktadır. Aynı zamanda sınır etkisi belirli bir ekonomik alanın içindeki ticaretin benzer büyüklükteki diğer ekonomik alanlar arasındaki ticarete kıyasla ne derecede farklı olduğunu ölçmektedir. Obstfeld ve Rogoff (2000), sınır etkilerinin uluslararası ticaretin en büyük bulmacalarından biri olduğunu ortaya koyduktan sonra bu etkileri açıklamaya ve ölçmeye yönelik çok sayıda çalışma yapılmıştır.

Sınır etkisi olgusunun önemine ilk dikkat çekenlerden biri olan Krugman (1991), ülkeler arasındaki uzaklığın uluslararası ticaretin anlaşılmasında önemli rol oynadığını belirtmiştir. Onun çalışmaları ekonomik coğrafya ile ilgili araştırmaları yaygınlaştırmışken ekonomistler ekonometri modelleri kullanarak uzaklık biçimleri tespit edip ölçmeye çalışmışlardır.

Sınır etkisi araştırılmasında ilk ampirik katkıyı Kanada ve ABD eyaletleri arasındaki ticari işlemlerin belirleyicilerini değerlendirmeye çalışan McCallum (1995) sağlamıştır. Çalışmasında ABD ile Kanada arasındaki siyasi sınırın ticaret üzerindeki etkisini

değerlendirerek bir Kanada eyaletinin başka bir Kanada eyaletine benzer büyüklükte ve uzaklıktaki bir ABD eyaletinden ortalama 22 kat daha fazla ithalat yaptığı sonucuna varmıştır. McCallum (1995), analizinde uluslararası ticarete sınır etkisinin göz ardı edilemeyeceğini göstermiştir. Ancak Kuzey Amerika pazarının sınır etkilerinden dolayı parçalanmış olması, iki ülke arasında çok güçlü ticari entegrasyonun varlığına dair genel kabul edilen görüş ile çelişmektedir. Ulusal sınırlarla ayrılmış bölgeler arasındaki ticarete gözlenen sapma, ulusal sınırların varlığı, tarife ve kotaların uygulanması, gümrük düzenlemeleri, farklı zevkler ve gelenekler, ülkeler arasındaki dilsel, kültürel ve fiziksel engeller (coğrafi farklılıktan kaynaklanan altyapı farklılığı) ile açıklanabilmektedir (Hoover, 1951). Tüketici tercihlerinin yanlılığı, döviz piyasalarındaki maliyetler ve riskler, talebin mekansal yoğunlaşması ve dağıtım ağlarının aksak olmasından kaynaklanan sapmalar, yukarıda belirtilmiş ticari engeller arasında yer almaktadır. McCallum'un çalışmasından sonra Wolf'un (1997) araştırmasında ABD eyaletleri arasında da sınır etkilerinin varlığı tespit edilmiştir. Çalışmasında çekim modeli kullanarak ABD eyaletleri arasında ticari akışları eyaletler içindeki ticaret ile karşılaştırmıştır. Eyaletlerin büyüklüğü ve uzaklığı ile ilgili etkileri de dikkate alarak eyaletler içindeki ticari akışların aynı uzaklıktaki eyaletler arasındakinden 1.3 ile 1.4 kat daha fazla olduğu kaydedilmiştir. Aynı ülke içinde bulunan eyaletler arasında ortaya çıkan bu sınır etkileri, uluslararası ticaretteki engelleyiciler kadar olmasa da yine piyasa dengesini, bölgesel yığılmayı ve büyüme dinamiklerini etkileyecek kadar önemli ve yüksektir. Sonradan çıkan analizlerde ilk modellerdeki hatalar düzeltilip sınır etkileri yeniden ölçülmeye çalışılmıştır. Ancak her birinde uzaklık tam doğrulukla hesaplanamasa da sınır etkilerinin önemi teyit edilmiştir (Bergeijk et al., 2011). Dolayısıyla yurt dışı pazarlara ve pazara erişime ilişkin geleneksel olmayan ticari engeller önem kazanmıştır.

Helpman'a (2008) göre bir ülke içinde veya birkaç ülke arasında ortaya çıkan sınırların ticaret üzerindeki etkileri genelde sınır aşılmasından kaynaklanan ticaret hacminin değişimi olarak yorumlanmaktadır. Bu konuyu ele alan birçok araştırmacı, dönem ve

coğrafi alana bakmaksızın, sınır etkilerinin önemli ölçüde ticaret hacmini azalttığını öne sürmektedir (Ruel ve Zuidema, 2012; Segura-Cayuela ve Vilarrubia, 2008).

Engel'e (2014) göre sınır etkisi uzaklığın ticaret üzerindeki etkisinin küçümsemesinden kaynaklanabilmektedir. Bölgesel ve küresel entegrasyon süreçlerine rağmen idari engeller ve ulusal siyasi engeller halen ticari işlemlerin önemli kısıtlamaları olmaya devam etmektedir. Bu etkiler Avrupa Birliği ülkeleri arasında (Head ve Mayer, 2000; Nitsch, 2000) ya da ABD ile Kanada arasında (McCallum, 1995) entegrasyon düzeyi yüksek bölgelerde ortaya çıkmaktadır. Tüm bu analizler ulusal sınırların uluslararası ticarete halen önemli rol oynadığını göstermektedir. Creusen ve Lejour'a (2005) göre bölgesel ticarete sınır etkileri, bir ekonominin parçalanmasının veya entegrasyonunun bir ölçüsü olarak algılanmakta ve yerli ve ithal ürünlerin piyasaya erişimi sırasında farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Teorik olarak ticaretteki sınır etkilerinin bölge içinde mevcut olmamasına rağmen ekonometrik çalışmalar sınır etkilerinin varlığını ispat etmektedir. Bunlar ise uzaklık kavramının yeterince anlaşılmadığını göstermekle birlikte uzaklığın yalnızca fiziksel mesafe ve ulusal sınırlarla ilgili olmadığını ve kültürel, kurumsal vb. gibi görünmeyen taraflarının var olduğunu teyit etmektedir (Bergeijk ve Brakman, 2010).

Uzaklık faktörü uluslararası ticaret akışlarının açıklanmasında temel unsurlardan biri haline gelmiştir. Bu bağlantıyı açıklayabilecek için tüm olası faktörleri belirleme çabasıyla birçok bilimsel çalışma bu konuya odaklanmıştır. Bu faktörler nakliye maliyetlerinden dil ve din farklılığı gibi kültürel çeşitliliğe kadar değişiklik göstermektedir. Anderson ve van Wincoop (2001) çalışmalarında nakliye ve ticaret maliyetleri olarak adlandırılan maliyetlerin uluslararası ticaret üzerinde üretim maliyetlerinden daha etkili olduğunu tahmin etmişlerdir. Teorik varsayımlara göre ticaretle ilgili maliyetler mesafenin uzamasıyla artış göstermektedir⁵. Son yıllarda uzaklığın ticareti etkilediği bilgisini çoğu araştırmacı tanımazken ticaret maliyetlerini açıklanan en önemli faktör olarak kabul etmeye başlamışlardır. Meydana gelen düşünce

⁵V. Shepherd, Ben: **'The Gravity Model of International Trade: A User Guide'**, UN ESCAP and ARTNet, UN Publications, 2013.

değişikliği, ticaret maliyetlerinin etkisini azaltan teknolojik gelişmeler sayesinde ön plana çıkarmış ve maliyetlerin yapısında uzaklığın etkisinin önemine işaret etmiştir.

Yapılan ampirik çalışmalar daha güçlü küreselleşme baskılarına rağmen uzaklık etkisinin eskisi kadar önemli olduğunu göstermektedir. Bunun bir örneği Disdier ve Head (2008) tarafından 1870-2000 yılları arasında yapılan 103 ekonometrik çalışmayı içeren ve 1500'den fazla tahmin edilmiş uzaklık göstergesini ele alan bir meta analizdir. Analizde uzaklık etkisinin 1990-2000 döneminde 1870-1970 dönemine kıyasla ortalama üçte bir (1/3) daha güçlü olduğu kaydedilmiştir. Dolayısıyla beklenenden farklı olarak uzaklık etkisinin zaman içinde daha önemli hale geldiği ima edilmektedir (Bergeijk, 2008).

Küreselleşme ve teknolojik gelişme sonucunda nakliye maliyetlerinin ve toplam ticaret maliyetlerindeki payın azaldığı göz önünde alındığında, bahsi geçen araştırma tarafından tespit edilmiş uzaklık faktörünün ekonomik olmayan nedenlerden kaynaklandığı gösterilmiştir. Ekonomik olmayan nedenlerden farklı olarak tüketici tercihleri, kültürel unsurlar, kurumsal farklılık vb. son yıllarda ticareti engelleyen yeni faktörler belirlenmiştir. Kültür farklılığından kaynaklanan engeller muhtemelen ticareti kısıtlayan en önemli unsurdur fakat yıllardır fiziksel uzaklık perdesi arkasına gizlenmiştir. Kültürel ve dini çeşitlik, uluslararası güvensizlik ve kurumların kalitesi gibi somut olmayan ticari engellerin ticarete etkisini ancak son yıllarda yapılan araştırmalar ortaya koymuştur (Bergeijk, 2008). Bergeijk'in (2008) 29 ihracatçı ülke ve 44 ihracat pazarı için yaptığı ampirik çalışması 1995 ve 2004 yılları dikkate alınarak uzaklık göstergesi olarak kullanılan parametrenin 1995 yılına kıyasla 2004 yılında daha büyük etki gösterdiğini belirtmiştir. Ayrıca Bergeijk ve Marrewijk (2012), uzaklığın ticaretteki coğrafi kalıplar üzerindeki etkisinde ülkeler arasında kayda değer heterojenlik olduğuna işaret etmiştir. Ek olarak gelişmekte olan ülkelerin uzaklık göstergesinin daha belirgin olduğunu, NAFTA ve Avustralya gibi gelişmiş ülkelerde ve bloklarda bu göstergenin daha düşük olduğunu ispat etmiştir.

Uluslararası ticaretin gayri resmi engellerinin kültür, kurumlar ve dil konusunda farklılıkları içerdiğine dikkat çeken Verhagen ve Bleker (2011), KOBİ'lerin sınır ötesi faaliyetlerinde gayri resmi ve kültürel engellerin ticareti kısıtlayan en önemli engelleyici faktörler olduğunu vurgulamaktadır. Dolayısıyla gayri resmi engellerin varlığı ekonomi diplomatlarının üzerine daha çok baskı yapmıştır. Bu yüzden ekonomi diplomatlarının ekonomik işbirliğini teşvik etmesinde ve ulusal ekonomik kapasitelerin geliştirmesinde daha aktif rol oynamaları gerekmektedir.

Uluslararası pazarlarda artan kültürel ve kurumsal çeşitlilik yeni ülkelerin dünya ekonomisine girmelerine ve dünya sisteminin işleyişiyle ilgili seslerini yükselemelerine önemli katkı sağlamıştır. Dolayısıyla ekonomik ilişkilerdeki zorluklarla başa çıkabilmek için bahsi geçen ülkelerin kültürünün ve değer sisteminin daha iyi anlaşılması hem ihtiyaç hem gerekliliktir. Bu durumlar bize ekonomi diplomasisi araçlarının eskisinden daha akılcıca kullanılması gerektiğini de göstermektedir.

2000'li yılların başından beri dünya ekonomisini kasıp kavuran krizler, bir taraftan gelişmiş Batılı ülkelerin desteklediği ekonomik modeli zayıflatırken aynı zamanda onların az gelişmiş ülkelerdeki imajlarını da zedelemiştir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin küresel mecralarda daha çok bağımsız davranmaları konusunda ve uluslararası çok taraflı kurumlarda ekonomik ve siyasi gücün yeniden yapılandırılmasını teşvik etmiştir. Kaçınılmaz olarak bu durumlar G7 grubunun zayıflanmasına ve G20 grubunun güçlenmesine yol açarken aynı zamanda uluslararası pazarlarda giderek artan korumacı eğilimlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur (Bayne, 2016). Heydon (2016) günümüzdeki koşullarda çok taraflı düzeyde bir anlaşmaya varmanın oldukça zorlaştığını ve zaman alan bir süreç olduğunu belirtmiştir. Bunun temel nedeni gelişmiş ve gelişmemiş olan ülkelerin tutumlarında artan uyumsuzluk, ekonomik ve siyasi hedefler arasındaki uyumsuzluk, meydana gelen kültürel ve kurumsal farklılıklar olduğunu ileri sürmüştür.

Öte yandan uluslararası forumlardaki yavaşlığın ve karışıklığın önüne geçmek için ikili müzakereler giderek önem kazanmıştır. Bununla birlikte yeni pazarlara daha kolay giriş

sağlamak amacıyla ikili serbest ticaret anlaşmaları ve ikili yatırım anlaşmaları yaygınlaşmıştır. Bu bağlamda ekonomi diplomasisi uluslararası pazarlarda mevcut koşullar kapsamında olmazsa olmaz olarak rol almakla beraber, yeni pazarlara erişimi kolaylaştırmak adına var olan bölgesel ve uluslararası düzenlemelerle ilgili kilit bir konuma sahiptir (Bayne ve Woolcock, 2016).

Ayrıca siyasi çalkantılar, savaş kışkırtmaları, salgın hastalıklar ve benzer durumların neden olduğu finansal ve ekonomik krizler sonucunda mali kaynaklar azaldıkça ekonomilerin karşılaşacağı zorluklar daha belirgin hale gelmektedir. Dolayısıyla verimli ve etkin ekonomi diplomasisine giderek daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Sınır etkilerinin varlığı ve uzaklığının çeşitli yönlerinin kanıtlanmış olması, uygulamalı ticaret analizinin bir parçası olan uzaklık bulmacası hakkında daha derin analizlerin yapılmasına yol açmış ve ekonomi diplomasisinin bu etkileri köprü mekanizması olarak kullanılmasını teşvik etmiştir (Bergeijk, 2009).

2.2.2. Piyasa Aksaklığı Yaklaşımı

Literatürde mevcut bir diğer yaklaşımda ekonomi diplomasisi analizinde piyasa etkinliği, piyasa başarısızlığı, kamu tercihi teorisi gibi mikroekonomik temellere dayanan teorileri kullanmaktadır. Bu yaklaşım söz konusu olduğunda ekonomi diplomasisi genel olarak ortaya çıkan piyasa başarısızlığını giderecek ve yurt dışı pazarlarda yerli üreticilerle eşit rekabeti sağlayacak bir devlet müdahalesi olarak algılanmaktadır (Copeland, 2013; Creusen ve Lejour, 2005; Lohmann, 2017).

Küresel neoliberalizmin modern dünyasında ekonomik parametreler üzerine uygulanan devlet müdahaleciliği ancak belirgin bir piyasa aksaklığının varlığıyla meşrulaşmaktadır. Günümüzde serbest piyasaların verimli ve adil bir şekilde mal ve hizmet dağılımı sağlayamadığı durumlar vardır. Creusen ve Lejour'a (2005) göre piyasa aksaklığı çoğu

zaman yoğunlaşmış piyasa gücünden dolayı dışsallıkların oluşturulmasından ve bilgi erişiminde oluşan asimetrilere ortamı çıkmaktadır.

Devletin uluslararası pazarlarda yapılan ekonomik müdahalesi, ekonomi diplomasisi uygulama gerekçeleri kamu sektör ekonomisi teorileri üzerinden açıklanmaya çalışılmaktadır. Stiglitz'a (2004) göre kamu sektör ekonomisinin temel araştırma alanı devletlerin piyasa müdahalesi nedenlerini ve yöntemlerini analiz etmektedir. Devletin ekonomiye müdahalesinin önemli bir gerekçesi de piyasa başarısızlıkları kavramıdır. Uluslararası ilişkiler teorileri ve ticaretin siyasi teorilerinin yanı sıra kamu sektör ekonomisi teorileri ekonomi diplomasisinin teorik çerçevesinin temel direklerindenidir.

Kamu sektör ekonomisi bağlamında piyasa başarısızlıklarını düzelten bir devlet müdahalesi olarak ekonomi diplomasisinden bahsedebilmek için öncelikle ekonomi diplomasisine uygun bir piyasa durumu olup olmadığını tespit etmek gerekmektedir. Piyasayı tanımlayan dört temel unsur vardır: Alıcılar, satıcılar, ürün ve fiyat. Ekonomi diplomasisi bağlamında ürün aslında ekonomi diplomasisinin kendisi olmakta yani özel veya devlet kurumları tarafından verilen hizmet olarak algılanabilmektedir. Alıcılar ise piyasa aksaklıklarını gidermek amacıyla ekonomi diplomasisi hizmetlerine başvuran özel veya kamusal kurumlardır. Ancak ekonomi diplomasisinin hizmetini fiyatlandırmak oldukça zordur. Çünkü büyükelçilikler ve konsolosluklar gibi kamu otoriteleri verdikleri hizmet karşılığında ücret talep etmezken özel kurumlar ve diplomatlar aynı hizmet için ücret almaktadır. Bu nedenle ekonomi diplomasisi hizmeti kamu kurumları tarafından verildiğinde fiyatın belirlenmesi ve ölçülmesi kolay olmamaktadır.

a. Rekabet Eksikliği

Pindyck ve Rubinfeld'e (2005) göre mikroekonomik terimlerle rekabet eksikliği, piyasanın tam rekabet koşullarını karşılamadığı durumları ifade etmektedir. Ekonomi diplomasisi bağlamında bu, ekonomi diplomasisi hizmetlerinde arzın yeterli olmadığı

veya hizmetlere erişimin kısıtlı olduğu anlamına gelmektedir. Rekabet eksikliği görülen pazarlarda komersiyel diplomatların destekleyici hizmetleri önemli fayda sağlamaktadır.

Diplomatik temsilciliğin bulunduğu ülkeler yerli şirketler için dil avantajı, yasal sistem, iş ağıları vs. gibi ülkenin özellikleri hakkında bilgi tekeline sahiplerdir. Pazara giren yurt dışı şirketler ise bu bağlamda ayrımcılık ile karşı karşıya kalmakta ve kendi işlemlerini sorunsuz şekilde yürütmek için ticari/komersiyel/ekonomik diplomatların yardımına gerek duymaktadır.

b. Bilgi Asimetrisi (Eksikliği)

Bilgi eksikliği, tüketicilerin piyasa fiyatları veya ürün kalitesi hakkında güncel bilgilere sahip olmadığı ve bir işlemin gerçekleştirilmesinde taraflardan birinin diğer tarafın bilmediği bilgilere sahip olduğu durumları ifade etmektedir (Pindyck ve Rubinfeld, 2005). Yurt dışındaki ulusal şirketler yeni olduklarından yerel dil ve yerel pazarın işleyiş şeklini bilmedikleri için gerekli bağlantıların kurulmasında zorluk çekmekte, yasal gereksinimler ve düzenlemeler konusunda bilgi eksikliği yaşamaktadır. Böyle durumlarda ülke dışında bir diplomatik temsilciliğin bulunması, gerekli temasların kurulmasında yardımcı olması için son derece önemlidir. Hollanda ve Fransa gibi bazı ülkelerde diplomatik temsilciliğin yanı sıra iş destek ofisleri bulunmaktadır⁶. Aslında bilgi ulaşımında yaşanan asimetri veya ayrımcılık sorunu devlet kurumları tarafından sunulan hizmetlerin dış pazarlarda desteklenmesi gerekliliğine yönelik bir çağrıdır.

Ayrıca, bilgi eksikliği sorununun varlığına ilişkin bilgi asimetrisi ve ahlaki tehlike sorunları da bulunmaktadır. Bilgi asimetrisi sorunu, yabancı şirketlerin mevcut bilgi ve birikim açısından yerli şirketlere göre daha az elverişli olduğu durumları ifade ederken ahlaki tehlike sorunu da mevcut bilgi birikimi açısından taraflar arasındaki davranışları ifade etmektedir (Stiglitz, 2004). Dolayısıyla yurt dışı faaliyetlerin yürütülmesinde

⁶ V. Ministry of Foreign Affairs Netherlands, 'Economic Diplomacy in Practice: An Evaluation of Dutch Economic Diplomacy in Latin America', IOB Study no.385, 2013.

sözleşme taraflarından birinin anlaşmaya uymamasından kaynaklanan (ahlaki tehlike nedeniyle) sorunlar çıktığında şirketler kendi ülkesinin dış temsilciliklerine başvurabilmektedir. Yahut ulusal şirket, faaliyet gösterdiği ülkede muhatabına güvenemeyeceği düşüncesine kapılırsa o zaman dış temsilcilikler aracılığıyla yerli şirketlerin güvenilirliği ve iş başarısı ile ilgili bilgileri gizleyip gizlemediği (bilgi asimetrisi sorunu) konusunda bilgi edinebilir.

Bir ihracatçının dış pazara erişebilmesi için ilgili pazar özellikleri hakkında bir dizi bilgiye ihtiyacı vardır. Geçmişte bu bilgiler pazara girip deneysel olarak elde edilirken bugünlerde danışmanlık ve iş ziyaretleri düzenlenerek veya ihracat alanında uzman danışmaları işe alınarak yapılmaktadır.

Bir ihracatçı genellikle yerel tüketici tercihleri, tüketicilerin yeni ürünleri benimseme yetenekleri, ürünün kendisi ve pazarlama yöntemini dilsel, dinsel, teknik, kültürel vs. yerel ihtiyaçlara göre uyarlanması ve analiz edilmesi, yerel ticaret ortaklarının güvenilirliği, dağıtım ağları, ulusal kalite standartları ve yasal, çevresel ve kurumsal gereklilikler, yerel müzakere ve sözleşme prosedürleri vb. gibi bilgilere ihtiyaç duymaktadır. Bu unsurların her biri uluslararası ticareti iç ticaretten farklı kılmakta ve dolaylı olarak sınır etkilerinin oluşturulmasına yol açmaktadır. Sonuç olarak kültürel ve kurumsal engellerin ticarete giderek artan bir direnç faktörü olduğu kanıtlanmıştır (Yakop v Bergeijk, 2009). Deneme – yanılma yoluyla elde edilse dahi gerekli bilgilere erişebilmenin önemli bir yatırım gerektirdiği bilinmektedir. Bilgiler ilke olarak kusurludur ve çoğu zamanda asimetriktir. Çünkü ithalatçı ülke şirketleri genellikle ülkeye özgü bilgilerin işlenmesinin yanı sıra bilgilerin güvenilirliğinin değerlendirilmesinde önemli bir avantaja sahiptir (Bergeijk, 2009). Genel anlamda, bu tür bilgiler yurt dışı şirketlerin ağlarında oluşturulurken dışsalılık sorunu (rakibi takip etmeden dolayı ortaya çıkan etkinin varlığı), bedavacı sorunu (ingl. free rider problem) veya bilginin kamusal bir karaktere sahip olmasından dolayı özel şirketler bilgi birikimine yatırımlar yapmamaktadır (Harris ve Lee, 2005).

Bilgi üretme ve bilgilere yatırım doğrultusunda sübvansyon tahsis edilmesinde devlet müdahalesi daha aktif rol alırken dış pazarlar hakkında bilgi üretiminin yetersiz olması durumunda ise bu tür bilgilere erişebilmek adına devlet yetkililerinin piyasaya dahil olması gerekmektedir (Mastandumo, 2001). Yerel hükümetler aynı zamanda ihracatçı şirketlerin ürün kalitesi, çevresel standartlar, kurumsal sorumluluk vb. konularda kalite standartları sağlamasını talep etmektedir. Böylece hükümetler şirketlerin uluslararası arenada ülkenin güvenilir bir ortak olarak görülmesinde ve yurt dışındaki kamuoyu ile iletişim kurulmasında önemli rol üstlenmektedir. Bu tür tanıtım bilgileri aslında ulusal markalaşmaya ve ticari sermayeye yapılan bir yatırım olarak da algılanabilmekte ve dolayısıyla bir kamu malı niteliği taşıdığını göstermektedir.

c. Dışsallıklar

Dışsallık, bir varlığın faaliyetlerinin başka bir varlığın refahını doğrudan etkilediği bir durumu ifade etmektedir (Stiglitz, 2004). Bu bağlamda uluslararası piyasalarda ortaya çıkan ve şirketlere dayatılan bazı dışsallıklar nedeniyle ekonomi diplomasisinin net bir devlet müdahalesini teşkil edip etmediğini tam olarak tespit etmek zordur. Uluslararası ticaret işlemlerinde olası tüm dışsallık türlerinin hangileri olduğu ve özel olarak ekonomi diplomasisi alanının hangilerini kapsadığı net bir şekilde belirtilmemiştir. Örneğin Alexander ve Warwick'e (2007) göre bir şirketin sınır ötesi bir pazara girme kararının ardından diğer şirketleri de kendisini takip etmeye teşvik ediyorsa bu bir gösteri etkisidir. Dolayısıyla ne bekleyeceğini bilmeden yalnızca önderin davranışını izleyen bir şirketin bu eylemi gerçek anlamda bir dışsallıktır. Quick'e (2016) göre bu dışsallığın olumlu etkilerinin hakim olabilmesi için dış pazarın tam olarak nasıl işlediğine dair bilgilere sahip bir aracıya ve bu görevi yerine getirebilecek ekonomi ve ticaret diplomasisi yetkililerine ihtiyaç duyulmaktadır.

Dışsallıklar sorunu olarak algılanabilecek bir diğer örnek ilk sermaye argümanıdır. Başlangıç sermayesi, yeni bir ürün veya yeni bir hizmetin başlatılması için ilk yatırım olarak kullanılan parayı ifade etmektedir (Pindyck ve Rubinfeld, 2005). Bu bazen

bedavacı sorununa yol açmakta ve böylece ilk aktör piyasaya girdikten sonra piyasaya giren diğer aktörler herhangi bir finansal maliyete katlanmadan faydalanabilmektedir. Ayrıca verimsiz ticari anlaşmalardan kaçınmak için hükümetler optimal ticaret düzeyi sağlamak adına ticari hakemler (aracılar) olarak piyasaya müdahale etmektedir. Yerli hükümetleri temsil eden diplomatik kurumlar, şirketlere ve müteahhitlere yatırım konusunda tavsiyelerde bulunmada önemli bir rol oynamaktadır.

d. Kamu Malı

Kamusal mallar, tanım gereği rakip ürünü olmayan ve münhasır olmayan mallardır (Stiglitz, 2004). Stiglitz'e (2004) göre ürün konusunda rakipsizlik, bir kişi tarafından bir malın tüketilmesinin diğer tüketiciler için mevcut miktarı sınırlanmamasını ifade ederken dışlanamazlık ise bir malın mevcut hale getirildikten sonra hiçbir tüketicinin mal tüketiminden dışlanmasının imkansız olduğunu ifade etmektedir.

Ekonomi diplomasisi hem saf hem karma bir kamu malı olarak algılanabilmektedir. Çünkü ekonomi diplomasisinin sunduğu hizmetler her koşulda rakipsiz ancak diplomatlar gönderilen ülkenin isteklerine bağlı olarak münhasır veya münhasır olmayan şekilde tutum sergileyebilmektedir. Bir ülke tarafından görevlendirilen diplomatik temsilciliğin ekonomi diplomasisi hizmetlerinden bir başka ülkenin şirketleri, bireyleri veya diplomatik temsilcilerinin faydalanmasına izin veriyor ise o zaman ekonomi diplomasisi tamamen saf bir kamu malıdır. Öte yandan dış temsilcilikler yalnızca ulusal kurumlara ve bireylere hizmet ediyorsa o zaman ekonomi diplomasisi karma bir kamu malı haline dönüşmektedir. Zira hizmetlerin kullanılmasında belirli kesimler dışlanmış durumdadır. İkinci durum uygulamada daha çok karşımıza çıkmaktadır çünkü diplomasi ilişkileri artan rekabet nedeniyle ortak uluslararası hedeflere ulaşmaya çalışmaktansa ulusal çıkarlara hizmet etmeye odaklanmış durumdadır. Mikroekonomik açıdan bakıldığında hükümetlerin sağlayamadığı kamu malları sorunu özel sektör aracılığıyla çözülebilmektedir (Stiglitz, 2004). Özel sektör dış pazarlarda iş dünyasının ihtiyaç duyduğu hizmetleri ve destekleri karşılayamadığı zaman hükümetler ve ona bağlı

kurumlar ekonomi diplomasisi hizmetlerini sağlamaktadır. Aslında küresel çapta ekonomi diplomasisi hizmetleri arzının yeterli olmadığını söyleyebiliriz. Bir ülke yurt dışında büyükelçilik, konsolosluk vs. açarak kendi diplomatik ağını kurarken aynı zaman özel kurumların sunduğu ekonomi diplomasisi hizmetlerine finansal yolla destek sağlayabilmektedir. Diplomatik temsilciliğin özel-kamu ortaklığı türünden ticari ofisleri ve acentalar gibi hibrit biçimleri de bulunmaktadır⁷. Ekonomi diplomasisinin bu tür karma sağlayıcıları genellikle diplomatik statüleri korumazken çoğu zaman büyükelçilik ve konsolosluklar ile aynı destekleyici hizmetleri sunmaktadır.

Dolayısıyla ekonomi diplomasisinin bir kamu malı veya kamu malı niteliğinde bir hizmet olduğu kabul edildiğinde, hükümetler de ekonomi diplomasisinin varlığı ve hizmetlerini sağlama konusunda bunu bir gerekçe olarak kabul edebilmektedir.

Bergeijk'e (2009) göre piyasa başarısızlığının varlığı için devlet müdahalesi gereklidir. Ancak yeterli olmayan bir neden olduğunda devlet müdahalesini haklı göstermek için müdahalenin sebep olduğu maliyetlerinden daha üstün bir fayda sunmalıdır.

Piyasa başarısızlıkları finansal piyasalarda da meydana gelebilmektedir. Örneğin ihracatı destekleyen bir banka, şubesi olmayan ülkelerde ihracat projelerinin riskini değerlendiremeyebilir. Ayrıca ithalatçı ülkedeki bankalar, teminatları ihracatçı ülkede olduğu için ihracat yapan şirkete borç vermeyi reddedebilir. Sorunların çoğu bankacılık piyasasının özgünlüğünden, sermaye piyasasının kusurluluğundan ve sektördeki işlemde kullanılan devlet araçlarından kaynaklanmaktadır (Creusen ve Lejour, 2005). En çok karşılaştığımız sorunlardan biri ticaret ortağının bulunduğu ülkenin yüksek gizli maliyetleri içeren gözlemlenemeyen siyasi risktir. Ayrıca, özel sektör genellikle ihracat ile ilgili tüm riskleri karşılayamamaktadır, özellikle ülkeye özgü ve doğası gereği siyasi riskler söz konusudur. De Haan'a (2011) göre ihracat kredileri ve ikili anlaşmalar gibi uygulamalar ekonomi diplomasisini ve komersiyel diplomasiyi bir kanaat olarak görmekle birlikte ilk aşamalarda dış pazara girişte şirketlerin karşıladıkları sorunların

⁷V. Macdonald ve Woolcock, '**Non-state actors in economic diplomacy**', 'The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations', 2. baskı, p.77-93., Ashgate, 2007.

çözülmesinde önemli destek sağlayabilmektedir. Ekonomi diplomasisi, yatırım koruma anlaşmaları oluşturarak veya karşılıklı yatırım güvenliğini artırarak bu engelleri azaltacak bir araç olarak kullanılabilir.

2.2.3. Güç, Güvenlik ve Devletçilik Yaklaşımı

Akademik literatürde ekonomi diplomasisinin analizini ele alan üçüncü bir yaklaşım güç, karşılıklı bağımlılık ve güvenlik teorilerine dayanmaktadır. Bu yaklaşım, ekonomi diplomasisini uluslararası politik ekonomi (UPE) ve uluslararası ilişkiler (UI) perspektifinden ele almakla birlikte kavramların açıklanmasında güç teorileri, ekonomi güvenliği teorileri, ekonomi işbirliği modelleri, ekonomi yardımı ve yaptırım uygulamalarını kullanmaktadır. Dolayısıyla ekonomi diplomasisi bir ülkenin diğer ülkelerde ve bölgelerde siyasi gücünü artıracak ve ulusal çıkarlar doğrultusunda konumlandırılmasını sağlayacak ulusal ekonomik ve dış ekonomik politikanın bir aracı olarak algılanmaktadır (Okano-Heijmans, 2012). Tüm bu kavramların iç içe olduğu kabul ederek ulusal güvenlik ve ulusal ekonomi gücü konularını gündeme getirmeden devletçilikten bahsetmek mümkün değildir. Baldwin'e (1985) göre bir ülke tüm ekonomik kaynaklarını ve potansiyelini kullanarak ekonomik güvenliği ve dolayısıyla siyasi güvenliği ve ulusal çıkarlarını sağlamaya çalışırken (gönüllü ve barışçıl olanlardan kısıtlayıcı ve zorlayıcı olanlara kadar) mevcut tüm araçlarını kullanmaktan kaçınmamalıdır. Söz konusu yaklaşım literatürde en yaygın yaklaşım olduğundan dolayı çalışmamızda da en çok buna başvurulacaktır.

a. Güç

Baldwin'e (1985) göre güç ilişkisel bir kavramdır. Yani iki veya daha fazla taraf arasındaki ilişkiyi ifade etmekle birlikte çok boyutlu bir niteliğine sahiptir. Gücü, doğası gereği münhasır olarak politik veya ekonomik perspektif çerçevesine konumlandırmak zordur çünkü gücün birçok boyutunun olduğundan söz edilebilir. Kadercan (2015)

davranışsal (liberal), materyalist (realist) ve söylemsel olmak üzere gücün üç temel kavramı üzerinde durmaktadır. Davranışsal anlayışa göre güç; yıldırma, tehditler, yaptırımlar yoluyla cezalandırma, diplomatik yalnızlaştırma ve benzer hedefleri ulaşma doğrultusunda kullanılmaktadır. Ayrıca ödüllendirme biçimi olarak belirli faydalar ve maddi yardım sağlamak gibi vaatlerde bulunabilmektedir. Davranışsal boyutun bir diğer şekli gücün siyasi, kültürel ve ekonomik egemenliğini ve çekiciliğini ifade etmektedir. Bir başka deyişle bir ülke diğer ülkeleri kendi siyasi, kültürel ve dış ekonomik hedeflerine ve değerlerine tabi kılarak kendi davranışlarını küresel çapta meşru ve genel kabul görmüş standartlar olarak sunmaktadır.

Materyalist anlayışa göre güç, maddi kaynaklara ve onların uluslararası sistemdeki konumunu güçlendirmek için kullanılmaktadır. Genellikle askeri çatışmalar olarak, bazen kışkırtma yoluyla bazen de tehdit edici bir güce karşı bir uyarı veya mevcut güç ilişkilerine bir tepki olarak kendini göstermektedir.

Söylemsel güç anlayışı ise başkalarının davranışlarını etkilemek üzere normların ve fikirlerin kullanılmasını ifade etmektedir.

Güç, belirli bir kavram olarak başkalarını kontrol etme ve başkalarına yapmayacaklarını zorla yaptırma yeteneğidir. Nye (1990) gücün sert olmayan türlerini araştırarak yumuşak güç ve işbirlikçi güç sözcüklerini popüler hale getirmiştir. Yumuşak güç, gücün soyut boyutlarını kapsayarak bir ülkenin diğer ülkelere karşı sahip olabileceği ideolojik, kültürel, kurumsal ve hatta siyasi çekiciliğini temsil etmektedir. Keohane ve Nye'e (1989) göre herhangi bir zorlama unsuru olmadan diğer ülkeler tarafından bir ülkenin isteklerinin ve taleplerinin meşru görülmesi, politikalarının ve davranışlarının kabul ve takip edilmesi o ülkenin işbirlikçi güce sahip olduğunu ifade etmektedir. Modern uluslararası sistem daha az aktarılabilir, daha az zorlayıcı ve daha az somut bir güç kavramının varlığı ile nitelendirilmektedir (Nye, 2008). Böyle bir ortamda siyasi seçkinler çekici fikirlerin gücünü ve potansiyelini kültür, ideoloji, kurumlar, toplum düzeni gibi maddi olmayan güç kaynakları kullanarak diğer ülkeleri fethetme olanaklarının farkına varmışlardır.

Ekonomi diplomasisi bağlamında gücün ekonomik boyutundan ya da literatürde sıklıkla bahsi geçen ekonomik yumuşak güç türünden bahsedilebilir. Okano-Heijmans'a (2012) göre ulusal ekonomik gücün temel dayanakları devletin dış ekonomik işlemlerinin hacmi, yapısı ve organizasyonudur. Ayrıca ticaret hacmi ve sermaye ihracatı ne kadar büyükse ülke dış ekonomik baskılara o kadar fazla maruz kalabilmektedir.

Knorr (1975) ise ulusal ekonomik gücün iki yönünden bahsetmektedir: Bir ülkenin başka bir ülkeye yapabileceklerini ifade eden aktif yönü ve bir ülkenin diğer ülkelerin yapabileceklerini sınırlandırma kabiliyetini ifade eden pasif yönüdür. Bertrand Rusell ekonomiyi güç biliminin bir parçası olarak nitelendirirken, Baldwin (1985) ekonomiyi siyasetten ayrılmış ve gerçekçilikten uzak olarak algılayıp onu güç bilimi çalışmasında en önemli unsur olarak kabul etmektedir.

Dünya sahnesinde gücün yeniden konumlandırılmasında ve güç dengesi sağlamada ekonomi diplomasisi her zaman önemli bir rol oynamıştır (Bergeijk, 2014). Uluslararası işbirliği davranışlarının meşruiyeti ve gücün azaldığı bir dönemde, hükümetler dış politika çıkarlarını takip eden ekonomik araçları harekete geçirmeye daha istekli ve eğilimli hale gelmiştir. Dünyanın dört bir yanındaki hükümetleri ulusal ve dış politikaların etkinliğini ve uygunluğunu yeniden gözden geçirmeye iten şey jeoekonomik gücün yeniden yapılandırılmasıdır (Okano-Heijmans, 2012). Verhagen (2011) ekonomi diplomasisinin uluslararası siyasetteki rolünün giderek daha belirgin hale geldiğine dikkat çekmektedir. Ona göre yeni 'normlara' doğru ilerleyen ve uluslararası ekonomik ortamın kırılganlığından kaynaklanan zorluklarla dolu bir dünya, şu an ekonomik açıdan yeniden dengeleme süreçlerinin merkezinde bulunmasının yanı sıra kaçınılmaz olarak siyasi gücün yeniden dengelenmesini de tetiklemektedir. Ekonomik güç uzun vadede daima siyasi etkinin itici gücü olmuştur. Dünyanın çekim merkezi Doğu'ya doğru kayarken, ekonomi diplomasisi tüm biçimleriyle önem kazanmıştır. Bununla beraber Batılı ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret temsilcilerine ve devlet ziyaretlerine daha fazla vurgu yapılmasına doğru bir kayma da görülmektedir.

Hükümetlerin konumunu güçlendirmek için ticaret başta olmak üzere ekonomik araçları kullanma olasılığını ilk araştırıp tesis eden ve ‘Ulusal Güç ve Dış Ticaretin Yapısı’ adlı çalışmasında dış ticaretin nüfuz etkisi (ingl. influence effect) terimini ortaya koyan Hirschman’ (1969) dır.

Hirschman’a (1969) göre nüfuz etkisi, bir ülkenin egemenliğinden kaynaklanan kendi ihracat veya ithalat işlemleri üzerine kısıtlama hakkı uygulayarak ticaret ortaklarını ticari kazançlarından mahrum bırakma kabiliyetidir. Başka bir deyişle bu etki bir ülkenin ticaret akışlarını askıya alma veya kısıtlama tehdidi şeklinde ticaret yoluyla ülke üzerinde ekonomi baskısı uygulamasını sağlamaktır. Ayrıca nüfuz etkisi, ticaret sistemi nasıl olursa olsun ister serbest ister korumacılık düzeni olsun ister devlet ister özel teşebbüslere dayalı olsun, egemen devletler arasındaki ticaret üzerinde çok geniş siyasi yansımalar olduğunu ve bir ülkenin bağımlılığının doğrudan ticaretten elde edilen kazançlara bağlı olduğunu göstermiştir.

Hirschman (1969) çalışmasında bir ülkenin güç konumu üzerinde dış ticaretin iki ana etkisi olduğunu öne sürmüştür. Birincisi, ticaret yoluyla daha fazla ürün arzı sağlayan veya daha az talep gören ürünleri daha çok talep gören (veya daha ucuz) ürünlerle değiştiren arz etkisidir. Bu etki dolaylı bir güç aracıdır; çünkü ülkenin maddi zenginlik yaratmasını ve askeri potansiyelini güçlendirmesini sağlamaktadır. İkinci etki bağımlılık ve nüfuz ilişkilerine yol açan nüfuz etkisidir ve doğrudan bir güç aracıdır. Ulusal egemenliğin bir özelliği de, bir ülkenin başka bir ülke ile ticari veya mali ilişkileri kısıtlama veya kesme gücü ve o ülkenin diğer ülkelerde elde ettiği etki ve güç konumunun ticarete bağımlılık yaratabilmesidir⁸.

⁸ Ayrıca, Hirschman’ın (1969) da anlattığı gibi dış ticaretin nüfuz etkisi, A ülkesi ile B, C, D ülkeleri arasındaki ticaretin B, C, D ülkeleri için belirli bir öneme sahip olmasından ve ticaret ilişkisini sürdürebilmek amacıyla A ülkesi lehine kendi askeri, ekonomik veya siyasi avantajlarından vazgeçmeye istekli olmasından kaynaklanmaktadır. A ülkesi bu ülkeler üzerindeki etkisini artırmak istiyorsa onların kendisiyle ticari ilişkileri sürdürmesi için ellerinden gelen her şeyi yapacakları bir durum yaratmalı yahut bu ülkelerin A ile ticaret kısıtlanması onlara son derece zor ve katlanılmaz maliyetli bir durum yaratmalı ve yahut A ülkesindeki pazarın diğer ülkelerin pazarlarıyla değiştirilmesi onlara maliyetli bir durum yaratmalı yönünde hareket etmelidir. Diğer ülkelerdeki etkisini artırmak adına A ülkesi dış ticaret hacmini

Nüfuz etkisine sahip bir ülke diğer ülkelere karşı ticareti kesintiye uğratarak tehditler savurabilmektedir. Tehditlerin yöneldiği ülkeyi üretim konusunda uyum sürecine mecbur bırakıp onun yoksullaşmasına yol açmaktadır. Günümüz dünyasında birçok ülke güç politikasının temel ilkesini kullanarak ticareti daha büyük ülkelere daha küçük ve daha fakir ülkelere yönlendirip üzerinde ekonomik üstünlük elde etmeye çalışmaktadır.

Cooper (2015) da bir ulusun gücünü artırmak için belirli ekonomi politikalarının benimsenmesi gerektiğini, ancak ilk aşamada o ulusun lehine bir güç dengesizliği olması durumunda bunu gerçekleştirmenin mümkün olduğunu savunmaktadır. Ayrıca dış ticaret araçlarını kullanarak dış pazarlarda güç oluşturma ihtiyacı, ekonomik taahhüdün etkinliğini yönlendiren kilit unsur olarak iç politika ile dış politika stratejisi arasındaki bağlantıyı vurgulamaktadır. Mastanduno'ya (2001) göre ekonomik taahhüdün temel nedensel mantığı ve iç politikaya yapılan vurgunun kökleri Hirschman'ın çalışmalarında bulunmaktadır. Ona göre Hirschman, ekonomik taahhüdün bir devletin hedeflediği ülkelerle ekonomik etkileşimi kademeli olarak genişlettiği uzun vadeli ve dönüştürücü bir strateji olarak görmektedir ve ekonomik taahhüt kırılabilir karşılıklı bağımlılığa yol açan, hedefteki toplum ve hükümet içinde güçlü menfaatler yaratan bir unsur olarak kabul etmektedir. Zira Gilpin'in (1987) ortaya koyduğu gibi ekonomik karşılıklı bağımlılık sömürülebilen ve manipüle edilebilen kırılabilirliklere neden olmaktadır. Bu şekilde tanımlanan ekonomik taahhüt yapısal bağlantının bir biçimidir.

Karşılıklı bağımlılıktan yararlananlar buna bağımlı hale gelmekte ve kendi çıkarlarını korumaya çalışırken, hükümet yetkililerine karşılıklı bağımlılığın kaynağının hayatta tutulması için baskı yapmaktadır (Baldwin, 1980). Nedensellik zinciri, karşılıklı ekonomik bağımlılıktan iç siyasi değişime ve dış politika ayarlamasına kadar

genişletmeli ve hatta ticaret bileşimini veya ticari ortakları değiştirerek ticaret ilişkilerini başka ülkeler lehine dönüştüğünde kendisi de bu durumdan faydalanabilmektedir. A ülkesi kendi ihraç ettiği malları üretme kabiliyetine sahip olmayan ülkeleri seçerek onları modernleşmeden ve sanayileşmeden caydırmak için mekanizmaları kullanabilmekle birlikte kendisinin ihracat hakimiyetinin olduğu sektörlerde diğer ülkelerin bağımsızlığını önlemek için uzun vadede sanayisinin mevcut kapasitesinin yok etme yoluna da başvurabilmektedir.

ilerleyebilmektedir. Ayrıca İncekara ve Savrul'a (2011) göre (ekonomik) bağımlılık küreselleşmenin ön plana çıkardığı temel unsurlardan biridir.

Genel anlamda karşılıklı bağımlılık, bir ulusun konumunun değişiminde diğer ülkelerin bu değişimden etkileneceğini gösteren bir çıkar ilişkisidir (Rosecrance ve Stein, 1973). Ekonomi açısından bakıldığında dış ekonomik gelişmelere karşı artan bir ulusal duyarlılık olduğu yerde karşılıklı bağımlılığın da bulunduğu söylenebilmektedir. Diğer bir açıdan Fels, Kremer ve Kronenberg (2012) karşılıklı bağımlılığın kesintiye uğraması durumunda maliyetlere neden olduğuna inanmaktadır. Literatürde en çok atıfta bulunulan tanımı, karşılıklı ekonomik bağımlılık ülkeler veya bölgeler arasındaki ekonomik işlemlerin dolar değerini, onların toplam işlemlerine göre mutlak veya göreceli olarak adlandıran Richard Cooper (1972) vermiştir. Kısacası karşılıklı bağımlılık iki veya daha fazla ulus arasındaki ekonomik işlemlerin bu ülkelerdeki ekonomik gelişmelere karşı duyarlılığı olarak tanımlanabilmektedir.

Karşılıklı bağımlılık, Nye'ye (1990) göre uyumsuz ve eşit olmayan bir şekilde dengelenmiş karşılıklı bağımlılığı ifade etmektedir. Öte yandan modern sistemdeki en yüksek karşılıklı bağımlılık, ekonomik sistemi birbirine en çok benzeyen ve hem ticari hem de finansal olarak ekonomik etkileşimlerle iç içe geçmiş gelişmiş ülkeler arasında görüldüğüne dair görüşler vardır. Cooper (1972) ve Volpe (2014) karşılıklı bağımlılığın iki yönlü duyarlılığı gerektirdiğini ve tek taraflı olması halinde bir ekonominin diğerine bağımlılığına yol açacağını savunmaktadır. Volpe (2014) ayrıca, ekonomik boyuta ek olarak ülkelerin kendi iç politikalarını koordine etmeye ve hatta ekonomi politikası konularında ortak kararlar almaya zorlandıklarında, artan karşılıklı kurumsal bağımlılığa vurgu yapmaktadır. Karşılıklı bağımlılık, üstelik iç ve dış politikalar arasındaki keskin ayrımı geçersiz kılmakta ve yalnızca iç konular veya ulusal egemenlik konuları olarak kabul edilen konular üzerinde koordineli eylem ve ortaklaşa karar alma sürecinin uygulanması için baskı yaratmaktadır (Fels, Kremer ve Kronenberg, 2012).

Keohane ve Nye (1989) çok boyutlu ekonomik, toplumsal ve çevresel karşılıklı bağımlılığa vurgu yaparak bağımlı olan uluslararası sistemde herhangi bir güç kullanımının tüm katılımcılar için maliyetli olacağını öne sürmektedir.

Karşılıklı bağımlılığın mutlaka artan işbirliğine yol açacağına inanmasalar da birçok araştırmacı ülkeler arasında karşılıklı etkilerle nitelendirilen ve ülkeler arasında daha fazla koordinasyonun temel taşı olabilecek ‘karşılıklı karmaşık bağımlılık’ terimini önermişlerdir (Hocking et al., 2012:117).

b. Güvenlik

Uluslararası sistem yapısındaki değişikliklerle birlikte eski komünist ülkelerin dünya ekonomisine katılması, küresel ısınma, ulusötesi terörizm ve silahlanma gibi yeni küresel sorunların ortaya çıkması ekonomi diplomasisi ile ekonomik güvenlik arasındaki bağıllığı etkilemiştir. Ekonomi diplomasisi bağlamında güvenlikten söz edilirken genellikle ekonomik güvenlik ve dolaylı olarak siyasi güvenlik kastedilmektedir. Bergeijk ve Moons’a (2007) göre ekonomik güvenlik genellikle uluslararası ekonomi ilişkilerine dayalı olup enerji kaynaklarına erişim, engelsiz ticaret fırsatları, yurt dışı mal ve emtia piyasalarına erişim gibi konuları kapsamaktadır.

Ekonomi diplomasisi ve uluslararası güvenliğin artan varlığı, politika gündemlerinde ticaret, çatışma, terörizm, diplomasi, enerji ve benzeri yeni konuları ele alan çalışmalardaki artışa yansımıştır. Ulusötesi terörizm, ülkeler arası yaşanan geleneksel şiddet kavramlarının yerine geçerek uluslararası güvenliğe ek zorluklar getirmektedir. Ülkeler arasındaki güveni azaltmasının yanı sıra ticaret üzerinde önemli olumsuz etkilere yol açmaktadır (Bergeijk, 2008).

İlk araştırmalar temel olarak ticaret ile çatışma arasındaki ilişkinin analizine odaklanarak ticaretin özendirilmesinin çatışmanın ticaret hacminin hangi oranda azaltacağına veya artıracığına dikkat çekmiştir (Bergeijk, 1992; Calvin, 1996; Fels et al. (ed), 2012, Polachek, 1980). Bu doğrultuda yapılan araştırmalar iki yönlüdür: Ticaret-çatışma ve

çatışma-ticaret. Bergeijk (2008) bu iki kavram arasındaki bağlantılı çekim modelini kullanan en az 18 ayrı ampirik çalışma tespit etmiştir.

Alanda yapılan ilk çalışmalardan biri 1958-1967 yılları arasında 30 ülke örneğinde, ihracat-ithalat performansını ülkeler arasında bir tür çatışmanın varlığı ile ilişkilendiren Polachek (1980) tarafından yapılan ampirik çalışmadır. Sonrasında terörizm, askeri çatışma, işbirliği vb. değişkenler de dahil olmak üzere çatışma ile ticaret arasındaki ilişkiyi daha geniş bir bağlamda ele alacak bir dizi başka çalışma izlemiştir.

Enerji ve enerji kaynakları ekonomi diplomasisinde önemli bir yer tutmaktadır. Bir ülkenin kendi üretimini sürdürmek için gerekli enerji kaynaklarına erişebilmesi oldukça önemlidir; çünkü bugünkü uluslararası sistemde dünyanın petrol ve gaz rezervlerinin yüzde 60-80'i özsermaye getirisini maksimize etmekten öte, ulusal hedefleri öne koyan devlet şirketlerine ve fonlarına aittir⁹. Kısaca bir eylemin gerçekleştirilmesinin bir ülkenin ulusal güvenliğini güçlendirmek için yararlı olacağı kanıtlanmış olursa enerji kaynaklarının dağıtımını engellemekten çekinmeyeceği anlamına gelmektedir. Öte yandan, Fels, Kremer ve Kronenberg'e (2012) göre siyasi istikrarsızlık yaşayan ülkelerdeki doğal kaynak sahalarını hedef alan terörist faaliyetlerin artması daha güvenli ekonomi ve enerji ortamı için eşit derecede bir tehdit olarak görülmektedir.

Skylakakis'e (2006) göre ekonomi diplomasisi çatışmaların önlenmesinde uzun vadede bir araç olarak çok önemlidir. Ekonomi diplomasisi kritik uluslararası durumlarda bir risk yönetim sistemi sağlayabilmektedir. Başarılı ve etkili bir ekonomi diplomasisi hem devlet hem de devlet dışı kurumlara dayalı olmalı, ayrıca karşılıklı ortak çıkarlara ve faydalara hizmet edecek daha iyi ve kapsayıcı ikili ekonomik ilişkileri inşa ederek ekonomik güvenliği sağlamalıdır.

Cooper (2014) ise ekonomi ve ulusal güvenlik arasındaki ilişkinin, akademik literatürde haksız yere göz ardı edildiği kadar başka bir konunun göz ardı edilmediğini öne

⁹World Economic Forum: [Which countries have the largest sovereign wealth funds? | World Economic Forum \(weforum.org\)](https://www.weforum.org/articles/2012/01/13/which-countries-have-the-largest-sovereign-wealth-funds.aspx) (Çevrimiçi), 13.01.2022.

sürmektedir. Ekonomi konularının siyasi, askeri ve diğer konulardan bağımsız olarak ele alınması ve araştırılmasının imkansız ve bilime zararlı olduğunu savunmaktadır.

Son yıllarda yapılan birçok çalışma ekonomik ve siyasi konular arasındaki ilişkiyi ampirik olarak test eden üç temel teorik varsayımdan söz etmektedir (Bergeijk ve Moons, 2007):

- a) Olumsuz askeri ve diplomatik değişimler, uluslararası terörizm vb. gibi çatışma davranışlarının artırılması ticari akışı önemli ölçüde azaltmaktadır.
- b) İşbirlikçi davranışların artırılması ikili ticaret akışını da artırmaktadır.
- c) Ticaret ve yatırım yolu ile uluslararası sistemde ülkeler arasında ekonomik taahhüdün artırılması ülkeler arasındaki çatışma olasılığını azaltmaktadır.

c. Devletçilik

Ekonomi diplomasisinin ekonomik devletçilik aracı olarak algılanması, uluslararası ilişkiler ve uluslararası siyaset literatüründe sıkça karşılaşılan bir durumdur. Bu bağlamda ekonomi diplomasisi genellikle olumsuz bir kavram olarak anlaşıp ekonomik olmayan ve çoğu zaman siyasi hedeflere ulaşmak için devreye sokulan ekonomik bir araç olarak algılanmaktadır.

Devletçilik, Gilpin'e (1987) göre devlet ilişkilerini yürütme sanatı olmakla birlikte kamu devlet politikasının hem dış hem de iç boyutlarını içermektedir. Dolayısıyla, devletçilik teknikleri söz konusu olduğunda propaganda (sözlü sembollerin manipülasyonu), diplomasi (müzakere), ekonomik devletçilik ve askeri devletçilik olmak üzere dört unsurdan bahsedilmektedir. Ekonomik devletçilik kavramı, Baldwin'e (1985) göre üç temel bileşeni kapsamaktadır: Etkileme girişiminde kullanılan ekonomi politikası aracının türü, etkileme girişiminin alanı (diğer uluslararası aktörler ve etkileme girişiminin kapsamı) ve hedeflenen davranışın boyutlarıdır.

Cohen (1990) ise ekonomik devletçiliği uluslararası ekonomik ortamı etkilemeyi amaçlayan hükümetin bir eylemi olarak görmektedir. Ayrıca Knorr (1975) ekonomik devletçiliği ekonomik zorlama olarak adlandırmaktadır. Bir aktörün başka bir aktörün maliyet-fayda ilişkisini manipüle etmesi; ödüllendirmeyi vaad ederek, fiili cezalandırarak veya onu maliyet-fayda alternatifleri ile ilgili yanlış bilgilendirerek gerçekleştirilmektedir. Ekonomi politikalarının araçları ekonomik hedeflere ulaşmada kullanılabilse de kullanımları yalnızca bu alandaki hedefler ile sınırlı değildir.

Devletçilikte iki farklı yaklaşım belirlenebilmektedir: Ekonomik yardım sağlamak yoluyla teşvik edici yaklaşım ve ekonomik yaptırım ve şantaj yoluyla tehdit edici yaklaşım. Kısacası ekonomik devletçilikte ‘havuç ve sopa’ kavramları ağır basmaktadır. Baldwin (1985) ekonomik devletçiliğin bir unsuru olarak dış yardımı, bir ülke başka bir ülkenin fikrini ve duruşunu değiştirmek için kullandığı ekonomik kaynakları, döviz değişimine benzetmektedir. De Haan (2011) ayrıca ekonomik yardımın siyasi boyutunun ihmal edildiğine vurgu yaparak çalışmasında uluslararası kalkınma yardımlarının dış politika ve diplomasi faaliyetlerindeki rolünü araştırmaktadır. Etki yalnızca yardım etmek değil aynı zamanda yardım etmeyi vaat etmekten, yardım miktarını kesmekten veya tamamen ortadan kaldırmakla tehdit etmekten de kaynaklanmaktadır. Yardım alınması ve ticarete bağımlılık belirli bir ülke ile mevcut ilişkilerin fırsat maliyetlerinden kaynaklanmaktadır.

Economides ve Wilson’a (2001) göre ekonomik yardım, bir devlet, bir grup devlet veya devlet kurumu tarafından başka bir devletin hükümetine ya da kurumlarına zorunlu bir maddi bir karşılık olmaksızın veya yerine getirilmesi anlamına gelmeyecek bir koşulun tanımlanmaması şekilde kaynakların aktarılması olarak ifade edilebilmektedir.

Halbuki günümüzde ekonomik yardımın verilmesi temelinde ekonomik ve siyasi nitelikteki yapısal reformların uygulanması veya bağışçı ülkeden¹⁰ belirli malların ve hizmetlerin satın alınmasına ilişkin belirli koşulların konulması sıkça karşılaşılan bir

¹⁰Benzer şekilde, Çin Afrika ülkelerine ekonomik yardım sağlamakta olup özellikle altyapı inşaatı işlerinde sağladığı yardımların ve kredilerin karşılığında söz konusu işlerde Çin şirketlerinin ve işçilerinin istihdam edilmesiyle koşullandırmaktadır (Brautigam, 2009)

durumdur. Dış (ekonomik) yardım, ekonomik devletçiliğin bir uygulaması olarak tanımlanması zor ve etkisinin ölçülmesinin güç olmasının yanı sıra çeşitli fonların, kredilerin, malların, hizmetlerin, bilgil transferlerinin ve teknik yardımın farklı boyutlarını kapsamaktadır. Ekonomik yardımın bir devletçilik biçimi olarak nitelendirilmesi onun yalnızca siyasi, ekonomik veya bunların karışımı olan bir amaca yönelik araç olarak kullanılmasını ifade etmektedir.

Economides ve Wilson (2001) ekonomik yardımı dört bileşene ayırmaktadır:

- Siyasi ve stratejik nedenler ile sağlanan ekonomik yardım
- Uluslararası kalkınmayı teşvik etmek için sağlanan ekonomik yardım
- İnsani ve ahlaki amaçlara yönelik sağlanan ekonomik yardım
- Çoklu hedeflerin bir unsuru olarak ekonomik yardım

İster insani ister ekonomik nedenlerle sınıflandırılmış olsun, ekonomik yardımın daima belirli bir siyasi motivasyon veya çıkar ilişkisi içerdiği yadsınamaz. Bu devlet liderlerinin hem sözlerinde hem de yaptırımlarında görülmektedir¹¹. Açıktır ki, ekonomik, siyasi ve ahlaki olmak üzere yardımın her üç boyutun ya tümünde ya da kısmen ülkeler arasındaki ilişkilerde mevcuttur.

Devletçiliğin barışçıl ve destekleyici bir ekonomik aracı olarak hareket eden ekonomik yardımın aksine, ekonomik yaptırımlar gücün ikamesi olarak görülüp zorlayıcı unsurlar barındırmakta ve devlet yönetim biçimi olarak ikna etmekten öteye geçerek zorlama uygulamaktadır (Knorr, 1975). Ekonomik yaptırımların uygulanması, mutlak bir silahlı çatışmaya yol açacak anlamına gelmemekle birlikte hedef ülkelere ekonomik zorluklar yaratarak, bir ülkeyi kendi siyasi hedeflerinden caydırmak için ekonomik önlemleri kullanan askeri olmayan bir zorlama biçimidir (Fels, Kremer ve Kronenberg, 2012). Bir ülkenin bilerek ekonomik zarara uğratılmasının yanı sıra ekonomik yaptırımlar, iç kamuoyunu yatıştırmak, uluslararası normları savunmak adına adımlar atıldığını yerli ve

¹¹Kissinger (1994) geçmişten birkaç örnek vermektedir. Mesela, Nixon'un Amerikan yardımının birincil amacı başkalarına yardım etmek değil, kendimize yardım etmektir gibi sözlerinin yanı sıra Kennedy de dış yardım, ABD'nin dünya çapında bir nüfuz ve kontrol konumunun muhafaza edilmesinde ve bataabilecek veya komünist bloğa katılabilecek çok sayıda ülkeyi elinde tutmasında bir yöntem olarak tarif etmektedir

yabancı kamuoyuna göstermek, bir ülke tarafından uluslararası yükümlülüklerin reddedilmesini cezalandırmak veya uluslararası standartlara uyulmamasını önlemek vb. gibi durumlarda kullanabilmektedir.

Economides ve Wilson'a (2001) göre genel olarak ekonomik yaptırımların üç genel amacı öne çıkmaktadır:

- a. Uluslararası davranış normlarını veya uluslararası hukuk normlarını ihlal eden veya davranışlarıyla dikleşen bir ülkenin/hükümetin istikrarsızlaştırılması
- b. Uluslararası aktörler tarafından bir ülkenin/hükümetin uluslararası toplumun temel hak, norm ve ilkelerine aykırı olduğu inancıyla iç politikalarını belirli yönde değiştirmeye zorlanması
- c. Uluslararası hukuk ve standartlar ihlal edilidiğinde hükümetin dış politikasının belirli unsurlarını değiştirmeye zorlanması

Ekonomik yaptırımlar yalnızca ekonomik zarar verdiğinde değil, ardından gelen siyasi, diplomatik, psikolojik ve askeri baskıların sonucu olarak da başarılı olabilmektedir. Yaptırımlar sadece ekonomik maliyetleri kapsamadığından uygulamaların etkinliğini basit bir maliyet-fayda analiziyle değerlendirmek neredeyse imkansızdır. Uluslararası siyaset ve uluslararası ekonomi arasındaki bağlantıya ilişkin en kapsamlı çalışmalardan biri 1914-1983 yılları arasında ekonomik yaptırımların etkinliğini 108 ülke üzerinde analiz edilen Hofbauer'in (1985) çalışmasıdır. Daha sonra bu araştırmayı 2007 yılına kadar olan verilerle genişletmiştir (Hofbauer et al., 2009). Ona göre yaptırımların istenen etkiyi elde edememesinin temel nedeni kötü tasarımdan ve yanlış uygulamadan kaynaklanmaktadır.

Okano-Heijmans (2012) ekonomik yaptırımları ticareti etkileyenler ve sermayeyi etkileyenler olarak ikiye ayırarak olumlu ve olumsuz yaptırımlara örnekler vermektedir. Olumlu yaptırımlar arasında lehte tarife ayrımcılığı, en çok kayırılan ülke hükmünün verilmesi, tarife indirimleri, ihracat veya ithalat sübvansyonları, ihracat ve ithalat lisans verilmesi, yatırım garantisi, özel sermaye ihracatının/ithalatının teşvik edilmesi,

ayrıcalıklı sermaye vergilendirilmesi, mali yardım veya sözü geçenlerden herhangi birinin vaat edilmesi gibi faaliyetler bulunmaktadır.

Olumsuz ekonomik yaptırımlar ambargo, boykot, tarife artışı, olumsuz tarife ayrımcılığı, en çok kayırılan ülke hükmünün kaldırılması, kara listeye alma, kota uygulama (ithalat veya ihracat), damping uygulanma, münhasır alımlar, sermaye malvarlığının dondurulması, sermaye hareketlerinin kontrolleri, ihracat veya ithalat kontrolleri, yardımların askıya alınması, kamulaştırma uygulaması, olumsuz vergilendirilme veya sözü geçenlerden herhangi biri ile tehdit edilme gibi faaliyetler bulunmaktadır (Okano-Heijmans, 2012).

2.3. Ampirik Çalışmalarda Ekonomi Diplomasisi

Ekonomi diplomasisi üzerine yapılan ampirik araştırmalar çoğu zaman siyaset ve diplomasi ile ilgili değişkenlerin ekonomik parametreler üzerindeki etkilerin tahmin edilmesinde çekim modelinin kullanımına dayanmaktadır. Uluslararası ticaret analizinde çekim modelinin ilk uygulanması 1962’de Tinbergen’in siyasi faktörleri ampirik analize dahil ederek uluslararası ticaret coğrafyasını bu faktörler üzerinden açıklamaya çalıştığı araştırmasına uzanmaktadır.

Tinbergen (1962), mevcut veya eski kolonyal bağları yansıtan bir ticaret çarpanı kullanarak, ortak bir kolonyal tarihi olmayanlara kıyasla kolonyal bağlantı bulunan ülkeler arasında 10 kat daha fazla ticaret akışı olduğunu tahmin etmiştir. Çalışması, siyasi faktörlerin ticaret üzerindeki etkileri konulu araştırmalara öncülük etmiştir. Kolonyal ve sömürge bağları geçmişte kalmış ve ekonomik sistemde ortadan kalkmış olsa da siyasi faktörlerin önemi halen nüfuzlu ve çok boyutlu olarak faaliyet göstermekle birlikte araştırmacılar tarafından temel siyasi değişkenlere ilişkin ticaretin hacmi ve yönü arasındaki ilişkinin özü anlaşılmaya çalışılmıştır.

İlk önemli çalışmalardan biri Bergeijk (1992) tarafından 1985 yılına bağlı olarak 40 ülke üzerinde çekim modelinin uygulanmasıdır. Diplomatik iklimi, ülkeler arasındaki işbirliğine dayalı veya çatışan ilişkilerin varlığı olarak tanımlamış, üç düzeyde (yüksek, orta ve düşük yoğunluk) değişkenlerin toplu işbirliği endeksini ve toplu düşmanlık endeksini oluşturarak işbirliği veya çatışmaları değerlendirmiştir¹². Diplomatik iklimin göstergeleri olarak diplomatik işbirliği ve diplomatik düşmanlık değişkenlerinin etkisine bakıldığında, diplomatik iklimin ikili ticaret üzerinde önemli bir etkisi olduğu görülmüştür: Diplomatik düşmanlık ticaret akışlarının azalmasıyla ilişkilendirilirken diplomatik işbirliği daha güçlü ve kapsamlı ticaret akışlarının gerçekleştirilmesi anlamına gelmektedir. Bütün bunlar Bergeijk'e göre ticaret akışlarının açıklanmasında diplomatik ortamın avantajları ve dezavantajları başta olmak üzere siyasi faktörlerin önemine işaret etmektedir.

Ekonomi diplomasisi ile ilgili bir diğer önemli ampirik çalışma, Rose'un (2007) ihracat ile yurt dışındaki diplomatik temsilcilikler arasında sistematik bir bağlantı olup olmadığını tespit etmeye çalıştığı bir araştırmasıdır.

Teknolojinin ve modern iletişim kanallarının gelişmesiyle bilgi toplama ve siyasi kararlar verilmesinde diplomasi ağının rolü, büyük değişime uğrayarak çoğu durumda ihracatı özendiren ve genel ulusal ekonomik kalkınmayı destekleyen devlet dairelerine dönüşmüştür. Aslında internet ve teknoloji çağında dış hizmet varlığının rolü ve amacının ne olduğunu sorgulayarak diplomatik temsilciliklerin modern çağda ulusal ekonomilerin ajanları haline geldiğine inanan Rose (2007) onların ekonomik etkinliği, yani ihracat parametrelerine olan katkılarını ölçmeye çalışmıştır. Üzerine gittiği temel soru, dış hizmet büyüklüğü ile ihracat hacmi arasında ölçülebilir bir bağlantı olup olmadığı ile ilgilidir. Analizinde 22 ihracatçı ve 200 ithalatçı ülke kapsamında her ek

¹²Bergeijk'in (1992) kullandığı denklemde bağımlı değişken olarak ihracat miktarı, bağımsız değişkenler olarak ise GSYİH seviyesi, her iki ülkenin nüfusu ve aralarındaki coğrafi mesafeyi gösteren uzaklık değişkeni ve kendisinin hesapladığı iki endeks yer almaktadır. Endeksler, Azar'ın (1980) ülkeler arasındaki tam birleşme-tam savaş durumuna kadar değişen siyasi ilişkilerdeki 15 kategori temelinde oluşturulmuştur. Bu kategoriler, Bergeijk (1992) iki gruba ayırarak: Diplomatik işbirliği ve diplomatik düşmanlık olarak endeksleyerek denkleme ayrı değişkenler olarak eklemiştir.

temsilciliğin yaklaşık yüzde 6 ila 10 oranında ikili ihracata katkı sağladığını tespit etmiştir. Ayrıca araştırma, konsoloslukların büyükelçiliklere nispeten daha az etkiye sahip olduğunu ve etkinin doğrusal olmadığını, yani ilk dış temsilciliğin açılmasının sonraki temsilciliklerden daha güçlü bir etki yarattığını göstermiştir. Rose, diplomatik temsilcilikler sayısını modelin bir değişkeni olarak kullanılan ilk araştırmacı olup yarı zamanlı ve fahri konsolosluklar hariç yalnızca resmi elçilik ve konsoloslukları gözlemlediğini de belirtmiştir. Bir ülkede aynı şehirde bulunan bir büyükelçilik ve konsoloslukları tek diplomatik temsilcilik olarak saymıştır. Rose'un (2007) çalışması ihracat hacmi ile diplomatik temsilciliklerin sayısı arasındaki ilişkinin üzerine yapılan ilk ampirik çalışmadır.

Bu öncü araştırmayı, ticaret ve ticaretle ilgili siyasi ve diplomatik faaliyetler arasındaki inkar edilemez bağı test etmeye ve netleştirmeye çalışan ve çekim modeli kullanan bir dizi araştırmalar izlemiştir.

Ardından Bergeijk ve Yakop (2009), Rose'un araştırmasını düşük ve orta gelirli ülkelerin sayısını genişleterek ve daha dengeli bir analiz yapılmasını sağlamak adına 63x63 matrisini kullanmışlardır. Rose'dan (2007) farklı olarak dış temsilciliklerin konumlarından bağımsız olarak toplam diplomatik temsilcilikler sayısını modele dahil ederek hem büyükelçilik hem de konsoloslukların aynı şehirde bulunması durumunda bunları ayrı temsilcilikler olarak saymıştır. Yaptıkları analiz Rose'un sonuçlarını doğrulayarak tahmin edilen diplomatik temsilcilikleri ifade eden katsayısının 0.06-0.09 aralığında pozitif ve ekonomik/istatistik olarak anlamlı olduğunu göstermiştir. Buna ek olarak, diplomatik temsilciliklerin ihracata özendirilmesi hariç, ithalatı kolaylaştırma üzerindeki etkilerini de analiz etmiş, aralarında anlamlı bir ilişkinin olmadığını da öne sürmüşlerdir. Ampirik modellerde, ihracatçı ülke konumunda ağırlıklı olarak gelişmiş ülkeler seçilmiş ve buna ek olarak gelişmekte olan ülkeler modele dahil edilerek önceki çalışmaların eksikliklerine de işaret edilmiştir. Analizlerin katkısı, ekonomi diplomasisinin gelir düzeylerine bağlı olarak farklı ülke gruplarının ticarete etkileri hakkında bazı sonuçların çıkarılmasına izin veren daha dengeli ve daha geniş bir bakış

açısı sağlamak olmuştur. Ayrıca Bergeijk ve Yakop'un (2009) çalışması, o zamana kadar araştırılmamış Güney-Güney ticareti bağlamında ekonomi ve ticaret diplomasisi araçlarının potansiyel kullanışlılığı hakkında bir bakış açısı sunmuştur.

Nitsch (2005) ise 1948-2003 döneminde Fransa, Almanya ve ABD devlet başkanlarının ziyaretlerini inceleyerek ihracatla ilişkilendirmeye çalışmıştır. İki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin en üst noktası olan devlet ziyaretleri, çoğu zaman bu ülkelerin ikili ilişkilerini daha da geliştirmek amacıyla gerçekleştirilmektedir. Analizde ikili ihracatın %8-10 oranında artışı tespit edilmiştir. Devlet başkanlarının diğer ülkelere yaptığı ziyaretler, öncelikle siyasi nitelikte olmasına rağmen iş dünyası temsilcilerinin eşlik etmesi ve görüşmelerde her zaman ekonomik anlaşmaların da yer alması neredeyse bir kural haline gelmiştir. Nitsch (2005) analizinde üç ülkenin yalnızca cumhurbaşkanı ve başbakan düzeyinde devlet başkanlarının toplam 1513 resmi ziyaretini dikkate almıştır.

Bir diğer çalışmada Gil-Pareja, Llorca-Vivero ve Martinez-Serrano (2005) büyükelçilik ve konsoloslukların G7 ülkelerinden gelen turizm akışları üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Kullanılan farklı tahmin yöntemine bağlı olarak turizm üzerinde yüzde 15 ila 30 arasında değişen pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkinin olduğu sonucuna varmışlardır. Analiz 2001-2003 döneminde G7 ülkelerinden seçilmiş 156 ülkeye gelen turist sayısını kapsamaktadır. Turizme etkinin gelişmekte olan ülkeler örneğinde daha belirgin olduğu ve aralarında aynı serbest ticaret anlaşmaları varsa %139, aynı dil konuşuyorlarsa %178 daha yüksek etki olduğu, ayrıca ada ülkesi ise daha büyük, kıta ülkesi ise daha az etki olduğu tespit edilmiştir. Salahodjaev (2016) benzer bir çalışmada, Ukrayna diplomatik temsilciliklerinin turizm üzerinde önemli ve pozitif etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Resmi diplomatik temsilciliklerin yanı sıra ulusal şirketlerin ihracat faaliyetlerini desteklemek ve dış pazarlarda destek sağlamakla görevlendirilen ve son yıllarda sayıları hızla artan ihracat geliştirme ajanslarının (İGA) ihracat üzerindeki etkileri de Lederman et al. (2006) tarafından analiz edilmiştir. Dünya Bankası tarafından Hogan, Keesing ve Singer'a (1991) yaptırılan çalışmada İGA'nın etkinliği hakkındaki olumsuz görüşlerin

aksine Lederman et al. (2006) piyasa bilgileri dağılımındaki asimetrielerin varlığını ve piyasa başarısızlıklarının ortaya çıkmasını İGA'nın faaliyet göstermesi için bir gerekçe olarak savunmuştur. Çalışmasında çekim modeli uygulayarak¹³ gelişmiş ve gelişmekte olan 104 ülkeyi incelemiştir. Elde edilen sonuçlar da ihracatın özendirilmesine yatırılan her 1 ABD doları karşılığında ihracat hacminin artmasıyla yaklaşık 300 ABD dolarlık bir getiri sağlandığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla İGA'nın ticaret üzerinde güçlü ve önemli etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Tekrarlanan çalışmada, Lederman et al. (2009) ayrıca İGA'ların bütçelerinde %10'luk bir artışın ihracatta %0.6 - %1'lik bir artışa yol açtığını doğrulamış ve bütçede belirli bir seviyeden sonra artışın azalan getirilere neden olduğu kanaatine varmıştır.

Segura-Cayela ve Vilarrubia (2008) ise dış temsilciliklerin ülkelere yeni ticaret yolları açmasının yanı sıra mevcut ticari ortaklarla ticaret akışları üzerindeki ayrımlı etkilerini (ingl. differential) araştırarak ülke düzeyinde kapsamlı (ingl. extensive) ve yoğun (ingl. intensive) bir marjı analize katarak ölçmeye çalışmışlardır. Analizde 21x162 matrisini kullanarak bir ülkenin diğer bir ülkedeki dış temsilciliğinin varlığı bu ülkeyle ticaret yapma olasılığını %11-18 arasında artırdığını, ancak mevcut ortaklarla ticaret akışları üzerinde önemli bir etkisi olmadığını tespit edilmiştir. Toplam ticaret akışları üzerindeki etkiyi inceleyen diğer çalışmaların aksine, bu analizde diplomatik faaliyetlerin kapsamlı ve yoğun bir marj üzerindeki potansiyel ayrımlı etkileri tespit edilerek ölçülmeye çalışılmıştır.

Gil-Pareja et al. (2008) 1995-2003 dönem için 188 hedef ülkenin panel verilerini kullanarak standart çekim modelini uygulamış, büyükelçilikler ve konsolosluklar değişkenini de modele ekleyerek 17 İspanyol bölgesel hükümeti üzerine ihracat geliştirme ajanslarının etkisini ölçmüştür. Sonuç olarak, İGA'ların faaliyetlerinin ihracata katkısının %50 artışa neden olduğunu tespit etmiştir.

¹³ Bağımlı değişkeni olarak modelde kış başı ihracat seviyesi, açıklayıcı değişkenler olarak ise İGA'ların kış başı bütçesi, kış başı GSYİH, ticaret kısaltmaları endeksi, piyasa giriş engelleri endeksi, döviz kuru değişikliği, ülkenin coğrafi konumu ve bölgesel özellikleri yansıyan gösterge değişkenleri

Head ve Reis (2009), Kanada örneğinde iki aktöre odaklanarak (Başbakan liderliğindeki Kanada Takımı'na ve Kanada Dışileri Bakanlığı tarafından kontrol edilen ticaret misyonuna) ihracatın artırılmasında sözü geçen aktörlerin ticarete katkılarını araştırmışlardır. Önceki araştırmaların aksine, Kanada örneğinde devletlerin misyonlarının ihracat performansı üzerindeki etkisinin olumsuz veya ihmal edilebilir bir düzeyde olduğu sonucuna varmışlardır.

Daha kapsamlı bir çalışmada Veenstra, Yakop ve Bergeijk (2010), analize ihracat geliştirme ajansları, büyükelçilik ve farklı konsolosluk türlerini de ekleyerek ihracat hacmi üzerindeki etkinin ölçmesinin yanı sıra ekonomi diplomasisi araçlarının işleyişi üzerinde ülkenin gelişmişlik düzeyinin etkisini de araştırmışlardır. Çalışmada 2006 yılı bazında 36 ülke üzerinde sonuçlar ekonomi diplomasisi araçlarının OECD ülkeleri için ticaretin özendirilmesinde çok etkili bir unsur olmadığı, ancak gelişmekte olan ülkeler için son derece önemli olduğu gösterilmiştir. Bu, aslında bir dış temsilcilik ağı oluşturulurken devletin optimal coğrafya unsurlarını dikkate alması gerektiğini göstermektedir. Ayrıca, diplomasi ağındaki birimlerin birbirine bağımlılığı da gözetleyerek ihracat geliştirme ajanslarının elçilikler için belirli işler yaptıkları ve bundan dolayı eylemde hem sinerji etkisi hem de dışlama etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Analizde, büyükelçilik ve konsoloslukların ihracatı artırmada etkisi yaklaşık %5 iken ihracat geliştirme ajanslarının olumsuz etkisi kaydedilmiştir. Fakat üçü toplam bir değişken olarak ele alındığında sonuçlar hem olumsuz hem istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

Bu değişkenlerin etkileşimleri analiz edildiğinde, elçilik ve İGA değişkenlerinin rakip bir karaktere sahip olduğu ve birlikte kullanıldıklarında ihracat üzerindeki etkiyi azaltıp birbirlerini dışladığı öne sürülmüştür (Veenstra, Yakop ve Bergeijk, 2010). Dolayısıyla, ihracat geliştirme ajansları tek değişken olarak modele alındığında olumsuz etki kaydedilmektedir. Ekonomi diplomasisi uygulanmasına gerekçe olarak sıklıkla söz edilen ticaret engelleri çoğunlukla gelişmekte olan ülkelerde mevcut ve geçerlidir.

Kayda değer bir diğer araştırmada da Maurel ve Afman (2010), geçiş sürecinin ticaret akışlarının yeniden yönlendirilmesine ve ticaret kalıbında bir değişikliğe yol açtığını varsayarak geçiş sonrası (ingl. posttransitional) dönemdeki ülkeleri ele alarak resmi dış temsilciliklerin ihracat üzerindeki rolünü ve etkisini incelemiştir. Doğu Avrupa pazarında bir büyükelçiliğin açılmasının, ad valorem tarifenin yüzde 2 ila 12 oranında azaltmakla eşdeğer olduğu tahmin edilmiştir. Ayrıca diplomatik bağların farklı ticaret yoğunluklarıyla ilişkilendirilip ilişkilendirilmeyeceği, Hollanda ve Fransa gibi geniş dış temsilcilikleri olan ülkelerin diğer ülkelere daha fazla ithalat yapıp yapmadığı ve yeni Doğu Avrupa geçiş ülkelerinin bu konuyla bağlantısının ne olduğu gibi ampirik sorular bu çalışmada gündeme getirilmiştir. Modelde, aralarındaki karşılıklı ticareti hariç tutularak, sadece OECD ülkeleri ile geçiş dönemindeki ülkeler arasındaki ticaret akışları dikkate alınmıştır. İki önemli katkı sağlamıştır: Birincisi Rose'dan (2007) farklı olarak geçiş dönemindeki ülkeler de eklenmiş, ikincisi panel verileri kullanılarak ülkeye özgü çift sabit etkiler de dahil olmak üzere heterojenliğin sebep olduğu sapması ve eşzamanlılığı düzeltilmiştir. Analizde 1995, 2000 ve 2005 olarak üç yıl seçilmiş, 26 OECD ve geçiş dönemindeki 30 ülkenin ihracatı ile dış temsilcilikler arasındaki bağlantı araştırılmış ve sonucunda, Rose'a (2007) kıyasla daha büyük bir etki saptanmış ve dış temsilciliklerin ihracata katkısının %22-67 oranında daha fazla olduğu öne sürülmüştür. Üstelik bir maslahatgüzarın görevlendirilmesi %7,2'lik bir tarife indirimi, bir büyükelçinin atanması ise %11,5'lik bir tarife indirimi olarak hesaplanmıştır. Bergeijk ve Brakman (2010) da diplomatik misyon açılmasının nispi tarifelerde %2-12'lik bir azalmaya ve ikili ticarete %25'lik bir artışa eşdeğer olduğunu ortaya koymuşlardır.

Bir diğer kapsamlı araştırmada Bergeijk, de Groot ve Yakop (2011), 63 ülke, 10.000 diplomatik temsilcilik ve 3.700 ikili ticaret akışını analiz ederek farklı diplomatik temsil biçimlerinin ticaret akışları üzerindeki etkisini ayrı ayrı olarak ele almış, büyükelçiliklerin ve konsoloslukların pozitif bir etkiye sahip olmasının yanı sıra ticaret ofislerinin ve benzer diğer temsil biçimlerinin aynı önemli etkiyi yaratmadığını tespit etmişlerdir. Büyükelçilik ve konsolosluklar için katsayıların farklı tahmin modellerine göre %6-16 arasında değiştiği de tahmin edilmiştir.

Ekonomi diplomasisini ülke açısından analiz eden farklı bir çalışmada, Hollanda Dışişleri Bakanlığı tarafından desteklenen bir grup araştırmacı, Hollanda'nın Güney Amerika'ya yönelik ekonomi diplomasisini incelemişlerdir¹⁴. Diğer ampirik çalışmalardan farklı olarak ekonomi diplomasisi etkinliği hem niteliksel hem niceliksel analiz edilerek Hollandalı şirketler tarafından uygulanan ekonomi diplomasisi araçları ile ihraç edilen miktar arasında önemli ve pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Üstelik, diplomatik temsilcilikler sayısı değişkeninin yerine temsilciliklerde çalışan ve doğrudan ekonomik ilişkilerle ilgilenen diplomatik personel modele dahil edilmiş ve ekonomi diplomasisi ile ilgili işlemlerde faal olmayan diplomatik personel model dışında tutulmuştur. Sabit etkilerle çekim modeli uygulanarak elde edilen ekonomi diplomasisinin katsayısı 0.26 düzeyinde kaydedilmiştir. Ayrıca, Hollanda Dışişleri Bakanlığı tarafından ekonomi diplomasisi heyetlerine yatırılan her 5.5 ABD dolarından Hollanda ekonomisine 100 ABD doları gelir elde edildiği belirtilmiştir. Bu çalışmanın temel sonucu, çeşitli ekonomi diplomasisi araçlarının stratejik kullanımı yoluyla Hollanda'nın Güney Amerika'daki limanlar, denizcilik, ulaştırma ve lojistik sektörlerini sağlam bir şekilde konumlandırması ve dolayısıyla diplomasi ile ekonomik faaliyetler arasında ağ oluşturulması, gerekli bilgilere ulaşım açısından şirketlere ve ekonomisine kilit bir avantaj elde etmesini sağlamıştır.

Buna benzer bir ülke örneği üzerinde yapılan bir başka çalışmada Rafiq ve Rizal (2018) diplomatik temsilciliklerin büyüklüğünü ve çalışan sayısını dikkate almadan onları kukla değişkeni olarak modele dahil etmiştir. Dolayısıyla Malezya'nın ihracat analizini yapmış ve sonucunda büyükelçilik/konsolosluk bulunduğu ülkeye ihracatın %139 artış kaydettiğini göstermişlerdir.

Ekonomi diplomasisinin ampirik araştırılmasına yeni katkılar Moons ve Boer (2014)'in çalışmalarında bulunmaktadır. Onlar, ihraç edilen ürünleri gruplara ayırarak homojen, farklılaştırılmış ve emtia olarak mal gruplarının ihracat üzerindeki etkilerini tahmin etmiş ekonomi diplomasisi çalışılmasına heterojenlik analizi de eklemişlerdir.

¹⁴ V. Ministry of Foreign Affairs, the Netherlands: **Economic Diplomacy in practice: An Evaluation of Dutch economic diplomacy in Latin America**, IOB Study no. 385, 2013.

Çalışmanın önemli katkılardan biri, ekonomi diplomasinin ticareti canlandırmada kullanılan bir araç olarak farklı gelişmişlik seviyesindeki ülkeler arasındaki ikili ticaret akışları üzerinde ve daha sofistike/karmaşık ürünler üzerinde en etkili yöntem olduğu ispat edilmiştir. Bu ise ekonomi diplomasisi araçlarının uygulanmasında gelişmekte olan ülkelerin ulusal şirketlerinin gelişmiş ülkelerdeki ürün pazarlarına (bilgi açıklığı nedeniyle) erişmesi konusunda ve ayrıca gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelerin pazarlarına (yaşanan kültürel açıklığı nedeniyle) erişebilmesi konusunda faydalanabileceği anlamına gelmektedir. Moons ve Boer (2014) artan ürünlerin karmaşıklığı ile ortaya çıkan artan işlem maliyetlerinden dolayı diplomasi ağının önemi ve rolünü daha da vurgulamış ve dolayısıyla, ekonomi diplomasisinin uluslararası ticarete ortaya çıkan bilgi asimetrisi sorunu üzerinde etkili olduğunu savunmuştur.

Rose (2016) çalışmasında bir ülkenin küresel çapta sahip olduğu yumuşak gücü ölçerek ticaret akışları üzerine yansıyan etkilerini tahmin etmiştir. Analizde 200 ülkeyi içeren 2006-2013 panel veri analizi uygulayarak bir ülkenin diğer (ithalatçı) ülkeler tarafından büyük ve olumlu küresel etkiye sahip¹⁵ bir ülke olarak görüldüğü durumlarda, ihracat performansında daha yüksek artış kaydettiğini belirtilmiştir. Özellikle, algılanan olumlu etkide yüzde 1’lik bir artış ihracatı yaklaşık yüzde 8 oranında artırmaktadır. Bu çalışma ülkenin küresel davranış ve imaj algısının ihracat performansı ile ilişkisini, yani daha büyük yumuşak gücün somut ticari fayda anlamına gelip gelmediğini ilişkilendiren ilk çalışmadır.

Diplomatik temsilciliklerin mal ihracatı üzerindeki etkilerine ek olarak, ekonomi diplomasisinin etkinliğinin değerlendirilmesinde hizmet ihracatı üzerindeki etkilerin de ilk analizini yapan Visser (2018) dır. Üstelik, çalışmasında diplomatik temsilciliklerin hizmet ve mal ihracatı üzerinde olumlu ve önemli bir etkisinin olduğunu göstererek, hizmetlerin ihracat üzerine ortalama etkisinin mal ihracatından daha büyük olduğunu öne sürmüştür. Ayrıca analizde diplomatik temsilciliklerin turizm, ulaştırma ve iletişim

¹⁵Yumuşak gücün bir tezahürü olarak Rose (2016), Program on International Policy Attitudes (PIPA) kapsamında Maryland Üniversitesi’nin GlobeScan Measure şirketiyle geliştirdiği BBC World Service göstergesini kullanmıştır.

gibi hizmetlerde ihracat üzerinde etki göstermesine karşın hükümet, personel ve ticaret hizmetleri üzerinde bir etkisi olmadığını tespit etmiştir. Dolayısıyla çalışmanın ekonomi diplomasisi araştırılmasına iki önemli katkısı vardır: Birincisi, ilk defa ihracat bağlamında hizmet ihracatı etkileri ayrıştırılmıştır; ikincisi, hizmetler bağlamında diplomasi ağının çeşitli hizmetlerin heterojenliğe bağlı etkileri hesaplanmıştır. Ayrıca hizmetlerin dış pazarlara erişimde genellikle çok daha büyük engellerle karşılaşmasından dolayı diplomatik temsilciliklerin faaliyetleri doğrultusunda ihracat performansında getirdiği etkileri ölçmek büyük önem taşımaktadır.

Son olarak ekonomi diplomasisi uygulanmasının etkinliğine ilişkin 1986-2011 dönem kapsamında yürütülen 32 ekonometrik çalışmanın meta analizini yapan Moons ve Bergeijk (2016), bahsi geçen en önemli ampirik çalışmaları göz önüne alarak ekonomi diplomasisi etkinliğinin istatistiksel olarak pozitif ve ekonomik olarak anlamlı olduğunu vurgulamışlardır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EKONOMİ DİPLOMASİSİ ETKİNLİĞİ: ÇEKİM MODELİ İLE İHRACAT ÜZERİNE ETKİ ANALİZİ

Çalışmanın üçüncü bölümü araştırmanın ampirik kısmını içermektedir. Bu bölümde araştırma yöntemi açıklanarak tahmin edilecek model tanımlanmaktadır. Modelde kullanılan değişkenler ve veri kaynakları açıklanarak analizin temel bulguları sunulmaktadır.

3.1. Yöntem

Ekonomi diplomasisinin dış ticaret üzerindeki etkilerini analiz etmek için çekim modeli oluşturularak yatay kesit veri analizi yapılmıştır. Yatay kesit veri analizi, belirli sabit bir zaman diliminde, belirli sayıda farklı birimin gözlemlendiği bir analiz türüdür (Kennedy, 2008). Zaman içindeki değişiklikleri gözlediğimiz zaman serisi analizinden farklı olarak, yatay kesit veri analizi birimlerin (ülkeler, şirketler veya bireyler) özgüllüğünün analizine ve onların belirli zaman diliminde gözlemlenen bağımlı değişken üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Bu tür analizin uygulanmasında değişen varyans sorunu genellikle gözlem birimleri arasındaki önemli farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bağımsız değişkenlerin içselliği, heterojenlik vb. gibi bir takım sorunlar üretse de nüfus sayımı, anket analizi, ikili ticari ilişkilerin analizi gibi birçok çalışmada kesitsel veri analizinin önemi yadsınamaz¹.

Ekonomi diplomasisi analizinin özelliği, diplomatik temsilciliklerin sayısının kısa bir zaman diliminde değişmemesidir. Bu anlamda ikili ticaret akışları, yalnızca gözlemlenen yıl içerisinde ve mevcut diplomatik temsilcilikleri dikkate alarak analiz etmek mümkündür. Ancak modelin parametrelerini, özellikle diplomasi ağı sayısındaki

¹ V. Gujarati Damodar, ‘Econometrics by Example’, Palgrave Macmillan, 2012.

değişimi uzun yıllar boyunca takip ederek, aynı analiz farklı gözlem yılları için tekrarlanabilmekte ve böylece değişimin zaman boyutu da modele dahil edilebilmektedir. Bu analizin başlıca avantajları bireysel birimlerin özgüllüğünün ve farklılıklarının bağımlı değişken üzerindeki etkilerini gözlemleme fırsatı vermesidir.

3.2. Çekim Modeli: Tarihçe, Çok Yönlü Direnç Terimleri, Uzaklık

Çekim modeli, ikili ilişkiler başta olmak üzere uluslararası ticari ilişkilerin analizinde kullanılan temel metodolojik araçlardan biridir. Mantiğini fizik biliminden alan çekim modeli, adını ve anlamını Newton'un yer çekimi yasasından almıştır. Newton'un yer çekimi yasasına göre iki nesne arasındaki yer çekiminin bu nesnelerin kütleleri ve karşılıklı mesafeleri ile ilişkili olduğu ima edilmektedir. Tinbergen (1962) bu modelin mantığını ticarete uygulayarak iki ülkenin ticari ilişkilerinin açıklanmasında benzer kanunların geçerlilik gösterdiğini gözlemlemiştir.

Akademik literatürde, genellikle sezgili (ingl. intuitive) ve teorik çekim modelleri arasında bir ayrım yapılmaktadır². Birincisi, sezgili olup sağlam bir teorik temeli bulunmayan ilişkilerin varsayımının sonucu olan matematiksel bir modeli temsil etmektedir. İkincisi, teorik varsayımlar üzerine kurulmuş ve ona bilimsel bir nitelik kazandırmış birçok bilim insanının yıllar süren araştırma çabalarının bir sonucudur.

Bir araştırma yöntemi olarak çekim modeli, ülkeler, bölgeler, ticaret blokları ve benzer ticaret ortakları arasındaki ticaret akışlarını ekonomik büyüklük ve mesafe açısından açıklamak için kullanılmaktadır. En basit çekim modeline göre ticaret, ihracatçının GSYİH'sı ile temsil edilen potansiyel arz, ithalatçının GSYİH'sı ile temsil edilen potansiyel talep ve fiziki mesafe ile tanımlanan taşıma maliyetleri tarafından

² V. Shepherd Ben, 'The Gravity Model of International Trade: A User Guide', UN ESCAP and ARTNeT, UN Publications, 2013

belirlenmektedir³. Bu şekilde tanımlanan çekim modeline göre büyük ekonomik kütleler arasında etkileşim küçük kütleler arasındaki etkileşimden daha yüksektir. Aynı şekilde birbirine daha yakın olan kütleler arasında etkileşim birbirine daha uzak olanlardan daha yüksektir ve bu ilişki ekonominin en istikrarlı bağlantılarından birini açıklamaktadır (Tuna, Tunalı ve Şimşek, 2020:100).

İlk kullanımı ticari ilişkilerin analizi ile ilgili olmasına rağmen çekim modeli zamanla genişletilerek ve geliştirilerek birçok yeni değişkeni içermiştir. Çekim modeli, teorik bir temel olmadan geliştirilen ve belirli bir mesafe varlığını kapsayan tüm ilişkilerin tahmin edilmesine izin veren ampirik modelin literatürde nadir görülen bir örneğidir. Çekim modelini mikroekonomi teorisinde teorik olarak konumlandırmak için birçok girişimde bulunulmuştur (Linnemann 1966, Poyhonen 1963, Pullianen 1963; Leamer ve Levinsohn 1995⁴). Ancak modelin ampirik ve açıklayıcı gücü ne olursa olsun bir teorik temelini bulunamamasından dolayı araştırmacılar arasında itibar kazanamamıştır. Buna rağmen bugüne kadar uluslararası ticareti analiz etmede en çok kullanılan metodolojik yöntem haline gelmiştir. Baier ve Bergstand’a (2010) göre çekim modelinin uluslararası ticaret araştırmacıları ve karar vericileri tarafından kabul edilmiş olmasının başlıca üç nedeni vardır. İlki 1980’lerde ortaya çıkan ve bilimsel olarak çekim modelinin ele alınmasını sağlayan teorik ekonomik temellerin oluşturulması; ikincisi, çekim modellerinin uygulanmasında kaydedilmiş yüksek R^2 değerlerine yansıyan ampirik açıklayıcı güç ve son olarak, politika yapımcıları tarafından serbest ticaret düzenlemelerinin etkilerinin analiz edilmesindeki faydalarıdır.

Çekim modelinin ilk matematiksel formülasyonu ve ekonometrik uygulanması “Shaping The World Economy: Suggestions For An International Economic Policy” adlı kitabında Tinbergen (1962) tarafından yapılmış ve ardından 1960’lerde ve 1970’lerde sınırlı bir şekilde kullanılmıştır.

³V. UNCTAD/WTO, ‘A Practical Guide to Trade Policy Analysis’, WTO, Geneva, 2012 (Çevrimiçi: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf, 08.04.2022)

⁴Bergeijk ve Brakman (2010:6) çalışmasında ‘çekim modellerinin doğası gereği betimsel yöntemlerinin olduğu, ...teorik temellerden yoksun olduğu ve ...dolayısıyla uygulamada elde edilen sonuçlarla neler yapılır diye bilinmediği’ gibi diğer araştırmacıların modelle ilgili yaptığı eleştiriler yer almaktadır.

Tinbergen tarafından tanımlanan çekim denkleminin temel biçimi yalnızca üç değişkeni kapsamıştır: İkili ticaret akışları, iki ülkenin ekonomik büyüklükleri ve karşılıklı fiziksel uzaklık:

$$T_{ij} = \frac{GDP_i^\alpha GDP_j^\beta}{D_{ij}^\theta} \quad (1)$$

Veya denklemin logaritmik şekliyle ifade edilen:

$$\log T_{ij} = \alpha \log GDP_i + \beta \log GDP_j - \theta \log D_{ij} + e_{ij} \quad (2)$$

T parametresi i ve j olarak iki ülkenin ikili ticaret seviyesini temsil ederken, GDP_i i ülkesinin ekonomik büyüklüğünü, GDP_j ise j ülkesinin ekonomik büyüklüğünü ve D sözü geçen iki ülke arasındaki uzaklığı ifade etmektedir. α ve β parametreleri ise GSYİH'in ve uzaklığın ticaret seviyesi üzerine etkisini gösteren katsayılardır. Çekim denkleminin çarpımsal formu doğal logaritmaları kullanma imkanı vererek, modelin tahmin edilmesinde ticaret düzeyinin logaritması ile ülkelerinin ekonomik büyüklüklerinin ve aralarındaki uzaklığının logaritması arasında doğrusal bir bağlantı elde etme fırsatı sunmaktadır.

Temel çekim modeline göre i ve j ülkeleri arasındaki ikili ticaret seviyesi, bu ülkelerin ekonomik büyüklükleri arttıkça ve aralarındaki uzaklık azaldıkça daha yüksek olmaktadır ve bunun tersine, ülkelerin ekonomik büyüklükleri azaldıkça ve aralarındaki uzaklık arttıkça ikili ticaret seviyesi daha düşük olmaktadır. Bergeijk ve Brakman (2010) bu şekilde formüle edilen bağlantının ülkeler arasındaki ikili ticaret akışlarının yaklaşık yüzde 70-80'ini açıklamasından dolayı denklemin ikili ticaretin yorumlanması için oldukça iyi bir oran olduğunu belirtmektedir. Ancak, denklemlerde fiyatlar düzeyini temsil edecek değişkenlerin bulunmadığını da vurgulamışlardır. Çekim modelinin ikili ticareti açıklamada kaydettiği ampirik başarı, araştırmacıları teorik temelleri aramaya teşvik etmiştir. Modelin başarısı yalnızca uluslararası ticaretin analizinde değil aynı zamanda diğer ekonomik fenomenlerin analizinde kültürel, dinsel ve dilsel farklılıkları,

sömürge ilişkilerini, uluslararası anlaşmalara üyelikleri ile ilgili ekonomik olmayan fenomenlerin analizlerinde de iyi ampirik sonuçları göstermiştir.

1970'lerden 1990'ların ortalarına kadar yapılan araştırmalarda çekim modelinin ihmal edilmesinin ana nedeni teorik temellerinin eksik olmasıdır. Ayrıca çekim modeli denklemi Soğuk Savaş'ın bitmesiyle ve uluslararası ekonomi sahnesine yeni ülkelerin katılmasıyla ortaya çıkan yeni ticaret düzenlerinin analiz edilmesinde ve açıklanmasında oldukça başarılı olduğunu kanıtlamıştır (Afman ve Maurel, 2010). Yine de modelin ampirik performansları teorisyenleri ikna etmek için yeterli olmadığından mikroekonomik teorik temellerin araştırılması daima araştırmacıların ilgi odağı olmuştur. Yeni ticaret teorilerinin geliştirilmesi, modelin teorik temellerinin keşfedilmesine katkı sunmuştur.

Çekim modelinin teorik temelini oluşturmaya yönelik ilk girişimlerden biri Anderson'un (1979) çalışmasıdır. Kendisi toplumsal fayda denklemlerini (i.e. Cobb Douglas denklemini) kullanarak ve ülkeler arasında ticaretin dengeli olduğunu ve talep yapılarında benzerlikler olduğunu varsayarak, ikili ticaret hacminin ülkelerin ekonomik kütlesi ile doğru orantılı olduğunu gösteren çekim modelini hatırlatan bir denklem ortaya koymuştur (Bergeijk ve Brakman, 2010). Aslında Anderson'un (1979) ortaya koyduğu denklem bir talep fonksiyonudur, yani nihai şeklini CES fonksiyonundaki tüketici tercihleri için ikamenin sabit esnekliğine dayandıran bir tüketim fonksiyonundan almıştır. Bir ülkenin üreticisi herhangi diğer bir ülkede mal satabilmektedir. Yerel satışlar nakliye maliyetlerini içermezken uluslararası satışlar nakliye maliyetlerini de kapsamaktadır. Yaklaşımın temel dezavantajı fiyat farklılığının göz ardı edilmesi ve fiyat endekslerinin çekim denklemine dahil edilmemesidir.

Modele ikinci ekleme, daha önce dahil edilmeyen fiyat ilişkilerini içeren arz tarafını da ekleyerek Bergstand (1985) tarafından yapılmıştır. Bergstand (1985), arz ve talep kapasitesinin bir ölçüsü olarak hem ihracatçı hem ithalatçı ülkelerin gelir seviyesini ve tüketicilere aktarılan nakliye maliyetlerini yansıtan uzaklık parametresini eklemiştir. Böylece, ikili ticaret ile faktör donatımı arasında teorik bir bağlantı kurulmuştur.

Araştırmacıların çoğu çekim modelinin teorik temellerinin eksikliğine işaret ederken Deardorff (1998) temel sorunun modelin mikroekonomik teorik temellerinin eksik olması değil, çok fazla olması ve uygulamada farklı teorilerin birbirinden ayrılmasının zor olduğunu belirtmiştir. Halbuki politika yapıcıları çekim denkleminin ekonomi teorileriyle güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu varsayarak araştırmalarında bu modeli tercih etmişlerdir.

Evenett ve Keller'e (2002) göre çekim modelinin teorik temelleri Rikardian ticaret modelinden, Hekscher-Ohlin (H-O) modelinden ve ölçeğe göre artan getiri modellerinden türetilmektedir. Sözü geçen üç model grubu ekonomilerin uzmanlaşma biçiminde farklılık göstermektedir: Rikardian modelinde teknolojiler ülkeler arasında farklılık göstermekle birlikte ülkeler teknoloji konusunda karşılaştırmalı avantajlara sahip olan mal üretiminde uzmanlaşmaktadır. H-O modellerinde ise ülkeler farklı üretim faktörleri yoğunluklarına sahiptir ve bu faktörlerin donatım oranı aynı zamanda uzmanlık alanını da belirlemektedir. Artan getiri modellerinde uzmanlaşma şirket düzeyinde gerçekleşmektedir. Ayrıca Evenett ve Keller (2002), az sayıda ülkenin ürün faktör donatımı oranlarındaki farklılıklar konusunda uzmanlaştığını ortaya koyarak, H-O modelinin çekim modelleri için en iyi teorik temel olmadığını öne sürmüştür. Öte yandan artan verim modellerinin hem ürün uzmanlaşması hem de çekim modelinin uygulanması için iyi bir temel olduğuna vurgu yapmaktadır.

Çekim denkleminin en kapsamlı güncellemesi uluslararası ticaret analizinde ve çekim modeli uygulanmasında tüm araştırmacıların temel aldığı ve standart referans kabul edilen 'Gravity with Gravitas' adlı eserinde tanımlayan Anderson ve van Wincoop (2003) tarafından yapılmıştır.

Bergeijk ve Brakman (2010:9) bu çekim denkleminin türevini altı adımda açıklamaktadır:

1) İlk adımda talep ile arz eşitlenmektedir:

$$p_{ij}x_{ij} = s_{ij}E_j,$$

p_{ij} – i ülkeden j ülkeye ithalat fiyatı, s_{ij} – i ülkesinin j ülkesinin tüketimindeki payı (E_j), $p_{ij}x_{ij}$ i ülkesinin j ülkesine yönelik ticaret hacmini temsil etmektedir.

- 2) İkinci adımda, s_{ij} ithal edilen malların E_j 'deki payının türetilmesini kolaylaştıran CES talep fonksiyonundan elde edilmektedir. Tüm malların alınıp satıldığı varsayıldığında bu pay fiyat endekslerine göre ikili fiyatlara bağlıdır:

$$s_{ij} = \left(\frac{p_{ij}}{P_j} \right)^{1-\sigma}, \text{ gdje je } P_j = \left(\sum_{i=1 \dots N} n_i (p_{ij})^{1-\sigma} \right)^{1/(1-\sigma)}$$

- 3) Ticaret maliyetleri eklenmektedir: t_{ij} ikili ticaret maliyetlerini temsil ediyorsa o zaman j ülkesinin piyasasında fiyat:

$$p_{ij} = p_i t_{ij}$$

- 4) Önceki iki denklem entegre biçimde çözümlendiğinde iki ülke arasındaki toplam ikili ticaret hacmi elde edilmektedir:

$$T_{ij} = n_i s_{ij} E_j = n_i (p_i t_{ij})^{1-\sigma} \frac{E_j}{P_j^{1-\sigma}}$$

- 5) Tüm mallar alınıp satıldığından dolayı, i ülkesinin toplam çıktısı (GSYİH) Y_i , tüm j ülkelerine yapılan toplam satışlara eşittir:

$$Y_i = \sum_j T_{ij} = n_i p_i^{1-\sigma} \sum_j \left(t_{ij}^{1-\sigma} \frac{E_j}{P_j^{1-\sigma}} \right), \text{ yani,}$$

$$n_i p_i^{1-\sigma} = \frac{Y_i}{\Pi_i^{1-\sigma}}, \text{ gdje je } \Pi_i = \left(\sum_j \left(t_{ij}^{1-\sigma} \frac{E_j}{P_j^{1-\sigma}} \right) \right)^{1/(1-\sigma)}$$

- 6) Ve son adımda, önceki adımları birleştirerek çekim modelinin denklemi verilmektedir:

$$T_{ij} = Y_i E_j \left(\frac{t_{ij}}{\Pi_i P_j} \right)^{1-\sigma}$$

Bu denklem⁵ ile Tinbergen (1962) tarafından belirlenen denklem arasındaki temel fark dışa ve içe dönük çok yönlü direnç terimleri (ingl. MRT – multi resistance terms) olmak üzere, Π_i^k ve P_i^k , iki fiyat endeksinin tanıtılmasıdır. İlki, dışa dönük çok yönlü dirençtir ve i ülkesinden j ülkesine yapılan ihracatın tüm olası ihracat pazarlarının ticaret maliyetlerine bağlı olduğu durumu kapsamakta iken, ikincisi içe dönük çok yönlü dirençtir ve i ülkesinin j ülkesine yapılan ithalatın olası tüm tedarikçilerinin/ithalatçıların maliyetlerine bağımlılığını temsil etmektedir. Bu ekleme aslında taşıma maliyetlerinin yalnızca iki ortak arasındaki uzaklığı içeren geleneksel çekim modelinin temel sorunlarından birine çözüm sunmaktadır. Burada MRT, olası tüm ikili rotaların ticaret maliyetlerini kapsamakta, yani değişen göreceli fiyat etkileri nedeniyle ikili rotadaki ticaret maliyetlerindeki değişikliklerin diğer tüm ikili rotalara yansıtılma olasılığını ifade etmektedir. Shepherd (2013) de MRT'ların çekim denklemine dahil edilmesinin geleneksel modelde ihmal edilmiş değişkenin yol açtığı sapma ile ilgili önemli bir gelişme olduğunu öne sürmüştür.

Bergeijk ve Brakman'a (2010) göre önceki denklem ne kadar basit görünse de MRT'nin hem ticaret maliyetlerine hem de MRT'nin kendisine bağlı olması ve bunun da döngüsel karşılıklı bağımlılığa yol açması nedeniyle denklemin tahmin edilmesinin kolay olmadığını belirtmektedir. Dolayısıyla, Anderson ve van Wincoop simetrik ticaret maliyetleri, yani $t_{ij} = t_{ji}$, ek bir varsayım olarak denkleme ekleyerek bu sorunu çözmüştür (Bergeijk ve Brakman, 2010).

⁵Anderson ve van Wincoop (2003) modelinde iki önemli varsayım ortaya konulmuştur. İlk olarak, tüm malların menşei yerine göre farklılaştığını ve dolayısıyla her bölgenin yalnızca bir mal üretiminde uzmanlaştığını ve her malın arzının sabit olduğu varsayılmaktadır. İkinci varsayım, CES fayda fonksyonu ile tahmin edilen benzersiz tüketici tercihlerinin olmasıdır. Fiyatla doğrudan gözlemlenemeyen ticaret maliyetlerinin varlığı farklılık göstermektedir ve modelin baş görevlerinden biri de bu maliyetleri belirlemek ve ölçmektir. Ayrıca bilgi maliyetleri, tasarım maliyetleri ve çeşitli yasal ve düzenleyici maliyetlerle ilgili ticaret maliyetlerinin ihracatçı tarafından üretildiğini ancak ithalatçıya aktarıldığını da varsaymaktadır.

Anderson ve van Wincoop (2003) tarafından belirlenen teorik temelin yalnızca kesit verilerine atıfta bulunduğu belirtilmelidir. Genellemeleri ve panel verilerine uyarlamaları Baldwin ve Taglioni (2006) tarafından yapılmıştır.

Baldwin ve Taglioni'ye (2006:1) göre uygulamalı ticaret analizinde çekim modellerine rağbet üç faktörden kaynaklanmaktadır: Birincisi, tüm ekonomik entegrasyon biçimlerinde uluslararası ticaret akışları kilit unsurlardır; ikincisi, çekim denklemi için gerekli verilere kolayca ulaşılmaktadır ve üçüncüsü, standart Genelleştirilmiş Modeller (GM) tahmincisi yaygın olarak araştırmalarda kullanılmaya başlanmıştır.

Anderson ve van Wincoop'un (2003) bu öncü çalışmasından sonra birçok araştırmacı çekim denkleminde ortaya çıkan sorunları çözmeye odaklanmıştır: Ticaret maliyetlerinin tanımlanması sorunu (Anderson ve van Wincoop, 2004), ticaret maliyetlerinin iki yönlü simetrisinin araştırılması sorunu (De Benedictis ve Taglioni, 2011), çekim modelinde denklemin log-lineer şeklinde tahmin edilmesi (Westerlund ve Wilhelmson, 2011), ikili ticaret simetrisi varsayımı ve sıfır (ticari) akışın hesaplanması sorunu (Helpman, Melitz ve Rubinstein, 2008), ikili ticari akışların açıklanmasında GSYİH değişkeninin temsil değişkeni olarak kullanılması sorunu vb. (Baldwin i Taglioni, 2011).

İlk çekim denkleminde yalnızca üç değişken bulunurken bugün çekim modelleri birçok farklı açıklayıcı değişkeni içermektedir. Örneğin Linnemann (1966) denkleme ülke büyüklüğü ölçüsü olarak nüfus sayısını dahil ederken Bergstrand (1989) ise ihracatçı ülkenin sermaye-iş gücü oranının temsili değişkeni olarak kişi başı GSYİH'sını eklemektedir ve böylece genişletilmiş çekim modelinin denklemi oluşmaktadır. Ayrıca Rose (2000), aynı para birimi alanını temsil eden kukla değişkenini kullanan ilk araştırmacıdır.

Ticaret maliyetleri, çekim modelinde önemlidir ve ticaret üzerindeki yükü artıran/azaltan unsurları kapsayıp denkleme farklı biçimlerde temsil edilmektedir. Ampirik çalışmalarda ağırlıklı olarak ticaret maliyetleri uzaklık değişkeni ile açıklanmaya çalışılmakta iken ek olarak ortak kara sınırı olma durumu, ülkenin ada olması, ülkenin kıtasal veya deniz çıkışlı olması gibi kukla değişkenleri de nakliye maliyetlerini

yansıtmaktadır. Bunun yanında ortak dil, sömürge mirası veya diğer kültürel özellikler çekim denkleminde ek kukla değişkenleri olarak bilgi maliyetlerini temsil etmektedir. Bu özelliklerin varlığı yani dilsel, kültürel veya sömürgeci yakınlığı ülkelerin birbirinin iş ile ilgili uygulamaları ve gelenekleri daha iyi bildikleri anlamına geldiğini ve iş ilişkilerini daha kolay kurma olasılıklarının daha yüksek olduğunu ifade etmektedir (Bergeijk, 2009). Ayrıca tarife engellerinin varlığını temsil eden serbest ticaret anlaşmaları vb. kukla değişkenleri de denkleme dahil edilebilmektedir.

Öte yandan çok yönlü direnç terimleri doğrudan gözlemlenemediğinden dolayı iki şekilde modele katılmakta: İlki, uzaklık değişkeni aracılığıyla, diğeri daha basit ve kullanışlı yöntem; MRT'leri içeren ithalatçılar ve ihracatçılar için ayrı olarak ülkeye spesifik sabit etkilerinin tanıtılmasıyla (WTO, 2012).

İlk çalışmalarda ticaret hacminin ölçüsü olarak toplam ticaret, yani ihracat ve ithalatın toplamı, modelin bağımlı değişkeni olarak alınmıştır. Ancak böyle bir yaklaşım yanıltıcı sonuçlara yol açabileceği için her gözlemin tek yönlü ticaret akışını içermesi gerektiği kabul edilmiştir (Shepherd, 2013). Çekim modelinin uygulanmasında karşılaşılan bir diğer tartışma, nominal veya reel göstergelerin kullanımı ile ilgilidir. Nominal/reel seçim yatay kesit verileri için önemli rol oynamasa da zaman serileri için önemlidir ve MRT'ler nominal değerleri düzelttiği için fiyat endeksi olarak nominal değerler kullanılmalıdır (Head ve Mayer, 2014).

Benzer şekilde, ekonomik büyüklüğü/kitleyi temsil edecek değişken üzerinde de görüş ayrılıkları olmuştur. Baldwin ve Taglioni'ye (2011) göre ekonomik büyüklük değişkeni seçerken ticaret akışlarının yapısının dikkate alınması gerekmektedir. Diğer bir deyişle, ihracat esas olarak nihai ürünlerden oluşuyorsa veya nihai ürünün ara ürünlere oranı sabit kalıyorsa, GSYİH iyi bir temsil değişkeni olabilmektedir. Ancak ihracat yapısında nihai üründen daha fazla ara ürüne doğru bir değişiklik olursa, ithalat talebinin tahmininde ithalatçı ülkenin GSYİH'sı değil, bu ara ürünlerden üretilen nihai ürünlerin ihraç edildiği ülkenin GSYİH'sı önemli yer tutmaktadır.

a. Çok Yönlü Direnç Terimleri (MRT – Multilateral Resistance Terms)

Çok yönlü direnç terimlerinin çekim denkleminde Anderson ve van Wincoop'un (2003) tarafından eklenmesi çekim modeline yapılan en önemli katkıdır. Onlar, ikili düzeydeki engellere odaklanan önceki çalışmaların aksine, diğer tüm ülkelerin ticaret engellerine karşı ikili ticaret dirençlerinin göreceli boyutunun dikkate alınması gerektiğini belirtmektedir. Bu görüşün mantığı şudur: A ülkesi ile B ülkesi arasındaki ikili ticaret dirençleri değişmemiş olsa bile B ülkesi ile C ülkesi arasındaki ticaret engellerinin azaltılması veya artırılması ve dolaylı olarak dirençlerin değişmesi, aynı zamanda A ve B arasındaki ticareti de etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, ticaret ile ilgili doğru yorumları yapabilmek için ikili ticaret düzenlemelerine ek olarak çekim denkleminde ayrıca MRT'leri de dahil etmek gerekmektedir.

Çok yönlü direnç terimlerinin matematiksel gösterimi (Shepherd, 2013):

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y} \left[\frac{t_{ij}}{\Pi_i P_j} \right]^{1-\sigma}, \text{ ve logaritmik şekliyle:}$$

$$\ln X_{ij} = a_0 + a_1 \ln Y_i + a_2 \ln Y_j + a_3 \ln t_{ij} + a_4 \ln \Pi_i + a_5 \ln P_j + \varepsilon_{ij} \text{ nerde:}$$

Y parametresi dünya GSYİH'sını temsil ederken, Y_i ve Y_j parametreleri i ve j ülkelerinin GSYİH'sını temsil etmekte, t_{ij} ise (1 artı toplam ticaret maliyetlere eşit olan tarife) i ülkesinden j ülkesine yapılan ithalatın maliyetlerinin toplamını ifade etmektedir. $\sigma > 1$ ikame esnekliğidir, Π_i ve P_j ise ihracatçıların ve ithalatçıların pazarlarına erişim kolaylığını, yani ülkenin dışa dönük ve içe dönük MRT'lerini ifade etmektedir.

$$\Pi_i^{1-\sigma} = \sum_j \left(\frac{t_{ij}}{P_j} \right)^{1-\sigma} \frac{Y_j}{Y_w}, \text{ dışa dönük MRT}$$

$$P_j^{1-\sigma} = \sum_i \left(\frac{t_{ij}}{\Pi_i} \right)^{1-\sigma} \frac{Y_i}{Y_w}, \text{ içe dönük MRT}$$

Anderson ve van Wincoop (2003) genişletilmiş çekim denkleminde, ülkenin çok taraflı dünyadaki göreceli konumunu yansıtan çok yönlü direnç terimleri olarak adlandırılan P ve

II fiyat endekslerini dahil etmektedir. Dolayısıyla, ülkeler arası ikili ticaret akışları yalnızca bu ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve aralarındaki uzaklığa göre değil, aynı zamanda çok taraflı ticaret sistemindeki diğer ülkelerle olan göreceli ilişkilerine göre de belirlenmektedir. Ticaret direncinden bahsedildiğinde onun üç bölümü anlaşılmaktadır (Anderson ve van Wincoop, 2003):

- i ve j ülkeleri arasındaki ikili ticari engeller
- i ülkesinin diğer tüm ülkelere karşı ticaret direnci
- j ülkesinin diğer tüm ülkelere karşı ticaret direnci.

Ticaret dirençlerinin model denklemine dahil edilmesinin temel anlamı, bölgeler arasındaki ticaretin mutlak değil göreceli ticaret engelleri tarafından belirlenmesidir. Ticarete karşı ikili direnç, tarifeler ve tarife dışı engeller, nakliye maliyetleri gibi resmi olmayan engellerin varlığından da kaynaklanabilmektedir. Bu engeller bazı ürünler için diğerlerden daha büyük önem taşıyabilmektedir.

Çok yönlü direnç terimleri gözlemlenemez, ancak farklı yöntemler kullanılarak tahmin edilebilmektedir. Anderson ve van Wincoop (2003) bu terimlerin doğrusal olmayan OLS yöntemler kullanılarak tahmin edilebildiğini öne sürerken, Fenstra (2004) ve Rose ve van Wincoop (2001) ise ülkeye özgü (spesifik) sabit etkileri kullanarak MRT'leri tahmin etmektedir. Baier ve Bergstrand (2010) ise iki ülke arasındaki karşılaştırmalı statik ülke spesifik etkilerinin doğrusal yaklaştırma yöntemi ile MRT'lerin tahmin edilmesi için farklı bir model önermiştir. Genel olarak, Bergeijk ve Brakman (2010) MRT'lerin tahmin edilme problemlerini çözmenin üç yolu olduğunu belirtmektedir: Sabit etkilerin denkleme dahil edilmesi, doğrusallaştırma ve analitik çözüm. Bununla birlikte, MRT'lerin modele dahil edilmesi, kukla değişkenleri yoluyla sabit etkileri modele eklenerek bir yöntem olarak tavsiye edilmiştir:

$$\ln\left(\frac{T_{ij}}{Y_i E_j}\right) = (1 - \sigma)t_{ij} + \alpha_1^i D^i + \alpha_2^j D^j + \alpha_3 \varepsilon_{ij}$$

D^i parametresi i ülkesinin ihracatçı olduğu durumlarda 1 değerini almakta, farklı ise 0; D^j parametresi ise j ülkesinin ithalatçı olduğu durumlarda 1 değerini almakta, farklı ise 0 ve α katsayıları i ve j ülkeleri arasındaki çok yönlü dirençleri ölçmektedir.

Bahsi geçen tüm modellerde, her bir ülke için yalnızca bir ülkeye spesifik MRT olduğunu ima eden simetrik ticaret maliyetleri varsayılmaktadır (Anderson ve van Wincoop, 2003; Fenstra, 2004; Mohlmann, 2010).

b. Uzaklık

Ekonomik anlamda uzaklık çok boyutlu bir kavramdır ve dolayısıyla tanımlanması ve ölçülmesi oldukça sorunlu ve uğraştırıcıdır. Uzaklık, ilk ticaret teorilerinin ortaya çıkışından bu yana, nakliye maliyetlerinin bir tahmini olarak ampirik modellerde mevcuttur (Fiziksel uzaklığın nakliye maliyetlerinin ana belirleyicisi olduğu varsayılmıştır). Ticaret analizinde uzaklığın önemi, Head'a (2000) göre teslimat sırasında zamanın geçmesinden dolayı veya malların hasar görmesi, kaybolması veya organik materyalin degradasyonu, ayrışması vb. durumlardan dolayı kalibrasyon olarak adlandırılan nakliye maliyetlerini temsil etme gerçeğinde yansıtılmaktadır. Ayrıca Krugman ve Obstfeld'e (2008) göre uzaklık aynı zamanda iletişimin de bir temsili değişkenidir, diğer bir deyişle yöneticiler ve tüketiciler arasında kişisel temas olasılığını temsil etmekte ve bilgi değeri de taşımaktadır. Ortaya çıkan yeni yaklaşımlar ve yenilikçi ampirik modeller, uzaklığı farklı yasal ve ekonomik kurumlara, çeşitli kültürlerle ve dinlere, farklı teknolojilere, coğrafi özelliklere vb. bağlayarak onu içindeki karmaşıklıkla gözlemleme fırsatı sağlamak ve böylece sınır etkilerinin ekonomik olmayan bileşimini oluşturmaktadır.

Mohlmann et al (2010) uzaklığın çok boyutluluğuna ilişkin analizinde kültürel ve kurumsal çeşitliliği açıkça ayırmaktadır⁶. Kültürel benzer(siz)liğe gelince, Mohlmann et

⁶Mohlmann et al (2010) Hofstede'nin kültürel çerçevesini kullanarak, kültürel uzaklığın ölçülmesi için dört kriter belirlemektedir: Güç uzaklığı, güvensizlikten kaçınma, bireysellik ve erkeksilik. Kurumsal

al'a (2010) göre ticaret ortakları aynı veya benzer kültür çevresine ait ise ve birbirlerinin kültürü hakkında daha fazla bilgi sahibi olma durumu söz konusu ise bu, iletişim kurmayı ve bilgi paylaşımını kolaylaştıracaktır. Belirgin kültürel uzaklığın uluslararası maliyetleri artırdığı açıktır, bu nedenle ortaklar arasındaki iletişim ve anlaşılma zorlaştırılabilmekte, aynı duruma ilişkin farklı algılar oluşturabilmekte ve ortakların davranışlarının yanlış tahmin edilmesine yol açabilmektedir. Öte yandan kültürel çeşitlilik, uluslararası ticarete değiş tokuş edebilecek belirli malların üretiminde uzmanlaşma yoluyla uluslararası ticaret üzerinde olumlu etkilere fırsatlar da açabilmektedir. Kurumsal uzaklık ise yasal çerçevede, farklı kurumsal gelişim seviyelerinde, anlaşmazlıkların çözülmesinde uygulanan farklı yasal normlarda, mülkiyetin korunmasında uygulanan farklı yasalarda, yatırım yasalarında farklılık, yabancı uyruklu tüzel kişilerin haklarında farklılık vb. gibi farklılıklar anlamına gelmektedir.

Bununla birlikte, dolaysız dış yatırım (DDY) akışları üzerinde caydırıcı etkiler yaratacağından dolayı uzaklık aslında daha fazla ticareti teşvik edilebilmektedir. Dolayısıyla kültürel ve kurumsal uzaklığın (çeşitliliğin) ticaret üzerinde olumlu etkileri olabileceğine dair çelişkili görüşler vardır (Bergstrand ve Egger, 2010)⁷. Bergstrand ve Egger (2010) dolaysız dış yatırımlar için dil bileşeninin ticaretten daha önemli olduğunu ve dolayısıyla, kültürel engellerin dolaysız dış yatırımlar üzerinde ticaretten daha etkili olduğunu vurgulamaktadır.

uzaklık ise Kaufmann et al.'ın (2003) siyasi istikrar, hükümetin etkinliği, düzenleyici kurumların kalitesi, hukukun üstünlüğü, oylama ve hesap verebilirliği, yolsuzluk kontrolü vb. ülkelerarası yönetim göstergeleri içeren very tabanı kullanarak hesaplanmıştır. Her iki uzaklığın ölçümü için Kogut-Singh indeksi kullanılmıştır.

⁷Diğer bir deyişle, aşırı kültürel ve kurumsal farklılıklar söz konusu olan ülkeye yatay dolaysız dış yatırımları caydırabilmekte ve o ülke ile ilişkileri daha fazla ticaret yönünde yönlendirebilmektedir. Sonuç olarak, kültürel ve kurumsal farklılıkların aslında ikili ticareti artırabileceği yönünde görüşler oluşmuştur. Benzer çelişkili sonuçları kurumsal uzaklık için de elde etmişlerdir, heterojen malların ikili ticarete kurumsal uzaklık istatistiksel olarak anlamsız iken farklılaştırılmış malların ikili ticarete istatistiksel olarak anlamlı ve ticaret hacmini olumsuz yönünde etkilediğine dair sonuçlar elde edilmiştir. Bundan dolayı, Bergstrand ve Egger (2010) kültürel uzaklık dolaysız dış yatırımların ticaret ile ikame edilmesine yol açtığını öne sürmüştür.

Küreselleşmenin ivmesiyle uzaklığın sonu tahmin edilmişse de birçok ampirik çalışma sınırların hala önemli ve anlamlı olduğunu ve zamanla azalma eğiliminde olmadığını göstermiştir⁸. Halbuki uzaklık halen ticaret modellerinin önemli belirleyicilerinden biridir ve uluslararası ekonominin ve ticaretin temel bulmacasından biri olmaya devam etmektedir. Ulaştırma ve iletişim maliyetlerinin zamanla azaldığı göz önüne alındığında, aslında soyut engellerin halen var olması ve ticaret dirençlerinin açıklanmasında önemli yer alması anlaşılmaktadır.

Nitsch ve Wolf (2013) ise sınır etkilerini, bir ülkenin komşu olmayan bir ülkeyle aynı bölge içinde bulunmayan veya aynı dil konuşmayan ülkeyle ticaretine kıyasla, kendi sınırları içindeki ticarete yönelik ek bir eğilim olarak yorumlamaktadır. Wolf (2000) ise araştırmasında sınır etkilerinin yalnızca sınırların varlığından kaynaklanan ticaret engellerinden değil araştırdığı ABD sınırları içinde de farklı birimler arasında sınır etkilerinin etkili olduğunu göstermiştir.

McCallum (1995) ABD ile Kanada eyaletleri arasındaki ticareti analiz eden çalışmasında, aralarındaki sınırlar etkisiyle Kanada eyaletlerinin birbiriyle aynı büyüklükte ve uzaklıktaki ABD eyaletleriyle olduğundan 20 kat daha fazla ticaret yaptığını ileri sürmüştür. Head ve Mayer (2010) sınır etkilerinin sistematik olarak fazla yüksek değerlendirilmesinin onların hatalı bir şekilde ölçülmesinden kaynaklandığını, yani standart ölçme yöntemleri kullanılarak ülkeler arası ve ülke içinde uzaklığın ölçülmesinin ‘aldatıcı sınır etkilerinin’ gözlemlenmesine yol açtığını belirtmektedir⁹. Baldwin ve Taglioni’ye (2011) göre bu durum tahminlerde MRT’lerin dikkate alınmamasına ve dolayısıyla sınır etkilerine aşırı vurgu yapılmasına neden olmuştur. Ayrıca, uzaklığın hesaplanmasında bir noktadan diğer noktaya kadar yalnızca fiziksel mesafelerin kullanımına ilişkin araştırmacıları yanlış yönlendirdiğini iddia etmişlerdir.

⁸V. Peter A.G. van Bergeijk, ‘**Economic Diplomacy and the Geography of International Trade**’, Edward Elgar Publishing, 2009.

⁹Onların modelinde uzaklıkla ilgili üç farklı kukla değişkeni bulunmaktadır: Biri ülkenin komşuluğu ile ilgili, ikincisi entegrasyona üyeliği ile ilgili ve üçüncüsü aynı dil alanı ile ilgilidir.

Anderson ve van Wincoop (2004), ticaret maliyetlerinin yaklaşık %170'inin imalatçıların fiyatı olduğunu hesaplamıştır: bunun %55'i iç maliyetler, %21'i nakliye maliyetleri ve %44'ü marjinal etkiyi oluşturmaktadır. Benzer şekilde, Disdier ve Head (2008) çekim modelinin uygulandığı 103 meta-analizinde uzaklığın yaklaşık 1500 tahmin etkisini gözlemlemiş ve dikkate alınan dönem içinde uzaklığın ticaret üzerindeki ortalama etkisinin yaklaşık 0.9 olduğu sonucuna varmıştır. Dolayısıyla, uzaklığın yüzde 10'luk bir artışı uluslararası ticaret akışlarında yüzde 9'luk bir düşüşe yol açmaktadır. Disdier ve Head (2008) 1960'lardan sonra uzaklık tahminlerinin önceki dönemlerden daha yüksek olduğu ve bunun son yıllarda uluslararası ticaret için uzaklığın önemini artırdığı sonucuna varmıştır.

Mohlmann et al (2010) kendi denkleminde uzaklık parametresini temsil eden üç farklı kavramla değişkeni kullanmaktadır: Fiziki uzaklık, kültürel uzaklık ve kurumsal uzaklık.

Temel çekim modeline bir dizi değişkenin eklenmesi ticaret maliyetlerini temsil edilecek değişkenleri tanıtmayı amaçlamıştır. Bu nedenle, uzaklık ve ticaret engelleri, ayrımcı düzenlemeler ve dil, kurumsal altyapı, diplomatik ağlar vb. gibi ulusal sınırlarla ilgili diğer değişkenlerle ilgili gözlemlenemeyen ticaret maliyetlerini ayırtmak için ayrı ayrı değişkenler modele dahil olmuştur. Anderson (2010) ülkenin dışa açıklığının kendi içindeki ticaret maliyetlerine de bağlı olduğunu öne sürmüştür ve bundan dolayı iç mesafenin doğru şekilde hesaplanması ihtiyacını beraberinde getirdiğini belirtmiştir.

İç mesafeyi ölçmek için seçilen yöntem, tahmin edilen sınır etkisini doğrudan etkileyecektir. Böylece uluslararası uzaklığa kıyasla daha fazla tahmin edilen iç uzaklık benzer şekilde sınır etkisi üzerinde aşırı vurguya yol açacaktır.

Head ve Mayer'e (2010) üreticiler ile tüketiciler arasındaki ortalama uzaklık ölçmeye çalışıldığında, ülke içinde ticari malların daha kısa mesafeler kat ettiği gerçeğini hesaba katmadan, çoğu araştırma uluslararası mesafeye kıyasla iç mesafenin olduğundan daha

fazla tahmin edildiğine inanmaktadır. Dolayısıyla, ülkeler arasında etkin uzaklık terimini tanıtmışlardır¹⁰.

Uygulama modellerinin çoğu, iki ülkenin merkez şehirleri –bazen başkentler bazen en büyük şehirler– arasındaki uzaklığın ölçülmesini tercih etmektedir. Genellikle, söz konusu daha küçük ülkeler ise kullanılan uzaklık kriterlerinden herhangi biri tercih edilirse büyük bir hataya neden olmaz. Ancak söz konusu ülkeler komşu ülkeler ise yahut ülkede birkaç merkez şehir bulunuyorsa o zaman hesaplamada sorun ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle, Nitsch (2001) merkezden merkeze hesaplanan uzaklıkların birbirine yakın ülkeler için zayıf bir ölçü olduğunu savunmaktadır. Günümüzde çekim modelindeki hemen hemen çoğu uzaklık hesaplamalarında gezegenin şeklini bir küre olarak algılayan ve yüzey boyunca asgari uzaklığını ölçen ‘büyük çember’ formülü kullanılmaktadır.

Uzaklık parametresinin hesaplanmasında örneklemdaki ülkelerin her birindeki başkentini veya ekonomi merkezi olan şehrin boylamı ve enlemi ile ilgili bilgiler kullanılmakta ve aşağıdaki formül uygulanmaktadır:

$$D_{ij} = 3962.6 \arccos ([\sin(Y_i) * \sin(Y_j)] + [\cos(Y_i) * \cos(Y_j) * \cos(X_i - X_j)])$$

¹⁰Head ve Mayer (2010) iç uzaklığı ölçmek için ortalama uzaklığı ölçülmeye dayanan birkaç yöntem ortaya koymaktadır: a) İç uzaklık komşu ülkelerin merkezleri arasındaki mesafeye göre ölçülmektedir. Wei (1996) $d_{ij} = 0.25 \min_j d_{ij}$, formülünü önermekte, yani en yakın j-komşu ülkesine uzaklığının ¼ ile çarpılan ‘büyük çember’ formülüyle hesaplanan iki ülke arasındaki uzaklık d_{ij} . Wolf (1997) aynı formülü kullanmakta, lakin komşu ülkenin uzaklığını 0.25 ile değil 0.5 ile çarpmakta ve uzaklık ölçüsü olarak en yakın komşu ülkeleri değil tüm komşu ülkelerin uzaklığını dikkate almaktadır. b) Diğer yaklaşım, coğrafi alana dayalı ölçüleri kullanmaktadır. c) Boylam, enlem, coğrafi alanı hakkında coğrafi olarak ayrıştırılmış verileri kullanan geometrik yaklaşımlar. Wolf (1997) ülkelerin iki en büyük şehri arasındaki mesafeyi kullanırken Head ve Mayer (2000) ise ülke içindeki tüm bölge-bölge mesafelerinin basit ağırlıklı aritmetik ortalamasını kullanmaktadır. Çalışmasında etkin uzaklık formülünü uygulayarak diğer ortalama değerleri kullanan çalışmalardan üçte bir oranında daha düşük sınır etkilerinin tahminleri elde edilmiştir.

Burada X parametresi, boylamı ifade eder ve yarıçapa dönüştürmek için 57.3 ile çarpılmıştır, Y parametresi ise enlemi ifade eder, yarıçapa dönüştürmek için -57.3 ile çarpılmıştır.

Ayrıca Shepherd (2013) uzaklığın hesaplanmasında iki farklı yöntem kullanılabileceğini ileri süremektedir:

- Basit mesafeler – uluslararası mesafeleri hesaplamak için yalnızca bir şehirdeki verilerin yeterli olduğu ölçüsüdür. Bu jeodezik mesafeleri hesaplamak için ‘büyük çember’ formülü kullanıldığında, ülkedeki nüfus açısından en önemli şehrin enlemi ve boylamını (*dist* değişkeni söz konusu olduğunda) veya ülkedeki başkentin coğrafi koordinatlarını gerektirmektedir (*distcap* değişkeni kullanıldığında). Her iki değişken ülkenin coğrafi alanı ile ilgili verilerine dayalı iç mesafeleri de içermektedir.
- Ağırlıklı mesafeler – uluslararası mesafeleri hesaplamak için ülkedeki önemli şehirlere ilişkin verilere ihtiyaç duyulmaktadır. Her bir ülkedeki nüfusun coğrafi dağılımına erişmek için şehir düzeyindeki veriler kullanılmaktadır. Temel amaç, toplam nüfustaki payı ile ağırlıklandırılmış en büyük şehirlerinin ikili mesafelerini ölçmektir.

Popüler inanışın aksine, çekim modellerinin son tahminleri uzaklık ile ilgili değişkenlerin yıllar içinde daha önemli hale geldiğini göstermiştir (Bergeijk ve Brakman, 20010).

Sonuç olarak, ulaştırma teknolojisindeki gelişmelere ve resmi ticaret engellerinin azaltılmasına rağmen uzaklık ve sınır etkileri hala serbest ticaretin önünde önemli bir engel olarak görülmektedir. Dolayısıyla, ticaretin kolaylaştırılması ve önündeki engellerin etkisinin azaltılması için devlet temsilcilerinin ve diplomatlarının yurt dışı pazarında fiziksel varlığı halen büyük önem taşımaktadır.

3.2.1. Yatay Kesit Verilerinde Tahmin Yöntemleri (OLS, FEM, PPML)

Ekonomik veriler çeşitli biçimlere sahiptir. Bunlardan biri yatay kesit verileridir. Bu veri seti şekli, belirli bir zaman diliminde, çoğunlukla belirli bir zaman noktasında bireyler, haneler, firmalar, şehirler, eyaletler, ülkeler veya diğer birimler ile ilgili toplanan verileri ve örnekleri içermektedir. Tüm birimlerin verileri aynı döneme ait olmayabilir, ancak özellikle veriler aynı yıl içinde toplanmışsa kısa zaman farkı göz ardı edilebilmektedir. Yatay kesit verileri, ekonomi ve diğer sosyal bilimlerde olduğu kadar tıp ve teknik bilimlerde de çok geniş uygulamalara sahiptir. Ekonomide ağırlıklı olarak uygulamalı mikroekonomi, çalışma ekonomisi, endüstriyel organizasyonların analizi, şehir ekonomisi, demografi, sağlık ekonomisi vb. gibi alanlarda yatay kesit analizi yoğun olarak kullanılmaktadır¹¹.

Yatay kesit verileri çeşitli yöntemlerle tahmin edilebilmektedir. Ancak, bu çalışmadaki veri tabanına uygulanacak yatay kesit verilerinin analiz edilmesinin üç farklı yöntemi kısaca sunulmaktadır: En küçük kareler tahmin yöntemi (OLS), sabit etkiler modeli (FEM) ve PPML modeli (Pseudo-Poisson Maximum Likelihood Model)

3.2.1.1.En Küçük Kareler Tahmin Yöntemi (OLS)

En küçük kareler yöntemi, doğrusal modellerin tahmin edilmesinin en basit ve en yaygın yöntemidir. OLS tahmin yöntemi ile elde edilen tahminlerin güvenilir, tutarlı ve etkin olması için temel varsayımların sağlanması gerekmektedir. OLS tahmin yönteminin temel varsayımlarını Woolridge (2013) iki özelliğe ayırmaktadır:

- OLS'nin yansızlığı/sampasızlığı: parametrelerde doğrusallık, rastgele örnekleme, açıklayıcı değişkenlerde örnek varyasyonu (hepsinin aynı değerler olmaması) ve hata teriminin beklenen değerlerinin her birinin açıklayıcı değişken için 0 olması

¹¹V. Damodar Gujarati, '**Basic Econometrics**', The McGraw Hill 2004.

(sıfır koşullu ortalama). Bu varsayımlardan herhangi biri karşılanmazsa OLS tahmincisinin sapmasız olduğu söylenemez.

- OLS tahmincisinin varyansının homoskedastik olması, yani her bir açıklayıcı değişkenin değeri için hata teriminin varyansı ile aynı olması durumunu ifade etmektedir.

Sözü geçen varsayımları karşıladığı durumlarda, OLS tahmincisi en iyi doğrusal sapmasız/yansız tahminci (ingl. BLUE: best linear unbiased estimator) olarak bahsedilmektedir. Fakat bunlardan birinin karşılanmaması durumunda, sorunu çözecek önlemler uygulanmalı veya sorunu önleyecek başka bir tahmin yöntemi seçilmelidir.

Uluslararası ticaret modellerinde çekim denkleminin tahmin edilmesinde, OLS yöntemi en yaygın kullanılan yöntemlerden biridir (Breuss ve Egger, 1999; Rose, 2000; Nitsch, 2000; Feenstra et al, 2001; Sapir, 2001; Glick ve Rose, 2002; Baltagi et al, 2003; Filippini ve Molini, 2003; Wilson et al, 2003; Papazoglou, 2007; Melitz, 2007 etc.).

Shepherd (2013) OLS yöntemiyle tahmin edilecek çekim denkleminin ortogonalite varsayımını da karşılaması gerektiğini öne sürmektedir, bu da hata terimlerinin e_{ij} belirli bir (sabit) varyans ile bağımsız ve özdeş olarak dağıldığı ve hiçbir açıklayıcı değişkenin diğer açıklayıcı değişkenler ile doğrusal bir ilişkisi olmadığı anlamına gelmektedir. Sayılan koşullar altında, OLS tahminlerinin tutarlı, sapmasız ve etkin olacağını savunmaktadır. Tutarlılık ile kastedilen, OLS yöntemiyle elde edilen tahminlerin örneklem büyümesi ile popülasyon değerlerine yakınsamasıdır. Sapmasızlık ise, bir popülasyondan ziyade bir örneğe dayalı olsalar bile OLS yöntemiyle elde edilen tahminlerin popülasyon değerlerinden sistematik olarak farklı olmadığını ifade etmektedir. Etkin olması ise, tahmin edilen katsayılar için daha düşük standart hataları üretecek başka bir doğrusal sapmasız tahmincinin olmamasıdır.

Çarpımsal biçimde verilen çekim denklemleri, esas olarak logaritmik dönüşümle log-lineer şekline indirgendiğinden, OLS tahmin yöntemi, geleneksel olarak çekim modelinin tahmin edilmesinde ilk seçenek olarak kullanılmaktadır. Lakin, bir OLS

tahmincisinin başarısı büyük ölçüde toplanan verilerin niteliğine ve kalitesine de bağlıdır.

Örneğin, birimlerin heterojenliği kontrol edememesi, hata terimlerinin açıklayıcı değişkenlerle kolerasyon içinde olması veya hata terimlerinin analizdeki birimlerinin gözlemlenmemiş özellikleri ile korelasyon içinde olması gibi yatay kesit verilerine eşlik eden sorunlar OLS yönteminin birçok durumda sapmalı sonuçlar üretmesine neden olmaktadır. Uygulanmasında gözlemlenen birçok eksikliğe rağmen OLS yöntemi, hala çok sayıda araştırmacı tarafından uygulanmaktadır (WTO, 2012).

Yatay kesit analizinde en sık karşılaşılan sorunlardan biri gözlem birimleri arasında ortaya çıkan heterojenliktir. Özellikle uluslararası ticaret analizinde kullanılan örneklemelerde çok sayıda ülke olduğundan ülkeler arası birçok kriterde farklılık görülmektedir – milli gelir düzeyi, nüfus, coğrafi alan, faktör donatımı vb.

Heterojenlik, gözlemlenen birimlerin türündeki farklılıkları veya bunların doğası gereği özelliklerindeki farklılıkları ifade etmektedir. Gözlenen birimlerin heterojenliği, aslında heteroskedastik varyans denilen durumun özel bir biçimi olan heterojen varyansın yolunu açmaktadır. Heteroskedastik varyans ise, bir değişkenin değişkenliği, onun tahmin edilmesinde araç olarak kullanılan başka bir değişkenin farklı değer aralıklarının eşit olmadığı koşulların varlığını ifade etmektedir (Gujarati, 2012).

Bergeijk ve Marrewijk'e (2012) göre ülkeler birçok farklı şekilde heterojenlik gösterebilmektedir: Coğrafi alan, nüfus büyüklüğü, gelir düzeyi, kültür ortamı, faktör donatımı, iklim çeşitliği vs. Ayrıca firmalar arasında üretkenlik, büyüklük, uluslararası yönelim, sermaye yoğunluğu vb. açılardan farklılık olduğundan dolayı ülkeler içinde de heterojenlik ortaya çıkmaktadır.

Heterojenlik, ikili ticaret modellerinin doğal bir özelliğidir ve farklı tarihsel, siyasi, etnik, dini, kültürel ve diğer özelliklere yansımaktadır. Dolayısıyla GSYİH, uzaklık ve nüfus gibi modeli aynı temel ekonomik kriterlere sahip ülkeler farklı düzeyde ikili

ihracat seviyelerine sahip olabilmektedir¹². Bu nedenle çekim denklemi belirlenirken ve tahmin edilirken bu farklılıklar dikkate alınmazsa tahmin sonuçlarının heterojenlik yanlışlığından zarar görmesi çok olası bir durumdur. Bununla birlikte, çekim modeline ne kadar yeni değişken eklenirse eklensin ülkelerin özelliklerini kontrol etmeye çalışarak heterojenliğini kapsayıp ölçmek neredeyse imkansızdır. Dolayısıyla sorunun üstesinden gelinmemesi, ihmal edilen değişkenin yanlışlığı ile aynı tahmin sorunlarına neden olmaktadır. Cheng ve Wall (2005) heterojenliğe sebep olan kültürel, tarihsel ve siyasi faktörlerin ölçülmesi bir yana, onların gözlemlenmesinin bile oldukça zor olduğunu vurgulamaktadır. Bu yüzden herhangi bir ek değişkenin denkleme konulmasının yanlışlık sorununu ortaya çıkaracağını ve regresyon analizinin heterojenlik sapmasından zarar göreceğini iddia etmiştir.

Heterojenlik sorunun giderilmesi için farklı yöntemler vardır. Örneğin Baltagi et al (2003), çekim denkleminde etkileşim etkilerinin eksikliğinin yanlış sonuçlara ve yanlış yorumlara yol açabileceğini öne sürmekte ve tüm etkileşimlerin hem yatay kesitte hem de zamansal boyutlarda kontrol edilmesinin önemini vurgulamaktadır. Ayrıca ülkeler arası etkileşimleri yakalamak için yararlı bir araç olarak çift yönlü sabit etkiler modelinin kullanımı kabul edilmiştir. Aslında çekim denkleminde sabit etkilerin dahil edilmesi, bu sorunu çözmenin en yaygın yöntemi haline gelmiştir.

Sabit etkiler, iki ülke arasındaki ticaret hacminin eş zamanlı olarak açıklanmasında gözlemlenmemiş veya hatalı belirlenmiş faktörlere izin vermektedir. Bu amaçla sabit etkiler de Glick ve Rose (2001), Pakko ve Wall (2001), Egger (2002) ve diğerleri tarafından kullanılmaktadır. Çekim modellerinde sabit etkileri kullanma argümanları büyük ölçüde aynıdır ve gözlemlenmeyen heterojenlikleri kapsamaya çalışmaktadır. Ancak uygulamada farklı yöntemler ile sabit etkiler denkleme dahil edilmektedir.

¹²Ülkeler arasındaki heterojenliğin göz ardı edilmesi, her bir ülkeye aynı yöntem uygulandığı anlamına gelmekte ve dolayısıyla, örneğin Bosna Hersek'in İtalya ve Türkiye ile olan ikili ticaretinin aynı seviyede olması beklenmelidir (ikisi aynı ekonomik büyüklükte ve Bosna Hersek'ten aynı miktarda uzak). Fakat, Bosna Hersek diğer farklı koşullardan dolayı İtalya ile iki kat fazla ticaret yapmaktadır.

Bazıları her iki ülke için çift yönlü yani, ticaret akışının her yönüne ayrı olarak sabit etkileri uygularken (Baltagi et al, 2003; Wilson et al, 2003; Egger, 2004; Egger ve Pfaffermayr, 2003; Baier ve Bergstrand, 2006 vb. gibi), diğerleri her iki ülke çifti için tek sabit etki uygulamaktadır (Filippini ve Molini, 2003; Augier et al, 2005; Melitz, 2007 vb. gibi).

Genel olarak Woolridge'ye (2013) göre dışlanmış değişken yanlılığı veya gözlemlenmeyen heterojenlik durumunda üç seçeneğe başvurulabilmektedir: Sapmalı ve tutarsız tahminci ile elde edilen tahmin sonuçlarının sorunlu olduğunu yok saymak; gözlemlenmeyen etkiler için uygun bir temsili değişkeni aramak ve dışlanmış değişkenin zaman içinde değişmediğini varsayarak sabit etkileri veya birinci farklılaşma yöntemini uygulamak. Ayrıca uygun bir temsili değişken bulmak zor olabileceğinden, sorunu çözmenin bir yolu araç değişken yönteminin kullanılmasıdır.

Heterojenlik sorununda, benzer şekilde gözlemlenmeyen MRT sorunu da bulunmakta ve onların çekim denkleminde dahil edilmemesi dışlanmış değişken yanlılığı sorununu meydana getirmektedir. Anderson ve van Wincoop (2003) çok yönlü direnç terimlerini içermeyen OLS tahmininin eksiklerine dikkat çekmiştir. Teorik bir modele dayanarak iki bölge arasındaki ikili ticaretin maliyetlerinin, bölgelerin her birinin geri kalan ticaret ortaklarıyla ortalama ticaret maliyetlerinden veya çok taraflı direnç olarak adlandırdıkları durumdan etkilendiğini belirtmiştir. Aynı zamanda OLS tahmincisinin bu eksikliğini doğrusal olmayan en küçük kareler (NLS) yönteminin uygulanmasıyla çözmeye çalışmışlardır.

Öte yandan Baier ve Bergstrand (2009) çok yönlü dirençler sorunun çözülmesine alternatif ve daha basit bir yaklaşım olan sabit etkiler modelinin kullanımını önermiştir. Sabit etkilerin modele eklenmesiyle Anderson ve van Wincoop'un (2003) sonuçlarıyla uyumlu sonuçlar elde edilmiştir.

OLS tahmin yönteminin diğer bir olası sorunu içselliktir. İçsellik sorunu, içsel veya stokastik bir açıklayıcı değişkenin hata terimiyle korelasyon içinde olması durumunu ifade etmekte ve dolayısıyla elde edilen tahmin sonuçlarını güvenilirmez kılmaktadır.

Klasik doğrusal regresyon modelinin ayarlarından biri, regresöre göre beklenen ortalama hata teriminin 0 olmasıdır, yani hata terimi (ϵ) içinde yer alan gözlemlenmemiş faktörlerin, gerçekten dışsal olan regresör veya regresörlerle sistematik olarak ilişkili olmamasıdır (Gujarati, 2012). İçsellik durumu söz konusu olduğunda, OLS tahmincisinin sonuçları hem yanlış hem tutarsızdır. Regresörler ve hata terimleri arasında bir korelasyon olmasının başlıca nedenleri şunlardır: Regresörlerdeki hataların yanlış ölçümü, modelde yer alması gereken değişkenin modele eklenmemesi, eşzamanlı denklem yanlışlığı (ingl. simultaneous equation bias: X değişkeninin Y değişkeni üzerinde etki gösterip göstermediği veya ilişki/korelasyonun tersini ifade eden bir durum) veya hata terimlerinde sistematik korelasyonu içeren bir dinamik regresyon modeli olduğu durumlar vb.

Özellikle politik değişkenler, yani doğal olarak ilişkili ve karşılıklı etkiye sahip ekonomik nitelikteki değişkenler modele eklendiğinde içsellik sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu sorun çoğunlukla araç değişkeni yöntemiyle çözülebilmektedir. Araç değişkeninin içsellik sorunun çözümüne bir araç olabilmesi için belirli koşulları sağlaması gerekmektedir (Gujarati, 2012:328):

- İlişkili olmalıdır, yani araç değişkeni Z, bir araç olarak hizmet ettiği stokastik değişken ile pozitif veya negatif korelasyonlu olmalıdır; iki değişken arasındaki korelasyon derecesi ne kadar yüksekse, Z değişkeni o kadar iyi bir araçtır

$$\text{Cov}(X_i, Z_i) \neq 0$$

- Dışsal olmalıdır, yani hata terimiyle korelasyon içinde olmamalıdır

$$\text{Cov}(Z_i, u_i) = 0$$

- Kendisi regresör olarak kullanılmamalı, yani orijinal çekim denkleminde yer almamalıdır

Araç değişkeninin tahmin edilmesi için farklı teknikler vardır, ancak en basit olan 2SLS (ingl. two stages least squares) yöntemidir. Aslında, uygulamasında iki defa OLS tahmin yöntemi kullanıldığı için bu araç değişken yöntemine 2SLS denilmektedir¹³.

2SLS tahmincinin işlemesi ve OLS tahmincisinden daha iyi sonuçlar vermesi için üç koşulun karşılanması gerekmektedir (Shepherd, 2013:42): Birincisi, en az şüphelenilen içsel değişken sayısı kadar araç değişken olmalıdır; ikincisi, araç değişkeni şüphelenilen içsel değişken ile güçlü bir şekilde ilişkili olmalıdır ve üçüncüsü, araç değişkeni(leri) regresyonun ikinci aşamasının dışında tutulmalıdır, yani bağımlı değişken şüphelenilen içsel değişken dışında herhangi bir şekilde etkilenmemelidir.

Ancak, birinci adımda belirlenen çekim denkleminde açıklayıcı değişkenin içselliğinin test edilmesinin gerekliliği vurgulanmalıdır. Araç değişkeni tahmincisinin varyansı, açıklayıcı değişken ile kendi aracı olan Z değişkenin arasında ikinci dereceden bir korelasyon olduğundan dolayı araç değişkeninin tahmincisinin varyansı OLS tahmincisinininkinden daha yüksek ve dolayısıyla daha az etkindir¹⁴. Bu nedenle verilerde açıklayıcı değişken(ler)de içsellik sorunu yoksa araç değişkeni yöntemi iyi tahmin sonuçları veren bir yöntem değildir.

Uluslararası ticaret analizinde ortaya çıkan bir diğer sorun sıfır ticaret akışının varlığıdır. Sıfır ticaret akışı, en az bir açıklayıcı değişkenin sıfıra eşit olduğu anlamına gelmektedir ve çekim denklemi esas olarak logaritmik şekliyle tahmin edildiğinden ve $\ln(0)$ tanımlanamadığından dolayı tahmin sonuçlarında sorun çıkmaktadır (WTO, 2012). Ancak ticaret akışlarında sıfır değer bulunması ticaret akışlarının gerçekte bulunmaması

¹³İlk adımda içselliğinden şüphelendiğimiz açıklayıcı değişkeni seçilmiş araç değişkeni ve kalan açıklayıcı değişken üzerine tahmin edilip oluşturulan yeni değişkenin tahminleri elde edilmektedir. İkinci adımda, original modelde içselliğinden şüphelendiğimiz değişken yerine ilk adımda elde edilen sonuçları ekleyerek denklem tahmin edilmektedir.

¹⁴Aynı şekilde içsel değişkenler bulunduğu zaman ve araç değişkeninin varyansı OLS'teki tahmininde elde edilen varyanstan daha düşük ise, seçilen araç değişkeninin zayıf olduğunu anlamına gelmez, aksine güçlü bir araç değişkeni olduğunu anlamına gelmektedir. Ayrıca araç değişkeni varyansının da heteroskedastik olabileceği unutulmamalı ve dirençli standart hataların kullanılması gerektiğini vurgulamalıdır.

anlamına gelmez. Çünkü genel olarak, ticaret ile ilgili veri kaynakları, belirli miktarları aşan yıllık akışları ancak rapor etmekte ve dolayısıyla bu seviye altında kalan tüm ticaret akışları sıfır olarak kaydedilmektedir. Ayrıca sıfır akışın varlığı yaygın mal kaçakçılığının, yani siyasi olarak hassas malların karaborsalarının bulunması durumunun da bir sonucu olabilmektedir. Gözlem dışı ticaret maliyetlerine ilişkin bir başka alternatif açıklama da ülkeler arasındaki kurumsal etkinlik farklılıkları ile ilgilidir. Zayıf kurumsal kalite, yetersiz korunan mülkiyet haklarına ve sözleşmelerin uygulanmasına yansımakta ve bu nedenle olumsuz dışsalıklara ve işlem maliyetlerinin artırılmasına yol açmaktadır (Stiglitz, 2004). Ek olarak siyasi ve yasama sistemindeki süreksizlik, mübadeleye dahil olan tarafların herhangi birinin fırsatçı davranışları tetikleyerek belirsizliği ve riski artırmaktadır (Pindyck ve Rubinfeld, 2005).

Sıfır akışlar sorununun çözülmesinde çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Örneğin Yakop ve Bergeijk (2009) tüm ihracat değerlerine sabit bir değer ekleyerek çekim denklemini yeniden tahmin etmektedir. Ek olarak Pseudo-Poisson Maximum Likelihood¹⁵ yöntemi (PPML) veya Heckman Sample Selection¹⁶ yöntemi de yaygın olarak kullanılmaktadır.

Baldwin ve Taglioni (2006) çekim denkleminin tahmin edilmesinde tekrarlanan ve onları altın, gümüş ve bronz madalyalara ayıran bazı önemli hatalara işaret etmektedir:

- ‘Altın madalya’, çekim denkleminde Anderson ve van Wincoop’un (2003) çok yönlü dirençler olarak ve Baier ve Bergstrand’ın (2007) uzaklık olarak adlandırdığı etkilerin ihmal edilmesi ile ilgilidir;
- ‘Gümüş madalya’, ikili ticaret akışlarının kaydedilmesi ile ilgilidir, yani yaygın olarak çekim modellerinde ticaret ölçüsü olarak ithalat ve ihracatın ortalamasının alınması yerine her ticaret akışını ayrı ayrı ele almak gerekmektedir;

¹⁵V. Santos Silva ve Tenreiro, ‘The Log of Gravity’, **The Review of Economics and Statistics**, 2006, p.641-658.

¹⁶V. Heckman, ‘Sample Selection Bias as a Specification Error’, **Econometrica**, 47(1), 1979, p.143-161. Heckman’a (1979) göre model ikiye ayrılmakta: biri ticaret akışları ile açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren sonuçlar denklemi ve ikinci pozitif ticaret akışlarının ihtimali (ingl. latent variable) ile açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren tercih denklemi. Dolayısıyla, tahmin iki adımda yapılmış olmaktadır.

- ‘Bronz madalya’, nominal ticaret akışları değerlerinin uygun olmayan şekilde deflatör edilmesi ile ilgilidir; özellikle zaman değişkenleri veya ülke etkileri modele dahil edilmemiş ise (örneğin, ticaret akışları nominal değerlerinde alınırken GSYİH değerlerinin belirli endeksler tarafından deflatör edilmesi durumlarında). Fakat, ‘altın hatadan’ kaçınıldığında, yani fiyat endeksi olan ve fiyat ilişkilerini düzelten çok yönlü direnç terimleri denkleme eklendiğinde, bu durumda ‘bronz hata’ da ortaya çıkmaz.

3.2.1.2. Sabit Etkiler Modeli (FEM)

Sabit etkiler modeli literatürde çok yaygındır. Uygulama yöntemine bağlı olarak kovaryans modeli, bireysel kukla değişken modeli veya en küçük kareler kukla değişkeni modeli (LSDV, ingl. Least Squares Dummy Variable) olarak da adlandırılmaktadır.

Bu model her bir birimin (ülke, şirket, kişi vb.) kendine has özelliklerini göz önünde bulundurarak bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır.

Sabit etkiler kullanıldığında, gözlemlenen birim içinde bağımsız veya bağımlı değişkeni etkileyebilecek veya bozabilecek bir etki olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla, bu etkileri kontrol etmek gerekmektedir (Wooldridge, 2013). Bunun temel mantığı, birimin hata terimi ile bağımsız değişkeni arasında ilişki olduğunu ifade eden varsayımdır. Aynı zamanda sabit etkiler, zamanla değişmeyen özelliklerin etkisini ortadan kaldırarak bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki net etkisini tahmin etme fırsatı vermektedir. Ayrıca, Head ve Mayer’e (2014) göre sabit etkilerle bir birimin tüm özgün özelliklerini kontrol edebildiği için, temel analizle gözlemlenmeyen çok yönlü dirençler, heterojenlik gibi tüm parametrelerin ve özelliklerin tahmin edilmesinde çok yaygın kullanılan bir mekanizmadır.

Sabit etkiler modelinin önemli bir özelliği, birimler arasındaki zamanla değişmeyen tüm farklılıkları kontrol edebilmesidir, dolayısıyla sabit etkiler modeliyle tahmin edilen

kültür, din, cinsiyet, ırk gibi zamanla değişmeyen özelliklerin katsayıları sapmalı olmamaktadır. Her birim ayrı ve farklıdır, bu nedenle bireysel özellikleri kapsayan hata terimi ve sabit değişkeni diğerleriyle ilişkili olmamalıdır (Torres-Reyna, 2007). Sabit etkiler modelinin yan etkilerden biri, bağımlı değişkenin zamanla değişmeyen nedenlerin araştırılmasında kullanılamaması, yalnızca birimler içindeki değişikliklerin nedenlerinin incelemesinde kullanılmasıdır. Zamanla değişmeyen özellikler, her bir birim için sabit olduklarından dolayı, kesinlikle bu değişikliğe neden olamazlar (Shepherd, 2013). Hata terimleri ilişkili ise, sabit etkiler modeli uygun tahmin yöntemi değildir, bu nedenle böyle durumlarda başka bir tahmin yöntemi denenmelidir (örneğin rassal etkiler modeli, ingl. Random Effects Model).

Basit sabit etkiler modelinin temel denklemi bu şekilde ifade edilebilmektedir (WTO, 2012):

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 X_{it} + \varepsilon_{it} \text{ , burada:}$$

- α_i ($i=1, \dots, n$) kesişme parametresi (her birimin ayrı kesişme parametresi vardır)
- Y_{it} bağımlı değişken (i = birim, t = zaman)
- X_{it} bağımsız değişken
- β_1 bağımsız değişkenin katsayısı
- ε_{it} hata terimi

Kesişme parametresi, her bir birimin kendi ayrı kesişimi olduğu anlamına gelen ‘i’ işaretine sahiptir. Uluslararası ticaret modelinin çekim denkleminde sabit etkiler modeli genellikle kukla değişkenler kullanılarak uygulanmaktadır. Dolayısıyla LSDV, yani en küçük kareler kukla değişkeni modeli olarak da adlandırılmaktadır. Örnekteki her ülkeye ayrı ayrı kukla değişkeni ekleyerek, gözlemlenmemiş heterojenliği de kontrol edebilmekte ve bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki net etkisini tahmin

edebilmektedir. Her bir kukla değişken söz konusu ülkenin özel etkilerini absorbe etmekte ve sabit etkiler modeli şu denkleme dönüşmektedir¹⁷:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1,it} + \dots + \beta_k X_{k,it} + \gamma_2 D_2 + \dots + \gamma_n D_n + \epsilon_{it}, \text{ burada:}$$

- D_n n birimi (ikili değişken söz konusu olduğundan, modele n-1 kukla değişkeni sayısı eklenmekte);
- γ_n ikili değişken katsayısı

Kesişme parametrelerinin yalnızca birimler arasında, yalnızca zaman içinde, hem zaman içinde hem birimler arasında değişmesine izin verilmesine bağlı olarak tek yönlü veya çift yönlü sabit etkiler modelinden bahsetmek mümkündür (Gujarati, 2005). Her durumda, kukla değişkeni tuzağından kaçınmak için denkleme n-1 ve t-1 kukla değişkeni sayısı tanıtılmaktadır.

Gujarati (2012) sabit etkilerin kullanımının, yatay kesit birimleri arasında gözlemlenmeyen heterojenliğin tespit edilmesine olanak tanıdığını belirtmektedir. Böylece, rassal etkiler modelinden farklı olarak, birimlerin özellikleri kesişme parametrelerine yansımaktadır. Sabit etkiler ayrıca belirli bir regresörün bağımlı değişken üzerindeki etkisini vurgulamak için zamanla değişmeyen değişkenlerin etkilerini kontrol etmekte iken rassal etkiler modelinde zamanla değişmeyen değişkenlerin etkisi de tahmin edilerek bağımsız değişkenlerin üzerindeki etkisi de ölçülmektedir.

Gözlemlenmeyen heterojenliği kapsamak için bir mekanizma olmasının yanı sıra sabit etkiler yöntemi aynı zamanda gözlemlenmeyen çok yönlü direnç terimlerini yakalamada en çok kullanılan yöntemlerden biridir. Çok yönlü direnç terimleri aslında kukla

¹⁷Açıklayıcı değişkenler üzerindeki eğim katsayısı her birim için aynıdır fakat ilk denklemden birimespesifik kesişme parametreleri ve ikinci denklemden ikili regresörler aynı yerden kaynaklamakta, o da ülkeler arasında değişen ama zaman içinde değişmeyen, gözlemlenmeyen Z değişkenidir.

değişkenler tarafından temsil edilmektedir. Böylece, çekim denkleminde yer alan ülkeye özgü sabit etkiler, MRT'lerin yanı sıra, içsel yanlılığa neden olan diğer etkileri de kontrol etmektedir (Head ve Ries, 2010).

Sabit etkiler yönteminin uygulanması oldukça kolaydır ve bu nedenle standart OLS yönteminin bir diğer uygulama türü olarak algılanmaktadır. Fakat sabit etkiler ile ilişkili herhangi açıklayıcı bir değişken bulunduğu tahmininde sorun ortaya çıkabilmektedir. Bu sınırlama yalnızca ihracatçı veya ithalatçı ülkelere göre değişen verileri içeren bir sabit etkiler modelini tahmin etmenin mümkün olduğu anlamına gelmektedir¹⁸. Modelde sabit etkilerle aynı boyutta değişiklik gösteren bağımsız değişkenler bulunuyorsa o zaman tahminde sorun çıkabilmekte ve modele dahil edilmemektedir. Böyle durumlarda örneğin, ithalatçı ülkenin sabit etkilerinde söz konusu ithalata göre tüm ihracatçılar için sabit bir değişkenin etkisini ayrı ayrı belirlemek mümkün değildir. Çekim denkleminde sadece iki yönlü olarak değişen değişkenlerin etkisini belirlemek mümkündür. Sabit etkiler ile ülkeye özgü veya gözlemlenen zaman boyutuna özgü veya her ikisine özgü etkileri ortadan kaldıracak tahmin ediciler elde edilmeye çalışılmaktadır. Çözümlerden biri de sabit etkiler ile ilişkili değişkeni değiştirmek, rassaletkiler modelini kullanmak veya etkileşim değişkenlerini dahil ederek modelin denklemini değiştirmek... vs. olabilir¹⁹.

Cheng ve Wall'a (2005) göre sabit etkilerin kullanılması aslında araştırmacının bilgisizliğinin bir sonucudur. Çünkü heterojenliğe neden olan değişkenler tahmin edilip tanımlanamadığından yatay kesit analizinde her bir ülke çifti için spesifik olan dil,

¹⁸ Aslında, bu ikili ticaret analizinde sabit etkiler en yaygın olarak kullanılan yöntemidir. İhracatçı başına sabit etkiler F_i , veri setinde her ihracatçıya ait ayrı kukla değişkeni eşleştirdiği anlamına gelmektedir. Aynı şekilde, ithalatçı başına sabit etkiler F_j de oluşturulmaktadır. Bu yaklaşım, belirli bir ihracatçı için tüm ithalatçılar üzerinde sabit olan, gözlenmeyen heterojenliği veya belirli bir ithalatçı için tüm ihracatçılar üzerinde sabit olan, gözlenmeyen heterojenliği kapsamak istendiğinde uygulanmaktadır.

¹⁹ Rassal modeller ile ilgili temel sorun onun çok yönlü dirençlerin normal dağılım takip ettiğinin varsayılmasıdır. Aynı zamanda, sabit etkiler modelleri çok yönlü dirençler terimlerinin sonsuz değişimine izin vermektedir. Ayrıca, teorik modeller araştırmacılara ticaret maliyetleri ile ilgili (MRT ile ilgili vb.) tam bilgi sağlayamadığından kendi çekim modeli çalışmalarında sabit etkilerin kullanımını tercih etmektedir (Gujarati, 2012).

sömürge mirası vb. gibi zaman içinde değişmeyen ve model haricinde tutulan tüm değişkenlerin etkilerini içerecek kendi kukla değişkenine ve kendi kesişme parametrelerine sahip olmasına izin verilmektedir. Cheng ve Wall (2005), sabit etkiler modelinin birkaç varyantını test etmiştir²⁰. Çalışmasında havuzlanmış yatay kesit analizini kısıtlı ve kısıtsız olmak üzere iki farklı sabit etkiler modeli biçimiyle karşılaştırmıştır. Karşılaştırmalı analiz, kısıtlamaların hiçbirinin tahminler üzerindeki etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı ve yalnızca kısıtlı olmayan ülke çiftinin sabit etkiler modelinin (ingl. country-pair fixed effects model) analiz edilen tüm varyantlarına kıyasla en iyi sonuçları verdiği sonucuna varmıştır.

Egger'e (2002) göre sabit ve rassal etkiler modelleri arasındaki seçim, seçilen analizin kendisine, ülke örneğine, verilerin özelliklerine ve atıfta bulunduğu teorik modele bağlıdır. Genel olarak çoğu araştırmada sabit etkiler modelinin kullanılmasının daha iyi sonuçlar verdiği görülmüştür. Fakat zamanla değişmeyen etkileri tahmin etmeye ilgi varsa ve tahmin sonuçları tutarlılık gösteriyorsa o zaman rassal etkiler modeli tercih edilebilmektedir.

Glick ve Rose (2002), parasal birliğin etkilerinin analizinde çekim modelini uygulamıştır ve tahmin sonuçlarının sağlamlığı açısından sabit etkilerin rassal etkilere kıyasla

²⁰Karşılaştırmalı analizde dört model kullanılmıştır: Havuzlanmış yatay kesit modeli, sınırlanmamış sabit etkiler modeli ve iki tür sınırlanmış sabit etkiler modeli.

- Havuzlanmış yatay kesit modeli: $\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \beta'Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$, $t=1, \dots, T$
- Sınırlanmamış sabit etkiler modeli: $\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_{ij} + \beta'Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$, $t=1, \dots, T$; ülke çifti etkilerinin ticaret yönüne bağlı olarak değişmesine izin verilir (yani, $\alpha_{ij} \neq \alpha_{ji}$), bağımsız değişkenler ise α_{ij} ile ilişkilidir, dolayısıyla, tahmin LSDV modeli kullanarak yapılabilir
- Farklılaştırılmış sabit etkiler modeli: $\ln \Delta X_{ijt} = \gamma_0 + \alpha_t + \beta'\Delta Z_{ijt} + \mu_{ijt}$, $t=1, \dots, T$; sabit değişkenleri elimine etmek için bağımlı ile bağımsız değişkenler arasındaki farkı dikkate alarak türevlenmiş bir operatör kullanılmakta; sabit değişkenler LSDV modelinde tahmin edilirken bu modelden çıkarılmaktadır. Modelde kesişme parametresinin iki parçası var: Biri zaman diliminde spesifik etkide değişimi gösterirken diğeri ilgili yıla ait spesifik değişimi temsil etmektedir. Modelde zaman değişkenleri bulunmazsa, o zaman kukla değişkenlerle sınırlanmış sabit etkiler modeline benzer sonuçlar vermektedir.
- Model XFE: $\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \theta_i + \omega_j + \beta'Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$, $t=1, \dots, T$, ülke spesifik etkiler farklılık göstermekte – ihracatçı ise θ_i , ithalatçı ise ω_j . Bu durumlarda, zamanla değişmeyen bütün değişkenler (uzaklık, ortak sınırlar, dil vs.) etkilerle ilişkili olmamasına rağmen modelden çıkarılmaktadır. Bu model varyantının özel tarafı her ülke çifti için ayrı bir kesişme parametresi kullanılması ve (ihracatçı ve ithalatçı olarak) ülkelerin sabit etkileri onların her ticari ortak için eşit olma koşulu ile sınırlanmış olmasıdır.

üstünlük gösterdiğini öne sürmüştür. Wilson et at. (2003) da zamana göre değişmeyen faktörlere göre iki yönlü sabit etkilerin sağlamlığının daha yüksek olduğunu göstermiştir. Filippini ve Molini (2003) de heterojenliği ortadan kaldırmak için sabit etkiler yöntemini kullanmıştır. Ayrıca, Egger ve Pfafermayr (2003),ülke çifti başına sabit etkiler gibi belirli etkilerin göz ardı edilmesinin tahmin edilen katsayılarda yanlılık yaratabileceğini vurgulamıştır.

3.2.1.3. Pseudo-Poisson Maximum Likelihood Modeli (PPML)

Poisson regresyonu, sayım veri modellerinin (ingl. count data models) tahmin edilmesinde yaygın uygulanan bir yaklaşımdır. Bağımlı değişkenin Poission dağılımını izlediğini ve beklenen değerinin logaritmasının bilinmeyen parametrelerin doğrusal bir birleştirmesi olarak modellenebileceğini varsaymaktadır. Bu nedenle, bu model sık sık log-lineer model olarak da adlandırılmaktadır. Aynı zamanda Poisson regresyonunun bağımlı değişkeninin pozitif olduğu çarpımsal biçimde verilen modellerin tahmininde alternatif olarak kullanımı artış göstermektedir. Bu modeller, fonksiyonu temel olarak logaritmik bir denkleme dönüştürerek ve OLS tahmincisi uygulanarak tahmin edilmektedir. Son yıllarda özellikle ikili ticarete çekim denklemleri tahmin yöntemi olarak kullanılan Poisson regresyonu, Santos Silva ve Tenreiro (2006) çalışması sayesinde rağbet kazanmıştır.

Santos Silva ve Tenreiro (2006), log-lineer şekilde kullanılan OLS tahmincisinin çekim modelinin katsayılarını tahmin etmesini eleştirmiştir çünkü orijinal log-lineer şekliyle kullanılan OLS tahmincilerinin tutarlığı hata teriminin gerçekçi olmayan varsayımlarına bağlıdır ve dolayısıyla, çekim modelinin orijinal çarpımsal şekliyle tahmin edilmesini önermişlerdir. Bunun için Pseudo-Poisson Maximum Likelihood (PPML) tahmin yönteminin kullanılmasını tavsiye etmişlerdir.

Bu yöntemin başlıca avantajları, çekim modellerinin kaçınılmaz bir problemi olan değişen varyans sorunun varlığında ve bağımlı değişkende sıfır değeri sorunu olduğunda doğal bir şekilde çözebilmesidir.

PPML tahmincisinin sonuçları, coğrafi uzaklık, ortak sınırlar vb. parametreleri Anderson ve van Wincoop'un (2003) versiyonlarındakinden iki kat kadar daha düşük değerleri kaydetmektedir. Bu da diğer yöntemlerin PPML'ye kıyasla uzaklık ve GSYİH'nın etkisini olduğundan daha fazla tahmin ettiği anlamına gelmektedir. Onlar, özdeş varyans durumunda çekim denklemi seviyeler yerine log-lineer biçimde kullanılırsa, sabit etkilerin uygulanmasının bile büyük ölçüde farklı tahminler üretebileceğine inanmaktadır. Santos Silva ve Tenreiro (2006) hem geleneksel olanı hem Anderson'un çekim denklemi versiyonlarını, özellikle değişen varyansın (heteroskedastisite) varlığında sapmalı/yanlı olarak kabul etmektedir.

Değişen varyans ve sıfır değerler sorunun yanı sıra, araştırmacıların çarpımsal şekilde çekim denklemlerinin tahminini tercih etmelerinin nedenlerinden biri de Jensen'in eşitsizliği denklemidir²¹. Jensen'in eşitsizliği denklemi, Arvis ve Shepherd'e (2011) göre 'toplama' sorunu (ingl. 'adding up') olarak adlandırılan, toplam tahmin edilen ticaretin gerçekleştirilen ticaret hacmini aşması ile ilgilidir. Bu sorun da tam olarak çekim denkleminin doğrusallaştırılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Toplama sorunu, ihracatçı ve ithalatçıların her biri için tahmini ticaret akışlarının toplamı, yani orijinal ikili ticaret matrisindeki tüm ticaret ortaklarının toplamının sistematik olarak her ülkenin toplam mevcut ihracatını veya ithalatını aştığı anlamına gelmektedir (Shepherd, 2013). Aslında, PPML tahmin yönteminin önemli özelliklerinden biri de bu sorunun ortadan kaldırılmasıdır.

²¹ Jensen eşitsizliği denklemi $E(\ln y) \neq \ln E(y)$ ifade etmekte, yani, rastgele bir değişkenin logaritmasının beklenen değeri onun beklenen değerindeki logaritmasının farklı olduğunu anlamına gelmektedir. Bu OLS tahminciler tarafından tahmin edilen log-lineer denklemlerinden elde edilen parametrelerinin logaritmalarını esneklik olarak yorumlanmasının heteroskedastisitenin varlığında oldukça yanıltıcı olabileceği anlamına gelir. Çünkü, hata terimlerinin de heteroskedastik olması durumunda parametrelerin de dönüştürülmüş biçimi açıklayıcı değişkenlerle ilişkili olacaktır (Shepherd, 2013)

Motta (2019) ise bağımlı değişkenin logaritmik dönüşümünün nedenlerinden birini, pozitif çarpık değişkeni ele almak ve aynı zamanda bağımsız değişkenlerin esneklik oranları olarak yorumlamaktadır. Ancak, doğal boyutlarda çıkarımlar yapabilmek için sıklıkla yeniden orijinal biçime dönüşüm yapılmaktadır.

Anderson ve van Wincoop'un (2003) çarpımsal hata terimli bir çekim modelinin doğrusal olmayan bir biçimi varsayılarak:

$$X_{ij}^k = \frac{Y_i^k E_j^k}{Y^k} \left(\frac{\tau_{ij}^k}{\Pi_i^k P_j^k} \right)^{(1-\sigma_k)} e_{ij}^k$$

Logaritmik biçimine indirildiğinde aşağıdaki denklem elde edilmekte:

$$\log X_{ij}^k = \log Y_i^k + \log E_j^k - \log Y^k + (1 - \sigma_k) [\log \tau_{ij}^k - \log \Pi_i^k - \log P_j^k] + \log e_{ij}^k$$

Eğer e_{ij}^k heteroskedastik ise (ki yatay kesit verilerinde ve çekim modellerinde genellikle öyledir), o zaman hata teriminin beklenen değeri, varyansı içerdiğinden dolayı, bir veya daha fazla açıklayıcı değişkene bağlı olması yüksek olasılıktır. Bu, OLS yönteminin ilk varsayımını ihlal etmekte ve tahmincinin tutarsız ve yanlı olduğunu göstermektedir. Gujarati (2012) bu tür heteroskedastisitenin yalnızca dirençli tahminci kullanılarak ele alınamayacağını belirtmektedir, çünkü sadece hata terimlerini değil aynı zamanda parametre tahminlerini de etkilemektedir.

Modelin doğrusal olmayan çekim biçiminde, çarpımsal bir hata terimi varsayımı altında heteroskedastisitenin varlığı farklı bir metodolojinin uygulanmasını gerektirmektedir. Santos Silva ve Tenreiro (2006) PPML tahmincisinin basit varsayımları altında yani, açıklayıcı değişkenleri doğru şekilde seçildiğini varsayarak orijinal şekilde verilen doğrusal olmayan çekim modelinin tutarlı tahmin sonuçlarına ulaşıldığını göstermiştir.

Bu yaklaşımın temel avantajları: Sabit etkiler varlığında bile tutarlı olması, ticaret akışlarına sıfır değeri bulunan gözlemleri de dahil etmesi (OLS’de analiz dışında kalan gözlemler) ve ek olarak tahmin sonuçlarının ve katsayıların yorumlanmasının basit olması ve OLS yönteminde olduğu gibi aynı kalıbı takip etmesidir. Önemli olan tek fark bağımlı değişkenin yani ticaret akışlarının logaritmik seviyede değil mutlak birimlerde temsil edilmesidir.

PPML tahmin yönteminin kullanılmasının OLS ve sabit etkiler modellerine kıyasla birçok avantajı vardır. Bunlardan en önemlisi heteroskedastik varyansı, modelin hatalı kurulması ve bağımlı değişkenin sıfır değerlerinin bulunması halinde, sorunları etkin bir şekilde çözmesidir (Prehn et al., 2016).

Dahası, PPML yöntemi, bağımlı değişken sayım niteliğinde olmasa bile Poisson regresyon uygulanarak çekim denklemi tahmin edilebilmektedir. Ayrıca, bu yöntemin avantajlarından biri de bağımlı değişken için dağılım varsayımının belirtilmesine gerek olmaması, normal dağılımın gerekli olmaması ve dolayısıyla uygulanmasının sayım verileriyle sınırlı olmamasıdır (Correia et al, 2019). Bu durumda bağımlı değişkenin logaritmasının alınmasına gerek yoktur. Dirençli standart hatalarla uygulanan Poisson regresyonu, varyans-kovaryans matrisinin $E(y_i)=Var(y_i)$ varsaymadığını ve $Var(y_i)$ ’nin tüm i ’lerde sabit olmasını gerektirmediğini belirtmektedir. Bu nedenle, dirençli standart hatalarla uygulanan Poisson regresyonu log-lineer regresyona iyi bir alternatiftir.

3.2.2. Model Tanımlaması

Diplomasi temsilciliklerinin dış ticaret üzerindeki etkinliğinin incelenmesi, ikili ticaret analizinin çekim modelini kullanılarak yatay kesit veri analizi ile yapılmıştır. Çekim modelinin temel kullanım nedeni, ikili ticaret eğilimlerini tutarlı ve sağlam bir şekilde açıkladığının kanıtlanması ve uygulamada çıkan tüm eksikliklerine rağmen halen uluslararası ticaret analizinde en çok başvurulan uygulama modelini temsil etmesidir.

Araştırma sırasında rehberlik eden temel araştırma sorusu şudur: ‘Bir ülkenin yurt dışında bulunan resmi diplomasi temsilciliklerinin büyükelçilik, konsolosluk vs. gibi kurumlarının ilgili ülkelerle ikili ticaret eğilimlerindeki değişikliklere etkisi var mıdır ve bu etki hangi ölçüdedir?’ Dolayısıyla, araştırılan temel hipotezler aşağıda belirtildiği gibidir:

- a. Hipotez 1: İ ülkesinin J ülkesinde diplomasi temsilciliklerinin faaliyet göstermesi, İ ülkesinin J ülkesine yönelik ihracat performansı üzerinde olumlu etkilere sahip olmakta ve daha yüksek bir ikili ticaret hacmine katkıda bulunmaktadır (ihracat teşviki)
- b. Hipotez 2: Farklı resmi diplomasi temsilcilikleri arasında farklı etkinlik düzeyi kaydedilmektedir (büyükelçilik, konsolosluk, ticari ofisler, daimi temsilcilik vs.)
- c. Hipotez 3: Kişi başı gayri safi yurtiçi hasıla kriterlerine göre sınıflandırılan ülkeler arasında farklı ekonomi diplomasisi etkinliği söz konusudur
- d. Hipotez 4: Diplomasi temsilciliklerinin sayısı onların ekonomi etkinliği ile doğru orantılı değildir

Sonuç olarak, tanımlanan hipotezler doğrultusunda ekonomi diplomasisi etkinliğini analiz eden model aşağıdaki gibi tanımlanmıştır:

$$\ln EXPORT_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln DISTCAP_{ij} + \beta_2 \ln GDP_{pc_i} + \beta_3 \ln GDP_{pc_j} + \beta_4 \ln POP_{it} + \beta_5 \ln POP_j + \beta_6 \ln LANG_{ij} + \beta_7 \ln (AREA_i * AREA_j) + \beta_8 \ln COL_{ij} + \beta_9 \ln CU_{ij} + \beta_{10} \ln FTA_{ij} + \beta_{11} \ln BORDER_{ij} + \gamma EmbCons_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

Çekim modelinde yer alan değişkenler şunlardır:

$\ln EXPORT'_{ij}$ bağımlı değişkendir, ABD doları cinsinden f.o.b. olarak ifade eden ve i ülkesinden j ülkesine yapılan ikili mal ihracatının nominal değerinin logaritmasıdır.

$\ln DISTCAP_{ij}$ bağımsız (açıklayıcı) değişkendir, logaritmik biçimde ifade edilen ve ülkelerin başkentleri arasındaki büyük çember formülüyle hesaplanan ikili uzaklığı yansıtmaktadır.

$\ln GDP_{pc_i}$ bağımsız (açıklayıcı) değişkendir, i ülkesini (ihracatçı) logaritmik biçimde temsil eden ve kişi başı gayri safi yurtiçi hasılasını cari fiyatlarla ifade eden değerdir.

$\ln GDP_{pc_j}$ bağımsız (açıklayıcı) değişkendir, j ülkesini (ithalatçı) logaritmik biçimde temsil eden ve kişi başı gayri safi yurtiçi hasılasını cari fiyatlarla ifade eden değerdir.

$\ln POP_i$ milyon birimlerde ifade edilen i ülkesinin (ihracatçı) toplam nüfusedir.

$\ln POP_j$ milyon birimlerde ifade edilen j ülkesinin (ithalatçı) toplam nüfusedir.

$\ln(AREA_i * AREA_j)$ i ülkesinin (ihracatçı) ve j ülkesinin (ithalatçı) coğrafi alanları çarpmasının logaritmasıdır.

COL_{ij} gösterge değişkenidir, i ve j ülkeleri arasında halen sömürge ilişkisi olup olmadığını veya geçmişte herhangi bir sömürge ilişkisi olup olmadığını göstermektedir; ortak bir sömürge mirası varsa değişken 1 değeri almakta, yoksa 0 değeri almaktadır.

CU_{ij} gösterge değişkenidir, i ve j ülkeleri arasında halen para birimi birliğinin olup olmadığını göstermektedir; varsa 1, yoksa 0 değeri almaktadır.

FTA_{ij} gösterge değişkenidir, i ve j ülkeleri arasında halen serbest ticaret anlaşmasının yürürlükte olup olmadığını göstermektedir; varsa 1, yoksa 0 değeri almaktadır.

$LANG_{ij}$ gösterge değişkenidir, i ve j ülkeleri arasında resmi olarak kullanılan dil benzerliği olup olmadığını göstermektedir; varsa 1, yoksa 0 değeri almaktadır.

$BORDER_{ij}$ gösterge değişkenidir, i ve j ülkeleri arasında ortak kara sınırları olup olmadığını göstermektedir; varsa 1, yoksa 0 değeri almaktadır.

Emb_{ij} sayım değişkenidir, i ülkesinin (ihracatçı) j ülkesinde (ithalatçı) bulunan büyükelçilik sayısıdır.

$Cons_{ij}$ sayım değişkenidir, i ülkesinin (ihracatçı) j ülkesinde (ithalatçı) bulunan konsolosluk sayısıdır.

Ofm_{ij} sayım değişkenidir, i ülkesinin (ihracatçı) j ülkesinde (ithalatçı) bulunan büyükelçilik ve konsolosluk hariç diğer resmi dış temsilcilikler sayısıdır.

ε_{ij} modelin standart hatasıdır, modele dahil edilmeyen değişkenlerin gözlemlenmemiş etkilerini kapsamaktadır.

Örneklemede 35 ihracatçı ülke ve 59 ithalatçı ülke yer almaktadır:

- İhracatçılar: Avustralya, Belçika, Brezilya, Kanada, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, Endonezya, İtalya, Japonya, Güney Kore, Meksika, Hollanda, Polonya, Rusya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri, Sırbistan, Karadağ, Bulgaristan, Bosna Hersek, Kuzey Makedonya, Arnavutluk, Azerbaycan, Mısır Arap Cumhuriyeti, Kenya, Hırvatistan, Etiyopya, Ürdün, Tunus
- İthalatçılar: Arnavutluk, Cezayir, Azerbaycan, Avustralya, Bahreyn, Belçika, Bulgaristan, Bosna Hersek, Brezilya, Kanada, Çin, Fildişi Sahili, Hırvatistan, Cibuti, Mısır Arap Cumhuriyeti, Etiyopya, Fransa, Almanya, Macaristan, Hindistan, Endonezya, İtalya, İran, Irak, İsrail, Japonya, Ürdün, Kenya, Güney Kore, Kuveyt, Lübnan, Libya Arap Cemahiriyesi, Meksika, Karadağ, Kuzey Makedonya, Fas, Hollanda, Nijerya, Pakistan, Polonya, Katar, Romanya, Rusya, Suudi Arabistan, Senegal, Sırbistan, Sudan, İspanya, İsveç, İsviçre, Slovenya, Tunus, Türkiye, Uganda, Birleşik Krallık, Birleşik Arap Emirliği, Amerika Birleşik Devletleri, Venezuela

Model üç yöntem kullanılarak tahmin edilmiştir: OLS, sabit etkiler modeli ve PPML modeli. Tahmin yöntemlerinin her birinde değişen varyans sorununu düzeltmek için dirençli VCE tahmincisi yani, Huber White sandviç tahmincisi kullanılmıştır. Regresyon analizi sonuçlarına dayanarak hangi yöntemin en iyi tahminleri verdiğine bağlı olarak

çıkarımsal analiz yapılmıştır. Sabit etkiler ise ihracatçılar ve ithalatçılar için ayrı ve eşzamanlı olarak kukla değişkenleri eklenerek uygulanmıştır.

3.3. Veri Kaynakları

3.3.1. İhracat

Modelde ihracat değerleri bağımlı değişkendir ve seçilmiş açıklayıcı değişkenlerin ikili ihracat eğilimleri üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmaktadır. İhracat verileri İMF DOTS²² veri setinden alınmış, hizmet ticareti hariç tutularak veriler mal ticaretini kapsamaktadır. İhracat değeri ABD doları cinsinden ve f.o.b.²³ (İngl. free on board) şartıyla ifade edilmiştir.

3.3.2. Kişi Başı GSYİH

Gayri safi yurtiçi hasıla değerleri Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır. Yatay kesit analizinde kişi başına düşen birim değerlerinin kullanılması, Baum'a (2006) göre ülke düzeyindeki değişen varyans sorunu azaltığından dolayı, analizde kişi başına GSYİH değerleri kullanılmasına karar verilmiştir. Kişi başı GSYİH değerleri 2018 yılına ait ve cari fiyatlarla ABD doları cinsinden ifade edilmiştir. Modelde kişi başı GSYİH açıklayıcı bir değişkendir ve uzaklık değişkenine ek olarak Tinbergen'in (1962) orijinal çekim denkleminde bulunan tek değişkendir. Gelir düzeyinin hem ihracat hem ithalat tüketimini teşvik etmesinin ticaret yoğunluğu üzerindeki rolü ve etkisi yadsınamaz. Analizde hem ihracatçı hem ithalatçı ülkelerde kişi başına düşen GSYİH'nın önemli ve

²²İMF DOTS very tabanı, <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&Id=1539174008154> (Çevrimiçi), 25.03.2022.

²³ Free on board, f.o.b., şartı satıcılar ve alıcılar arasında yapılan sözleşmeye göre ürünlerin gemiye/uçak veya diğer taşıma araçlarına teslim edilmesine kadar tüm sorumluluk ve nakliye masrafları ihracatçıya aittir

olumlu etki yaratacağı beklenmektedir. Yorumlamayı kolaylaştırmak amacıyla değerlerin logaritması kullanılmıştır.

3.3.3. Nüfus

Nüfus verileri İMF veri tabanından alınmış²⁴ ve 2018 yılına ait veriler milyon birimlerle ifade edilmiştir. Nüfus modelde bir kontrol değişkeni temsil etmekte ve yorumlamayı kolaylaştırmak açısından logaritma biçiminde kullanılmıştır. Teorik bağlamda nüfusun ikili ticaret akışları üzerine pozitif etkisi beklenmektedir.

3.3.4. Büyükelçilik/Konsolosluk Sayısı

Ülkelerin (ihracatçı ve ithalatçı) dış temsilciliklerinin sayılarına ilişkin veriler modelimizde ilgi duyulan temel değişkendir. Tanımlanmış çekim modelinde bir ülkenin diğer ülkelerde bulunan dış temsilcilikler ağının varlığı ile söz konusu ülkelerin ikili ticaret akışları arasındaki bağlantı açıklanmaya çalışılmıştır. Dış temsilcilikler ağına ilişkin veriler öncelikle ülkelerin Dışişleri Bakanlıklarının resmi sayfaları tek tek incelenerek toplanmıştır. Ayrıca, çoğu durumda dış temsilciliğin bulunduğu ülkedeki Dışişleri Bakanlığının resmi sayfaları araştırılarak verilerin doğruluğu teyit edilmiştir. Ek olarak diplomasi temsilciliklerini araştıran ve verileri toplayıp birleştiren iki web sitesinin verileriyle karşılaştırılıp doğrulanmıştır^{25,26}. Dış temsilcilikler ağının genişliği ülkeden ülkeye değişmekte ve daha gelişmiş bir diplomatik hizmete sahip ülkelerin dış temsilciliğinin resmi işlevler dışında yerli şirketleri dış pazarlarda teşvik etmek için de çok kullanıldığı göz ardı edilememektedir. Gelişmiş diplomatik ağlara sahip ülkeler giderek daha popüler hale gelen yarı zamanlı diplomatik temsilcilikleri ve fahri

²⁴IMF DOTS veri tabanı,
<https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>
(Çevrimiçi), 25.03.2022.

²⁵ V. Embassies and consulates around the world - EmbassyPages.com (Çevrimiçi: 30.01.2022.)

²⁶ V. Embassy WorldWide (embassy-worldwide.com) (Çevrimiçi: 30.01.2022.)

temsilcilikleri önemli ölçüde kullanmaktadır. Fahri diplomatik misyonlar çoğunlukla konsolosluk faaliyetleri düzeyinde gerçekleştirilmektedir. Fahri konsoloslar ise ulusal kökenlidir ve ev sahibi ülkede başarılı işletmeleri yürüten bireyler arasından seçilmektedir. Ayrıca, özel konsolosluk ajanslarının veya ücretli görevlilerin dışarıdan tedarik (ingl. outsourcing diplomacy service) edilerek diplomasi hizmetine alınması oldukça popüler hale gelmiştir.

Diplomatik temsilciliklerin bu yeni biçimleri, daha az finansman gerektirdikleri veya sıfır maliyetli olduklarından dolayı daha çekici ve genellikle yerel siyaseti, dili, kültürü ve toplumsal ortamı bilen kişiler tarafından yürütülmektedir.

Dışişleri Bakanlıklarının resmi siteleri esas olarak büyükelçilikler, genel konsolosluklar ve konsolosluklar hakkında veri sağlarken, birçok Dışişleri Bakanlığı yarı zamanlı konsolosluklar, ücretli konsolosluk ajansları ve fahri konsolosluklar ile ilgili bilgi vermemektedir. Dolayısıyla, bu tür bilgiler bahsi geçen web sitelerden alınmış ve özel olarak her ülkede doğruluğu kontrol edilmiştir.

Örneklemede toplam dış temsilcilikler sayısını hesaplarken büyükelçilikler, başkonsolosluklar, konsolosluklar, yarı zamanlı konsolosluklar, daimi temsilcilikler, ticaret ofisleri ve diğer resmi sayfalarda adı geçen dış temsilcilik türleri dikkate alınmıştır. Özel örneklerden biri İsveç'tir; kendisinin büyükelçiliği olmayan ülkelerde Dışişleri Bakanlığı bünyesinde 'yurtdışındaki küçük misyonları destekleme ofisi' olarak bulunan bir daire faaliyet göstermekte ve ilgili ülkede yalnızca konsolosluk seviyesinde temsilcilik açmaktadır.

Öte yandan, Amerika Birleşik Devletleri'nin geniş bir diplomatik hizmeti vardır, ancak yarı zamanlı ve fahri temsilcilik biçimlerini kullanmaz. Yakın zamana kadar özellikle Amerikan vatandaşı olmaları durumunda, diğer ülkelerin yarı zamanlı, ücretli ve fahri temsilcilikleri için agreman sağlamaktan kaçınmaktadır.

Modele dış temsilcilik değişkeni olarak aşağıdaki diplomatik ve konsolosluk biçimleri dahil edilmiştir:

- Büyükelçilikler
- Konsolosluklar (başkonsolosluklar ve konsolosluklar)
- Fahri konsolosluklar
- Konsolosluk ajansları, viskonsüllük (ingl. consulate agency; vice consulate)
- Büyükelçilik şubesi
- Ticaret ofisleri
- Daimi temsilcilikler

Büyükelçilikler ayrı bir değişken olarak kaydedilirken konsolosluklar tüm konsolosluk temsil biçimleri için toplu bir değişken olarak kullanılmıştır. Bireysel etkiyi değerlendirmek ve farklı konsolosluk temsil biçimlerinin etkinliğinde bir fark olup olmadığını incelemek için ayrı değişkenler oluşturulmuştur. Ancak, modelin genel olarak analiz edilmesinde toplu değişken üzerinden yorumlama yapılmıştır. Aynı şekilde diğer tüm biçimler tek bir değişken olan ‘diğer dış temsilcilikler’ ile temsil edilmiştir.

Dış temsilcilikler değişkeni söz konusu olduğunda bazı ayarlamalar yapılmış ve bunlar analiz boyunca izlenmiştir:

- Her dış temsilcilik, aynı şehirde bulunup bulunmadığına bakılmaksızın ayrı bir temsilcilik olarak sayılmıştır. Ayrıca, resmi büyükelçilik veya konsolosluk ile aynı adreste kayıtlı ticaret ofisleri veya ekonomi/ticaret danışmanlığı olması durumunda, bunun ayrı bir dış temsilcilik sayılmadığını da belirtmek gerekmektedir. Kısacası aynı adreslerde kayıtlı farklı dış temsilcilikler tek dış temsilcilik, farklı adreslerde kayıtlı ise ayrı dış temsilcilikler olarak kaydedilmiştir. Örneğin, Türkiye söz konusu olduğunda dış temsilcilik bünyesinde ticaret müşavirliği olarak faaliyet gösteren ataşeler, bulunduğu temsilciliğin bir parçası sayılırken bazı ülkelerde ise büyükelçilik/konsolosluk dışında bulunan ve ayrı faaliyet gösteren ticaret ofisleri/danışmanlığı ayrı bir dış temsilcilik olarak sayılmıştır.

- Tüm dış temsilciliklerin ekonomik veya ticari konularda eşit derecede verimli olduğu varsayılmaktadır. Dış temsilcilikte çalışanların uzmanlıklarının ekonomik konulara katılımları hakkında bilgi edinmek mümkün olmadığından tüm temsilciliklere eşit muamele edildiği varsayımından başlamak gerekmektedir. Daha iyi analiz ve sonuç çıkarılması için dış temsilciliklerde toplam çalışan sayısına ve ekonomi/ticaret/yatırım konuları üzerinde doğrudan çalışanların sayısına ulaşılmalıdır.
- Bazı ülkelerde sözü geçen dış temsilcilikler dışında başka temsil biçimleri olmasına rağmen bunlar dikkate alınmamıştır. Örneğin çok sayıda ülkede, genellikle önemli bir faaliyet kapsamına sahip ancak doğrudan ve resmi olarak ekonomik konularla ilgili olmayan resmi kültür merkezleri, sosyal ve eğitimle ilgili vakıflar bulunmaktadır. Her ne kadar kamu diplomasisinde önemli bir yer alsalar da araçları ve amaçları öncelikle ekonomik olmadığı için bu dış temsilcilikler analize dahil edilmemiştir.

3.3.5. Uzaklık

Modelde ulaşım maliyetlerinin bir temsili değişkeni olarak coğrafi uzaklık ölçümü kullanılmıştır. Uzaklık ile ilgili veriler CEPIİ veri tabanından alınmıştır. Çekim modeli uygulanan çalışmaların bir kısmında başkentler arasındaki uzaklık ölçümü kullanılmakta iken diğerlerinde en büyük nüfusa sahip şehirler aralarındaki mesafeler dikkate alınmıştır. Çünkü bu şehirler genelde ekonomik faaliyetlerin en yoğun gerçekleştirildiği merkezlerdir. Ayrıca Head ve Mayer (2002), iki ülkenin en büyük şehirleri arasındaki ikili uzaklığı şehirlerarası mesafelere dayalı olarak hesaplamış ve elde edilen parametreyi şehirlerin nüfusunun toplam nüfus içindeki payı ile ağırlıklandırmışlardır. Uzaklığın üç ölçümü verilmiştir: Distcap, distw ve distwces²⁷.

²⁷V. Mayer, Thierry ve Zignago Soledad: Notes in CEPIİ's distance measures, 2006. (Çevrimiçi: 15.02.2022.) ([noticedist_en.pdf\(cepii.fr\)](http://noticedist_en.pdf(cepii.fr)))

Distcap değişkeni, iki ülke arasındaki ‘büyük çember’ formülüne dayanarak hesaplanan basit bir jeodezik ikili mesafeyi temsil etmekte ve hesaplanmasında iki ülkenin başkentlerinin enlem ve boylam bilgilerini kullanılmaktadır. Distcap değişkeninin aksine, distw ve distwces değişkenler her ülke nüfusunun coğrafi dağılımına ilişkin şehir düzeyindeki veriler kullanarak iki ülke arasındaki ağırlıklı mesafeleri ifade etmektedir. Ağırlıklı uzaklık ölçümleri – distw ve distwces – şehirler arasındaki mesafeyi de dikkate alarak, o şehirlerin ülkenin toplam nüfusundaki payını kullanmakta ve iki ülkenin en büyük şehirleri arasındaki ikili mesafeyi ifade etmektedir. Dış temsilcilikler çoğunlukla başkentlerde bulunduğu için modelde distcap ölçümü ikili uzaklık ölçümü olarak kullanılmıştır.

3.3.6. Kukla Değişkenleri

Kukla değişkenlerinin çekim denklemine eklenmesi doğrudan ekonomik olmayan fakat ekonomik etki yaratabilecek özelliklerin katkılarının ölçülmesi ve ekonomik fenomenler üzerindeki etkinin hesaplanmasını sağlamaktadır. Rauch (1999), ortak bir dil ve paylaşılan sömürge tarihi ağlarının etkisinin daha uzun süreceğini savunarak ticari işlemlerde bir faktör olarak mevcut ağların önemine değinmiştir. Kendisi sömürge ilişkisi veya ortak dil kukla değişkenlerini de modele ilk tanıtanlardandır. Kullanılan çekim modelimize eklenen kukla değişkenleri şunlardır: Ortak (kara) sınır, ortak dil, ortak para birliği, sömürge ilişkisi (koloni bağı) ve ortak serbest ticaret anlaşmaları.

3.3.6.1. Ortak Sınır

Ortak kara sınırı bir gösterge değişkenidir ve iki ülke arasında kara sınırı paylaşılıyorsa 1 değerini, aksi takdirde 0 değerini almaktadır. Komşu ülkelerin coğrafi yakınlığı nedeniyle daha düşük ulaşım ve nakliye maliyetlerine sahip olduğu, çoğu durumda aralarında anlaşmalı ticari imtiyazlar olduğu veya aynı ekonomik/ticari entegrasyonun

parçası olduklarından aralarında daha fazla ticaret yapıldığı varsayılmaktadır. Dolayısıyla, ortak bir kara sınır varlığının ikili ticaret akışları üzerinde olumlu bir etkiye sahip olması beklenmektedir.

3.3.6.2. Ortak Dil

Çekim modellerinde yaygın olarak kullanılan gösterge değişkenlerinden biri de ülkelerin dilsel benzerlikleri ile ilgili değişkendir. Bu değişken birkaç biçimde kullanılabilir. GeoDist veri tabanında dil benzerliğine ilişkin üç kriter bulunmaktadır: Birincisi, ülkeler arasında aynı resmi dilin kullanılması, ikincisi, her iki ülkede nüfusun en az 20%'sinin ortak bir dil kullanması ve üçüncüsü, her iki ülkedeki nüfusun en az 9%'unun ortak bir dil kullanmasıdır. Modelimizin amaçları doğrultusunda ana dillerine, ortak dillerine veya ikinci dillerine ait olup olmadıklarına bakılmaksızın, her iki ülke nüfusunun en az 9%'u tarafından aynı dilin konuşulması kriteri kullanılmıştır. Teorik olarak iki ülke arasında dilsel bir benzerlik varsa, sözde kültürel engellerin daha düşük olduğu ve geleneklerin daha iyi bilindiği varsayılarak ekonomik ilişkilerinin kurulması ve sözleşmelerin daha sağlam olması beklenmektedir. Bu açıdan bakıldığında dilsel benzerliklerin ikili ticaret akışları üzerinde olumlu bir etki yaratacağı beklenmektedir.

3.3.6.3. Para Birliği

Ülkelerin aynı para birliğine üye olması bu gösterge değişkeninin değeri 1, aksi halde 0 değeri aldığını göstermektedir. İki ülke aynı para birimi alanını paylaşıyorsa ekonomik işlemlerin maliyetleri daha düşüktür ve dolayısıyla ticaret akışları daha yüksektir. Bu açıdan bakıldığında bu değişkenin ikili ticaret akışları üzerinde olumlu bir etki bırakması beklenmektedir.

3.3.6.4. Sömürge İlişkisi (Koloni Bağı)

Ortak tarih veya ortak sömürge mirası olarak adlandırılan değişken genellikle ülkeler arasında sömürge bağlantısını ifade etmektedir. Sömürge bağlantısının net ve kesin bir tanımını vermek güçtür. Sömürgecilik sözcüğü olumsuz, emperyal bir bağlamı ima etse de gelişmişlik düzeyleri ne olursa olsun belirli bir tarihsel dönemde birinin diğerine hükmettiği iki ülke arasındaki ilişkiyi tanımlayan genel bir terim olarak ele alınmıştır. Ayrıca sömürge ilişkisinde, sömürgeci ülke diğerine karşı kurumlarının gelişmesine katkıda bulunmakta ve kültürel-tarihsel-sosyal çevresini önemli ölçüde şekillendirmektedir.

GeoDist veri tabanında bu değişken farklı biçimlerde oraya çıkmaktadır: İlki iki ülke arasında geçerli sömürge ilişkisini gösteren bir gösterge; ikincisi, iki ülke arasında geçmişte bir sömürge ilişkisi içinde olduklarını ifade eden bir gösterge; üçüncüsü, 1945'ten sonra iki ülke arasında bir sömürge ilişkisi içinde olduklarını ifade eden bir gösterge ve dördüncüsü, iki ülkenin uzun bir süre aynı devletin parçası olduklarını ifade eden göstergedir²⁸.

Bu model sömürge mirasını temsil eden bir gösterge değişkenini kullanmakta ve değişken iki ülke arasında geçmişte bir sömürge ilişkisinin varlığını veya halen ülkeler arasında sömürge bağlantısı olduğunu göstermektedir. Genellikle ortak bir tarihi mirasa sahip ülkelerin birbirlerinin kültürlerini daha iyi tanıdığını, aynı veya benzer geleneklere sahip olduklarını ve aynı veya benzer dil kullandıklarını söyleyebiliriz. Bu açıdan, kültürel farklılıklardan dolayı meydana gelen engeller en aza indirildiği için iki ülke arasında ekonomik/ticari ilişkiler kurmak daha avantajlıdır. Ortak bir tarihin mirası ikili ticaret eğilimleri üzerinde olumlu bir etki yaratacağı beklenmektedir.

²⁸ Uzun zaman dilimi olarak XX yüzyıl söz konusu ise 25-50 yıl alınmakta, XIX yy. ise 75 yıl aralık alınmakta ve daha öncesi için 100 yıl aralık alınmaktadır. V. Mayer, Thierry ve Zignago Soledad: Notes in CEPII's distanc emeasures, 2006. (Çevrimiçi: 15.02.2022.) ([noticedist_en.pdf \(cepii.fr\)](https://cepii.fr/en/noticedist_en.pdf))

3.3.6.5. FTA (Serbest Ticaret Anlaşması)

Ekonomik bloklara ve bölgesel/küresel anlaşmalara üyelik ticarete daha düşük tarife ve tarife dışı engellere neden olmakta ve daha düşük işlem maliyetleri getirmektedir. Bu nedenle aynı ekonomik ittifakların parçası olan ülkeler genellikle daha fazla ticaret yapmaktadır. Dolayısıyla, ikili ticareti analiz eden çekim modellerinde ülkeler arasında bir tür ekonomik anlaşma olup olmadığını gösteren bir kontrol değişkeni de yer almaktadır.

Ekonomik anlaşmalara ilişkin veriler Dünya Ticaret Örgütü sayfasından alınmıştır. Modelde bölgesel serbest ticaret anlaşmaları ve ikili serbest ticaret anlaşmaları dikkate alınmış ve ülkelerin aynı gümrük birliğinin parçası olup olmadığı kontrol edilmiştir. Bölgesel ve ikili ticari anlaşmaların kapsamı farklı olduğundan bu analizin amaçları doğrultusunda yalnızca serbest mal ticareti içeren serbest bölgesel/ikili ticaret anlaşmaları ele alınmıştır. Diğer bir ifadeyle kısmi bölgesel ticaret anlaşmaları ve serbest ticaret anlaşmaları kapsamı çok sınırlı olduğundan dikkate alınmamıştır. Bu açıdan bakıldığında, iki ülke arasında hangi düzeyde mal ticaretine ilişkin serbest ticaret anlaşması varsa modelimizde bu gösterge 1 değeri, aksi halde 0 değeri almaktadır. Dolayısıyla, ticari anlaşmaların ikili ticaret akışları üzerinde olumlu bir etkisi olması beklenmektedir.

3.4. Bulgular

Bu bölümde analize geçmeden önce kullanılan veri setine ait tanımlayıcı istatistikler sunulacaktır. Veri seti 2018 yılına mal ihracat değerleri (\$), cari fiyatlarla kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla (\$), nüfus, coğrafi alan büyüklüğü, ülkeler arasındaki uzaklık ve diplomasi temsilciliklerinin sayısını (büyükelçilik, konsolosluk, ticari ofisler, ekonomik danışmanlık ofisleri, uluslararası kurumlara bağlı daimi temsilcilikler vs.) temsil edilen değişkenlerden oluşmaktadır. Gözlem sayısı 2030'dan oluşan veri setine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 6'da sunulmaktadır.

Tablo 6: Model Değişkenlerinin Temel İstatistikleri

Değişken	Gözlem sayısı	Ortalama	Standart sapma	En küçük	En büyük
Mal ihracatı, fob, \$	2008	5.200e+09	2.264e+10	1	4.807e+11
İhracatçı kişi başı GSYİH, \$	2030	23460.685	22083.899	771.524	82818.108
İthalatçı kişi başı GSYİH, \$	2030	19630.506	20595.475	623.867	82818.108
İhracatçı nüfus, milyon	2030	138.435	313.361	.622	1395.38
İthalatçı nüfus, milyon	2030	96.374	247.38	.622	1395.38
İhracatçı alan büyüklüğü, km ²	2030	2201460.2	3995412.8	13812	17075400
İthalatçı alan büyüklüğü, km ²	2030	1580896	3189394.4	678	17075400
Uzaklık (distcap)	2030	5531.053	4081.841	111.093	19180.12
Resmi dış temsilcilikler sayısı	2030	2.556	3.835	0	54
Büyükelçilik sayısı	2030	.825	.38	0	1
Konsolosluk sayısı	2030	1.731	3.753	0	53
Diğer dış temsilcilikler sayısı	2030	.093	.353	0	4
Ortak kara sınırı	2030	.04	.197	0	1
Serbest ticaret anlaşması	2030	.337	.473	0	1
Sömürge ilişkisi	2030	.052	.222	0	1
Dil	2030	.133	.34	0	1

Not: STATA çıktısı

Veri setindeki ülkelerin mal ihracat değerleri 1 dolar ile 480 milyar dolar arasında değişmektedir. Örneklem ortalaması ise 5,2 milyar dolardır. Fakat, örneklemde toplam gözlemlerin yaklaşık %1'ni oluşturan 22 rapor edilmemiş (sıfır) ihracat akışı olduğu vurgulanmalıdır. Ancak bu oran ihmal edilebilir bir düzeyde olduğundan pozitif ihracat gözlemleri dikkate alınarak analiz yapılmıştır. Örneklemde en yüksek yıllık ihracat

seviyesi Çin'den Amerika Bileşik Devletleri'ne (ABD) (cca 480 milyar dolar), Meksika'dan ABD'ye (cca 358 milyar dolar), Kanada'dan ABD'ye (cca 337 milyar dolar), ve ABD'den Kanada (cca 298 milyar dolar) ve Meksika'ya (cca 265 milyar dolar) kaydedilmiştir. Diğer taraftan, en düşük ihracat Karadağ'dan Senegal'e (1 dolar) ve Meksika'ya (cca 15 dolar) ve Kuzey Makedonya'dan Angola'ya (cca 20 dolar) kaydedilmiştir.

Örnekleme cari dolar cinsinden ölçülen kişi başı gayri safi yurtiçi hasıla yaklaşık 620 dolar ile 88 bin dolar arasında değişmektedir. İhracatçı ülkelerde ortalama kişi başı gayri safi yurtiçi hasıla 23.460 dolar olurken en yüksek kişi başı GSYİH İsviçre'de (82.800 dolar), Katar'da (65.900 dolar) ve ABD'de (63.000 dolar) kaydedilmiştir. Diğer taraftan, en düşük kişi başı GSYİH Sudan'da (620 dolar), Uganda'da (770 dolar) Etiyopya'da (771dolar), Kenya'da (1.707 dolar) ve Hindistan'da (2.005 dolar) kaydedilmiştir.

Nüfus değişkenine bakıldığında ise değer, 620 bin kişi ile 1,395 milyar kişi arasında değişim göstermektedir. Örnekleme en az nüfuslu ülkeler Karadağ (620 bin), Cibuti ve Bahreyn (1-1,5 milyon arasında) olurken en kalabalık ülkeler ise Çin (1,3975 milyar), Hindistan (1,352 milyar) ve ABD'dir (326 milyon).

Örneklemedeki ülkeler coğrafi alan büyüklüğüne göre sıralandığında en küçük alanı Bahreyn (678 km²), Lübnan (10,5 bin km²) ve Katar (11,5 bin km²), en büyük alanı ise Rusya (17 milyon km²) Kanada (9,9 km²) ve Çin (9,5 milyon km²) kapsamaktadır.

Analizde temel olan değişken – dış temsilcilikler sayısı – üç farklı değişkenle temsil edilmiştir. İlk olarak, büyükelçilik sayısını temsil eden değişken 0 ile 1 arasında değişmektedir. Çünkü bir ülke genel olarak diğer ülke ile sürdürdüğü diplomatik ilişkileri en fazla bir büyükelçilik ile yürütmektedir. Bu nedenle, veri setinde değişkenin 0 olması o ülkenin büyükelçiliğinin olmadığını, 1 olması ise büyükelçiliğinin olduğunu ifade etmektedir. Diğer taraftan konsolosluk değişkeni, ülkelere göre oldukça farklılık göstermektedir. Söz konusu değişken genel konsolosluk, kariyer konsoloslukları, fahri konsolosluklar, konsolosluk ajansları ve yardımcı konsolosluklardan oluşmaktadır. Bu açıdan, konsolosluk değişkeni 0 ile 53 arasında değişmektedir. Bir ülkede açılan

konsolosluk sayısı birçok faktöre bağlıdır. Beklendiği gibi, en fazla konsolosluk açılan ülke ABD'dir. ABD'yi, sırasıyla, Meksika (53), Almanya (44), İtalya (34), ve Belçika (34) takip etmektedir. Büyükelçilik ve konsolosluk dışında diğer resmi dış temsilcilik sayısı azdır. Örneklemdeki ülkeler arasında diğer resmi temsilcilik sayısı en fazla 4 olarak tespit edilmiştir. Bu kapsamdaki temsilcilikler çoğu zaman daimi temsilcilik gibi elçilik türü olarak uluslararası kurumların merkezi olan ülkelerde/şehirlerde yer alır. İlginçtir ki bu yöntem birçok ülkenin diplomatik temsilciliğinin tek yolu olmaktadır²⁹.

Uzaklık değişkeni – distcap, iki ülkenin başkentleri arasındaki mesafeyi temsil etmektedir. Diğer kalan değişkenler ticari maliyetleri kapsamaya çalışmakta ve değerleri 0 ile 1 arasında değişen kukla değişkenleri olarak modele eklenmiştir: ortak kara sınırı (border), ikili serbest ticaret anlaşması (fta), dil benzerliği (language) ve ortak para birliği (currency). Bu modelde 5'i kukla olmak üzere toplam 12 açıklayıcı değişken kullanılmıştır.

Analizde temel tahmin yöntemi olarak en küçük kareler (OLS, ingl. ordinary least squares) tahmincisi kullanılmıştır. OLS tahmincisinin tutarlı ve sapmasız olabilmesi için açıklayıcı değişkenlerin rastgele olmaması, model hatalarının her birinin eşit/sabit olması – homoskedastik – ve otokorelasyon olmaması gerekmektedir. Bu varsayımların geçerli olması durumlarda OLS tahmincisi en düşük varyansa sahip olmasının yanı sıra en etkin tahminleri de üretmektedir. Öncelikle, modelin açıklayıcı değişkenleri arasında çoklu korelasyon sorunu olmadığı teyit edilmiştir. Değişkenler arasında güçlü bir korelasyon olduğu zaman model tahminlerinde güven aralığının genişlenmesine ve dolayısıyla tahminlerin doğruluğunun azalmasına yol açmaktadır. Çoklu doğrusal bağlantının mevcudiyetini ortaya koymak amacıyla modelde yer alan değişkenlerin korelasyon matrisi oluşturulmuş, korelasyon katsayıları Tablo 7'de gösterilmiştir.

²⁹ Mikro ülkeler, genelde, finansal ve insani kaynakları sınırlı olduğu için birçok ülkede büyükelçilik/konsolosluk açılım konusunda zorlamakta. Bu nedenle uluslararası kuruluşlara bağlı olan ofisler diplomatik/konsolosluk faaliyetlerini de sürdürmektedir.

Tablo 7: İkili Korelasyon Matrisi

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
(1) lexport	1.000												
(2) embcons	0.468* (0.000)	1.000											
(3) lgdppci	0.420* (0.000)	0.232* (0.000)	1.000										
(4) lgdppcj	0.338* (0.000)	0.297* (0.000)	-0.016 (0.469)	1.000									
(5) lpopi	0.481* (0.000)	0.081* (0.000)	-0.032 (0.152)	0.001 (0.982)	1.000								
(6) lpopj	0.236* (0.000)	0.330* (0.000)	0.001 (0.979)	-0.169* (0.000)	-0.018 (0.410)	1.000							
(7) larea	0.331* (0.000)	0.226* (0.000)	-0.002 (0.925)	-0.150* (0.000)	0.554* (0.000)	0.577* (0.000)	1.000						
(8) ldistcap	-0.058* (0.009)	-0.050* (0.025)	0.060* (0.007)	-0.105* (0.000)	0.365* (0.000)	0.281* (0.000)	0.493* (0.000)	1.000					
(9) border	0.161* (0.000)	0.152* (0.000)	-0.025 (0.260)	0.038 (0.085)	-0.058* (0.010)	-0.035 (0.120)	-0.061* (0.006)	-0.411* (0.000)	1.000				
(10) fta	0.291* (0.000)	0.160* (0.000)	0.200* (0.000)	0.276* (0.000)	-0.175* (0.000)	-0.140* (0.000)	-0.285* (0.000)	-0.514* (0.000)	0.176* (0.000)	1.000			
(11) currency	0.207* (0.000)	0.180* (0.000)	0.197* (0.000)	0.170* (0.000)	-0.040 (0.070)	-0.091* (0.000)	-0.136* (0.000)	-0.320* (0.000)	0.138* (0.000)	0.328* (0.000)	1.000		
(12) colony	0.132* (0.000)	0.112* (0.000)	0.028 (0.214)	0.017 (0.450)	-0.029 (0.192)	-0.045* (0.045)	-0.061* (0.006)	-0.228* (0.000)	0.291* (0.000)	0.149* (0.000)	0.012 (0.579)	1.000	
(13) language	0.110* (0.000)	0.068* (0.002)	-0.026 (0.237)	-0.027 (0.217)	0.022 (0.314)	0.015 (0.500)	0.029 (0.185)	-0.093* (0.000)	0.251* (0.000)	0.110* (0.000)	-0.056* (0.012)	0.321* (0.000)	1.000

Not: STATA çıktısı. 5% anlamlılık seviyesi kullanılmıştır (* = p 0.05)

Tablo 7’den görüldüğü üzere kısmi korelasyon katsayıları genelde 0 ile 0,5 arasında değişmekte olup en yüksek korelasyon katsayısı lpopj ve larea (0.575) arasında tespit edilmiştir. Değişkenlerin işaretlerine bakıldığında, tüm değişkenlerin beklendiği gibi ihracat değerlerinin uzaklık dışındaki tüm bağımsız değişkenlerle aynı yönde hareket ettiğine işaret etmektedir.. Buna göre her iki ülkenin kişi başı GSYİH, nüfus ve coğrafi alan büyüklüğü, resmi dış temsilciliklerin sayısı, serbest ticaret anlaşmasının var olması, dil benzerliği, ortak kara sınırı, sömürge mirasının ve para birliğinin olması ihracatı pozitif yönde etkilerken her iki ülke arasındaki fiziksel uzaklık artığında ihracat negatif yönde etkilenmektedir.

Diğer taraftan, bağımsız değişkenler arasındaki korelasyonun model tahmincisinin varyansını ne ölçüde büyüttüğünü görmek amacıyla varyansbüyütme faktörü (VİF) ve tolerans faktörü (1/VİF) de kullanılarak Tablo 8’deki veriler elde edilmiştir.

Tablo 8: Varyans Büyütme Faktörü (VİF) ve Tolerans Faktörün (1/VİF)

Değişken	VİF	1/VİF
larea	3.07	0.326235
ldistcap	2.34	0.426731
lpopj	2.28	0.438755
lpopi	2.01	0.497627
fta	1.64	0.609159
embcons	1.56	0.642618
border	1.36	0.734199
lgdppcj	1.34	0.745734
currency	1.26	0.794647
lgdppci	1.25	0.802716
colony	1.21	0.824196
language	1.18	0.847305
Ortalama VİF	1.71	

Not: STATA çıktısı

Sheater (2009) gibi araştırmacılar VİF faktörün 5’i geçmediği sürece modelde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığını ileri sürmektedir. Kutner et al (2004) ise VİF’in büyüklüğünün 10’a kadar kabul edilebilir olduğunu dile getirmektedir. Örneğimizde, ortalama VİF değeri 1.71 olup en yüksek kısmi VİF değerinin 3.07 olduğu

görülmektedir. Hem kısmi hem ortalama olarak VİF değerinin 5'ten küçük olması modelimizde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığına işaret etmektedir.

En küçük kareler tahmin yönteminin bir diğer önemli varsayımlardan birisi model hata varyansının özdeş dağılımıdır. Diğer bir deyişle, açıklayıcı değişkenlere koşullu hata varyansının sabit olmasıdır. Bu çalışmadaki örneklemin yapısına bakıldığında seçilmiş ülkeler arasında birçok açıdan belirgin farklılıklar gözlenmektedir. Dolayısıyla, doğal olarak, veri setinde değişen varyans sorunu tespit edilmesi kaçınılmazdır. Uygulanan iki değişen varyans testi de veri setinde değişen varyans sorunun bulunduğunu teyit etmiştir. Breusch-Pagan ve White testinin sonuçları Tablo 9'te gösterilmiştir. Bu nedenle, değişen varyans sorununa karşı dirençli standart hataları üreten Huber-White sandwich tahmincisi uygulanmıştır.

Tablo 9: Heteroskedastisite Testleri: Breusch-Pagan ve White Test

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of lexport

chi2(1) = 544.86

Prob> chi2 = 0.0000

White's test forHo: homoskedasticity

against Ha: unrestricted heteroskedasticity

chi2(85) = 371.26

Prob> chi2 = 0.0000

Cameron&Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	371.26	85	0.000
Skewness	119.17	12	0.000
Kurtosis	16.01	1	0.001
Total	239.93	98	0.000

Not: STATA çıktısı

Doğrusal modellerin bir başka önemli varsayımı modele dahil edilen bağımsız değişkenler ile modelin hata terimleri arasında ilişki olmamasıdır. Başka bir ifadeyle, açıklayıcı değişkenlerin modelde içsel olmadıklarıdır. Modelimizde ilgi odağı olan embcons değişkeninin model içinde dışsal olması çok önemlidir çünkü diğer politik

değişkenler gibi embcons (büyükelçilik/konsolosluk) değişkeni bağımlı değişkenle ters nedensellik ilişkisinde olabilmektedir. Kısacası, açıklayıcı değişken olarak tahmin edilen embcons değişkeni ile ihracat arasında her iki yönde etki bulunduğu anlamına gelmekte: resmi dış temsilciliklerin sayısı ihracat üzerinde etkisi olduğu gibi ihracat düzeyinin resmi dış temsilciliklerin sayısını da etkilemektedir. Bu kapsamda, bir ülkenin diğer bir ülke ile geliştirilmiş diplomatik ilişkilerden dolayı ihracat hacminin artmadığını, yüksek seviyede var olan ikili ihracat düzeyi diplomatik ilişkilerinin de geliştirmesini tetiklemektedir.

Embcons değişkeninin içsel olup olmadığını test etmek için Hausman testinin bir varyantı uygulanmıştır (Gujarati, 2012:340)¹⁰¹. Hausman testi ile araç değişkenler yöntemiyle elde edilen tahminler OLS tahminlerinin tutarlılığı ve etkinliği ile karşılaştırılmıştır. Araç değişkenler olarak 5 değişken seçilmiştir: milyon dolar cinsinden ölçülen savunma harcamaları, milyon barel cinsinden ölçülen teyit edilmiş ham petrol rezervleri, milyon metre küp cinsinden ölçülen teyit edilmiş doğal gaz rezervleri, gelen turist sayısı ve ülke içindeki uluslararası göçmen stoku¹⁰². İçselliliği test edilen değişken ile araç değişkenler arasındaki korelasyon matrisi, araçların gücü/zayıflığı ve araçların kendisinin modelde dışsal olduklarını gösteren istatistikler ekler kısmında bulunan Tablo 10'da verilmiştir.

¹⁰¹ Hausman testine göre içsel olan açıklayıcı değişken modeldeki tüm ve seçilen araç değişkenlere karşı tahmin edilip kalıntıları elde edilmektedir. İkinci adımda, orijinal model denkleminde ilk adımda elde edilen kalıntıları ekleyerek model yeniden tahmin edilmektedir. İkinci regresyondaki tahminde bu eklenen kalıntılar anlamlı ise, içselliliğinden şüphelenen içsel olduğunu anlamına gelmektedir (Baum, 2006).

¹⁰² İlk olarak, seçilen beş araçsal değişkenin şüpheli içsel ile bağlantısının güçlüğünü/zayıflığını test edilmiş, üçünün embcons değişkeni ile güçlü korelasyonu tespit edilmiştir. İV tahmininin ilk adımda, F istatistiğinin değeri 30.45 olarak hesaplanmış, Cragg-Donald Wald F istatistiğinin 90.655 ve Kleibergen Paap rk Wald F istatistiğinin değeri ise 30.450 olarak çıkmıştır. Her biri konulan kritik değerler doğrultusunda koşulları karşılamaktadır. Aynı zamanda, Hasen J istatistik chi-sq(4) p değeri 0.1719 olarak hesaplanmış, bu da araçların geçerliliği konusunda H_0 hipotezi reddetme yönünde yeterlidir. C istatistiği veya GMM uzaklığı ('difference-in-Sargan' istatistiği) chi-sq(1) p değeri 0.1625 olarak hesaplanmıştır

Tablo 10: Araç Değişken (İV) Tahmini ve Durbin-Wu-Hausman İçsellik Testi

	(1) TSLS	(2) GMM2S	(3) Durbin-Wu-Hausman (OLS)
Dış temsilcilikler sayısı	0.0465* (0.0206)	0.0458* (0.0204)	0.0461* (0.0260)
İhracatçı kişi başı GSYİH logaritması	1.370*** (0.0388)	1.372*** (0.0388)	1.370*** (0.0402)
İthalatçı kişi başı GSYİH logaritması	1.017*** (0.0425)	1.022*** (0.0424)	1.0171*** (0.0432)
İhracatçı nüfus logaritması	1.447*** (0.0349)	1.452*** (0.0346)	1.447*** (0.0323)
İthalatçı nüfus logaritması	1.029*** (0.0415)	1.014*** (0.0408)	1.0293*** (0.0445)
Alan büyüklükleri çarpımının logaritması	-0.0874*** (0.0201)	-0.0837*** (0.0199)	-0.0873*** (0.0238)
Uzaklığın logaritması (distcap)	-1.255*** (0.0629)	-1.252*** (0.0627)	-1.255*** (0.0634)
Ortak kara sınırı	0.678** (0.245)	0.687** (0.244)	0.677*** (0.228)
Serbest ticaret anlaşması	0.800*** (0.0861)	0.822*** (0.0854)	0.799*** (0.1021)
Ortak para birimi	-0.551*** (0.133)	-0.562*** (0.133)	-0.551*** (0.184)
Sömürge ilişkisi	0.406* (0.163)	0.426** (0.163)	0.406** (0.191)
Dil benzerliği	0.593*** (0.107)	0.597*** (0.107)	0.594*** (0.123)
ResidIV			-0.0332 (0.796)
Gözlem sayısı	1768	1768	1768
R ²	0.807	0.807	0.808
Adjusted R ²	0.806	0.806	0.807

Not: Standart hatalar parantez içindedir; Gözlem sayısı farklılığı araç değişkenlerin kayıp/sıfır değerlerinden dolayı

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Araçsal tahmini için tsls (ingl. two stages least squares) ve gmm2s (ingl. two step generalized methods of moments)¹⁰³ yöntemleri kullanılmış, sonuçları Tablo 10'daki (1) ve (2) sütunda karşılaştırılarak gösterilmiştir. Üçüncü (3) sütunda ise Gujarati'nin (2012:298) sıraladığı adımları takiben Durbin-Wu-Hausman içsellik testinin sonuçları verilmiştir. Regresyonun ResidIV olan değişkenin p değeri 0.254 ile anlamsız olup

¹⁰³ Baum'a (2006) göre 2sls ve basit IV tahmin yöntemi iid standart hataların varlığını varsaymaktadır. Ancak, standart hataların iid olmadığı durumlarda 2sls tahminci etkili olmayan ve dirençli standart hatalarla düzeltilmesi gereken tahminleri vermektedir. Bu bağlamda, Baum, Schaffer ve Stillman (2003, 2005) genelleştirilmiş tahminci yöntemi geliştirerek iid olmayan standart hataların varlığında tutarlı ve etkili tahminleri veren GMM yöntemi tavsiye etmiştir. Analizde her iki yöntemle araçsal tahmin yapılmıştır.

içsellik testi edildiği embcons değişkeninin dışsal olduğunu ispat etmiştir. Bu durumda, OLS tahmin yöntemiyle elde edilen tahminlerin araç tahminlerinden daha etkin oldukları söylenebilir.

Tablo 11: 'embcons' Açıklayıcı Değişkenin İçsellik Testi

Tests of endogeneity of: *embcons*

H0: Regressor is exogenous

Wu-Hausman F test: 1.32694 F(1,1754) P-value = 0.24951

Durbin-Wu-Hausmanchi-sq test: 1.33652 Chi-sq(1) P-value = 0.24765

Note: STATA çıktısı. İV tahminden sonra ivendog komutu uygulanmış, dirençli olmayan standart hatalar kullanılmış, endog opsiyon ile gmm2s dirençli standart hatalar statistik 1.951 seviyededir, orchisq(1) p değeri 0.1625 C istatistik veya difference-in-Sargan istatistiğiyle eşittir

Doğrusal modellere ek şart olarak modelin hata terimlerinin normal dağılımı takip ettiği de varsayılmaktadır. Örnekleme gözlem sayısı dikkate alındığında N sonsuza giderken hata terimlerinin de asimptotik olarak normal dağılıma yaklaştığı da ifade edilebilir.

Görüldüğü üzere, doğrusal modellerde çoklu doğrusal bağlantı olmaması, modelin açıklayıcı değişkeninin rastgele olmaması, hata terimlerinin asimptotik olarak normal dağılımı takip etmesi gibi temel varsayımların kullanılan bu modelde geçerli olduğu söylenebilir. Diğer taraftan, tespit edilen değişen varyans sorunu ise dirençli standart hataları üreten Huber-White tahmincisi kullanarak giderilmiştir.

Tablo 12'de OLS tahmin yöntemini kullanarak elde ettiğimiz sonuçlar gösterilmiştir. Görüldüğü üzere para birliği kukla değişkeni hariç diğer tüm değişkenlerin katsayılarının işaretleri teorik olarak beklendiği gibidir. Modelde kullanılan değişkenlerin açıklayıcılık gücünü gösteren R^2 0.803, düzeltilmiş R^2 ise 0.801'dir. Ayrıca, tüm katsayılar istatistiki olarak yüzde 1 seviyede anlamlıdır. Analiz için önemli olan embcons değişkenin katsayısı 0.033'tür ve dış temsilciliklerin sayısının ihracat seviyesi üzerine olumlu etkisi olduğunu göstermektedir.

Tablo 12: Dirençli Standart Hatalar ile OLS Regresyonu

lexport	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
embcons	.033	.009	3.68	.000	.015	.051	***
lgdppci	1.368	.035	39.24	.000	1.3	1.436	***
lgdppcj	1.001	.033	30.12	.000	.936	1.066	***
lpopi	1.42	.032	43.73	.000	1.356	1.483	***
lpopj	.972	.033	29.71	.000	.908	1.036	***
larea	-.064	.018	-3.49	.001	-.1	-.028	***
ldistcap	-1.255	.057	-22.06	.000	-1.366	-1.143	***
border	.633	.223	2.84	.005	.196	1.07	***
fta	.719	.08	8.94	.000	.562	.877	***
currency	-.412	.122	-3.37	.001	-.651	-.172	***
colony	.523	.16	3.26	.001	.208	.838	***
language	.563	.102	5.54	.000	.364	.762	***
Constant	.112	.675	0.17	.868	-1.211	1.435	
Meandependent var		18.890	SD dependent var			3.584	
R-squared		0.803	Number of obs			2008	
F-test		446.354	Prob> F			0.000	
Akaikecrit. (AIC)		7586.264	Bayesiancrit. (BIC)			7659.128	

*** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

Veri setindeki hem ihracatçı hem ithalatçı pozisyonunda olan ülkeler arasında gözlenen kayda değer heterojenlik özdeş varyans sorununa da sebep olmaktadır. Heterojenliğin birçok boyutu olduğundan dolayı yeni bir değişkeni modele dahil ederek veya var olanlar değişkenleri dönüştürerek heteroskedastisite sorununu çözmek zordur. Buna bağlı olarak, Cheng ve Wall (2005) özellikle heterojen birimleri/ülkeleri içeren yatay kesit veri setlerinde sabit etkilerin tahmin yöntemine dahil edilmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Ayrıca, sabit etkiler modele dahil edildiğinde çekim modellerinde görünemeyen önemli değişken olarak adlandırılan çok yönlü direnç terimleri de kapsamaktadır.

Tablo 13: Karşılaştırmalı OLS ve Sabit Etkiler (FE)

	OLS	İhracatçı FE	İthalatçı FE	Her iki FE
embcons	0.0330*** (0.00896)	0.0148* (0.00780)	0.0252* (0.0107)	0.0151* (0.00969)
lgdppci	1.368*** (0.0349)	1.340*** (0.439)	1.380*** (0.0344)	-1.335 (1.345)
lgdppcj	1.001*** (0.0332)	1.043*** (0.0319)	0.454 (0.338)	1.318*** (0.129)
lpopi	1.420*** (0.0325)	1.259*** (0.227)	1.461*** (0.0348)	3.520** (1.102)
lpopj	0.972*** (0.0327)	0.953** (0.0356)	0.670** (0.243)	1.751*** (0.368)
larea	-0.0643*** (0.0184)	-0.0281 (0.0242)	-0.0805** (0.0245)	-0.686* (0.338)
ldistcap	-1.255*** (0.0569)	-1.267*** (0.0628)	-1.350*** (0.0633)	-1.428*** (0.0807)
border	0.633** (0.223)	0.574* (0.235)	0.645** (0.230)	0.513* (0.242)
fta	0.719*** (0.0805)	0.594*** (0.0765)	0.811*** (0.105)	0.608*** (0.102)
currency	-0.412*** (0.122)	-0.378** (0.126)	-0.537*** (0.139)	-0.572*** (0.138)
colony	0.523** (0.160)	0.669*** (0.165)	0.551*** (0.167)	0.714*** (0.171)
language	0.563*** (0.102)	0.781*** (0.109)	0.520*** (0.109)	0.752*** (0.121)
Constant	0.112 (0.675)	-1.124 (3.904)	5.566 (3.161)	30.56 (16.05)
Observations	2008	2008	2008	2008
R ²	0.803	0.840	0.822	0.859
AdjustedR ²	0.802	0.836	0.816	0.851
F	446.4	190.9	93.75	103.9
bic	7659.1	7488.0	7882.1	7656.4
aic	7586.3	7235.8	7495.3	7095.9
rmse	1.595	1.450	1.538	1.382

Not: Parantez içindeki değerler dirençli standart hataları ifade etmektedir. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Veri setinde zaman boyutu olmadığından, sabit etkileri ülkeye spesifik kukla değişkeni ekleyerek oluşturulmuş, ihracatçı ve ithalatçı ülkelere hem ayrı hem birlikte uygulanmıştır. Ülkeye özgü olan sabit etkilerin temel avantajı, o ülkenin görünemeyen veya farklı değişkenlerle kapsanamayan kendi özelliğinden doğabilecek tüm heterojenliği absorbe etmesidir.

Sabit etkileri dahil eden regresyon tahminleri Tablo 13’de gösterilmiştir. Sonuçlara bakıldığında değişkenlerin tamamı hem işaretlerini hem istatistiksel anlamlılığını korumuşlardır. Beklendiği gibi R² açıklama gücü de 0.803’den 0.859’a, ayarlanmış R² ise 0.851’e yükselmiştir.

Analizimizi ilgilendiren embcons değişkenine gelince, tüm tahminlerde istatistiksel olarak anlamlı olup sabit etkiler dahil edilince anlamlılığının OLS tahminlerine kıyasla daha düşük olduğu görülmektedir. Böylece embcons değişkeninin katsayısı tek yönlü ve çift sabit etkiler dahil edilip edilmediğine bağlı olarak 0.0148 ile 0.0252 arası değişmekte olup sabit etkilerin dahil edilmediği tahminlerden daha düşüktür. Böyle bir sonuç bize sabit etkileri modele dahil etmeden birimlerinin (ülkelerinin) görünemeyen özelliklerinin arasında bir etkileşim olup katsayılarının değerini de etkilemekte olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca, sabit etkileri OLS yöntemiyle kapsamayan ihracatçı ve ithalatçı ülkelere özgü olan çok dirençli koşulların davar olduğu unutulmamalıdır.

Embcons değişkeni aslında bir ihracatçı ülkenin ithalatçı ülkede bulunduğu farklı dış temsilciliklerinin kümülatif toplamıdır. Bundan dolayı elde edilen embcons katsayıları bu kümülatif dış temsilciliklerin etkisini temsil etmektedir. Farklı dış temsilcilik türlerinin ihracat üzerine olan etkisini gözlemek amacıyla embcons değişkenindeki büyükelçilik sayısı, konsolosluk sayısı, ticari ofisler ve daimi temsilcilikler sayısının ayrı ayrı modelde ele alınacak şekilde denkleminizin tahmin edilmesi gerekmektedir.

Aşağıdaki Tablo 14’da embcons değişkeni üç farklı türe ayrılmıştır: büyükelçilik sayısını temsil eden embassy değişkeni, konsolosluk sayısını temsil eden consulate değişkeni ve büyükelçilik ve konsolosluk haricinde diğer resmi dış temsilcilikler olarak ticari ofisler, ekonomi/kalkınma ofisleri, daimi temsilcilikler vs. temsil eden ofm (ingl. other foreign missions) değişkeni. Ayrıca, ek olarak model denklemine konsolosluk sayısını temsil eden consulate değişkeninin karesi ($consulate^2$) de eklenmiş ve bu şekilde model OLS yöntemiyle ve sabit etkileri de dahil ederek tahmin edilmiştir.

Konsolosluk sayısının karesini modele ekleme sebebi bu değişkenin ülkeden ülkeye büyük bir değişim göstermesidir. Yani, örneğimizde büyükelçilik sayısı 0 ile 1 arası değişirken, konsolosluk sayısı 0 ile 53 arası değişmektedir. Bu nedenle, ilk konsolosluğa kıyasla açılan ek konsoloslukların ihracatın teşvik edilmesinde etkisini gözlemek amacıyla konsolosluk sayısı değişkeninin karesi de eklenmiştir. Önceki

tahminlerdeki gibi sabit etkileri ihracatçı ve ithalatçı ülkelere ayrı ayrı ve birlikte dahil edilerek incelenmiştir. Bu kapsamda elde edilen veriler Tablo 14'te gösterilmektedir.

Tablo 14: Farklı Dış Temsilciliklerin Karşılaştırmalı Etkinliği

	OLS	İhracatçı FE	İthalatçı FE	Her iki FE
embassy	1.525*** (0.146)	1.321*** (0.138)	1.552*** (0.143)	1.349*** (0.132)
consulate	0.0878*** (0.0175)	0.0486** (0.0160)	0.0771*** (0.0205)	0.0250 (0.0193)
consulate^2	-0.00173** (0.000535)	-0.000886 (0.000462)	-0.00151** (0.000541)	-0.000411 (0.000451)
Diğer dış temsilcilikler	0.151* (0.0669)	0.0849 (0.0703)	0.227** (0.0752)	0.146 (0.0806)
Observations	2008	2008	2008	2008
R ²	0.819	0.851	0.838	0.870

Not: Parantez içinde dirençli standart hatalar. Orijinal modelin değişkenleri dahil edilmiş ama tabloda gösterilmemiştir (embcons hariç). * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Tablo 14'te de görüldüğü gibi kümülatif değişkene göre dış temsilcilikleri ayrı olarak ele alındığında tahmin edilen katsayılar da önemli ölçüde değişim göstermektedir. Farklı dış temsilciliklerin katsayılarından en yüksek değer büyükelçilik sayısını temsil eden embassy değişkeninde kaydedilmiştir. Bu değer 1.349 ile 1.552 arasında değişmektedir. Fakat büyükelçilik sayısı değişkeni sayım değişkeni olarak modelde yer aldığı anda değeri 0 ile 1 arasında değiştiği için kukla değişkeni olarak davranışlar gösteriyor olabilir ve bundan dolayı katsayısının içinde başka etkiler de yer alabilir.

Konsolosluk sayısı değişkeninin katsayısı daha düşük değerleri kaydederken büyüklüğü 0.0486 ile 0.0878 arasında değişmektedir. Diğer taraftan, konsolosluk sayısı değişkeninin karesi yüksek istatistiksel anlamlılığı korurken katsayısının işareti negatif yönde olup sıfırdan farklı değildir.

Bu bulgulara göre ek konsoloslukların açılması ihracatın özendirilmesi üzerine önemli bir etki doğurmadığı gibi negatif bir etkiye dahi yol açabilmektedir. Bu durum, bazı ülkelerin diğer ülkelere göre orantısız bir şekilde daha fazla konsolosluklara sahip olması bağlamında önemlidir. Fakat, bir ülkede fazla sayıda konsolosluk bulunduğu durumlarda bunlar çoğu zaman fahri konsolosluklar, özel konsolosluk ajansları gibi alternatif konsolosluk türlerinden oluşmaktadır. Sözü

geçen konsolosluk türleri, her ne kadar uluslararası camiada tanınmış olsa da gönderici ülkenin hükümeti ile bağlantı açısından veya ülkenin resmi siyaset akımına ve stratejilerine katılım açısından kariyer konsoloslukları ile aynı statüye sahip değildir. Bu nedenle, yardımcı konsolosluk, konsolosluk ajansı ve fahri konsolosluk gibi dış temsilciliklerin gönderici ülkenin resmi politikalarını uygulamada özellikle dış ticaret gibi önemli ve büyük görevler almadıkları ve genel olarak vize işlemleri haricinde daha ciddi sorumluluklara yöneltmedikleri görülmektedir. Tam da bu yetki alanının sınırlanmasında, kariyer olmayan konsolosluk türlerinin neden ihracatın teşvik etmesi üzerine sınırlı etki yarattığı da yorumlanabilmektedir.

Dış temsilciliklerin etkinliğini araştıran Rose (2007) ülkeleri gelir grubuna göre ayırmış ve dış temsilcilikleri temsil eden değişkenin katsayısının gelir farklılıklarına duyarlılığını analiz etmiştir. Buna bağlı olarak, ülkelerin gelir düzeyi göz önünde bulundurulduğunda örneğimizde dış temsilcilikleri temsil eden değişken katsayısının farklılık gösterip göstermeyeceğini tespit etmek için iki analiz yapılmıştır. İlk olarak, modele üç ek değişken alınmış: ihracatçı ülkelerin kişi başı GSYİH ile dış temsilcilik sayıları arasında etkileşim değişkeni, ithalatçı ülkelerin kişi başı GSYİH ile dış temsilcilik sayıları arasında etkileşim değişkeni ve üçüncü olarak dış temsilcilikler ile hem ihracatçı hem ithalatçı ülkelerinin kişi başı GSYİH arasındaki etkileşim değişkeni. Bu üç değişkeni ekleyerek model yeniden tahmin edilmiş, sonuçları ise tablo 15’te gösterilmiştir.

Tablo 15: Dış Temsilciliklerin Etkinliğinde Gelir Duyarlılığı

	(1)	(2)	(3)
Dış temsilcilikler sayısı (büyükelçilik + konsolosluk)	0.0330*** (0.00896)	1.237*** (0.188)	5.765*** (1.193)
Dış temsilcilikler sayısı * İhracatçı kişi başı GSYİH’nın logaritması		- 0.0642*** (0.0155)	-0.504*** (0.114)
Dış temsilcilikler sayısı * İthalatçı kişi başı GSYİH’nın logaritması		- 0.0513*** (0.0114)	-0.481*** (0.112)
Dış temsilcilikler sayısı * İhracatçı kişi başı GSYİH’nın logaritması * İthalatçı kişi başı GSYİH’nın logaritması			0.0418*** (0.0107)
<i>Ortalama etkisi</i>	<i>0.033</i>	<i>0.158</i>	<i>0.209</i>
<i>N</i>	<i>2008</i>	<i>2008</i>	<i>2008</i>
<i>R²</i>	<i>0.803</i>	<i>0.808</i>	<i>0.810</i>

Not: Parantez içinde dirençli standart hatalar, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Tablo 15'teki ilk (1) sütunda etkileşim değişkeni olmaksızın orijinal modelimizin tahmini gösterilmiştir. İkinci (2) sütunda ise dış temsilcilikler değişkeninin yanında modele ihracatçı/ithalatçı ülkelerin gelir düzeyi ile dış temsilcilikler değişkeni arasındaki iki etkileşim değişkeni eklenmiştir. Üçüncüde (3) ise tüm bunlarla birlikte her iki ülkenin gelir düzeyi ile dış temsilcilikler değişkeni arasında etkileşim değişkeni yer almaktadır. Etkileşim değişkenleri söz konusu olduğundan dolayı katsayıları öncekiler gibi doğrudan yorumlayamayız. Etkileşimin etkisini anlamak için iki denklemde ihracatçı (Y_i) ve ithalatçı (Y_j) ülke gruplarının ortalama kişi başı GSYİH girerek ortalama katsayısı elde edebiliriz.

$$(2) b(embcons) = 1.237 + (-)0.0642 * \ln(Y_i) + (-)0.0513 * \ln(Y_j)$$

$$(3) b(embcons) = 5.765 + (-)0.504 * \ln(Y_i) + (-)0.481 * \ln(Y_j) + 0.0418 * \ln(Y_i) * \ln(Y_j)$$

Denklemlere ortalama kişi başı GSYİH'nin logaritması girildiğinde [$\ln(\bar{Y}_i) = 9.475$ ve $\ln(\bar{Y}_j) = 9.197$] ikinci sütundaki (2) model için dış temsilcilikler sayısı değişkeninin ortalama etkisi/katsayı 0.158 olurken, üçüncü sütundaki modelde (3) ortalama etkisi 0.209 kaydedilmiştir. Görüldüğü gibi etkileşim değişkenlerini dahil eden her iki modelde dış temsilcilikler değişkeninin ortalama etkisi, etkileşim değişkeni dahil edilmeyen modelden (0.033) çok daha yüksektir. Bu demektir ki ihracatçı ve ithalatçı ülkelerinin gelir düzeyi ve arasındaki ilişki dikkate alındığında, dış temsilcilikler değişkeninin etkisinde farklılıklar ortaya çıkmaktadır.

Modelimizde dış temsilcilikler sayısını temsil eden değişkenin katsayısının gelir duyarlılığı tahmin eden bir diğer analizde, örneğimizdeki tüm ülkeleri Dünya Bankasının metodolojisine göre beş gelir grubuna ayrılmıştır: yüksek gelir, orta yüksek gelir, orta gelir, orta düşük gelir ve düşük gelir ülkeleri. Bu şekilde hem ihracatçı hem ithalatçı ülkelerde beşer farklı gelir grubu oluşturulmuştur. İhracatçı konumunda her gelir grubu ithalatçı konumundaki her gelir grubuna karşı modelimizi tahmin etmiş, sonuçları çalışmamızın ekler kısmında sunulmuştur. Analiz bu şekilde yapıldığında gözlem sayısında yaşanan ciddi düşüş nedeniyle katsayıların çoğu istatistiksel olarak anlamsız duruma gelmiştir. Bu nedenle, gözlem sayısını artırmak amacı ile yüksek gelir ve orta yüksek gelir ülkeleri aynı gruba, orta

gelir, orta düşük ve düşük gelir ülkeleri ise bir diğer gruba birleştirilerek model yeniden tahmin edilmiştir. Böylece gözlem sayısı daha makul bir seviyede olmaktadır (yüksek ve ortak yüksek gelir grubunda cca 400, diğer gelir grubunda cca 600 gözlem sayısı). Söz konusu gelir duyarlılığı analizinin sonuçları tablo 16’da gösterilmektedir.

Tablo 16: Ülkelerin Farklı Gelir Gruplarına Göre Dış Temsilciliklerin Etkisi

	Orta/Orta düşük/ Düşük gelir grubu	Orta yüksek/Yüksek gelir grubu
Orta/Orta düşük/ Düşük gelir grubu	0.715**	0.108***
Orta yüksek/Yüksek gelir grubu	0.106***	0.026***

Not: Dirençli standart hataları kullanılmıştır. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Tablodan görüldüğü üzere tüm katsayılar istatistiksel olarak yüksek derecede anlamlı ve farklı gelir gruplarına göre katsayının büyüklüğü farklılık göstermektedir. Bu anlamda, dış temsilcilikler sayısını temsil eden embcons değişkenin katsayısı en yüksek değer orta/orta düşük/düşük gelir gruptaki ülkeler arasında kaydedilmekte (0.715), en düşük değer ise yüksek gelir grubuna dahil eden ülkeler arasında kaydedilmektedir (0.026). Bu sonuçlar, aslında, bize dış temsilciliklerin ihracatın özendirilmesi üzerindeki etkisinin/rolünün orta ve düşük gelir düzeyindeki ülkeler için çok daha önemli olduğunu söylemektedir. Bu durum birkaç açıdan açıklanabilir.

İkinci bölümdeki teorik kısma atıfta bulunarak, ekonomi diplomasisi aslında, bir devletin yurtdışındaki piyasa aksaklıklarını gidermek amacıyla uygulanan dış (ekonomik) politikasındaki araçlardan biridir. Piyasa aksaklıklarından bazıları da zorlaşan/sınırlı piyasa erişimi, bilgi asimetrisi, piyasa ile ilgili bilgi yetersizliği şeklindedir. Bahsi geçen ekonomi diplomasisi gerekçeleri göz önünde bulundurulduğunda, küresel pazarlarda bu tür sorunlarla en çok gelişmekte olan ve az gelişmiş olan ülkeler karşılaşmaktadır. Dolayısıyla, gelişmekte ve az gelişmiş

ülkelere yönelik yapılan ekonomi diplomasisi faaliyetlerinde dış temsilciliklerin etkinliği daha yüksektir.

Bir taraftan, yüksek geliri olan ülkeler diğer ülkelerin pazarlarına erişimde büyük sorunlar yaşamazlar ve ondan dolayı daha aktif lobilicik yapma ihtiyacı da duymazlar. Gelişmiş ülkeler bazen yalnızca kendi iktisadi gücünü veya siyasi etkisini kullanarak gelişmekte olan ve az gelişmiş olan ülkelerin pazarlarına kolay bir şekilde girebilmektedir. Piyasa erişiminde engeller bulunuyorsa da gelişmiş ülkelerin ihracat yapan şirketleri yeni pazar araştırmaya yönelik yeterli mali kaynaklara ve bilgiye sahipler ve bunun için kendi ülkelerinin dış temsilciliklerinin ekonomik danışmanlığına başvurmaya ihtiyaç duymamaktadır. Bununla birlikte, yüksek gelirli ülkelerin uluslararası pazarlarda genelde olumlu imajları vardır. Bu ülkeler ürünlerine kalite açısından güvenmekte ve bundan dolayı tüketicilerin güvenini sağlamada ek bir yatırıma gerek duymamaktadır.

Öbür tarafta, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki ihracat şirketleri uluslararası pazarlarda sıklıkla ürünlerine güvensizlik ve kalite sorgulanmasıyla karşı karşıya kalmaktadır. Söz konusu ülkeler satış yapan ülkelerdeki gelenek ve kültür hakkında bilgi eksikliği gibi sorunlarla karşı karşıya kalırken bu engelleri aşmak için daha sınırlı mali kaynak kullanmak zorunda kalırlar. Bu sebeplerden dolayı, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki ihracat şirketlerine kendi ülkesindeki dış temsilciliklerin danışman desteğine ihtiyacı vardır. Böylelikle, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki dış temsilciliklerin ihracat şirketlerine sağlayabilecek destekleri, kendilerinin uluslararası pazarlarda uyum süreçlerini kısaltarak ve kıt olan mali kaynakları tasarruf ederek ticari faaliyetlerinin başarısında önemli rol üstlenmektedir.

Tablo 17 : Karşılaştırmalı PPML Tahmincisi

Y= exportij	PPML	İhracatçı FE	İthalatçı FE	Her iki FE
embcons	0.021***	0.016**	0.017*	0.012*
lgdppci	0.827***	1.121***	0.831***	1.113***
lgdppcj	0.844***	0.848***	0.766***	0.806***
lpopi	0.933***	1.087***	0.946***	1.060***
lpopj	0.842***	0.835***	1.000***	0.713***
larea	-0.035*	-0.023	-0.042	0.022
ldistcap	-0.584***	-0.604***	-0.608***	-0.654***
border	0.434***	0.401***	0.435***	0.372***
fta	0.298***	0.278***	0.340***	0.283***
currency	0.442***	0.417***	0.588***	0.580***
colony	-0.132	-0.124	-0.161	-0.166
language	0.141	0.257***	0.044	0.187
_cons	3.847***			

Not: Dirençli standart hatalar kullanılmıştır. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

OLS ve sabit etkiler yöntemine ek olarak, çekim denklemi PPML tahmincisi kullanılarak tahmin edilmiştir. Santos Silva ve Tenreiro'ya (2006) göre PPML tahmin yönteminin kullanımı yatay kesit verilerinde sıkça çıkan değişen varyans ve ticaret akışlarında sıfır değerler sorunu gidererek daha net tahminleri elde etme fırsatını sunmaktadır. OLS ve sabit etkiler modelinde yapıldığı gibi, PPML tahmincisine de sabit etkileri ekleyerek model tahmin edilmiştir. Sabit etkileri ihracatçı ve ithalatçı ülkelere hem ayrı olarak hem eşzamanlı olarak ekleyerek PPML tahmincisi uygulanmıştır. Sonuçları tablo 17'de gösterilmiştir.

Tablodan da görüldüğü gibi, ilgili embcons değişkeninin katsayısı 0.021 – 0.012 arasında değişmektedir. Önceki yöntemlerden elde edilen sonuçlarla kıyaslandığında, PPML tahmincisi beklendiği gibi tüm modeldeki değişkenlerde daha düşük katsayıları hesaplamıştır. Dolayısıyla, dış temsilcilik sayısını temsil eden değişkenin ihracat üzerindeki etkisi %1,2 - %2,1 arasında değişmektedir.

Sonuç olarak, uygulanmış tüm tahmin yöntemlerini karşılaştırdığımız zaman dış temsilcilikler değişkeni %1.2 - %3.3 arasında değişiklik göstermektedir. Dış

temsilcilikler değişkeninin katsayısının en yüksek değerleri sabit etkiler dahil edilmediğinde kaydedilmekte olup OLS tahminci uygulandığında ihracat üzerinde %3.3, PPML tahmincisi uygulandığında ise % 2.1 etki göstermektedir. Sabit etkiler de dahil olduğu zaman, dış temsilcilikler değişkeninin katsayı değerleri %1.2 ila %2.5 arasında değişmektedir. Beklendiği gibi, PPML tahmincisi uygulandığında hem dış temsilcilikler değişkeninin katsayısı hem diğer değişkenlerin katsayıları daha düşük değerleri kaydetmektedir. Dolayısıyla, bir ülkenin yurt dışında dış temsilciliklerinin bulunması, ikili mal ihracatının ortalama olarak %1.2 ila %3.3 arasında artışına yol açtığını söylemek mümkündür. Ancak, ülkelerin karşılıklı gelir seviyesine bağlı olarak bu etkiler daha yüksek seviyelere de ulaşabilmektedir.

SONUÇ

Klasik diplomasi hızlı iletişim, gelişen teknoloji ve hız kazanan küreselleşmeyle, eski anlamını ve önemini yitirmiştir. Modern, kapsayıcı ve çok boyutlu diplomatik hizmet hem ikili hem çok taraflı uluslararası ilişkilerde öncelik kazanmıştır. Diğer boyutların yanı sıra ekonomi, diplomatik ilişkilerin yönetiminde kilit bir bağlantı haline gelmiştir. Dolayısıyla, modern bağlamda ekonomi diplomasisinin daha iyi anlaşılması ve daha etkin bir biçimde uygulanması büyük önem kazanmıştır.

Ekonomi diplomasisi, çeşitli ulusal hedeflere ulaşmak için finansal kaynakların ve ekonomik araçların kullanılmasını ifade etmektedir. Ekonomi diplomasisi, diplomatik misyonlar aracılığıyla (elçilikler, konsolosluklar, daimi temsilcilikler, özel ticari ofisler vb.) ve ayrıca özel olarak görevlendirilmiş kamu veya kamunun dışındaki kurumlar, ajanslar veya bireyler vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir.

Sosyal bilimler içinde bir disiplin olan ekonomi diplomasisi, uluslararası ekonomi, uluslararası ilişkiler, diplomasi ve uluslararası politik ekonomi alanlarında araştırma konusudur. Durum böyleyken ekonomi diplomasisine tek boyutlu olarak yaklaşılması, onun uygulama olanakları ve istenen hedeflere ulaşmadaki etkinliğini ve başarısını önemli ölçüde azaltmaktadır. Bu nedenle, ekonomi diplomasisi söz konusu olduğunda ulusal bir diplomatik sistemin oluşturulması amaçlanmalıdır. Böylelikle ikili ilişkiler ekonomik, politik, sosyolojik, dinsel, dilsel boyutları içeren ve farklı uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren diplomatik aktörlerin eylemlerini koordine etmektedir. Söz konusu çeşitli aktörler, gündemler ve ortamlar arasında sinerji sağlayarak bütüncül bir diplomatik sistemin oluşumuna katkı sunmaktadır.

Bu çalışmada ekonomi diplomasisi tanımı, sosyal bilimler içindeki konumu ve ayrı bir disiplin olarak üzerine inşa edilebilecek teorik temeller ele alınmıştır. Ayrıca, ekonomi diplomasisi faaliyetlerinde geleneksel devlet kurumları dışında STK örgütleri, uluslararası kuruluşlar, çok uluslu işletmeler ve ünlü bireyler gibi artan sayıda yeni çıkan aktörlere dikkat çekilmiştir. Bugünlerde, diplomatik misyonlar içinde ekonomik konularla ilgilenen, ülkelerin ticari ve ekonomik potansiyelini geliştirmek için çalışan ve özel olarak görevlendirilmiş uzman diplomatların bulunması artık bir zorunluktur. Dolayısıyla ekonomi diplomasisi faaliyetlerinde yer

alan çok sayıda aktörün yanı sıra ilgilendikleri konuların ve gündemlerin sayısının artması, ekonomi diplomasisini daha karmaşık ve yönetilmesi zor bir alan haline getirmektedir.

Ekonomi diplomasisi alanındaki teorik ve ampirik araştırmalar, günümüze oldukça yakın tarihte gerçekleştirilmiştir. İlk çalışmalar, çatışma ve ticaret/işbirliği arasındaki ilişkinin araştırılması ile ilgiliydi. Ardından, İkinci Dünya Savaşı sonrası ekonomik yaptırımların yoğun olarak uygulanması yaptırımların etkinliği üzerine araştırmaları özellikle teşvik edilmiş ve ancak 2000’li yıllardan sonra dış temsilciliklerin ticaret ve yatırım gibi ekonomik parametreler üzerindeki etkileri daha dikkatli araştırmaya başlanmıştır. Bu konuda öncü çalışma Rose (2007) tarafından yapılmış ve bir ülkenin yurt dışında dış temsilciliğinin açılması durumunda ihracatta %6 – 10’luk bir artışın gerçekleşebileceğini göstermiştir. Diplomatik misyonlar ile ihracat düzeyi arasındaki ilişkinin bu ilk ampirik testinden sonra, diplomatik hizmet ile ülkedeki ekonomik performans arasındaki bağlantıyı açıklayabilecek en iyi ampirik model arayışı sürdürülmüştür.

Bu çalışmada önceki araştırmalar ve geliştirilmiş ampirik modeller takip edilerek, dış temsilciliklerin sayısını ve ihracat düzeyini ilişkilendiren genişletilmiş bir çekim modeli tanımlanmıştır. Model denkleminde temel çekim modelinin değişkenlerinin yanı sıra ülkelerin ekonomik, tarihi, dilsel ve coğrafik özelliklerini kontrol eden sekiz ek gösterge değişkeni yer almaktadır. Çekim modeli önceki çalışmalara dayanılarak tanımlanmış ve üç farklı yöntemle tahmin edilmiştir: OLS tahmincisi, Sabit Etkiler Modeli ve Pseudo-Poisson Maximum Likelihood Modeli (PPML). Analiz, 2018 yılına ait yatay kesit verileri kullanılarak, 35 ihracatçı ve 59 ithalatçı ülkenin ikili ilişkileri üzerine yapılmıştır. İlgili ana değişken dış temsilcilikler sayısıdır. Yapılan ampirik uygulamada, dış temsilcilik sayısının katsayısı, kullanılan tahmin yöntemine bağlı olarak, %1.5 - %3.3 (OLS ve sabit etkiler) ve %1.2 - %2.1 (PPML ve sabit etkiler) arasında değişmektedir. Bir ülkenin yurt dışında dış temsilciliğinin bulunması mal ihracatının %1.2 – %3.3 oranında artışına yol açmaktadır. Ancak, dış temsilcilikler ayrı olarak analize dahil edilirse, büyükelçiliklerin konsolosluklara kıyasla daha yüksek bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Örnekleme dış temsilcilik sayısı – özellikle konsolosluk sayısı – önemli ölçüde değişiklik

gösterdiğinden konsolosluk sayısı artınca etkinlikte bir değişiklik olup olmadığını test etmek için konsolosluk sayısının karesi modele eklenmiş ve tahmin edilmiştir. Tüm bunların yanı sıra, aynı ülkede daha fazla konsolosluk açmanın ihracat üzerinde olumlu etkilere yol açmadığı aksine, konsolosluk sayısı artınca etkinin negatife döndüğü gözlenmiştir. Bu sonuç aslında ekonomi diplomasisinin etkinliğinin dış temsilciliklerin sayısı ile doğrudan ilişkili olması gerekmediğini göstermektedir. Ayrıca, ülkelerin kişi başına düşen gelir düzeyleri dikkate alındığında, dış temsilcilikler değişkeninin katsayısının farklılık gösterdiği görülmüştür: her iki ülkenin kişi başına GSYİH'si dahil olduğunda ihracat üzerindeki ortalama etkisi %20 olarak hesaplanmaktadır. Aynı zamanda dış temsilciliklerin ihracat düzeyi üzerindeki etkisinin orta/orta ve düşük/düşük gelirli ülkeler arasında daha belirgin olduğu (%71,5) ve yüksek/orta yüksek gelirli ülkeler arasında daha düşük olduğu (%2,6) sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmadan üç genel sonuç çıkarabilmektedir. Birincisi, bir ülkenin yurt dışında bulunan dış temsilcilikleri ve ilgili ülke ile olan ikili ticaret düzeyi arasında net bir bağlantı vardır. İkincisi, farklı dış temsilcilik biçimlerinin etkinliği değişiklik göstermektedir ve diplomatik aygıt boyutunun büyük olması, daha yüksek ekonomik etkiler yaratacağı anlamına gelmemektedir. Üçüncüsü, bir ülkenin gelir düzeyi ile dış temsilciliklerin ihracat üzerindeki etkisi arasında güçlü bir bağlantı vardır. Dolayısıyla, ekonomi diplomasisinin stratejisi, politikaları ve araçları bunları dikkate alarak en etkin sonuçları sağlayacak şekilde oluşturulmalı ve optimize edilmelidir.

Hiç kuşkusuz, günümüzde ekonomi diplomasisinin önemi oldukça büyüktür. Başta negatif ekonomi diplomasisi olmak üzere, ekonomi diplomasisi araçları, uluslararası kabul görmüş normlara uygun davranmayan ülkeleri ve bireyleri cezalandırma mekanizmasının giderek daha yoğun kullanıldığına tanık olunmaktadır. Örneğin, güncel bir konu olarak, Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik saldırılarına misilleme olarak, Batı ülkelerinde Rusya'ya karşı agresif ekonomik yaptırımlar uygulamayı tercih etmiştir. AB, İngiltere ve ABD'nin uluslararası antlaşmalarını ihlal ettiği ve küresel barışı tehlikeye attığı gerekçesiyle Bosna Hersek'teki belirli kurumlara ve kişilere karşı uygulanan ekonomik yaptırımlar; İran'a karşı uzun vadeli olarak uygulanan yaptırımlar ve ambargolar; Körfez krizinde Katar'a karşı uygulanan yaptırımlar,

ekonomi diplomasisinin negatif anlamda kullanıldığını gösteren örnek uygulamalardır.

Öte yandan, pozitif ekonomi diplomasisi faaliyetleri kapsamında diplomatların, ticaretin teşvik edilmesinde, yabancı yatırımların ülkeye çekilmesinde, ikili ve çok taraflı ekonomik antlaşmaların müzakere edilmesinde ve uygulanmasında kilit rolü bulunmaktadır. Ulusal ekonomik çıkarları desteklemeye yönelik ekonomi diplomasisi araçlarının kullanımı özellikle gelişmekte olan ülkeler ve hızlı büyüyen ekonomiler arasında yaygındır. Çin Halk Cumhuriyeti'nin Afrika ülkelerine verdiği ekonomik ve kalkınma yardımlarını kendi ekonomisinin gelişiminde gerekli hammaddeleri sağlamak için kullandığı bilinmektedir. Ayrıca, Çin, ekonomik yardım sağlama koşulunu, altyapı projelerinde Çinli şirketlerin ve işçilerin istihdamına bağlı kılan ülkelere karşı yaptırım ve cezalandırma mekanizması olarak daha yoğun kullanırken; gelişmekte olan ve hızlı büyüyen ekonomiler ekonomi diplomasisini esas olarak kendi ekonomik gelişmelerini hızlandırmak, kalkınmayı teşvik etmek ve yurt dışındaki pazarlarda gücünü artırmak için kullanmaktadır.

Ekonomi diplomasisi hedefleri, araçları ve aktörleri hakkında önceki bölümlerde yazılanlar ve ampirik modelin uygulanmasıyla elde edilen sonuçlar göz önünde bulundurularak ülkeler, daha etkin ekonomi diplomasisi politikaları ve stratejisi tanımlamalı ve şekillendirmelidir. Bunu yaparken vurgulanması gereken birtakım hususlar bulunmaktadır. Ekonomi diplomasisi konularında aktif olarak çalışacak, eğitilmiş, yetenekli ve profesyonel bir diplomatik kadronun oluşturulması gerekmektedir. Değişen uluslararası piyasa koşullarına uygun olarak ekonomi diplomatlarının yetenek ve becerilerinin geliştirilmesi amacıyla kısa, orta ve uzun vadeli planlamalar yapmak oldukça önem kazanmaktadır. Ayrıca, ekonomi diplomasisi öncelikleri ülkelerin kültürel, siyasi, dini ve ekonomik özellikleri dikkate alınarak belirlenmelidir. Tarihsel, sömürgeci, kültürel, dilsel, dinsel veya diğer benzerliklerin olduğu ülkeler arasında ihracat performansının artma olasılığı daha yüksektir. Dolayısıyla, ekonomi diplomasisinin öncelikleri belirlendikten sonra, doğru politikalar ve araçlar tanımlanmalıdır. Bununla birlikte arzu edilen ulusal

hedeflere ulaşmak için ulusal kaynakların doğru şekilde yönlendirilmeside ayrı bir önem kazanmaktadır.

Kuşkusuz, ekonomi diplomasisi, uluslararası dış politika ilişkilerinin önemli bir boyutu olmaya devam edecektir. Aynı zamanda, çeşitli ulusal hedeflere ulaşmak için ekonomik araçların kullanılması, uluslararası ortaklara yönelik hükümet stratejilerinin vazgeçilmez bir bileşeni olmayı sürdürmektedir. Bu nedenle, ülkelerin ekonomi diplomasisinin olumlu etkilerinden en etkin biçimde yararlanabilmeleri için ekonomi diplomasisinin önceliklerini ve araçlarını şekillendirmeye ve arzu edilen hedefleri planlamaya daha fazla ilgi göstermeleri ve kaynak ayırmaları gerekmektedir.

KAYNAKÇA

1.	Adler-Nissen, Rebecca	‘Diplomatic agency’, The SAGE Handbook of Diplomacy , Ed. by Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp, The SAGE Publications Ltd., p.92-104, 2016.
2.	Afman, E.R ve Maurel, M:	‘Diplomatic relations and trade reorientation in transition countries’, The Gravity Model in International Trade: Advances and Application , Ed.by. Bergeijk, Peter AG ve Brakman, S. Cambridge University Press, 2010, p.278-296
3.	Amariei, Ana-Cosmina:	‘Economic diplomacy in the context of economic crisis’, EUROPOLITY , Vol.8, No.1, 2014
4.	Anderson, J. ve van Wincoop, E.:	‘Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle’, The American Economic Review , Vol.93 No1., 2003. p.170-192
5.	Anderson, J.E.	‘The incidence of gravity’, Gravity Model in International Trade: Advances and Applications , Cambridge University Press, p. 71-88, 2010
6.	Andresen, Martin A	‘Geographies of International Trade: Theory, Borders and Regions’, Geography Compass 4/2, p. 94-105, 2010.
7.	Arvis, JF. ve Shepherd, Ben:	‘The Poisson quasi-maximum likelihood estimator_ A solution to the “adding up” problem in gravity models’, MPRA Paper no. 34334; 2011.
8.	Bagir, Yusuf:	‘Impact of the presence of foreign missions on trade: evidence from Turkey’, MPRA paper , no. 80845, 2017.
9.	Balcı, A. ve Kardaş, Ş.(ed.by.):	‘Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular’, Küre Yayınları 4. Baskı, İstanbul 2015
10.	Balcı, Ali	‘Realizm’, Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular , Küre Yayınları 4. Baskı, İstanbul, p.119-147. 2015
11.	Baldwin, David A.:	‘ Economic Statecraft ’, Princeton University Press, 1985
12.	Baldwin, David A.:	‘Interdependence and Power: a conceptual analysis’, International Organisations Vol.4, No4., 1980, p. 471-506
13.	Baldwin, R. ve Taglioni, D.:	‘Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations’, National Bureau for Economic Research , Working paper series, WP 12516, 2006.
14.	Baranay, Pavol:	‘Modern Economic Diplomacy’, Publications of Diplomatic Economic Club, Actual Problems of Economics, 2009
15.	Baum, Christopher	‘ An introduction to Modern Econometrics Using STATA ’, StataCorp Press Publication, 2006
16.	Bayne, N. ve Woolcock, S. (ed.by.):	‘ The New Economic Diplomacy: Decision-making and negotiation in International economic relations ’, Ashgate, Second Edition, 2007
17.	Bayne, N. ve Woolcock, S.:	‘The Future of Economic Diplomacy’, The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , 4th. Edition, p. Ashgate, 2016, p.310-331
18.	Bayne, N. ve	‘ The future for Economic diplomacy ’, The New

	Woolcock, S.:	Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, Second Edition , p 333-351, Ashgate, 2007
19.	Bayne, N. ve Woolcock, S.:	‘What is economic diplomacy?’ , The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, Second Edition , p 1-21, Ashgate, 2007
20.	Bayne, N:	‘Economic diplomacy in practice’ , The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, Second Edition , p 43-63, Ashgate, 2007
21.	Bayne, Nicholas	‘Lessons from the G7 and G8 for the G20 Summit’ , The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , 4th. Edition, p.220-238\ Ashgate, 2016
22.	Bayne, Nicholas	‘Challenge and response in the new economic diplomacy’ , The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , 4th. Edition, p.15-38, Ashgate, 2016
23.	Bergeijk, P. AG van ve Brakman, S.	‘The comeback of gravity model’ , Gravity Model in International Trade: Advances and Applications , Cambridge University Press, p. 1-29, 2010
24.	Bergeijk, P. AG van ve Brakman, S. (Eds.)	‘Gravity Model in International Trade: Advances and Applications’ , Cambridge University Press, 2010
25.	Bergeijk, P. AG van ve Marrewijk, C. van:	‘Heterogeneity and Development: an Agenda’ , Tjalling C. Koopmans Research Institute , Discussion Paper Series nr.12-14, 2012.
26.	Bergeijk, P.A.G van:	‘Economic diplomacy and South-South trade: a New Issues in Development’ , ECDPM GREAT INSIGHTS, Vol.3, Issue 3, p. 30-32., 2014.
27.	Bergeijk, P.A.G. van ve Moons, S:	‘Economic diplomacy and Economic security’ , ‘New Frontiers for Economic diplomacy’ Conference , 2007.
28.	Bergeijk, P.AG van; de Groot, H.L.F. ve Yakop, M.:	‘The Economic Effectiveness in Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade’ , The Hague Journal of Diplomacy , Volume 6 (1-2): 2011.
29.	Bergeijk, P.AG van; Okano-Heijmans, M.; Melissen, J. (Ed.by..):	‘Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives’ , Brill – Nijhoff, 2011.
30.	Bergeijk, P.AG van; Okano-Heijmans, M.; Melissen, J.:	‘Introduction Economic Diplomacy: The Issues’ , The Hague Journal of Diplomacy , Volume 6 (1-2), 2011.
31.	Bergeijk, P.AG van; ve Yakop, M.:	‘The weight of economic and commercial diplomacy’ , ISS Working Papers - General Series 18715, International Institute of Social Studies of Erasmus University Rotterdam (ISS) , The Hague, 2009.
32.	Bergeijk, P.AG. van ve Moons, S. JV. (Ed.by)	‘Research Handbook on Economic Diplomacy: Bilateral Relations in a Context of Geopolitical Change’ , Edward Elgar Publishing, 2018

33.	Bergeijk, Peter AG van:	‘Diplomatic barriers to trade’, De Economist , 140 nr.1, 1992.
34.	Bergeijk, Peter AG van:	‘ Economic Diplomacy and the Geography of International Trade ’, Edward Elgar Publishing, 2009.
35.	Berridge, G. Ve James, A	‘ A Dictionary of Diplomacy ’, Palgrave Macmillan UK, 2003.
36.	Berridge, G.R.:	‘ Diplomacy: Theory and Practice ’, Palgrave Macmillan, Second Edition, 2002
37.	Bisley, Nick:	‘ Rethinking Globalization (Rethinking World Politics) ’, Red Globe Press, 2007
38.	Black, Jeremy:	‘Diplomatic History: A new Appraisal’, Routledge Handbook of Diplomacy and Statecraft , 1st.Ed., 3-14 p, 2012.
39.	Black, Jeremy:	‘ A History of Diplomacy ’, The University of Chicago Press, 2010.
40.	Bloomer, Phil:	‘ NGOs in Economic Diplomacy ’, The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, Second Edition , Ashgate, 2007 p. 113-129
41.	Brautigam, Deborah	‘ The Dragon’s Gift: The Real Story of China in Africa ’, Oxford University Press, 2009.
42.	Brian Hocking, B.; Melissen, J.; Riordan, S. ve Sharp, P:	‘Futures for Diplomacy – Integrative Diplomacy in 21 st Century’, Netherlands Institute of International Relations ‘Clingendael’, Report no 1., 2012
43.	Calvin, Patricia:	‘The Failure of Economic Diplomacy – Britain, Germany, France and the United States 1931.-1936.’, Palgrave Macmillan, 1996.
44.	Carter Hill, R.; Griffiths, W.E. ve Lim, G.C	‘ Principles of Econometrics ’, 4th Ed., John Wiley & Sons, 2011.
45.	Cavalcanti Muniz, Renata	‘The use of case studies in economic diplomacy research’, Research Handbook on Economic Diplomacy: Bilateral Relations in a Context of Geopolitical Change , Edward Elgar Publishing, 2018, p.68-87
46.	Cheng, I-H ve Wall, H.J.:	‘Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration’, Federal Reserve Bank of St. Louis Review , 2005.
47.	Cohen, Benjamin J	‘The political economy of international trade’, International Organizations , Vol. 44, No2., p. 261 – 281., Cambridge University Press, 1990.
48.	Cohen, Stephen D.	‘ The Making of United States International Economic Policy: Principles, Problems and Proposals for Reform ’, Praeger, 5th Ed., 2000.
49.	Constantinou, C. M. and Sharp, P:	‘Theoretical perspectives in diplomacy’, The SAGE Handbook of Diplomacy , Ed. By. Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp, The SAGE Publications Ltd., 2016. p. 13-28

50.	Constantinou, C., Kerr, P. ve Sharp, P (Ed.by.)	' The SAGE Handbook of Diplomacy ', The SAGE Publications, 2016.
51.	Coolsaet, Rik:	'Historical patterns in Economic Diplomacy – from Protectionism to Globalisation: Case of Belgium', w.place, w.date
52.	Cooper, Richard N.	'Economic Interdependence and War', Harvard University Working papers series , 2014, (Çevrimiçi: Microsoft Word - WWI.rev.docx (harvard.edu))
53.	Cooper, Richard N.:	'Economic Interdependence and Foreign Policy in the Seventies', World Politics Vol.24, No.2, Cambridge University Press, p. 159-181, 1972
54.	Copeland, Daryl	'Diplomacy, Globalization and Heteropolarity: The Challenge of Adaptation', CDFAI Canadian Defence & Foreign Affairs Institute , Policy Paper, 2013.
55.	Copeland, Daryl	' Guerrilla Diplomacy: Rethinking International Relations ', Boulder, CO: Lynne Rienner, 2009.
56.	Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp (Ed. By)	' The SAGE Handbook of Diplomacy ', The SAGE Publications Ltd., 2016
57.	Creusen, H. ve Lejour, A.:	'Market Entry and Economic Diplomacy', Applied Economic Letters , p.504-507, 2005
58.	Çolakoğlu, Selçuk	'Diplomasi', Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular , Küre Yayınları 4. Baskı, İstanbul, p.379-389. 2015
59.	Dadakas et al.:	'Examining the trade potential of the UAE using a gravity model and a Poisson pseudo maximum likelihood estimator', The Journal of International Trade and Development , 295; 2020.
60.	Daojiong, Zha:	'Chinese Economic Diplomacy: New Initiatives', RSIS Rajaratnam School of International Studies , Policy report 2015.
61.	de Haan, Arjan:	'Development Cooperation as Economic Diplomacy?', The Hague Journal of Diplomacy , Volume 6 (1-2): 2011
62.	Dluhosch, B ve Horgos, D	'(When) Does Tit-for-Tat Diplomacy in Trade Policy Pay Off', The World Economy , 2013
63.	Economides, S. ve Wilson, P.:	'The Economic Factor in International Relations', I.B. Tauris & Co Ltd. London, 2001
64.	Ekinci, Mehmet Ugur:	"A golden age of relations: Turkey and the Western Balkans during the AK Party period", Insight Turkey Vol.16/ No.1, p. 103-125., 2014
65.	Engel, Paul:	'New Diplomacy: Showing the way in a complex world?', GREAT INSIGHTS , Vol.3, Issue 3, p. 26-29., 2014.
66.	Erşen, Emre	'Soğuk Savaş Sonrası Dönemde Dünya Siyaseti', Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular , Küre Yayınları 4. Baskı, İstanbul, p.57-79. 2015
67.	Evans, Phil:	'Is economic policy democratic? And should it be? Questions for NGOs', The New Economic Diplomacy –

		Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , Second Edition, p 123-141, Ashgate, 2007
68.	Evans, P; Midlarsky, M; Jacobson, H ve Putnam, R.	'Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics', American Political Science Association , 88(4): 1038, 1994.
69.	Fels, E., Kremer, J. ve Kronenberg, K.	'Power in the 21st Century: International security and International Political Economy in a Changing World' , Springer, 2012
70.	Ferguson, S ve Forslid, R	'Sizing up the uneven impact of embassies on exports', CEPR , Discussion papers no. 9879, 2013
71.	Fernandez Pasarin, Ana Mar	'Consulates and consular diplomacy', The SAGE Handbook of Diplomacy , Ed. by Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp, The SAGE Publications Ltd., p.161-171, 2016.
72.	Gil-Pareja, S.; Llorca-Vivero, R.; Martinez-Serrano, J.A.:	'The Impact of Embassies and Consulates on Tourism', Tourism Management 28 (2), 355-360, 2005.
73.	Gilpin, Robert:	'The Political Economy of International Relations'. Princeton University Press, 1987.
74.	Gorp, Desiree M. van	'Business diplomacy: its role for sustainable value chains', Research Handbook on Economic Diplomacy: Bilateral Relations in a Context of Geopolitical Change , Edward Elgar Publishing, 2018, p.39-54
75.	Grant, Catherine:	'State visits as a Tool of Economic Diplomacy: Bandwagon or Business Sense?', SAIIA Economic Diplomacy Programme , Occasional paper no.87, 2011
76.	Green, D. ve Charveriat, C.	'NGO in economic diplomacy', The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , 4th. Edition, p. Ashgate, 2016, p.82-105
77.	Gujarati, Damodar:	'Econometrics by Example' , Palgrave Macmillan, 2012.
78.	Gujarati, Damodar:	'Basic Econometrics' , 4th Ed., McGraw Hill, 2004.
79.	Head, K. ve Mayer, T.:	'Gravity Equations: Workhorse, Toolkit and Cookbook', CEPII Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales , no 2013-27, 2014.
80.	Head, K. ve Ries, J.:	'Do Trade Missions Increase Trade?', The Canadian Journal of Economics , Vol. 43, No. 3 , 2010, 754-775
81.	Head, Keith:	'Gravity for Beginners', Rethinking the Line: The Canada-US Border Conference , 2000.
82.	Heckman, J.	'Sample Selection Bias as a Specification Error', Econometrica , 47(1), 1979, p.143-161
83.	Heinemeyer, H-C; Schulze, M-S. ve Wolf, N	'Endogenous Borders? The Effects Of New Borders On Trade In Central Europe 1885-1933', CESİFO Working Paper No. 2246 Category 7: Trade Policy , 2008
84.	Helpman, E.; Melitz, M. ve Rubinstein, Y.:	'Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes', Quarterly Journal of Economics , 103(2), 2008, p.441-487
85.	Heydon, Ken	'Negotiating Preferential Trade Agreements: Motivations and Effects', The New Economic Diplomacy – Decision-

		Making and Negotiation in International Economic Relations , 4th. Edition, p. Ashgate, 2016
86.	Hirschman, Albert O.:	‘National Power and the Structure of Foreign Trade’, University of California Press, 1969
87.	Hocking, B.; Melissen, J.; Riordan, S. Ve Sharp, P.	‘Futures for Diplomacy – Integrative diplomacy in 21st Century’, Netherlands Institute of International Relations ‘Clingendael’ , report no.1, 2012
88.	Hocking, Brian	“Diplomacy and foreign policy”, The SAGE Handbook of Diplomacy , Ed. by Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp, The SAGE Publications Ltd., p.67-79, 2016.
89.	Hocking, Brian	‘The end(s) of diplomacy’, Brian International Journal , Vol.53. No.1, Winter 1998
90.	Hocking, Brian (Ed.by.)	‘ Foreign Ministries: Change and Adaptation ’, Studies in Diplomacy, Palgrave Macmillan, 2002.
91.	Hufbauer, G.C. et. al.	Economic Sanctions Reconsidered , 3rd edition, Peterson Institute of International Economics, 2008
92.	Huijgh, Ellen	‘Public diplomacy’, The SAGE Handbook of Diplomacy , Ed. by Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp, The SAGE Publications Ltd., p.437-451, 2016.
93.	İncekara, A. ve Savrul, M	‘Impact of globalization on entrepreneurship in developing countries’, International conference on Eurasian Economies 2013 , St. Petersburg, Russia, 2013.
94.	İncekara, A. ve Savrul, M	‘Küreselleşme, Büyüme ve Ekonomik Entegrasyonlar: Türkiye Açısından Bir Değerlendirme’, İktisat Fakültesi Mecmuası , Cilt:61, Sayı:2, 3-22, 2011
95.	İskit, Temel:	‘ Diplomasi – Tarihi, Teorisi, Kurumları Ve Uygulamaları ’, İstanbul Bilgi Üniversitesi yayınları 5. Genişletilmiş baskı, Mart 2015
96.	Jeffrey, F. A. ve Lake, D. A. (Ed.by.):	‘International Political Economy’, Taylor and Francis, 2002.
97.	Jönsson, Christer	‘Diplomacy, communication and signaling’, The SAGE Handbook of Diplomacy , Ed. by Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp, The SAGE Publications Ltd., p.79-92, 2016.
98.	Jönsson, Christer:	‘Theorising Diplomacy’, Routledge Handbook of Statecraft and Diplomacy , Ed.by.Mckercher, B.K.J, p. 15-29, 2012
99.	Justinek, G. ve Sedej, T.:	‘Measuring export support performance in Slovenia’, International Journal of Diplomacy and Economy , Vol.1, No.1, 2012
100.	Justinek, Gorazd	‘(Economic) Diplomacy: in need of a new paradigm?’, Research Handbook on Economic Diplomacy: Bilateral Relations in a Context of Geopolitical Change , Edward Elgar Publishing, 2018, p.30-39
101.	Kadercan, Burak	‘Güç’, Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular , Küre Yayınları 4. Baskı, İstanbul,

		p.323-337. 2015
102.	Kennedy, Peter	'A Guide To Econometrics' , Blackwell Publishing, 6th Ed., 2008
103.	Keohane, Robert ve Nye, Joseph S.	'Power and Interdependence' , Harper Collins Publishers, 1989.
104.	Kepaptsoglou, K et al.:	'The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies', The Open Economy Journal , 3, 2010, p.1-13
105.	Knorr, Klaus:	'The Power of Nations: The Political Economy of International Relations', Basic Books Inc. New York, 1975
106.	Kornprobst, Marcus	"Statecraft, strategy, diplomacy", The SAGE Handbook of Diplomacy , Ed. by Costas M. Constantinou, Pauline Kerr and Paul Sharp, The SAGE Publications Ltd., 2016 p.54-67
107.	Kornprobst, Markus	'Statecraft, strategy and diplomacy', The SAGE Handbook of Diplomacy , p.54-67, 2016.
108.	Kostecki, M ve Naray, O	'Commercial Diplomacy and International Business', Netherlands Institute of International Relations Clingendael , Discussion Papers in Diplomacy, 2007
109.	Krasner, Stephen D.:	'State Power and the Structure of International Trade', Power in the 21st Century, Global Power Shift , Springer, p. 269-286, 2012
110.	Krugman, P. ve Obstfeld, M.	'Meğunarodna ekonomija – Teorija i ekonomska politika' , Pearson Education/MATE Zagreb, 7. Ed., 2008
111.	Kurtulus Kara, Yildiz Tugba:	'Trade as a tool of diplomacy and global security', PERCEPTIONS: Journal of International Affairs , Volume 13, Issue 2, 65 - 90, 2008
112.	Kutlay, Mustafa:	'Economy as the 'Practical Hand' of 'New Turkish Foreign policy': a Political Economy Explanation', Insight Turkey , Vol.13/ No.1, 2011
113.	Langhorne R., ve Wallace W.	'Diplomacy towards the Twenty-first Century', Hocking Brian (ed.by.) Foreign Ministries. Studies in Diplomacy . Palgrave Macmillan, London. (Çevrimiçi: https://doi.org/10.1007/978-1-349-27317-1_2), 1999.
114.	Lecours, Andre:	'Political Issues of Paradiplomacy: Lessons from Developed world', Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael' , Discussion papers in Diplomacy, 2008
115.	Lederman et al.	'Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't', World Bank Policy Research Working Paper , 4044, 2006.
116.	Lee, D. ve Hocking, B.:	'Diplomacy', International Encyclopaedia of Political Science, SAGE, p. 659-669., 2011
117.	Lee, D. ve Hocking, B.:	'Economic Diplomacy', The International Studies Encyclopedia , Ed. Robert A. Denemark, Vol. II, p.1216-1227., Wiley Blackwell, 2010
118.	Lee, D. ve Hudson, D.:	'The Old and New Significance of Political economy in Diplomacy', Review of International Studies , Vol. 30, p

		343-360., 2004
119.	Leonard, Mark	‘Public Diplomacy’, The Foreign Policy Center , 2002.
120.	Lohmann, Sascha	‘Understanding Diplomacy in 21st Century’, German Institute for International and Security Affairs , Working Paper No.11, 2017.
121.	Macdonald, K ve Woolcock, S.:	‘State actors in Economic diplomacy’, <i>The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations</i> , Second Edition, p 63-77, Ashgate, 2007
122.	Macdonald, K. ve Woolcock, S:	‘Non-state actors in economic diplomacy’, <i>The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations</i> , Second Edition, p 77-93, Ashgate, 2007
123.	Mastanduno, Michael:	‘Economic Engagement Strategies: Theory and Practice’, ‘Interdependence and Conflict’ , University of Michigan Press, 2001
124.	Mayer, T. Ve Zignago, S.:	‘Notes on CEPII’s distances measures: The GeoDist database’, CEPII Centre d’Etudes Prospectives et d’Informations Internationales , Document de Travail, No 2011-25,
125.	McCallum, John	‘National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns’, The American Economic Review , Vol.85 No.3, p. 615-623., 1995
126.	Mckercher, B.J.C (Ed.by)	‘ Routledge Handbook of Statecraft and Diplomacy ’, Routledge Handbooks Taylor&Francis Group, 2012.
127.	Melissen, Jan (ed.by)	‘ The New Public Diplomacy: Soft Power in International Relations ’, Palgrave Macmillan, 2005.
128.	Melissen, Jan:	‘Summit Diplomacy Coming of Age’, Netherlands Institute of International relations ‘Clingendael’ Discussion Papers in Diplomacy, 2006.
129.	Mercier, Alexandre	‘Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States: Canada, the UK and the US’, Netherlands Institute of International Relations Clingendael , Discussion Papers in Diplomacy, 2007
130.	Ministry of Foreign Affairs Netherlands	‘Economic diplomacy in Practice: An Evaluation of Dutch Economic diplomacy in Latin America’, IOB Study no. 385, 2013
131.	Mitić, Miodrag	‘ Diplomatija: Delatnost, Organizacija, Veština, Profesija ’, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva Beograd, 1999.
132.	Mohamed, Ali Naseer:	‘The Diplomacy of Micro-states’, Netherlands Institute of International Relations ‘Clingendael’ , Discussion paper in Diplomacy, 2012.
133.	Moons, S.J.V ve Boer, R. de:	‘Economic diplomacy, product characteristics and the level of development’, ETSG 2014 Conference , 2014.
134.	Moons, S.J.V. ve Bergeijk, P. AG. van:	‘Economic diplomacy works: a meta-analysis of its effect of international economic flows’, MAER colloquium , 2013.
135.	Moons, S.J.V. ve	‘Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its

	Bergeijk, P. AG. van:	impact on trade and investment', The World Economy , 12392, 2016.
136.	Moons, Selwyn Jurre Vincent:	'Heterogeneous effects of economic diplomacy: instruments, determinants and developments', PhD Thesis , Erasmus University Rotterdam, Netherlands, 2017.
137.	Motta, Victor:	'Estimating Poisson pseudo-maximum-likelihood rather than log-linear model of a log-transformed dependent variable', RAUSP , Vol 54:4.; 2019.
138.	Nitsch, V ve Wolf, N	'Tear down this wall: on the persistence of the borders in trade', The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie , Vol. 46, No. 1, pp. 154-179, 2013
139.	Nitsch, Volker	'Trips and Trade', Research Handbook on Economic Diplomacy: Bilateral Relations in a Context of Geopolitical Change , Edward Elgar Publishing, 2018, p.87-94
140.	Nitsch, Volker:	'State Visits and International Trade', CESifo , Working paper no.1582, 2005.
141.	Nye, J.S. ve Keohane, R.O.:	'Transnational Relations and World Politics: an Introduction', International Organizations , Vol.25, No.3, 1971, pp. 329-349.
142.	Nye, Joseph	'Public Diplomacy and Soft Power', The ANNALS American Academy of Political and Social Sciences , Vol 616, Issue 1, p. 94-109, 2008.
143.	Nye, Joseph S.:	'Soft Power', Foreign Policy , No.80, Twentieth Anniversary, 1990, pp. 153-171
144.	Okano-Heijmans, Maaike	'Economic diplomacy', The SAGE Handbook of Diplomacy , p.552-564, 2016.
145.	Okano-Heijmans, Maaike	'Power Shift: Economic Realism and Economic Diplomacy on Rise', Power in the 21st Century: International security and International Political Economy in a Changing World , Springer, p.269-287, 2012
146.	Okano-Heijmans, Maaike:	'Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies', The Hague Journal of Diplomacy , Volume 6 (1-2), 2011.
147.	Okano-Heijmans, Maaike:	'Power Shift: Economic Realism and Economic Diplomacy on the Rise', Power in the 21st Century, Global Power Shift , Springer, p. 269-286, 2012
148.	Ostrom, Elinor:	'Coevolving Relationships between Political Science and Economics', RMM , Vol.3, 2012, 51-65 p
149.	Phlipot, Constance:	'Economic diplomacy: Views as Practitioner', Volume I: Theory Of War And Strategy , J. Boone Bartholomees (Ed.by), Strategic Studies Institute, US Army War College, p. 193-204., 2012
150.	Pickford, Stephen	'International Financial Diplomacy and the crisis', The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , 3rd Edition, p. Ashgate, 2016
151.	Pindyck, R.S. ve	' Mikroekonomija ', MATE Zagreb, 5.baskı, 2005.

	Rubinfeld, D.L.	
152.	Polachek, Solomon William	'Conflict and Trade', Journal of Conflict Resolution , Vol. 24., No.1., p. 55-78, 1980.
153.	Prehn et al.:	'Gravity model estimation: fixed effects vs.random intercept Poisson pseudo-maximum likelihood', Applied Economics Letter , Vol. 23:11; 2016.
154.	Prvulović, Vladimir	' Ekonomska Diplomacija ', Megatrend Univerzitet primjenjenih nauka, 2002
155.	Putnam, Robert D.:	'Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level games', International Organizations , Vol.42, No.3 p. 427.-460., 1988
156.	Quick, Reinhard	'Business in Economic Diplomacy', The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , 4th. Edition, p. 105-123, Ashgate, 2016
157.	Rafiq, I. ve Rizal, I.:	'The impact of foreign mission on Malaysia's export', Malaysian Journal of Business and Economics , Vol.5(2), p. 19-28., 2018.
158.	Rana, K. ve Chatterjee, B.:	'The Role of Embassies', Economic diplomacy: India's Experience , p. 3-25., 2011
159.	Rana, Kishan	'Performance Management in Foreign Ministries', Netherlands Institute of International Relations Clingendael , Discussion Papers in Diplomacy, 2004
160.	Rana, Kishan	'Economic Diplomacy: The Experience of Developing Countries', The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , 4th. Edition, p.201-221, Ashgate, 2016
161.	Rana, Kishan S	'Embassies, permanent missions and special missions', The SAGE Handbook of Diplomacy , p.149 - 161, 2016.
162.	Romih, Dejan:	'Economic diplomacy – The Case of Slovenia', Bulletin of the Transilvania , University of Brasov, Series V: Economic Sciences, Vol.7 (56) No.1-2014.
163.	Rose, Andrew K.:	'Like Me, Buy Me: The Effect of Soft Power on Exports', Economics and Politics , 2016.
164.	Rose, Andrew K:	'The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion', The World Economy 30(1), 2007, s.22-38
165.	Rosecrance, R. ve Stein, A.:	'Interdependence: Myth or Reality', World Politics , Vol.26, No.1. , p. 1-27, 1973
166.	Ruel, H. ve Zuidema, L.:	'The effectiveness of commercial diplomacy: a survey among Dutch embassies and consulates', Netherlands Institute of International Relations `Clingendael` Discussion papers in Diplomacy, 2012.
167.	Ruel, Huub ve Wolters, Tim	'Business diplomacy', The SAGE Handbook of Diplomacy , p.564 - 577, 2016.
168.	Ruffini, Pierre-Bruno:	'International Trade and Foreign Affairs – Some Reflections on Economic Diplomacy', Journal of International Logistics and Trade; Incheon Vol. 14, Iss. 1, (Apr 2016): 3-28.
169.	Salvatore, D. ve	' Statistics and Econometrics ', Schaum's Outline Series,

	Reagle, D.	McGraw Hill 2nd Ed. 2002
170.	Saner, R. ve Yiu, L.:	'International Economic Diplomacy: Mutations in post-modern times', Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael' , Discussion paper in Diplomacy, 2006.
171.	Santos Silva, J.M.C. ve Tenreiro, S.:	'The Log of Gravity', The Review of Economics and Statistics , 2006, p.641-658.
172.	Satow, Ernest	' A Guide To Diplomatic Practice ', Cambridge University Press, (online edition), 2011.
173.	Schirm, Stefan A.	'Leaders in Need of Followers: Emerging Powers in Global Governance', Power in the 21st Century: International security and International Political Economy in a Changing World , Springer, p.211-237, 2012
174.	Schulze, M-S. ve Wolf, N	'On the Origins of Border Effects: Insights from the Habsburg Empire', Journal of Economic Geography , 9(1), 2009
175.	Seabrooke, Leonard:	'Economists and diplomacy: professions and the practice of economic policy', International Journal , vol.66, no.3. The Future of Diplomacy (summer 2011), p. 629-642
176.	Segura-Cayuela, R. ve Vilarrubia, J.M.:	'The Effects of Foreign Service on Trade Volumes and Trade Partners', Banco de Espana , Documentos de Trabajo No.0808, 2008.
177.	Sell, Susan K.:	'Ahead of her time? Reflections on Susan Strange's contributions to contemporary political economy', Princeton Workshop on Susan Strange's Legacy , Princeton, 2014. (link)
178.	Shepherd, Ben:	' The Gravity Model of International Trade: A User Guide ', United Nations ESCAP and ARTNeT, UN Publications, 2013.
179.	Sosnovec, Jan	'Trade and Politics: Political Determinants of International Trade Flows', Master's Thesis , Charles University in Prague Faculty of Social Sciences Institute of Economic Studies, 2018
180.	Stastny, Dan:	'Economics and Politics: Mutual Relationship', Austrian Scholars Conference Paper , 2002.
181.	Stiglitz, Joseph E.	' Ekonomija javnog sektora ', Ekonomski fakultet Beograd, 2004.
182.	Stock, J.H. ve Watson, M.W	' Introduction to Econometrics ', Pearson Addison Wesley, 2002.
183.	Strange, Susan:	'International Economics and International Relations: a case of mutual neglect', International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-) , Vol.46, No.2., Oxford University Press, p. 304-315, 1970
184.	Strange, Susan:	'States, Firms and Diplomacy', International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-) Vol.68 No.1. p.1- 15, Oxford University Press, 1992.
185.	Strange, Susan:	'The Defective State' 'What future for state?', Daedalus ,

		Vol.24, No 2., p.55-74, 1995
186.	Stringer, Kevin D	‘Honorary Consuls in an Era of Globalization, Trade and Investment’, Melissen, J (ed.by): ‘Consular Affairs and Diplomacy’ , BRILL, p. 63-96, 2011
187.	Stringer, Kevin D	‘Think Global Act Local: Honorary Consuls in a Transforming Diplomatic World’, Netherlands Institute of International Relations Clingendael , Discussion Papers in Diplomacy, 2007
188.	Szondi, Gyorgy	‘Public Diplomacy and Nation Brandings: Conceptual Similarities and Differences’, Netherlands Institute of International Relations Clingendael , 2008.
189.	Szondi, Gyorgy:	‘Public Diplomacy and Nation Branding: Conceptual Similarities and Differences’, Netherlands Institute of International Relations ‘Clingendael’ , Discussion paper in Diplomacy, 2008
190.	Tatoğlu, F.Y. ve Gökçen, A	‘Kantitatif İktisat’ , Beta Yayınevi, 2016.
191.	The American Academy of Diplomacy	‘A Foreign Affairs Budget for the Future: Fixing the Crisis in Diplomatic Readiness’ , STIMSON Center, 2008
192.	The Danish Government	‘Government Strategy on Export Promotion and Economic Diplomacy’ , 2018 (Çevrimiçi: Economic diplomacy increases growth for export companies (thetradeCouncil.dk))
193.	Torres-Reyna, Oscar:	‘Panel Data Analysis Fixed and Random Effects using STATA’, (Çevrimiçi: http://dss.princeton.edu/training) 2007
194.	Trunkos, Judit:	‘Changing diplomacy demands new type of diplomats’, Institute of Cultural Diplomacy’s International Conference ‘The Future of US Foreign Policy: The Revival of Soft Power and Cultural Diplomacy?’ , 2011.
195.	Tuna, Y.; Tunalı, H. ve Şimşek, O.	‘Türkiye’nin seçilmiş ülkelerle olan dış ticaretinin genişletilmiş çekim modeli bulgularıyla analizi ve ticaret potansiyeli’, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:19 (Özel Ek) Prof. Dr. Sabri ORMAN Özel Sayısı p.95-119, Temmuz 2020
196.	Unay, Sadik:	‘Economic diplomacy for Competitiveness: Globalization and Turkey’s New Foreign Policy’, PERCEPTIONS , Autumn-Winter 2010, Volume XV, No. 3-4, p. 21-47, 2010
197.	UNCTAD/WTO	‘A Practical Guide to Trade Policy Analysis’, WTO, Geneva, 2012 (Çevrimiçi: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf , 08.04.2022)
198.	Veenstra, M. E.H. van; Yakop, M. 210 eve Bergeijk, P. AG van:	‘Economic Diplomacy, the Level of Development and Trade’, Netherlands Institute of International Relations Clingendael , Discussion papers in Diplomacy no.119, 2010.
199.	Verhagen, M. ve Bleker, H.:	‘Economic Diplomacy in a Changing World,’’, The Hague Journal of Diplomacy , Volume 6 (1-2): 2011

200.	Visser, Robin	'Diplomatic representation, service exports and goods exports', Economics Bulletin , Volume 38, Issue 2, p.863-869, 2018
201.	Volpe, Nicholas A.:	'Foreign Policy Considerations: Examining the Importance and Influence of Economic Interdependence', (Çevrimiçi: https://navscorner.files.wordpress.com/2014/05/examining-economic-interdependence.pdf)
202.	Wiseman, Geoffrey	"Polyilateralism: Diplomacy's Third Dimension,' Public Diplomacy Magazine , Issue 4, p. 24-39., 2010.
203.	Wolf, H. C	'Patterns of Intra - and Inter-State Trade', National Bureau of Economic Research Working Paper 5939, Cambridge, 1997
204.	Woolcock, S. ve Bayne, N.	'Economic Diplomacy', The Oxford Handbook of Modern Diplomacy , Ed.by. Cooper, Heine ve Thakur, Oxford University Press, 2013.
205.	Woolcock, Stephen:	'Multi-level economic diplomacy: The case of investment', The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , Second Edition, p 141-163, Ashgate, 2007
206.	Woolcock, Stephen:	'Theoretical analysis of Economic diplomacy', The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations , Second Edition, p 21-43, Ashgate, 2007
207.	Woolridge, Jeffrey M.:	'Introductory Econometrics: A Modern Approach', CENGAGE Learning 5 th Edition, 2013.
208.	Yakop, M ve Bergeijk, P. AG. van:	'Economic diplomacy, trade and developing countries', Cambridge Journal Regions, Economy and Society , 4 (2) 2011. S. 253-267
209.	Yakop, M. ve Bergeijk, P. AG van:	'The Weight of Economic and Commercial Diplomacy', International Institute of Social Studies , The Hague, Working paper no.478, august 2009
210.	Yalvaç, Faruk	'Eleştirel Teori', Uluslararası İlişkilere Giriş – Tarih, Teori, Kavram, Konular , Küre Yayınları 4. Baskı, İstanbul, p.223-239. 2015
211.	Žirovčić, Dubravko:	'Theoretical principles of Economic diplomacy', w.date w.place

İnternet kaynakları:

Bayer, Reşat. 2006. "Diplomatic Exchange Data set, v2006.1."
<http://correlatesofwar.org>, (Çevrimiçi), 07.10.2021.

Encyclopedia Britannica, www.britannica.com/topic/diplomacy, (Çevrimiçi), 13.07.2021.

Merriam – Webster Dictionary, [Diplomacy | Definition of Diplomacy by Merriam-Webster](http://www.merriam-webster.com/dictionary/diplomacy), (Çevrimiçi), 13.07.2021.

Hollanda Dışışleri Bakanlığı'nın resmi internet sayfası: [Directorates-General | Ministry of Foreign Affairs | Government.nl](https://www.diplomatie.nl/en/directorates-general), (Çevrimiçi), 07.10.2021.

Avusturya Dışışleri Bakanlığı: [Entwicklungszusammenarbeit – BMEIA, AußenministeriumÖsterreich](https://www.bmeia.at/en/auswenministerien), (Çevrimiçi), 07.10.2021.

Avustraliya Dışışleri ve Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sayfası [Australia's economic and commercial diplomacy | Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade \(dfat.gov.au\)](https://dfat.gov.au/our-work/economic-commercial-diplomacy), (Çevrimiçi), 07.10.2021.

ABD Dışışleri Bakanlığı: [Economic Prosperity and Trade Policy - United States Department of State](https://www.eopolicy.state.gov/) (Çevrimiçi), 07.10.2021.

Fransa Dışışleri Bakanlığı: [France Diplomatie -Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères](https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/europe-et-affaires-etrangeres) (Çevrimiçi), 07.10.2021.

Birleşmiş Krallığı Dışışleri Ofisi: [Foreign, Commonwealth & Development Office - GOV.UK \(www.gov.uk\)](https://www.gov.uk/foreign-commonwealth-development-office), (Çevrimiçi), 07.10.2021.

Almanya Dışışleri Bakanlığı: [Auswärtiges Amt -Auswärtiges Amt \(auswaertiges-amt.de\)](https://www.auswaertigesamt.de/en/Auswaertiges_Amt) (Çevrimiçi), 07.10.2021.

[Laptop Diplomacy - The New Media Landscape - Diplomat magazine](https://www.diplomatmagazine.com/), (Çevrimiçi), 08.10.2021.

TBMM, Kanunlar ve Kararlar, 24 Nisan 1963 Tarihinde Viyana'da İmzalanan Konsolosluk İlişkileri Hakkında Viyana Sözleşmesine Katılmamızın Uygun Bulunduğuna Dair Kanun [kanuntbmmc05801901.pdf](https://www.tbmm.gov.tr/kanunlar-ve-kararlar/kanun-24-nisan-1963-tarihinde-viyana-da-imzalanan-konsolosluk-iliskileri-hakkinda-viyana-sozlesmesine-katilmamizin-uygun-bulunduguna-dair-kanun) (Çevrimiçi), 25.03.2022

Eurostat, [First and second-generation immigrants - a statistical overview - Statistics Explained \(europa.eu\)](https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&code=sdg_10_10_1&plugin=1), (Çevrimiçi), 12.10.2021.

DiploFoundation, <https://www.diplomacy.edu/courses/consular>, (Çevrimiçi), 12.10.2021.

EKLER

Tablo 18: Araçsal Değişkenlerin Korelasyon Matrisi

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(1) embcons	1.000					
(2) milspend	0.503	1.000				
(3) oilbbl	0.023	0.092	1.000			
(4) gascum	0.046	0.212	0.240	1.000		
(5) tourarrivals	0.461	0.572	-0.051	0.006	1.000	
(6) intmigstock	0.544	0.880	0.216	0.301	0.498	1.000

Tablo 19: Ülkelerin Farklı Gelir Gruplarına Göre Dış Temsilciliklerin Etkisi (tam örneklem)

		İthalatçı ülkelere				
		Yüksek Gelir	Orta Yüksek Gelir	Orta Gelir	Orta Düşük Gelir	Düşük Gelir
İhracatçı ülkelerden	Yüksek Gelir	0.04**	0.067**	0.067	0.484***	-0.043
	Orta Yüksek Gelir	0.055**	0.138***	0.070*	0.193**	0.067***
	Orta Gelir	0.350**	0.205**	0.866***	0.814	1.287**
	Orta Düşük Gelir	0.487***	0.466***	1.06***	1.21***	0.784**
	Düşük Gelir	0.582	1.25***	3.90***	2.04***	0.048

Not: Dirençli standart hataları kullanılmıştır.

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

ÖZGEÇMİŞ

İlkokul eğitimimi ‘Vladimir Nazor’da ve lise eğitimimi ‘Opća Gimnazija’ Zenica’da tamamladım. 2007 Yılında Uluslararası İktisat dalında Sarajevo Üniversitesi İktisat Fakültesi’nden mezun olduktan sonra 2012 Yılında aynı dalında Sarajevo Üniversitesi İktisat Fakültesi’nde yüksek lisans eğitimi de tamamladım. Yüksek lisans tezimi: ‘Çin’in Uluslararası Ekonomi’deki Rolü ve Yeni Kalkınma Paradigmasına İhtiyaç’ konu üzerine yazdım.

2013 Yılında Türkiye Burslu olarak İstanbul Üniversitesi Dil Merkezi’nde Türkçe hazırlık okuduktan sonra 2014 Yılında İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde İktisat ABD’de doktora programına başladım.

2007 – 2020 Yıllar arasında Sarajevo Üniversitesi İktisat Fakültesi, Ekonomi Teorisi ve Politikası Bölümü’nde öğretim görevlisi olarak çalıştım. Aynı zamanda, Sarajevo Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi’nde sözleşmeli olarak ‘Uluslararası İlişkiler ve Diplomasi’ master programında ‘Ekonomi Diplomasisi’ dersinde öğretim görevlisi olarak çalıştım.

Eğitim ve çalışma sırasında birçok uluslararası eğitim programına katıldım. Aralarında UNCTAD tarafından düzenlenen bir aylık bölgesel eğitim ‘*Key Issues in International Economic Agenda*’ (Belgrat, Sırbistan, 2012), Japonya’nın Dışişleri Bakanlığı tarafından düzenlenen ‘*21st Century Training for Future Leaders of Central and Southeast Europe*’ (Tokyo, Japonya, 2007), Çin Halk Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen ‘*China’s Experience: China’s Social System and Public Policy*’ (Qingdao, Çin, 2019), ORSAM tarafından düzenlenen ‘*Uluslararası İlişkiler Kış Okulu*’ (İstanbul, 2014), Bahçeşehir Üniversitesi tarafından düzenlenen ‘*Diplomasi Okulu*’ (2016) vs. olmak üzere birçok uluslararası konferansta yaptığım sunumların veya uluslararası hakemli dergilerde yayınlanan altı makalemin yanında, kitap bölümü olarak yazdığım bir makalem ve ortak yazar olarak bulunduğum bir kitap vardır.