

**T.C.  
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
SİYASAL BİLGİLER FAKÜLTESİ  
ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK ANABİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**EKONOMİK DİPLOMASİ ARACI OLARAK  
DEVLET VE HÜKÛMET BAŞKANLARININ  
YURTDIŞI ZİYARETLERİNİN ULUSLARARASI  
TİCARETE ETKİSİ: TÜRKİYE ANALİZİ**

**Cahit OKAN**

**2501110874**

**Tez Danışmanı**

**Doç. Dr. Mehmet Akif İÇKE**

**İstanbul – 2019**



T.C.  
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



YÜKSEK LİSANS  
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN;

Adı ve Soyadı : CAHİT OKAN Numarası : 2501110874  
Anabilim Dalı /  
Anasanat Dalı / Programı : ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK Danışmanı : DOÇ. DR. MEHMET AKİF İÇKE  
Tez Savunma Tarihi : 08.08.2019 Saati : 10:00  
Tez Başlığı : " EKONOMİK DİPLOMASI ARACI OLARAK DEVLET VE HÜKÜMET BAŞKANLARININ YURTDIŞI ZİYARETLERİNİN ULUSLARARASI TİCARETE ETKİSİ: TÜRKİYE ANALİZİ "

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜNE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. EMRAH CENGİZ		KABUL
2- DOÇ. DR. MEHMET AKİF İÇKE		Kabul
3- DOÇ. DR. SİBEL YILMAZ TÜRKMEN		Kabul

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. SEDAR PİRTİNİ		
2- DR. ÖĞR. ÜY. İRFAN AKYÜZ		

## ÖZ

### EKONOMİK DİPLOMASİ ARACI OLARAK DEVLET VE HÜKÜMET BAŞKANLARININ YURTDIŞI ZİYARETLERİNİN ULUSLARARASI TİCARETE ETKİSİ: TÜRKİYE ANALİZİ

Cahit OKAN

Ekonomik diplomasi iki ayrı teorik alanı temsil eden ekonomi ve diplomasi kavramlarının bir araya gelmesiyle oluşmuş eklettik bir konsepttir. Disiplinlerarası bir alan olarak ne salt dış politik ne de yalnızca ekonomik amaçlara ulaşmayı hedefler, bir takım ekonomik ve politik araçlarla her iki misyonu da gerçekleştirmeye odaklanır. Bu araçlar diplomatik ziyaretler, diplomatik temsilcilikler, ticaret ataşelikleri, ticaret misyonları, ihracat promosyon ajansları, fuar ve forumlar gibi modern enstrümanlardır.

Liderlerin yurtdışı ziyaretleri siyasi ve iktisadi sonuçları nedeniyle medyanın ve halkın ilgisini çekmektedir. Bazı akademik ve politik çevrelerde ziyaretlerin ticareti arttırdığına yönelik bir kanı bulunurken, bazı toplumsal kesimlerde maliyetten başka sonucu olmayan turistik geziler olduğu yönünde karşıt bir algı bulunmaktadır. Yüksek maliyetli diplomatik ziyaretlerin sayısının son yıllarda büyük ölçüde artması ekonomik analizinin yapılmasını gerekli kılmaktadır. Yurtdışı ziyaretlerin uluslararası ticaret akımları üzerinde bir etkisi olup olmadığı, Türkiye'nin ihracat, ithalat ve toplam ticaret tahmin denklemlerine açıklayıcı ve kukla değişkenler eklenerek ampirik olarak analiz edilmiştir. Çalışmanın veriseti 1990-2017 arası başbakan ve cumhurbaşkanı düzeyinde yaklaşık 2000 karşılıklı dış ziyareti, 160 ülkenin makro-ekonomik verilerini ve bir dizi kontrol değişkenini içermektedir. İkili ticaretin ampirik modellemesi Newton'un yerçekimi yasası analogisine dayanan Çekim Modeli ile ekonometrik analizi ise Panel Veri Poisson-Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) tahmin yöntemi ile yapılmıştır.

Regresyon sonuçlarına göre, öncelikle standart çekim modelinin Türkiye'nin dış ticaret yapısını açıklamadaki başarısının yüksek olduğu tespit edilmiştir. İkincisi Türk liderlerin yabancı ülkelerle yaptıkları karşılıklı ziyaretler ile ticaret akımları arasında istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmişse de etkiler sifıra çok yakın değerde olduğundan iktisadi açıdan makul değildir. Tüm modellerde hesaplanan %0,008'lik oranlar gelişmiş ülkelere yönelik bazı araştırmalarda ulaşılan değerlerin çok altında olup diplomatik ziyaretlerin etkin kullanılmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik Diplomasi, Ticari Diplomasi, Diplomatik Ziyaret, Devlet Ziyareti, Uluslararası Ticaret, Ticaret Akımı, Çekim Modeli, Panel Veri, PPML

## **ABSTRACT**

### **THE IMPACT OF FOREIGN VISITS BY HEADS OF STATE AND GOVERNMENT AS A TOOL OF ECONOMIC DIPLOMACY ON INTERNATIONAL TRADE: TURKEY ANALYSIS**

**Cahit OKAN**

Economic diplomacy is an eclectic concept emerged by combination of diplomacy and economics, which represent two different theoretical fields. As an interdisciplinary field, it does not only aim at achieving either foreign policy objectives or economic interests, but focuses on both goals together by using various means such as diplomatic visits, foreign missions, export promotion agencies, trade missions, fairs, forums, etc.

Foreign visits of state leaders attract the public's and media's attention due to their political and economic implications. While some academics and politicians assume that these visits increase the bilateral trade, part of the public take a stance against this idea considering that these are only touristic travels with high costs to the budget and nothing else. The fact that the number of these costly diplomatic visits have strongly increased over time, requires an economic analysis. Whether the foreign visits have an impact on Turkey's international trade flow has been empirically analyzed by adding explanatory and dummy variables to the export, import and total trade estimation equations. The panel dataset of this study comprises around 2000 reciprocal foreign visits of presidents and prime ministers over the period from 1990 to 2017 as well as 160 countries' macroeconomic data and a set of control variables. The empirical modelling of bilateral trade flow is based on the Gravity Model by analogy with Newton's law of gravitation; while the econometric analysis of the panel data was carried out using Poisson-Pseudo Maximum Likelihood (PPML) estimation method.

According to the regression results, firstly it has been found that Turkey's bilateral trade patterns fit the baseline gravity model well. Secondly, although a positive and statistically significant correlation has been identified between the foreign visits and trade flows; this impact is not economically plausible as the rates are close to zero. The calculated rates of 0,008% for all models are far below the expectations and estimations reached by some researches for developed countries. Thus it has been concluded that the diplomatic visits by the Turkish leaders have not been used as an effective tool.

**Keywords:** Economic Diplomacy, Commercial Diplomacy, Diplomatic Visit, State Visit, International Trade, Bilateral Trade Flow, Gravity Model, Panel Data, PPML

## ÖNSÖZ

Günümüzde gerçek güç, sadece askeri potansiyele ve belirli bir bölgeyi kontrol edebilmeye değil, küresel ekonomiyle bütünleşme yeteneğine ve kapasitesine de dayanmaktadır. Uluslararası ilişkilerde ve dış politikada güçlü olmanın yolu ekonomik olarak güçlü olmaktan geçmektedir. Bu ise ikili ilişkileri ilerletmekle mümkündür. Tarihsel olarak, liderlerin yabancı ülkelere yaptıkları ziyaretler her zaman uluslararası diplomasi için önemli bir araç olmuştur. Yurtdışı ziyaretler dış politika hedefleri için her zaman mükemmel bir araç olmasa da, karşılıklı ticareti arttırmada bir kaldıraç olarak hükümetlerin dış ekonomik ilişkilerinde başvurdukları önemli bir enstrümandır.

Devlet ve hükümet başkanları tarafından gerçekleştirilen yurtdışı ziyaretlerin amacı ülkeden ülkeye değişmektedir. Genel amaç, ikili ilişkileri geliştirmek gibi görünse de temel amaç ekonomik ilişkileri ve ihracatı arttırmaktır. Bu bağlamda lider ziyaretlerinin analizinin yapılması, Türkiye'nin diğer ülkelerle ekonomik ve ticari ilişkilerinin etkinliğini göstermesi açısından önemlidir. Yabancı ülkelere yapılan diplomatik seyahatler; devlet ziyareti, çalışma ziyareti, resmi ziyaret, zirve ziyareti, tören ziyareti gibi birçok ziyaret türünden oluşmaktadır. Ancak diplomatik faaliyetler para, zaman ve çaba gerektirdiğinden geçmişte pek sık gerçekleşmezdi. Günümüzde ise modern iletişim araçları yüz yüze görüşmeyi aratmayacak şekilde ilerlemesine rağmen, yüksek maliyetli üst düzey diplomatik ziyaretlerin sayısı son otuz yılda muazzam ölçüde artmıştır. Bunun nedeni yüz yüze görüşmelerin karşılıklı ilişkilerde halen önemini korumasından kaynaklanmaktadır. Zira gözden uzak olan gönülden de irak olur anlayışı insan ilişkilerinde olduğu gibi devletlerarası ilişkilerde de geçerlidir.

Tezimin başından sonuna kadar kıymetli zamanını ve desteğini hiç esirgemeyen değerli danışman hocam Sayın Doç. Dr. Mehmet Akif İÇKE'ye, kendisinden çok şey öğrenme fırsatını bana sunan saygıdeğer hocam Sayın Prof. Dr. Emrah CENGİZ'e, araştırma kapsamındaki sorularımı cevapsız bırakmayan Dr. Oya EKİCİ'ye ve tezimi bitirmem konusunda beni her daim destekleyen İstanbul Teknik Üniversitesi'nden hocalarıma, arkadaşlarıma, meslektaşlarıma ve kuzenime teşekkürlerimi arz ederim.

CAHİT OKAN

İSTANBUL – 2019

## İÇİNDEKİLER

ÖZ .....	iii
ABSTRACT .....	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER .....	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
TABLolar LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ .....	1

## BİRİNCİ BÖLÜM

### TEORİK VE ANALİTİK ÇERÇEVE

1.1. DİPLOMASİ KAVRAMI .....	6
1.1.1. Diplomasinin Tanımı ve Tarihsel Arkaplanı .....	6
1.1.2. Diplomasinin Türleri .....	8
1.2. EKONOMİK DİPLOMASİ: TEORİK ÇERÇEVE .....	9
1.2.1. Ekonomik Diplomasinin Tanımı.....	10
1.2.2. Ekonomik Diplomasinin Tarihsel Arkaplanı .....	14
1.2.3. Ekonomik Diplomasiye Yönelik Artan İlginin Nedenleri .....	15
1.2.4. Ekonomik Diplomasinin Disiplinlerarası Yapısı .....	17
1.2.4.1. Uluslararası İlişkiler Perspektifi .....	20
1.2.4.2. Uluslararası Ekonomi ve İşletme Perspektifi .....	21
1.2.4.3. Uluslararası Politik Ekonomi Perspektifi .....	22
1.2.4.4. Diplomatik Çalışmalar Perspektifi .....	23
1.3. EKONOMİK DİPLOMASİ: ANALİTİK ÇERÇEVE .....	24
1.3.1. Ekonomik Diplomasinin Kavramsal ve Analitik Çerçevesi .....	24
1.3.1.1. Kavramsal Çerçeve.....	25
1.3.1.2. Analitik Çerçeve .....	29
1.3.2. Ekonomik Diplomasinin Türleri .....	31
1.3.2.1. Ticari Diploması .....	32
1.3.2.2. Ticaret Diplomasisi .....	34
1.3.2.3. Finansal Diploması .....	35
1.3.2.4. Ekonomik Devletçilik.....	35

1.3.3.	Ekonomik Diplomasinin Düzeyleri.....	37
1.3.3.1.	Tek Taraflı Diploması .....	39
1.3.3.2.	İki Taraflı Diploması .....	40
1.3.3.3.	Çok Taraflı Diploması.....	40
1.3.3.4.	Çok Yanlı Diploması.....	41
1.3.4.	Ekonomik Diplomasinin Boyutları .....	42
1.3.4.1.	Ekonomik Diplomasinin Amaçları.....	43
1.3.4.2.	Ekonomik Diplomasinin Araçları .....	46
1.3.4.3.	Ekonomik Diplomasinin Aktörleri.....	48
1.3.4.4.	Ekonomik Diplomasinin Aktiviteleri .....	50
1.3.5.	Ekonomik Diploması Modelleri.....	54
1.3.5.1.	Kurumsal Yapı ve Süreç.....	54
1.3.5.2.	Optimal Ekonomik Diploması Modeli .....	56
1.3.5.3.	Türkiye’de ve Dünyadaki Ekonomi Diploması Modelleri.....	60

## İKİNCİ BÖLÜM

### EKONOMİK DİPLOMASİNİN VE ULUSLARARASI TİCARETİN İKTİSADİ MODELLEMESİ VE EKONOMETRİK ANALİZİ

2.1.	EKONOMİK DİPLOMASI VE ULUSLARARASI TİCARET İLİŞKİSİ .....	65
2.1.1.	Ekonomik Diplomasinin Uluslararası Ticaretteki Yeri.....	65
2.1.2.	Ekonomik Diplomasinin Etkisi ve Etkinliği .....	66
2.1.3.	Uluslararası Ticarete Devlet Müdahalesinin Rasyonalitesi .....	71
2.1.4.	Uluslararası Ticaret Akımını Belirleyen Faktörler .....	75
2.2.	EKONOMİK DİPLOMASI VE TİCARETİN MODELLENMESİ .....	77
2.2.1.	Çekim Modeli .....	78
2.2.1.1.	Standart Çekim Modeli .....	78
2.2.1.2.	Genişletilmiş Çekim Modeli .....	80
2.2.1.3.	Çekim Modelinin Başarısı ve Avantajı .....	84
2.2.1.4.	Çekim Modeli Değişkenleri ve Veri Türleri .....	85
2.2.2.	Panel Veri Modelleri .....	90
2.2.2.1.	Klasik Model .....	94
2.2.2.2.	Sabit Etkiler Modeli .....	96
2.2.2.3.	Rassal Etkiler Modeli .....	98

2.2.2.4.	Panel Veri Modeli Tahmin Modelinin Seçimi .....	101
2.2.2.5.	Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik Modeli.....	103
2.3.	EKONOMİK DİPLOMASİ ARAÇLARININ ULUSLARARASI TİCARET AKIMLARINA ETKİSİ: PANEL ÇEKİM MODELİ LİTERATÜRÜ .....	107
2.3.1.	Pozitif Ekonomik Diplomasi Araçlarının İkili Ticarete Etkisi .....	110
2.3.1.1.	Diplomatik Yurtdışı Ziyaretlerin Ticarete Etkisi .....	111
2.3.1.2.	Diplomatik İlişkilerin Ticarete Etkisi.....	121
2.3.1.3.	Diplomatik Misyonların Ticarete Etkisi.....	123
2.3.1.4.	Ticaret Kurumlarının Ticarete Etkisi .....	126
2.3.1.5.	Ticaret Promosyon Faaliyetlerinin Ticarete Etkisi.....	127
2.3.1.6.	Ticaret Anlaşmalarının ve Ekonomik Entegrasyonların Etkisi .....	129
2.3.2.	Negatif Ekonomik Diplomasi Araçlarının İkili Ticaret Etkisi.....	131
2.4.	DİPLOMATİK YURTDIŞI ZİYARETLER.....	133
2.4.1.	Yurtdışı Ziyaretlerin Tanımı, Amacı ve Nedenleri .....	134
2.4.2.	Yurtdışı Ziyaretleri Sınıflandırma Stratejisi.....	137
2.4.3.	Yurtdışı Ziyaretlerin Türleri.....	139
2.4.3.1.	İki Taraflı Resmi Ziyaretler.....	141
2.4.3.1.1.	Devlet Ziyareti .....	142
2.4.3.1.2.	Resmi Ziyaret.....	143
2.4.3.1.3.	Çalışma Ziyareti.....	143
2.4.3.2.	Çok Taraflı Diğer Ziyaretler.....	144
2.4.3.2.1.	Zirve Ziyareti .....	144
2.4.3.2.2.	Tören Ziyareti .....	144
2.4.3.2.3.	Özel Ziyaret .....	144

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### YURTDIŞI ZİYARETLERİN TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI TİCARETİNE ETKİSİ: PANEL ÇEKİM MODELİNİN UYGULANMASI

3.1.	ARAŞTIRMANIN ÇERÇEVESİ.....	145
3.1.1.	Araştırmanın Amacı .....	145
3.1.2.	Araştırmanın Önemi .....	146
3.1.3.	Araştırmanın Kapsamı ve Türü.....	147
3.1.4.	Araştırmanın Sınırları ve Kısıtları.....	148



3.1.5.	Araştırmanın Evreni ve Örneklemi .....	149
3.1.6.	Araştırmanın Veriseti ve Veri Toplama Yöntemi .....	151
3.2.	ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ .....	152
3.2.1.	Araştırmanın İktisadi Modeli .....	152
3.2.1.1.	Çekim Modeli Denklemi ve Değişkenleri .....	153
3.2.1.2.	Araştırmanın Hipotezi ve Kurulan Modeller .....	154
3.2.2.	Araştırmanın Ekonometrik Analizi .....	159
3.2.2.1.	Panel Veri Analizi ve Tahmin Yöntemi .....	159
3.2.2.2.	Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) Yöntemi .....	159
3.3.	ARAŞTIRMANIN ANALİZ SONUÇLARI .....	160
3.3.1.	Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler PPML Sonuçları .....	161
3.3.1.1.	İhracat Modelleri .....	161
3.3.1.2.	İthalat Modelleri .....	169
3.3.1.3.	Toplam Ticaret Modelleri .....	175
3.3.2.	Tüm Ziyaretler PPML Sonuçları .....	181
3.3.2.1.	İhracat Modelleri .....	181
3.3.2.2.	İthalat Modelleri .....	183
3.3.2.3.	Toplam Ticaret Modelleri .....	185
3.3.3.	Bulguların Değerlendirilmesi .....	187
	<b>SONUÇLAR .....</b>	<b>190</b>
	<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>193</b>
	<b>EKLER .....</b>	<b>207</b>

## ŞEKİLLER LİSTESİ

<b>Şekil 1.1:</b> Ekonomik Diplomasinin Yapısı .....	13
<b>Şekil 1.2:</b> 1950-2016 Yılları Arasında Ekonomik Diploması Kavramına Referans Veren Yıllık Ortalama Bilimsel Yayın Sayısı.....	16
<b>Şekil 1.3:</b> 1986-2015 Yılları Arasında Ekonomik Diploması Üzerine Yapılan Nicel ve Nitel Tüm Akademik Araştırmalar .....	18
<b>Şekil 1.4:</b> Ekonomik Diplomasinin Kavramsal Çerçevesi ve Alt Konseptleri .....	25
<b>Şekil 1.5:</b> Ekonomik Diplomasinin Analitik Çerçevesi.....	29
<b>Şekil 1.6:</b> Ekonomik Diploması ve Ticari Diploması Faaliyetleri .....	34
<b>Şekil 1.7:</b> Çok Taraflı Ekonomik Diploması ve İki Taraflı Ekonomik Diploması....	39
<b>Şekil 1.8:</b> Ekonomik Diplomasinin Dört Boyutu .....	42
<b>Şekil 1.9:</b> Ekonomik ve Ticari Diplomasinin Amaçları .....	44
<b>Şekil 2.1:</b> Ekonomik Diplomasinin Etkisini Araştıran Nicel ve Nitel Çalışmalar ....	69
<b>Şekil 2.2:</b> Uluslararası Ticareti Belirleyen Makro Faktörler .....	76
<b>Şekil 2.3:</b> Çekim Modelinin Dayandığı Ticaret Teorileri.....	83
<b>Şekil 2.4:</b> Panel Veri Modelini Belirleme Süreci .....	102

## TABLÖLAR LİSTESİ

<b>Tablo 1.1:</b> Ekonomik Diplomasi Türleri ve Faaliyetleri.....	27
<b>Tablo 1.2:</b> Dünya Ticaret Örgütü Stratejik Müzakere Türleri .....	38
<b>Tablo 1.3:</b> Pozitif ve Negatif Ekonomik Diplomasi Araçları.....	47
<b>Tablo 1.4:</b> Devlet ve Devlet-Dışı Aktörler İşlevleri ve Rollerini.....	49
<b>Tablo 1.5:</b> Gelişmiş Ülkelerin Ekonomik Diplomasi Yapıları.....	64
<b>Tablo 2.1:</b> Ekonomik Diplomasi Etkinliği.....	70
<b>Tablo 2.2:</b> Geleneksel ve Modern Dış Ticaret Teorileri .....	77
<b>Tablo 2.3:</b> Sabit Etkiler Modelinin Tahminlerinin Karşılaştırılması .....	98
<b>Tablo 2.4:</b> Sabit ve Rassal Etkiler Modelleri .....	100
<b>Tablo 3.1:</b> Kurulan Modellerde Kullanılan Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler.....	157
<b>Tablo 3.2:</b> İhracat Modelleri: Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler.....	162
<b>Tablo 3.3:</b> İthalat Modelleri: Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler.....	170
<b>Tablo 3.4:</b> Toplam Ticaret Modelleri: Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler .....	176
<b>Tablo 3.5:</b> İhracat Modelleri: Tüm Ziyaretler .....	182
<b>Tablo 3.6:</b> İthalat Modelleri: Tüm Ziyaretler .....	184
<b>Tablo 3.7:</b> Toplam Ticaret Modelleri: Tüm Ziyaretler .....	186

## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>AB (EU)</b>	: Avrupa Birliği (European Union)
<b>APEC</b>	: Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği (Asia-Pacific Economic Coop.)
<b>ASEAN</b>	: Güneydoğu Asya Ülkeler Birliği (Assoc. of Southeast Asian Nations)
<b>BM (UN)</b>	: Birleşmiş Milletler (United Nations)
<b>CEPII</b>	: Fransa Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Bilgi Merkezi
<b>DB (WB)</b>	: Dünya Bankası (World Bank)
<b>DTÖ (WTO)</b>	: Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization)
<b>ED</b>	: Ekonomik Diplomasi
<b>EFTA</b>	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği (European Free Trade Association)
<b>EKK (OLS)</b>	: En Küçük Kareler (Ordinary Least Square)
<b>EPA</b>	: İhracat Promosyon Ajansı (Export Promotion Agency)
<b>FEM</b>	: Sabit Etkiler Modeli (Fixed Effects Model)
<b>GATT</b>	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
<b>IPA</b>	: İhracat Promosyon Ajansı (Investment Promotion Agency)
<b>IMF</b>	: Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund)
<b>KEİ</b>	: Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü
<b>MENA</b>	: Orta Doğu ve Kuzey Afrika (Middle East and North Africa)
<b>NAFTA</b>	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (North American FTA)
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>PPML</b>	: Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (Maximum Likelihood)
<b>REM</b>	: Random Etkiler Modeli (Fixed Effects Model)
<b>RTA/BTA</b>	: Bölgesel Ticaret Anlaşması (Regional Trade Agreements)
<b>STA/FTA</b>	: Serbest Ticaret Anlaşması (Free Trade Agreements)
<b>SANGHAY</b>	: Şanghay İşbirliği Örgütü (Shanghai Cooperation Organization)
<b>USITC</b>	: ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu
<b>UNCTAD</b>	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı

## GİRİŞ

Yaşam tarzlarından alışkanlıklara, sosyokültürel yapıdan insan yaşamına kadar her alanda değişime yol açan bilişim ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ve küreselleşme olgusu ekonomik, ticari, sosyal, kültürel, bilimsel, siyasal, hukuksal vb. birçok alanı etkilemiştir. Özellikle ekonomik ve ticari alanda artan uluslararası ekonomik ilişkiler, hem şirketler hem de ülkeler için yeni boyutlar ortaya çıkarmıştır. Soğuk Savaş'ın ardından, güvenlik kaygısının ön planda olduğu iki kutuplu dünya günümüzde çok taraflı bir boyut kazanmıştır. Uluslararası ilişkiler biçim değiştirmiş, politik ilişkiler kadar ekonomik ilişkiler de önem kazanmış ve ülkelerin dış politikalarının önceliği haline gelmiştir. Bir ülkenin küreselleşen sistemde etkin bir konuma gelebilmesi ve sürecin belirleyicileri arasındaki yerini alabilmesi ancak makroekonomik istikrara, etkin işleyen bir piyasa düzenine, geniş bir uluslararası ticari ve diplomatik ağa, gelişmiş bir teknolojik altyapıya sahip olmasına bağlıdır.

Bugünün küresel rekabet ortamında, hem ülkelerin hem de firmaların ayakta kalabilmelerinin yolu uluslararasılaşarak daha büyük fırsatlar sunan dış pazarlara açılmaktan geçmektedir.<sup>1</sup> Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler, ihracatın artırılması konusunda büyük çabalar ve kaynaklar harcamaktadırlar. Çünkü bir tarafta devletler girişimcileri destekleyerek ekonomilerini geliştirmeye ihtiyaç duyarken, diğer tarafta girişimciler sınır ötesi pazarlardaki engellerin üstesinden gelmek ve dış pazarlara açılmak için devletlere ihtiyaç duymaktadır. Hükümetlerin amacı, ihracatı ve sermaye girişlerini arttırarak ülkede istihdam yaratacak girişimleri teşvik etmek ve firmalarının yurt dışına açılmasına yardımcı olmaktır. Bu nedenle devletler küresel pazarlarda firmalarının hak ve çıkarlarını korumayı genel dış politika faaliyetleri içerisine almışlardır. Çünkü dış pazarda yer edinmek ve rekabet edebilmek her zaman firmaların salt kendi başarılarından kaynaklanmaz. Pazara giriş engellerinin olduğu ülkelerde, devletlerin diğer devletlerle kurdukları ilişkilerin ve firmalara sağladıkları bilgilendirme ve yönlendirme faaliyetlerinin de bunda önemli rolü vardır. Dolayısıyla ekonomik diplomasi, artık iç içe geçen uluslararası ilişkiler ve ekonomi alanlarının kesişiminde yer alırken devletler bu faaliyetlerin tam merkezinde bulunmaktadır.

---

<sup>1</sup> Emrah Cengiz, Ercan Gegez, Müge Arslan, Serdar Pirtini, Mehmet Tıǧlı, **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri**, 2. bs., İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım AŞ., 2007, s.3-24.

Günümüzde diplomatik çabaların önemli bir kısmı artık ekonomik meselelere sarf edilmektedir. Diplomasinin yeni bir alt konsepti olarak ortaya çıkan ekonomik diplomasiye yönelimin birkaç sebebi bulunmaktadır:<sup>2</sup> Birincisi, 1990’larda Sovyetler Birliği’nin yıkılarak Soğuk Savaş’ın sona ermesi ile uluslararası güvenliğin yerini uluslararası ticaretin, ekonomik güvenliğin yerini ise ekonomik diplomasinin almasıdır. İkincisi, bilişim ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerle fiziki ve kültürel mesafelerin azalarak küreselleşmenin hızlanmasıdır ki bu aynı zamanda elçilik ve konsolosluklar gibi diplomatik misyonların karar alma ve enformasyon toplama rollerini kaybetmelerine ve ekonomik meselelerle daha fazla meşgul olmalarına neden olmuştur. Üçüncüsü, küreselleşme olgusuyla artan uluslararası rekabetin hükümetleri, uluslararası şirketleri ülkelerine çekmek için rekabetçi koşullar yaratmaya ve bu yeni devlet dışı uluslararası aktörlerle masaya oturmaya zorlamasıdır. Dördüncüsü ise Dünya Ticaret Örgütü’nün kurulması ve ticaretin liberalizasyonu ile gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretinden daha fazla pay almaya başlamalarıdır ki bu durum ulusal şirketlerin dış pazarlarda desteklenmesine yönelik faaliyetlerin temel nedenidir. Son olarak uluslararası ilişkiler ve uluslararası ekonomi disiplinlerine paralel olarak politik ekonomi ve diplomatik çalışmalar disiplinlerinin gelişimi, ekonomi ve politikayı çeşitli teori ve modellerle entegre etme çabalarının artmasına neden olmuş ve tüm bunlar ekonomik diplomasiye yönelimi beraberinde getirmiştir.

Devletler sayılan tüm bu nedenlerden dolayı, bir takım ekonomik ve diplomatik enstrümanlar kullanarak zaman zaman ticari alana bazı müdahalelerde bulunmaktadır. Bu enstrümanlar, geleneksel araçlar olabileceği gibi modern araçlar da olabilmekte ve pozitif karakter içerebileceği gibi negatif karakterde de içerebilmektedir. Örneğin yardımlar, teşvikler ve sübvansiyonlar pozitif nitelikte iken tarifeler, kotalar ve ambargolar negatif nitelikteki geleneksel araçlardır. Ancak devletler günümüzde diplomatik misyonlar (elçilikler, konsolosluklar, ataşelikler vb.), diplomatik ziyaretler,

---

<sup>2</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, “Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.6-10.; Peter A.G van Bergeijk, **Economic Diplomacy and the Geography of International Trade**, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2009, s.2-6.; Kishan S. Rana, **Bilateral Diplomacy**, New Delhi, DiploFoundation, 2007, s.3-8.; Donna Lee ve Brian Hocking, “Economic Diplomacy”, Ed.: Robert A. Denemark, **The International Studies Encyclopedia**, Vol. 2, (1216-1227), Wiley Blackwell, 2010, s.1-3.

ihracat promosyon ajansları, yatırım promosyon ajansları, ticaret misyonları, ticaret heyetleri, fuarlar ve forumlar gibi pozitif karakterdeki modern enstrümanları daha sık kullanmaktadır. Hükümetlerin yürüttüğü bu modern politika ve süreçler ekonomik diplomasi olarak adlandırılmaktadır. Her ne kadar uluslararası şirketler ve uluslararası örgütler gibi devlet-dışı aktörlerin ülkeler arasındaki karşılıklı ilişkileri ve yasal düzenlemeleri belirleme ve yönlendirmedeki rolleri bugün yok farz edilemeyecek noktaya gelse de devletler aynen siyasal alanda olduğu gibi uluslararası ekonomik ilişkilerde de temel karar alıcı merkez aktör konumlarını sürdürmektedir.

Yurtdışı ziyaretler, dış politika hedefleri için her zaman mükemmel bir gösterge olmasa da, hükümetlerin ekonomik ve siyasal amaçlarını temsil eden genel politika eğilimleri hakkında önemli ipuçları sunabilmektedir. Dolayısıyla uluslararası ilişkilerin boyutunu göstermesi açısından resmi yurtdışı ziyaretler, ekonomik ve politik ilişkiler açısından da önemli bir gösterge olabilmektedir. Bu bağlamda lider ziyaretlerinin analizi, Türkiye'nin diğer ülkelerle ekonomik ilişkilerinde etkinliğini göstermesi açısından önemlidir. Bu araştırma, Sovyetler Birliği'nin yıkılarak Soğuk Savaş'ın sona erdiği ve küreselleşmeyle birlikte ticaretin liberalizasyonun ivme kazandığı 1990 ile Türkiye'de parlamenter sistemin yerinin cumhurbaşkanlığı sisteminin aldığı 2017 arası dönemi, ziyaret ve ticaret yapılan 160 partner ülkeyi ve yaklaşık 2000 karşılıklı dış ziyareti kapsamaktadır. Yurtdışı ziyaretler iki taraflı (bilateral-ikili) ve çok taraflı (multilateral-çoklu) ziyaretler olarak iki gruba ayrılarak analiz edilmiştir. İki taraflı ziyaretler devlet ziyareti, resmi ziyaret ve çalışma ziyaretinden oluşurken, çok taraflı ziyaretler zirve, tören ve özel ziyaret türlerinden oluşmaktadır. Yurtdışı ziyaretlerin uluslararası ilişkilerdeki rolü ve etkisi üzerine sınırlı sayıda da olsa artan bir literatür mevcuttur. Yurtdışı ziyaretler üzerine yapılan ampirik araştırmaları literatürde 5 kategoriye ayırmak mümkündür. Bunlar ziyaretlerin i) ekonomik rolü, ii) politik rolü, iii) jeostratejik rolü, iv) bölgesel rolü, v) nedenleri ve belirleyicileri üzerinedir. Bu tez çalışması ise yurtdışı ziyaretlerin ticaret üzerindeki etkisine, rolüne ve sonuçlarına odaklanan nicel ampirik bir araştırmadır.

Tarihsel olarak, politikacıların yabancı ülkelere yaptıkları ziyaretler her zaman uluslararası diplomasi için önemli bir aracı olmuştur. Ayrıca dış ziyaretler ekonomik ve politik sonuçları bakımından genellikle halkın ve medyanın ilgisini çekmektedir.

Bu nedenle diplomatik ziyaretlerin ekonomik sonuçları hakkında kamuoyunda iki tür algı bulunmaktadır. Bazı akademik ve politik çevrelerde iş dünyasından heyetlerin de katıldığı yurtdışı ziyaretlerin ticareti arttırdığına yönelik sezgisel bir kanı varken, bazı toplumsal kesimlerde yurtdışı ziyaretlerin maliyetten başka sonucu olmayan turistik geziler olduğu yönünde karşıt bir algı ve eleştiri bulunmaktadır. Esasen bu tür ekonomik diplomasi faaliyetlerinin ticareti arttırmasının, tek başına bir başarı göstergesi olmadığını belirterek kamuoyundaki tartışmayı bir adım daha ileriye taşımak mümkündür. Çünkü yurtdışı diplomatik ziyaretler hem çok zamana hem çok çabaya hem de yüksek maliyete neden olduğundan geçmişte pek sık gerçekleşmezdi. Ancak günümüzde modern iletişim araçlarının yüz yüze görüşmeyi aratmayacak düzeyde ilerlemesine rağmen, yüksek maliyetli diplomatik ziyaretlerin sayısı son yıllarda muazzam ölçüde artmıştır. Bu durum diplomatik ziyaretlerin fayda-maliyet analizinin de yapılmasını gerekli kılmaktadır. Fayda-maliyet analizinde beklenen ekonomik fayda, ülkelerin ihracatlarını ekonomik diplomasi faaliyetleri için katlandıkları maliyetlerin üzerinde arttırmasıdır. O nedenle çalışma, yüksek maliyetli ekonomik diplomasi faaliyetlerinin bir aracı olarak, yurtdışı ziyaretlerin Türkiye'nin ikili ticaretine etkisini, diğer bir ifadeyle ekonomik faydalarını, ekonometrik olarak ilk kez analiz ederek kamuoyundaki tartışmaya sonlandıracak olması bakımından önem taşımaktadır. Bunun yanında, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ihracatı arttırmak için başvurduğu ekonomik diplomasi, ihracata dayalı kalkınma stratejisi ile ekonomik büyüme modelini uygulayan Türkiye için bir gerekliliktir. Çünkü jeoekonomik bir enstrüman olarak ekonomik diplomasi ile jeostratejik coğrafyanın birlikte etkin kullanımı, Türkiye'nin hem politik hem de ekonomik hedefleri için hayati önemdedir.

Ekonomik diplomasinin ülkeler arası mal ve ticaret akımlarını arttırdığına yönelik sezgisel kanının ötesinde ampirik bulgular mevcuttur. Örneğin ekonomik diplomasi faaliyetlerini yürütmede kullanılan araçlardan diplomatik ziyaretlerin, ihracat ve yatırım promosyon ajanslarının, elçilik ve konsolosluk gibi dış misyonların ihracatı arttırdığına yönelik araştırmalar mevcuttur. Bu çalışmanın temel amacı, ekonomik diplomasinin bir enstrümanı olarak Türkiye'nin ve yabancı ülkelerin devlet ve hükümet başkanlarının karşılıklı yurtdışı ziyaretlerinin Türkiye'nin uluslararası ticaretine etkisini ampirik olarak ölçmektir. Çalışmada, yurtdışı ziyaretlerin



uluslararası ticaret akımları üzerinde istatistiksel olarak bir etkisinin olup olmadığı, Türkiye'nin ihracat, ithalat ve toplam ticaret tahmin denklemlerine açıklayıcı ve kukla değişkenler eklenerek test edilmiştir. Ticaretin iktisadi modellemesi, Newton'un fizikteki yer çekimi (gravity) yasası analogisine dayanan son yılların popüler ticaret teorilerinden Çekim Modeli ile yapılmıştır. Modelin ekonometrik analizi ise yine son yılların popüler veri analiz yöntemi Panel Veri Analizi ile yapılmıştır. Bu kapsamda tez çalışması giriş ve sonuç kısmı hariç aşağıdaki gibi üç bölümden oluşmaktadır:

- Tezin ilk bölümü, ekonomik diplomasinin teorik ve analitik çerçevesi ile dünyadaki ekonomik diplomasi modellerini ve uygulamalarını içerecek olup ekonomik diplomasi aracı olarak yurtdışı ziyaretlerin analizi bu teorik temellere dayanmaktadır. Öncelikle ekonomik diplomasinin tanımı, tarihsel geçmişi, çeşitli disiplinlerle ilişkisi ele alınarak, teorik ve analitik çerçeveyi oluşturan ekonomik diplomasinin türleri, düzeyleri, boyutları ve bu boyutları belirleyen ekonomik diplomasinin araçları, amaçları, aktörleri ve aktiviteleri tespit edilmiştir. Son olarak ekonomik diplomasi modelleri ve dünyadaki uygulamalar ele alınmıştır.
- Tezin ikinci bölümü, ekonomik diplomasi ile uluslararası ticaret ilişkisini, ticaretin çekim modeli ile ekonometrik panel veri analizinin teorik temellerini, ekonomik diplomasi araçlarının uluslararası ticaret akımlarına etkisini araştıran ampirik literatürünü ve yurtdışı ziyaretleri sınıflandırma stratejisini içermektedir. İlk kısımda yurtdışı ziyaretlerin ikili ticarete etkisini ölçebilmek için ekonomik diplomasi ile ticaret ilişkisi incelenmiş, ikinci kısımda çekim modeli panel veri analizi tahmin yöntemleri ile ekonomik diplomasinin modellenmesi yapılmıştır. Son kısımda dış ziyaretlere ilişkin literatür ve sınıflandırma stratejisi ele alınmıştır.
- Tezin üçüncü bölümü araştırmanın metodolojisini ve ampirik analiz sonuçlarını içermektedir. İlk kısımda araştırmanın amacı, önemi, kapsamı, örnekleme, veriseti ile araştırmanın çerçevesi çizilmiştir. İkinci kısım araştırmanın hipotezi, değişkenleri ve araştırma için kurulan modeller sunulmuştur. Son olarak, ekonomik diplomasi aracı olan yurtdışı ziyaretlerinin ticaret akımlarına etkisi en uygun panel veri tahmin yöntemiyle analiz edilerek sonuç kısmında bulgular değerlendirilmiştir.

# BİRİNCİ BÖLÜM

## TEORİK VE ANALİTİK ÇERÇEVE

### 1.1. DİPLOMASİ KAVRAMI

Diplomasi, toplumsal etkileşimin bir sonucu olarak, insanlık tarihinin çok eski zamanlarından günümüze kadar uluslararası ilişkiler ve iletişim kurmaya ve bunu sürdürmeye imkan veren etkili bir araç olmuştur. Ancak bu araç antik çağdan modern dünyaya ulaşana kadar birçok aşamadan geçmiştir. Devlet merkezli güvenlik eksenli geleneksel diplomasi anlayışının yerini çok boyutlu uluslararası ilişkiler almıştır. Artık küreselleşen dünyada yeni aktörler, yeni araçlar, yeni konseptler ve süreçler vardır.

#### 1.1.1. Diplomasinin Tanımı ve Tarihsel Arkaplanı

21.yy'da diplomasinin geçirdiği dönüşümü daha iyi anlamak için öncelikle diplomasi kavramının kısa bir tanımını yapmak gerekmektedir. Etimolojik olarak diplomasi, Antik Yunan'da "iki şey arasında bulunan" anlamına gelen "*diplo*" kelimesi ile "nesne" anlamına gelen "*ma*" ekinin birleştirilmesiyle türetilmiş "iki şey arasındaki nesne" anlamına gelen "*diploma*" sözcüğüne dayanmaktadır. Bu sözcük Antik Roma'da bakır plakalara işlenmiş sertifikalar anlamına da gelmekte olup bu sertifikalar ayrıca resmi seyahat belgeleri olarak kullanılmıştır.<sup>3</sup> Oxford Dictionary of English sözlüğüne göre diploma "katlamak" anlamına gelen "*diploun (fold)*" ile "ikiye katlamak" anlamına gelen "*diplous (double)*" sözcüklerinden türetilmiş olup ikiye katlanmış kâğıt anlamına gelmektedir. Eski Yunan ve Roma'da devlete ait tüm resmi belgelere diploma adı verildiğinden diplomasi kavramı bu nedenle 18.yy'a kadar belgeleri inceleme bilimi olarak anlaşılmıştır.<sup>4</sup> Eski Yunanlar, Romalılar ve daha sonraları Venedikliler'de komşu ülkelere haber salmak, ticari ilişkiler kurmak için gönderilen temsilcilere hükümdarlar, prensler tarafından verilen ve ikiye katlanabilen belgelere diploma denmeye başlanmıştır. Bu belge daha sonradan büyükelçilerin yabancı devlet başkanlarına sundukları güven mektubuna dönüşmüştür.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Halvard Leira, "A Conceptual History of Diplomacy", **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr ve Paul Sharp, London, SAGE Publications, 2016. s.31-32.

<sup>4</sup> Angus Stevenson, **Oxford Dictionary of English**, 3. bs., Oxford University Press, 2010, s.494.

<sup>5</sup> Oğuz Gökmen, "Diplomasi ve Ekonomi", **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Cilt 0 (1), 1992, s.148.

Diplomasi tabirinin uluslararası ilişkilerde bugünkü anlamı ile kullanılması 21.yy'ın sonlarına doğru başlamıştır. Kökeni Fransızca olan “*diplomate*” sözcüğü genelde müzakere (eden) olarak tanımlanmış ve devlet adına görüşmelerde bulunan yetkili kişiler için kullanılmıştır. Edmund Burke ilk kez 1796’da İngilizce “*diplomacy*” kelimesini kullanana kadar, müzakere sözcüğü elçilerin yaptıkları işleri tanımlamak için kullanılıyordu.<sup>6</sup> Diplomatik kurumlar hakkında yaptığı konuşmasında Burke, Fransızca “*diplomate*” sözcüğüne dayandığı diplomasiyi, resmi belgeleri inceleme bilimi veya müzakere eden devlet görevlileri anlamının ötesine taşımış ve diplomasiyi devletlerarası ilişkiler ve görüşmelerin yürütülmesinde uygulanan beceri ve taktikler anlamında kullanmıştır. Sir Ernest Satow'a göre ise diplomasi bağımsız devletlerin hükümetleri arasındaki resmi ilişkilerin yürütülmesinde uygulanan zekâ ve zarafet sanatıdır.<sup>7</sup> Fakat en popüler kullanım, eski bir İngiliz diplomat olan Harold George Nicolson’un diplomasi, uluslararası ilişkilerin elçiler ve konsololar aracılığıyla müzakere yoluyla yönetilmesi, bir diplomat sanatı ve işi şeklindeki tanımıdır.<sup>8</sup> Barston’a göre ise diplomasi devletlerarası ilişkilerin yönetimidir.<sup>9</sup>

Devlet merkezli dış politika perspektifinden, şimdiye kadar yapılan tüm bu tanımlara bakıldığında; diplomasiyi ilişki, uzlaşma, iletişim, temsil, müzakere yöntemleri ve dış politika araçları olarak değerlendirildiği anlaşılmaktadır. Bir devlet tarafından benimsenen söz konusu bu dış politika araçları ise ekonomi, siyaset, güvenlik politikaları olarak üç grupta toplanmak mümkündür.<sup>10</sup>

Antik çağdan bu yana diplomatik ilişkilere ekonomik çıkarların yön verdiği bilinmektedir. Bununla birlikte modern çağın büyük bölümünde Avrupa'daki baskın güçlerin ekonomik ve ticari diplomatik faaliyetleri genellikle siyasi diplomasiyi gerisinde kalmaktaydı. Literatürdeki araştırmalar genellikle devlet merkezli politik analizlere odaklandığından diplomasiyi ekonomik boyutu, politik boyutu kadar ilgi görmemiştir. Ancak bugün akademide ve siyasette farklı bir tabloyla karşı karşıyayız.

---

<sup>6</sup> Geoffrey R. Berridge, Maurice Keens-Soper, Thomas G. Otte, **Diplomatic Theory from Machiavelli to Kissinger**, Palgrave, 2001, s.5. (Bkz: foreign policy).

<sup>7</sup> Ernest Mason Satow, **A Guide to Diplomatic Practice**, 3. bs, London, Longmans, 1932, s.1-3.

<sup>8</sup> Harold Nicolson, **Diplomacy**, Edinburg, Oxford University, The Riverside Press, 1939, s.15.

<sup>9</sup> Ronald Peter Barston, **Modern Diplomacy**, 3. bs., London, Longmans, 2006, s.1.

<sup>10</sup> Geoffrey R. Berridge ve Alan James, **A Dictionary of Diplomacy**, 2. bs., Palgrave. 2003, s.107.

Hükümetler artık ekonomik ve ticari diplomasiye daha çok önem vermektedir. Çünkü günümüzde modern diplomasinin salt bir dış politika aracı olmadığı, devlet ve devlet-dışı aktörlerin birbirleriyle siyasi, iktisadi, ticari, askeri ve kültürel ilişkiler kurmak için başvurduğu bir yöntemler bütünü olduğu kabul görmektedir.<sup>11</sup>

### 1.1.2. Diplomasinin Türleri

2. Dünya Savaşı'nın ardından bilişim ve iletişim teknolojilerinin ilerlemesi ve Soğuk Savaşın bitişiyle de küreselleşmenin ve uluslararasılaşmasını hızlanmasıyla devlet-dışı yeni aktörler ortaya çıkmıştır. Uluslararası ilişkilerin giderek daha fazla karmaşık hale gelmesi devletleri farklı türde diplomasi arayışına yöneltmiştir. Bir tarafta bölgesel ve küresel hükümetler arası kuruluşların, diğer tarafta uluslararası ve uluslararası sivil organizasyonlar ile çokuluslu şirketlerin ortaya çıkışıyla geleneksel diplomasi biçim değiştirmeye başlamıştır. Uluslararası ilişkilerde yaşanan tüm bu gelişmeler, klasik devletlerarası diplomasi dışında farklı diplomasi biçimlerini ortaya çıkarmış<sup>12</sup> ve bu süreçte geleneksel diplomasiye yeni konseptler eklenmiştir.<sup>13</sup> Farklı diplomasi formlarını aşağıdaki gibi sınıflandırmak mümkündür:

- Düzeye göre; tekli (unilateral) diplomasi, ikili (bilateral) diplomasi, çok taraflı (multilateral), çok yanlı (plurilateral) diplomasi ile bölgeselcilik(regionalism)<sup>14</sup>
- Faaliyete göre; kamu diplomasisi, kültürel diplomasi, dijital diplomasi ile ticari, finansal, işletme gibi alt türleri de kapsayan ekonomik diplomasi sayılabilir.<sup>15</sup>
- Yönteme veya amaca göre; yumuşak güç (softpower), sert güç (hardpower), akıllı güç (smartpower) diplomasi amaca göre, önleyici (preventive), zorlayıcı (coercive) ve caydırıcı (deterrence) diplomasi ise yönetime göre türlerdir.<sup>16</sup>

<sup>11</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen, "Economic Diplomacy: The Issues", **Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed.: Peter A.G van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen, Martinus Nijhoff Publishers, 2011, s.1.

<sup>12</sup> Susan Strange, "States, Firms and Diplomacy", **International Affairs**, Vol. 68 (1) , 1992, s.1.

<sup>13</sup> Geoffrey Wiseman, "Polyilateralism and New Modes of Global Dialogue", Ed.: Christer Jonsson ve Richard Langhorne, **Diplomacy**, Vol.3, London, SAGE Pub, 2004, s.36-57., Bkz: Geoffrey Wiseman, "Polyilateralism: Diplomacy's Third Dimension", **Public Diplomacy Magazine**, 4(1), 2010, s.24-39.

<sup>14</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, "What is economic diplomacy?" Ed.: Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations**, 4. bs., New York: Routledge, 2017, s.7-8.

<sup>15</sup> Costas M. Constantinou, Pauline Kerr ve Paul Sharp (Ed.), **The SAGE Handbook of Diplomacy**, London, London, SAGE Publications, 2016, b.a.

<sup>16</sup> Andrew F. Cooper, Jorge Heine ve Ramesh Thakur (Ed.), **The Oxford Handbook of Modern Diplomacy**, Oxford University Press, 2013, b.a.

## 1.2. EKONOMİK DİPLOMASİ: TEORİK ÇERÇEVE

Ekonomik diplomasi önceden bilinip unutulmuş ancak bugün tekrar hatırlanan bir kavram değildir. Antik çağdan buyana diplomatik ilişkilere ve dış politikaya ekonomik çıkarların yön verdiği gerçeği göz önüne alındığında bunun yeni bir olgu olmadığı görülecektir. Ancak zamanla geleneksel diplomasi anlayışı yerini bugün siyasi, askeri ve stratejik çıkarları ekonomik menfaatlere endeksleyen yeni bir ekonomik diplomasi kavramına bırakmıştır.<sup>17</sup> Ekonomik diplomasinin, ülkelerarası ekonomik ilişkilerde ve hükümet politikalarında yaygın olarak kullanılan bir araç haline gelmesiyle, birçok akademik alanda giderek popüler hale gelmeye başlamıştır. Çoğu kimse ekonomik diplomasiyi, devletin ticarete ve yatırıma güçlü bir şekilde angaje olmasını ifade etmek için kullanılan moda bir terim<sup>18</sup> olarak görse de bundan daha fazlasını ifade etmektedir.

Ekonomik diplomasinin ne olduğunu anlatmaya başlamadan önce ne olmadığını belirtmekte fayda vardır. Ekonomik diplomasi, belirli bir dış politika hedefine ulaşmak için ekonomik kaynakların ödül (yardım) veya ceza (yaptırım)<sup>19</sup> olarak kullanılmasını öngören; siyaset bilimciler ile ekonomistlerin havuç (*carrot*) veya sopa (*stick*) olarak adlandırdığı; Baldwin'ın ekonomik devletçilik (*economic statecraft*)<sup>20</sup> konseptinden daha geniş ve spesifik bir kavramdır. Aynı zamanda devlet ve devlet-dışı aktörlerin uluslararası sistemde karşılaşabileceği risk ve tehditler karşısında iktisadi ve siyasi çıkarlarının korunmasını ifade eden ekonomik güvenlik (*economic security*)<sup>21</sup> konseptinden de geniş ve spesifik bir kavramdır. Ekonomik diplomasi, dış politikanın tamamlayıcı araçları olan ve iki ayrı teorik alanı temsil eden ekonomi ve diplomasi kavramlarının bir araya gelmesiyle oluşmuş eklektik bir konsepttir. Ne salt diplomatik amaçlara ulaşmaya ne de yalnız ekonomik kazanç sağlamaya odaklanır, aynı anda hem dış politika amaçlarını hem de ekonomik amaçları gerçekleştirmeyi hedeflemektedir.<sup>22</sup>

<sup>17</sup> Mehmet Ögütçü, “Türkiye’de Yeni Bir Ekonomik ve Ticari Diplomasi Stratejisine Doğru” TÜSİAD Yayınları, 1998, 98-6., s.7.

<sup>18</sup> Peter A.G van Bergeijk, “Economic Diplomacy and Development”, **International Institute of Social Studies - DevISSues**, Vol.19, No:1, 2017, s.5-6.

<sup>19</sup> Geoffrey R. Berridge ve Alan James, **a.g.e.**, s.91.

<sup>20</sup> David Allen Baldwin, **Economic Statecraft**, Princeton University Press, 1985, s.32.

<sup>21</sup> Christopher M. Dent, “Economic Security”, Ed.: Alan Collins, **Contemporary Security Studies**, New York, Oxford University Press, 2007, s.204-205.

<sup>22</sup> Bostjan Udovic, “Slovene Commercial Diplomacy in the Western Balkan Countries”, **Communist and Post-Communist Studies**, 44(4), 2011, s.358-359.

### 1.2.1. Ekonomik Diplomasinin Tanımı

Literatürde ticari diplomasi, ticaret diplomasisi, finansal diplomasi, ekonomik (statecraft) devletçilik gibi ekonomik diplomasiyle ilişkili birçok kavramın olması ekonomik diplomasiyi tanımlamayı zorlaştırmaktadır. Ekonomik diplomasinin tek bir tanımı olmadığından farklı disiplinler farklı tanımlar yapmışlardır. Kimileri ekonomik diplomasiyi ticari diplomasiyle eş anlamda kullanırken, kimileri ticari diplomasiyi ekonomik diplomasinin bir parçası olarak kabul etmektedirler.<sup>23</sup> Ayrıca konuyla ilgili çalışma yapan birçok yazar ekonomik diplomasiye genel ekonomi ve ticaret politikaları olarak, ticari diplomasiye ticaretin teşvikine ve geliştirilmesine yönelik daha spesifik çabalar olarak bakmaktadır.<sup>24</sup> Sonuç olarak ekonomik diplomasi literatürde genellikle tüm terimleri kapsayan şemsiye bir terim olarak görülmektedir.

A Dictionary of Diplomacy sözlüğüne göre ekonomik diplomasi, dışişleri bakanlığı veya hükümet yetkilileri tarafından yürütülen genel ekonomi politikalarıyla ilgili olup, Dünya Ticaret Örgütü ile diğer uluslararası organizasyonların uhdesinde uluslararası ticaret standartlarının belirlenmesi veya bölgesel ve küresel düzeydeki ekonomi standartlarının kararlaştırılması amacıyla yapılan müzakerelerdir.<sup>25</sup>

Lee ve Hocking, literatürde diplomasi hakkındaki temel çalışmalar incelendiğinde, ekonomik diplomasinin genel olarak devletin anarşik bir sistemde ekonomik güvenliğini sürdürmek ve dış ekonomik politikalarını yürütmek için bilgi toplama, lobicilik, tarafgirlik, diplomatik misyonlar ve müzakere gibi geleneksel diplomatik araçları kullanması şeklinde tanımlandığını belirtmektedir.<sup>26</sup>

Saner ve Yiu ekonomik diplomasiyi Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Uluslararası Para Fonu (IM) vb. düzenleyici kuruluşların delegasyon çalışmaları ile uluslararası ticaret anlaşmalarını içeren ve dış politika hedeflerine ulaşmada ekonomik kaynakların araç olarak kullanılmasını öngören genel iktisadi politikalar olarak tanımlamaktadır.<sup>27</sup>

---

<sup>23</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.4.

<sup>24</sup> Huub Ruel, “**Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration**”, Ed.: Huub Ruel, Advanced Series in Management Vol.: 9, Emerald Group, 2012, b.a.

<sup>25</sup> Geoffrey R. Berridge ve Alan James, **a.g.e.**, s.91.

<sup>26</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.6.

<sup>27</sup> Raymond Saner ve Lichia Yiu, “International Economic Diplomacy: Mutations in Post-Modern Times”, **Netherlands Institute of International Relations, Clingendael**, No:84, 2003, s.12.

Hindistanlı eski büyükelçi Rana, ekonomik diplomasiyi ülkelerin, her biri ayrı önemdeki iki-taraflı, çok-taraflı, bölgesel düzeyi ve rekabet avantajı olan ticaret, yatırım ve diğer tüm ekonomik alanlarda dış pazarlardaki zorlukların üstesinden gelerek ulusal çıkarları maksimize etme süreci olarak tanımlamaktadır.<sup>28</sup>

Bayne ve Woolcock, ekonomik diplomasiyi devlet ve devlet-dışı aktörlerin uluslararası ekonomik ilişkileri etkileyen temel konulardaki karar alma ve müzakere süreçleri olarak tanımlamışlardır. Yazarlara göre ekonomik diplomasi, devletlerin 21.yy'da ekonomik ilişkilerini yürütme biçimi olup, kararların ulusal düzeyde nasıl alındığı ve daha sonra bu kararların uluslararası arenada diğer uluslararası aktörlerle birlikte nasıl müzakere edildiği ve nihayetinde bu iki sürecin birbiriyle nasıl etkileşime girdiğidir. Bir başka ifadeyle, devlet ve devlet-dışı aktörlerin, uluslararası ekonomik ilişkileri birtakım yöntemler ve araçlar kullanarak yürüttükleri karar alma sürecidir.<sup>29</sup>

Bergeijk ise ekonomik diplomasi kavramını devlet ve devlet-dışı aktörler tarafından yürütülen ihracat, yatırım, yardım, kredi ve göç gibi sınır ötesi uluslararası ekonomik faaliyetlere ilişkin karar alma süreçleri ve yöntemleri olarak tanımlamıştır.<sup>30</sup>

Okano-Heijmans'a göre ekonomik diplomasi ulusal ekonomik refahı arttırmak için politik araçların uluslararası müzakerelerde bir kaldıraç olarak kullanılmasını ifade etmekte ve ekonomik kaldıraçın ise ulusun politik istikrarını arttırmak amacıyla kullanılması anlamına gelmektedir. Yazar ekonomik diplomasiyi politik istikrar ve ekonomik refahın oluşun ulusal çıkarlara yönelik bir strateji olarak ele almıştır.<sup>31</sup>

Yapılan tüm bu tanımlamalar bir bütün olarak ele alındığında, devlet merkezli perspektiften, ekonomik diplomasi genel olarak uluslararası ekonomik ilişkilerin yönetimi olup devletlerarası ekonomik ilişkileri ve iş birliklerini geliştirerek bunlardan ekonomik fayda sağlayarak bir ulusun ekonomik refahını artırma çabası da denebilir.

---

<sup>28</sup> Kishan S. Rana, "Economic Diplomacy: The experience of Developing Countries", **The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations**, Ed.: Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, 2. bs., Aldershot, Ashgate Publishing, 2007, s.201.

<sup>29</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.1. ve 10.

<sup>30</sup> Peter A.G van Bergeijk, **a.g.e.**, s.14.

<sup>31</sup> Maaïke Okano-Heijmans, "Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies", **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed: Peter A.G van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans, Jan Melissen, Martinus Nijhoff Publishers, 2011, s.17 ve 23.

Daha spesifik olarak, devletin ve yurtdışı ağlarının uluslararası ticareti ve yatırımı teşvik etmek ve diğer aktörlerin kararlarını etkilemek için ikili ilişkilerini ve nüfuzunu kullanması da denilebilir. Günümüzde ekonomi dünyasını şekillendiren ulusal ve uluslararası birçok aktör bulursa da temel aktör devletlerdir. Dolayısıyla ekonomik diplomasi dar anlamda ulusal ekonomiyi büyütmede kullanılan bir araç iken geniş anlamda jeopolitik ve jeoekonomik etkiyi arttırmada izlenen bir stratejidir.<sup>32</sup>

Yapılan tanımlardan ekonomik diplomasiyi, Bayne ve Woolcock uluslararası ekonomik meselelerle ilgili faaliyetler, Saner ve Yiu ise devletlerarası ekonomik ilişkilerin yönetimi olarak tanımlamıştı. Ancak ekonomik diplomasi'nin amaçları, araçları, aktörleri ve aktiviteleri belirtilmeksizin yapılan bu tür ucu açık ve geniş tanımlamalar Barston'un devletlerarası ilişkilerin yönetimi olarak yukarıda tarif ettiği diplomasi'nin tanımından farksızdır. Çünkü ekonomik diplomasi ne sadece ekonomiyle ne de salt diplomasiyle sınırlıdır; kültürel, tarihsel ve organizasyonel yönleri olan çok boyutlu bir alandır.<sup>33</sup> Dolayısıyla ekonomik diplomasi'nin bu çalışmaya uygun şekilde tanımlanmasını ve sınırlarının çizilmesi gerekmektedir. Bunun için ileride ayrıntılı olarak ele alınacak olan Okano-Heijmans'ın genel çerçeveyi ortaya koymak için sunduğu kavramsal ve analitik kit kullanılmıştır. Ekonomik diplomasi'nin kavramsal ve analitik çerçevesi, bu çalışmanın teorik açıdan dayanak noktası olmasından dolayı önemlidir. Çünkü ekonomik diplomasi sadece dar ekonomik ve ticari kaygılardan ibaret değildir. Ekonomik boyutlarının yanı sıra stratejik ve politik boyutları da bulunmaktadır. Dolayısıyla karmaşık yapıya sahip ekonomik diplomasiyi amaçları, araçları, aktiviteleri ve aktörleri ile bütünsel bir yapı olarak ele almak ve analizi buna göre yapmak gerekmektedir. Söz konusu analiz ilerleyen kısımlarda yapılacaktır.

Şekil 1.1. ekonomik diplomasiyi bütünsel bir yapı olarak göstermektedir. Bir bütün olarak incelendiğinde ekonomik diplomasi'nin farklı alt türlere, boyutlara, düzeylere ve organizasyonel modellere sahip bir yapı ve süreç olduğu görülmektedir.

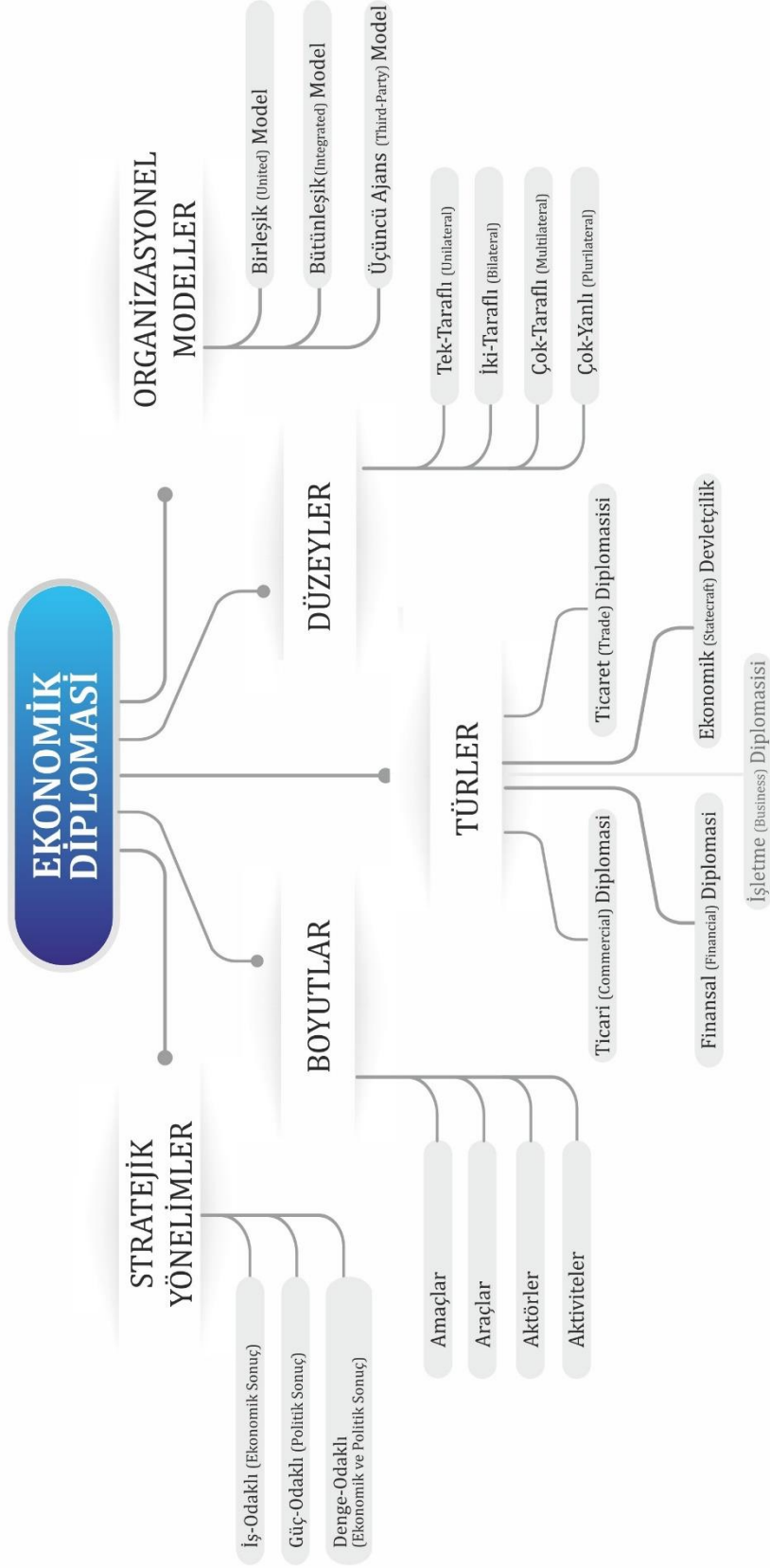
---

<sup>32</sup> Florence Bouyala Imbert, "In-depth analysis. EU economic diplomacy strategy", **European Parliament Directorate-General for External Policies Department**, Mart 2017, s.5-6. (Çevrimiçi) [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/EXPO\\_IDA\(2017\)570483\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/EXPO_IDA(2017)570483_EN.pdf)

<sup>33</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen, **a.g.e.**, s.4.



## Bir Bakışta Ekonomik Diplomasi



Şekil 1.1: Ekonomik Diplomasi'nin Yapısı

## 1.2.2. Ekonomik Diplomasinin Tarihsel Arkapları

Ticaret ve siyaset arasındaki ilişkinin uzun zamandır uluslararası ekonominin önde gelen akademik araştırma konuları içerisinde yer aldığı, ilgili alan incelendiğinde görülecektir.<sup>34</sup> Esasen ihracatı teşvik etme fikir ve politikalarının kökenini merkantilist yaklaşıma kadar götürmek mümkündür.<sup>35</sup> Modern ekonomi ve ticaret teorileri geliştirilmeden önce 15-18. yy. arasında merkantilizm Avrupa'da egemen ekonomi doktrini ve iktisadi düşünce okulu<sup>36</sup> ve aynı zamanda kapitalizmin hemen öncesinde uygulanan ekonomik sistemin adıydı<sup>37</sup>. Merkantilist yazarlar bir taraftan ihracatı sübvans edip diğer taraftan ikili ilişkiler geliştirerek ve yeni pazarlar açarak ihracat geliştirme fikrini savunmuşlardır. Çünkü merkantilistlere ticaretin artması refah için hayati öneme sahiptir ve bu ihracat-ithalat politikasıyla sağlanmalıdır. Bu nedenle merkantilistler devletlerin çeşitli ekonomik ve politik araçlarla dış ticareti teşvik ederek müdahil olmaları gerektiğini savunmuşlardır.<sup>38</sup>

İktisadi yöntem ve uygulamaları merkantilistlerden bu yana çok değişmiştir. Temelleri Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" eseri ile atılan ve David Ricardo'nun "Politik Ekonominin Prensipleri" çalışması ile geliştirilen, felsefesi "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler / laissez faire, laissez passer" olan klasik iktisat teorisiyle devletin ekonomik alana müdahale etmemesi gerektiği fikri yaygınlaşmıştır. Ancak bugün birçok ekonomist, ekonomik diplomasıyı uluslararası ticarete bir tür müdahale olarak görmektedir.<sup>39</sup> Buna karşın neo-klasik ticaret teorisi ekonomik diplomasi olarak adlandırılan uluslararası ticarete yönelik açık veya örtülü devlet müdahaleciliğine karşı olsa da faydalarının maliyetlerinden fazla olması ve sınırlı olmak kaydıyla piyasa başarısızlıklarına karşı devletin aksiyon alması gerektiği fikrine sıcak bakmaktadır.<sup>40</sup>

İktisadi alana devletin müdahale edip etmemesi gerektiği hakkındaki felsefi ve ideolojik tartışmalar sürerken, Michael Porter "Ulusların Rekabet Avantajı" adlı ünlü

<sup>34</sup> Selwyn J.V. Moons ve Peter A.G. van Bergeijk, "Does Economic Diplomacy Work? A Meta-Analysis of its Impact on Trade and Investment". **The World Economy**, Vol. 40-2, 2017, s.336-368.

<sup>35</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.69.; (*Bilinen ilk örnekleri Bkz: Law, 1705 ve Cantillon, 1755*).

<sup>36</sup> Laura LaHaye, (Çevrimiçi), [www.econlib.org/library/Enc/Mercantilism.html](http://www.econlib.org/library/Enc/Mercantilism.html), 01.06.2019.

<sup>37</sup> Mahfi Eğilmez, (Çevrimiçi), [www.mahfiegilmez.com/2012/12/yeni-merkantilizm.html](http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/yeni-merkantilizm.html), 01.02.2019.

<sup>38</sup> Robert B. Ekelund ve Robert F. Hebert, **A History of Economic Theory and Method**, 6. bs. Waveland Press, 2013, s.49.

<sup>39</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.24-25.

<sup>40</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.1.

eserinde bazı ülkelerin neden diğer ülkelere göre daha rekabetçi olduğu sorusuna yanıt aramaktadır. <sup>41</sup> Porter hükümetlerin ekonomideki temel rolünün ulusal rekabet avantajını arttırarak vatandaşlarının ekonomik refahını ve yaşam standartını yükseltmek olduğuna işaret ediyordu. Ayrıca uzun vadede ekonomik refahın ancak ulusal kaynakların verimli şekilde kullanılması ile mümkün olabileceğini, hükümetlerin görevinin verimli ve üretken işletmeleri ortaya çıkaracak en uygun koşulları yaratmak olduğunu, buna yatırımları çekme ve uluslararası ticareti teşvik etme faaliyetlerinin de dahil olduğunu belirtiyordu. Porter elmas modelinde; devletin ekonomik alandaki rolünün doğrudan değil dolaylı olması gerektiğini, devletin yapması gerekenin rekabetçi avantajı yaratmaya çalışmak değil rekabet avantajını belirleyen temel faktörler çerçevesinde özel sektörü desteklemek olduğunu belirtmektedir. Bu aslında bir ülkenin ekonomik diplomasi faaliyetlerinin karmaşık yapısının bir firmanın karmaşık faaliyetler dizisine benzeyebileceğini göstermektedir. Örneğin firmalar, bir endüstride rakiplerinden daha düşük maliyetli ve daha değerli bir ürün yaratarak rekabet avantajı elde ederken, ülkeler de ekonomik diplomasiyle ekonomik ve politik araçları kullanarak ulusal refahı ve politik istikrarı arttırarak rekabet avantajı elde etmeye çalışırlar. Porter'ın perspektifinden bakılınca, devletin rolü sınırlı bir ilk yardım müdahalesi gibi görünmektedir ancak ekonomik diplomasi bundan çok daha fazlasıdır. Ekonomik diplomasi literatürde son on yılda yer edinmiş nispeten yeni bir kavram gibi görünse de aslında sınırlı devlet müdahaleciliğinin daha gelişmiş modern konseptti olduğu görülmektedir.

### **1.2.3. Ekonomik Diplomasiye Yönelik Artan İlginin Nedenleri**

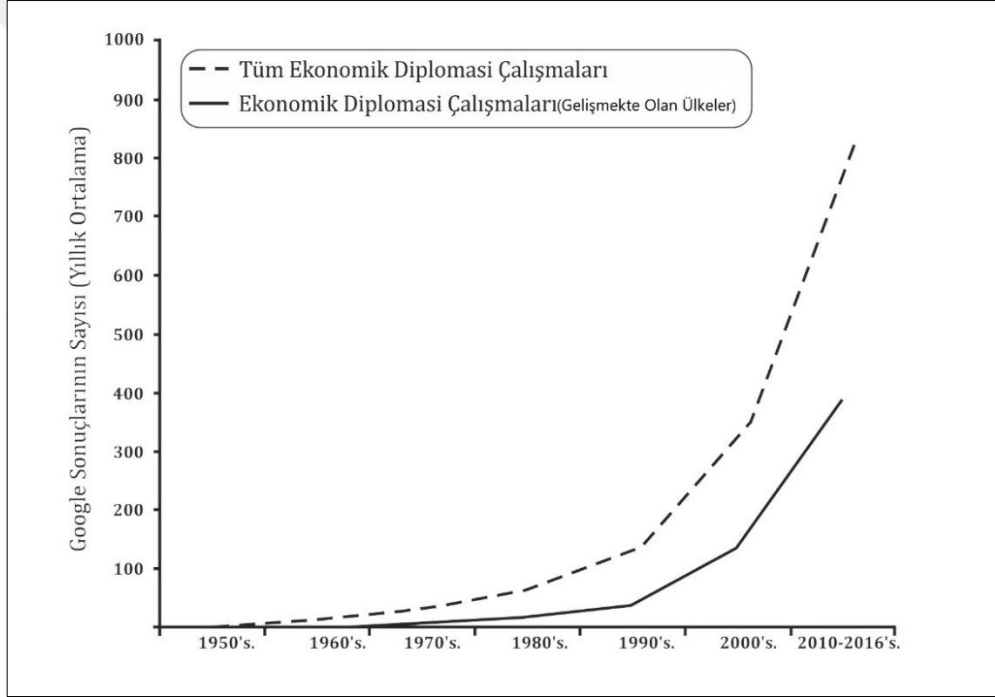
Ekonomik diplomasiinin uluslararası ilişkiler alanında yakın zamana kadar daha az dikkat çektiği yeni bir söylem değildir. Ekonomik diplomasiye olan ilginin artması hem akademik hem de politik nedenlerden kaynaklanmaktadır. Sert güç politikaları, uluslararası ilişkilerde yıllar boyunca baskın stratejiydi. Ancak küreselleşmenin hızlanmasıyla uluslararası ilişkilerdeki güç unsurları, askeri-politik alandan ekonomik-kültürel alana geçmiştir. Günümüzde gerçek güç, sadece askeri potansiyele ve belirli bir bölgeyi kontrol edebilmeye değil, küresel ekonomiyle bütünleşme

---

<sup>41</sup> Michael E. Porter, **The Competitive Advantage of Nations**, Harvard Business Review, 1990, b.a.

yeteneğine ve kapasitesine de dayanmaktadır. Dolayısıyla ekonomik diplomasi dış politikanın en önemli aracı haline gelirken, çalışmaların ana teması ekonomik devletçilik ve ekonomik güvenlik konseptlerinden ekonomik diplomasiye geçmiştir.<sup>42</sup> Ekonomik diplomasi 1960'lar ile 1980'ler arasında literatürde çok fazla yer bulamamasına karşın 1990'larda ivme kazanmış, 2000'lerden itibaren araştırmalarda daha fazla kullanılmaya başlanmıştır. (Bkz: Şekil 1.2) Ekonomik diplomasi çalışmalarının 1990'lardan sonra artış göstermesi elbette tesadüf değildir. Çalışmaların artışının altında dünyada yaşanan dört önemli gelişme yatmaktadır.<sup>43</sup>

**Şekil 1.2: 1950-2016 Yılları Arasında Ekonomik Diplomasi Kavramına Referans Veren Yıllık Ortalama Bilimsel Yayın Sayısı**



**Kaynak:** Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V Moons, "Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy", **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.4.

Birincisi; 1970'lerde uluslararası alanda yaşanan önemli değişimlerden sonra, akademik alandaki ekonomiyi ve politikayı çeşitli teori ve modellerle entegre etme çabaları, ilginin 1990'larda ekonomik diplomasi araştırmalarına kaymasına neden olmuştur. İkincisi; Sovyetler Birliği'nin dağılması ile Soğuk Savaş'ın sona ermesi,

<sup>42</sup> Donna Lee ve Brian Hocking , **a.g.e.**, s.2.

<sup>43</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.10-14.

ekonomik güvenliğin yerini ekonomik diplomasinin almasına neden olmuştur. Üçüncüsü; DTÖ'nün kurulması ve ticaretin liberalizasyonu ile başta Çin olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretinden aldıkları payları arttırması ilgiyi ekonomik diplomasiye çekmiştir. Dördüncüsü; bilişim ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler fiziki ve kültürel mesafeleri azaltarak küreselleşmeyi hızlandırmıştır.<sup>44</sup>

"Ticaret Devletinin Yükselişi" adlı eseriyle literatüre "tüccar devlet" kavramını kazandıran Richard Rosecrance, ulusal refahı askeri güç ve militarist politikalarla arttırmaya çalışan "askeri devletler" ile ulusal refahı ekonomik işbirliği ve barışçıl ticari politikalarla arttırmaya çalışan "tüccar devletler" olarak iki tür devlet tanımlamış; devletlerin güvenlik eksenli dış politika anlayışından ticari çıkarları öne alan ekonomi odaklı dış politikaya yöneleceklerini ve uluslararası ilişkilerde ticaretin siyasetten daha baskın hale geleceğini öngörmüştür.<sup>45</sup> Öğütçü tüccar devletin ve ekonomik diplomasinin en iyi örneğini Çin'in sergilediğini belirterek, tüccar devlet anlayışının ileride daha da güç kazanacağını belirtirken,<sup>46</sup> Kirişçi tüccar devlet anlayışının geleneksel dış politika yapıcılarını da dönüştürdüğünü belirtmektedir.<sup>47</sup> Nitekim Soğuk Savaş'ın ardından güvenlik, siyaset ve ekonomiden oluşan dış politika üçgenindeki denge ekonomiye geçmiş; devlet merkezli güvenlik eksenli ekonomik devletçilik politikalarının yerini küresel merkezli ticaret eksenli ekonomik diplomasi anlayışı almıştır. Günümüzde devletler adeta bir tüccar gibi hareket ederek, ekonomik çıkarlarını siyasi stratejilerinin ayrılmaz bir parçası olarak görmeye başlamıştır.

#### 1.2.4. Ekonomik Diplomasinin Disiplinlerarası Yapısı

Ekonomik diplomasi literatürde uluslararası ilişkiler, uluslararası ekonomi ve işletme, uluslararası politik ekonomi ve diplomatik çalışmalar alanlarını kapsayan disiplinler arası bir alandır.<sup>48</sup> Ekonomi ve diplomasi kavramlarının birleşimiyle oluşan ekonomik diplomasinin eklektik doğası bu multidisipliner yapı ortaya koymaktadır.

---

<sup>44</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.6-7.

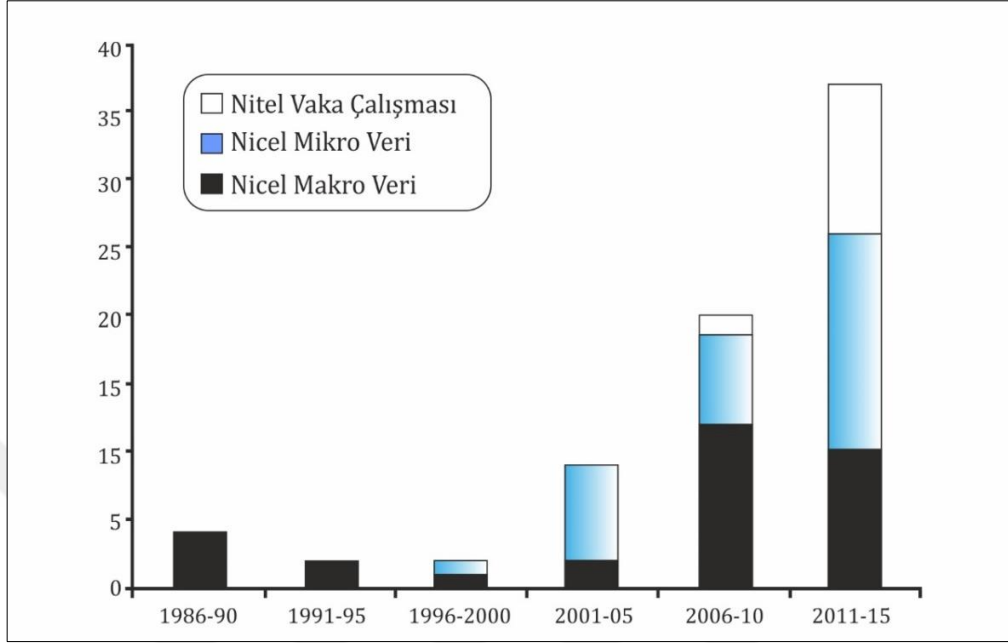
<sup>45</sup> Richard N. Rosecrance, **The Rise of the Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World**, New York, Basic Books, 1986, b.a.

<sup>46</sup> Mehmet Öğütçü, **a.g.e.**, s.68.

<sup>47</sup> Kemal Kirişçi, "The transformation of Turkish Foreign Policy: The Rise of The Trading State". **New Perspectives on Turkey**, Cambridge University Press, Vol. 40, 2009, s.33.

<sup>48</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen, **a.g.e.**, s.4; Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.17.

**Şekil 1.3: 1986-2015 Yılları Arasında Ekonomik Diplomasi Üzerine Yapılan Nicel ve Nitel Tüm Akademik Araştırmalar**



**Kaynak:** Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V Moons, “Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.5.

Şekil 1.3, Muniz’in 2001-2015 arası ekonomik diplomasi konusunda yapılan 19 adet nitel vaka çalışmasını analiz ettiği makalesi<sup>49</sup> ile Bergeijk ve Moons’un 1985-2012 arası ekonomik diplomasi konusundaki 32 adet nicel ampirik çalışmayı analiz ettiği meta-analizi makalesinden derlenerek elde edilmiştir<sup>50</sup> ve ekonomik diplomasi üzerine yapılan çalışmaların sayısını göstermektedir. Her iki yazarın üzerinde çalıştığı toplam 51 çalışmanın, “International Journal of Diplomacy and Economy” gibi birçok alanı içinde barındıran multidisipliner önemli bir dergide yayınlanmış araştırmalar olduğu ve çalışmaların farklı alanlardan gelen akademisyenlerce yapıldığı göz önüne alındığında, ekonomik diplomasi disiplinlerarası \* bir alan olduğu görülmektedir.<sup>51</sup>

<sup>49</sup> Renata Cavalcanti Muniz, “The Use of Case Studies in Economic Diplomacy Research”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.68.

<sup>50</sup> Selwyn J.V. Moons, “25+ Years of Economic Diplomacy Research”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.54.; Selwyn J.V. Moons ve Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.8-10 (344-346).

<sup>51</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V Moons, **a.g.e.**, s.5.

\*Sözkonusu akademik disiplinler: Uluslararası ilişkiler, uluslararası ekonomi, uluslararası işletme, siyaset bilimi, yönetim bilimi, kamu maliyesi, muhasebe, kalkınma çalışmaları, çatışma ve işbirliği vb

Ekonomik diplomasi uluslararası ilişkiler, uluslararası ekonomi ve işletme, uluslararası politik ekonomi ve diplomatik çalışmaları kapsayan dört temel alanın kesişiminde bulunmaktadır. Bu tez çalışması ekonomik diplomasiyi uluslararası ekonomi perspektifinden ele alarak, ticarete etkisini Çekim modeli kapsamında ekonometrik yöntemlerle ampirik olarak incelemektedir. Literatürde bu dört temel alanın ekonomik diplomasiyi ele alış şekli özetle şu şekildedir:

- Uluslararası İlişkiler alanı, devletlerarası ilişkilere, ilişkilerin şekline, aralarındaki etkileşime, ulusal ve uluslararası çevreye, güç yapısına yani kısaca ekonomik diplomasiye bağlamına odaklanmaktadır.
- Uluslararası Politik Ekonomi alanı, uluslararası müzakere alanlarına ve müzakere koşullarına odaklanmaktadır.
- Diplomatik Çalışmalar alanı, uluslararası müzakere yöntemlerine ve karar alma süreçlerine odaklanmaktadır.
- Uluslararası Ekonomi alanı ise ekonomik diplomasiye faaliyetlerine, araçlarına ve bunların ticareti arttırmadaki etkinliklerine odaklanmaktadır. Bu alanda diğer üç alanın analizlerde kullandığı karşılaştırmalı nitel vaka çalışmalarının aksine, nicel ekonometrik modellerle ampirik araştırmalar yapılmaktadır.

Her bir alan ekonomik diplomasiye farklı yönlerine odaklanırken, analizlerinde farklı araçlar ve yöntemler kullanmaktadır. Örneğin diplomatik çalışmalar, işletme alanından ekonomik diplomasiye aktörleri noktasında ayrılır. Diplomatik çalışmalar ekonomik diplomasiye temel aktör olarak devleti görürken, işletme alanının temel aktörü olan şirketleri ise sadece sürece aktif veya pasif olarak dahil olan yapılar olarak görmektedir. Dolayısıyla analizin odak noktası şirketler değil devletlerdir.<sup>52</sup> Benzer şekilde, ekonomi alanı diplomatik çalışmalardan yöntemsel açıdan ayrılır. Ekonomi alanı nicel fayda-maliyet analizine dayalı ampirik çalışmalar yaparken, diplomatik çalışmalar nitel vaka analizi yapmaktadır. Ekonomi alanı, ekonomik diplomasiye nerede, ne zaman ve nasıl işe yaradığını araştırmak için bir veya fazla ülkeyi kapsayan ekonomik diplomasi araçlarının etkisini genellikle çekim modeliyle ölçmektedir.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Maaïke Okano-Heijmans, "Economic Diplomacy", **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr ve Paul Sharp, London, SAGE Publications, 2016. s.553.

<sup>53</sup> Renata Cavalcanti Muniz, **a.g.e.**, s.68.

#### 1.2.4.1. Uluslararası İlişkiler Perspektifi

Uluslararası ilişkiler alanı, ekonomik diplomasiyi üst düzey politik meseleler, diplomatik ilişki biçimleri, güç ve çıkar yapıları yönünden bağlamsal olarak ele almakta ve küreselleşmenin bir sonucu olarak dengelerdeki kaymalar veya iç (ulusal) ve dış (uluslararası) çevredeki etkileşimler açısından incelemektedir.<sup>54</sup> Dolayısıyla ekonomik diplomasi devletlerarası ilişkilere, ilişkilerin şekline ve aralarındaki etkileşime odaklanır. Uluslararası ilişkiler perspektifinden ekonomik diplomasi, ulusal güvenlik ve istikrarın ekonomik çıkarlardan önce geldiği, ulusal çıkarların ulusal güvenlik olarak tanımlandığı politikalardan oluşmakta ve bu politik hedeflere ulaşmak için kullanılan tüm araçları ifade etmektedir.<sup>55</sup> Örneğin bu alanda Bayne ve Woolcock, karar alma süreçlerine ve müzakerelere odaklanarak devleti tek bir yapı olarak gören realistlere karşı, devleti tek aktör olarak değil ancak ana aktör olarak görmektedir.<sup>56</sup>

Uluslararası ilişkiler alanında ekonomik diplomasi üzerine yapılan literatürdeki çalışmalar genel olarak üç grupta toplanabilir:<sup>57</sup>

- İlk kategoride, uluslararası ekonomik ilişkiler ile siyasi dış politika arasındaki karşılıklı ilişkiyi anlatan kavramsal analizler yer almaktadır. Çalışmalar arasında ekonomik (statecraft) devletçilik, ekonomik (security) güvenlik, ekonomik güç, ekonomik devletçiliğin politik teorisi, ekonomik diplomasideki tarihsel modeller gibi analizler sayılabilir.
- İkinci kategorideki çalışmalar, belirli ülke veya ülke grubunun ekonomik diplomasi uygulamalarını ve uygulanma biçimlerini içeren nitel vaka çalışmalarına (case study) dayanır. Vaka çalışmalarında genellikle ABD, Çin, Japonya gibi ülkeler ele alınırken, ekonomik diplomasinin finansal ve parasal yönü üzerine yapılan çalışmalar giderek artmaktadır. Çalışmalar kavramsal analizler ile parasal ve finansal meselelere (finansal diplomasi) dayanmaktadır. Parasal konular döviz kuru politikaları ve kur savaşlarına, finansal konular ise

<sup>54</sup> Renata Cavalcanti Muniz, **a.g.e.**, s.68.

<sup>55</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.24.

<sup>56</sup> Stephen Woolcock, "Factors Shaping Economic Diplomacy: An Analytical Toolkit", Ed.: Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations**, 4. bs., New York: Routledge, 2017, s.41.

<sup>57</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.25.



IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası finansal kuruluşlarda gelişmekte olan ülkelerin yükselişinden kaynaklanan değişikliklere odaklanmaktadır.

- Üçüncü kategoridekiler uluslararası hukuk gibi yasal meseleler üzerinde durmaktadır. (Örneğin: Uluslararası ticareti düzenleyen DTÖ (GATT) gibi düzenleyici kurumlar ve tahkim gibi uluslararası ticaret hukuku çalışmaları)

#### **1.2.4.2. Uluslararası Ekonomi ve İşletme Perspektifi**

Ekonomi perspektifinden ekonomik diplomasi, uluslararası ilişkiler perspektifinin aksine ulusal çıkarların ekonomik çıkarlar olarak tanımlandığı politikalar olmakta ve ulusal refahı arttırmak, ekonomik amaçlara ulaşmak için kullanılan araçlar olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle hükümetlerin ticaret, yatırım ve finans alanlarına dolaylı ve doğrudan olarak müdahale etme şeklini ifade etmektedir. Politik hedefler her zaman olabilir ancak odak nokta ekonomidir. Buradaki esas nokta kullanılan araçların refahı arttırmada maliyetin etkin olup olmadığı, yani müdahalenin faydalarının maliyetlerinden fazla olup olmadığı meselesidir. Dolayısıyla ekonomi alanı, ekonomik diplomasi kullandığı belirli araçların uluslararası ticaret ve yatırımlar üzerindeki etkisine ve etkinliğine odaklanmaktadır.<sup>58</sup>

Uluslararası ekonomi alanında ekonomik diplomasi üzerine yapılan literatürdeki çalışmaları üç grupta toplamak mümkündür:<sup>59</sup>

- Birinci kategoride belirli diplomatik faaliyetlerin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar yer almaktadır. Bu analizlerde genellikle çekim modeli ve panel veri modelleri gibi iktisadi ve ekonometrik modeller kullanılmaktadır. Bu alandaki çalışmalardan bazıları elçilik ve konsolosluk gibi diplomatik misyonların uluslararası ticarete etkisini ölçerken, bazıları da devlet ziyaretlerinin ticarete etkisini ölçmektedir.<sup>60</sup> Diğerleri ise ticaret misyonlarının etkilerini veya ihracat promosyon ajanslarının etkilerini ölçmektedir. Bu tez çalışması birinci kategori içerisindeki araştırmalar arasında yer almaktadır.
- İkinci kategori daha geniş kavramsal sorunların ekonomik tabanlı yorumlarına yönelik çalışmalardan oluşmaktadır. Bu çalışmalar makroekonomik ve mikro

<sup>58</sup> Renata Cavalcanti Muniz, **a.g.e.**, s.68-69.

<sup>59</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.26.

<sup>60</sup> (Bkz: Nitsch 2007; Rose 2007, Keith ve Ries 2006; Lederman vd. 2006).

düzeydeki verilerle çatışma-iş birliği ve ticaret arasındaki ilişkiye, yaptırımların etkisine, ticaretin belirsizliğinin genel boyutlarına yönelik analizlerdir.

- Son kategoridekiler ise diğer ikisinden biraz farklı ancak uluslararası işletmeyle bağlantısı nedeniyle ekonomik diplomasiyi işletme çalışmaları açısından ele alan araştırmalardır. Genellikle kamu ihracat promosyon ajansları ile özel sektör promosyon faaliyetlerine ve uluslararası ölçekte faaliyet gösteren şirketlerin karmaşık ortamlarına, işletme diplomasisi alt konseptine odaklanmaktadır.

#### **1.2.4.3. Uluslararası Politik Ekonomi Perspektifi**

Uluslararası politik ekonomi genel olarak devlet politikalarının ve pazar ekonomisinin birbirleriyle karşılıklı ilişkilerini ve sonuçlarını uluslararası düzeyde inceleyen bir alandır. Dolayısıyla bu alandaki araştırmacıların ekonomik diplomasi konusundaki çalışmaları, dış politikanın üç sacayağı ekonomi, güvenlik, siyaset üçgeninde; dış politik amaçlar ile ticari araçların veya ticari amaçlar ile dış politik araçların bir karışımını içermektedir. Uluslararası politik ekonomi, süreçten ziyade devletlerin ekonomik imkânları dâhilinde, etki alanları ve karşılaştırmalı güçleri gibi yapısal faktörlere odaklanmaktadır. Ancak devletlerarası iktidar ilişkileri dengeli olduğunda, karar verme ve müzakere süreçleri öne çıkmaktadır.<sup>61</sup> Araştırmalar genellikle ekonomik diplomasiyi, politik ve ekonomik aktörlerin ve çıkarların diplomatik uygulama ve süreçler üzerindeki etkisi ve önemi açısından ele almaktadır.

Uluslararası Politik Ekonomi alanında ekonomik diplomasi üzerine yapılan literatürdeki çalışmaları ise iki grupta ele almak mümkündür:<sup>62</sup>

- Birinci kategoride ekonomik diplomasi'nin alt türleri olan ticari diplomasi ve ticaret diplomasisi uygulamaları yer almaktadır. Bunlar ticaretin serbestleştirilmesi veya kolaylaştırılması ve zorluklarına odaklanan çalışmalar ile ekonometrik modeller içermeksizin ticaret istatistikleriyle yapılan analizlerden oluşmaktadır. Örneğin belirli ülkelerin dış ekonomi politikası ve ticaret diplomasisinin yapısının değerlendirilmesi bu kapsamdadır. Ticaret istatistikleriyle yapılan çalışmalar ise, ticareti hızlandırma ve ticaretin

<sup>61</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.2.

<sup>62</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.27.

finansmanına ilişkin çeşitli hükümet programları ile ticaret misyonlarının etkilerine yönelik analizlere odaklanmaktadır.

- İkinci kategoridekiler ticari diplomasi ve ticaret diplomasisindeki devlet ve devlet-dışı aktörlerin etkileşimini kavramsal açıdan inceleyen çalışmalardır. Genelde devlet-firma, firma-firma diplomasisi ile ticari diplomasinin kavramsal analizlerine ve ticaret, yatırım, finans müzakerelerine odaklanmaktadır.

#### **1.2.4.4. Diplomatik Çalışmalar Perspektifi**

Diplomatik çalışmalar alanındaki akademisyenler, ekonomik diplomasinin yapısal yönleri yerine prosedürel yönlerine vurgu yaparak aktörler ve karar alma süreçlerindeki usule ilişkin konulara odaklanmıştır. 1980'lerden başlayarak, diplomasi ve uluslararası müzakereler ciddi bir akademik çalışma konusu haline gelmiştir. Bunun temel nedeni; güç dengesi, süper güç ve savaş gibi olguların ötesinde diplomasinin uluslararası toplumsal düzene katkıda bulunan bir kurum olarak tanımlanmasıdır. Uluslararası ilişkileri analiz etmede yeni yaklaşımların ortaya çıkmasıyla uluslararası ilişkilerdeki aktörlere, amaçlara, süreçlere ve çıkarılara yönelik analizler de değişmeye başlamıştır. Sonuçta diplomatik çalışmalar olgunlaştıkça, çeşitli bakış açılarıyla ekonomik diplomasiye yönelik ilgi de artmıştır.

Son olarak diplomatik çalışmalarda ekonomik diplomasi üzerine yapılan literatürdeki analizler üç grupta toplanabilir:<sup>63</sup>

- İlk kategoride genel olarak ekonomik diplomasi ve ticari diplomasi üzerine odaklanan kavramsal analizler yer almaktadır.
- İkinci kategoride, daha dar bir bakışla müzakerelerin ve müzakereci aktörlerin çeşitli yönlerini analiz eden çalışmalar yer almaktadır. Bu çalışmalar, DTÖ gibi çok taraflı organizasyonlardaki uluslararası müzakere stratejilerine odaklanır.
- Üçüncü ve son kategorideki çalışmalarda, ekonomik diplomasi aktörlerini analiz eden araştırmalar yer almaktadır. Bunlara örnek olarak ticaret odalarının analizi, işletmelerin analizi, ekonomik ve ticari diplomatların analizi, devlet ve devlet-dışı aktörlerin analizi sayılabilir.

---

<sup>63</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.28.

### 1.3. EKONOMİK DİPLOMASİ: ANALİTİK ÇERÇEVE

Devletlerin belirli şartlar altında ulusal ekonomi politikalarını nasıl yönetecekleri ve uygulayacakları sorularına cevap verebilecek tek bir ekonomik diplomasi teorisi yoktur çünkü teorinin doğruluğunu test edecek tahmin yöntemleri geliştirme konusunda bazı kaygılar mevcuttur. Bunun nedeni, çalışmaların çoğunun devleti politik tercihleri açıkça tanımlanmış yekpare yapılar olarak ele alması ile konuyu basite indirgemelerinden kaynaklanmaktadır. Oysa ekonomik diplomasi, ulusal ve uluslararası boyutlarıyla politik ve ekonomik amaçları olan devlet-dışı aktörlerin var olduğu dinamik etkileşime, karmaşık bir yapıya ve çeşitli araçlara sahiptir. Mevcut bazı teorik yaklaşımlar, sadece ekonomik diplomasiyi anlamayı ve yorumlamayı kolaylaştıran bir analitik kit sunmaktadır. Bu analitik kit, genellikle karar alma ve müzakere süreçlerini şekillendiren temel açıklayıcı faktörleri tespit ederek, bu faktörleri vaka çalışmalarına uygulamakta ve ekonomik diplomasi'nin karmaşık yapısına yönelik bazı genellemeler yapmaktadır. Bayne ve Woolcock'un yukarıda eleştirilerini sıraladıkları "Yeni Ekonomik Diplomasi" isimli çalışma<sup>64</sup>, ekonomik diplomasi'nin teorik açıdan bugüne kadarki en kapsamlı analizini içermektedir. Ancak çalışmada sunulan kavramsal ve analitik kit, yalnızca ekonomik diplomasiyi şekillendiren karar alma ve müzakere süreçlerine odaklandığından dolayı bu çalışmanın odak noktası olan ekonomik diplomasi araçlarının etkisinin anlaşılmasına katkıda bulunmamaktadır. Bergeijk'in "Ekonomik Diplomasi ve Uluslararası Ticaretin Coğrafyası" çalışması<sup>65</sup> ekonomik diplomasi'nin ticari ve politik araçlarının etkilerine odaklanmaktadır ancak kavramsal ve analitik bir kit sunmamaktadır.

#### 1.3.1. Ekonomik Diplomasi'nin Kavramsal ve Analitik Çerçevesi

Ekonomik diplomasi'nin kavramsal ve analitik çerçevesi ekonomik diplomasi'nin amaçlarını, araçlarını, aktivitelerini ve aktörlerini net bir şekilde ortaya koyarak izlenecek stratejilerin belirlenmesine yardımcı olan bir kit sunmaktadır. Buna göre:<sup>66</sup>

- Kavramsal çerçeve; bir köşesinde iş odaklı ve refah sonuçlu, diğer köşesinde güç odaklı ve istikrar sonuçlu bir analitik eksenle tasvir edilmektedir. Bu sayede

<sup>64</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.5-6.

<sup>65</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, b.a.

<sup>66</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.16-20.

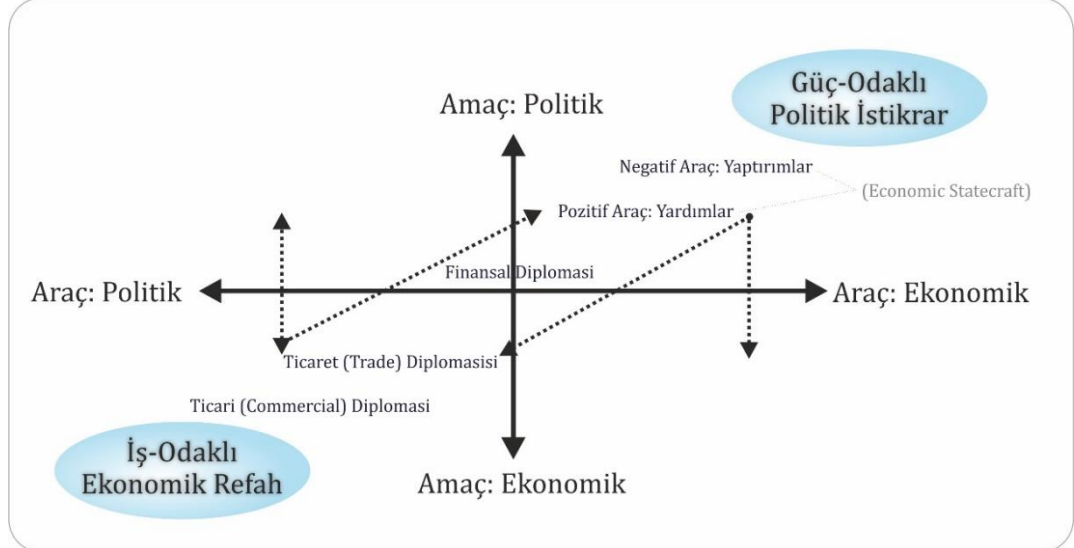
ekonomik diplomasi amaçlarına (ekonomik ve politik amaçlar) ve araçlarına (ticari diplomasi, ticaret diplomasisi, finansal diplomasi ile yardım ve yaptırımlardan oluşan ekonomik devletçilik) ayrılarak analiz edilmektedir.

- o Analitik çerçeve; köşelerinde ve kenarlarında ekonomik diplomasi'nin dört temel perspektifi ile dört temel boyutunun yer aldığı, merkezinde ulusal çıkarlar dengesinin olduğu analitik bir üçgende konumlandırılarak tasvir edilmektedir. Bu sayede ekonomik diplomasi dört temel disiplinle (uluslararası ilişkiler, diplomasi, ekonomi, uluslararası politik ekonomi) ilişkilendirilen dört temel boyuta (araçlar, amaçlar, aktiviteler, aktörler) ayrılarak analiz edilmektedir.

### 1.3.1.1. Kavramsal Çerçeve

Ekonomik diplomasi'nin kavramsal çerçevesi çeşitli ekonomik diplomasi türlerini ayırt edebilmek, aralarındaki ilişkiyi anlayabilmek ve araçlarını saptayabilmek, yani ekonomik diplomasi bulmacasının parçalarını çözebilmek için ilk adımdır. Kavramsal çerçeve, bir köşesinde iş odaklı ve ekonomik refah sonuçlu (business-end), diğer köşesinde ise güç odaklı ve politik istikrar sonuçlu (powerplay-end) bir analitik eksenle konumlandırılarak analiz edilmektedir.<sup>67</sup>

**Şekil 1.4: Ekonomik Diplomasi'nin Kavramsal Çerçevesi ve Alt Konseptleri**



**Kaynak:** Maaïke Okano-Heijmans, "Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies", **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed: Peter A.G van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans, Jan Melissen, Martinus Nijhoff, 2011, s.18.

<sup>67</sup> Maaïke Okano-Heijmans, a.g.e., s.18.

Şekil 1.4'te analitik eksen ile tasvir edilen kavramsal çerçevenin dikey ekseninde politik ve ekonomik amaçlar, yatay ekseninde ise politik ve ekonomik araçlar yer almaktadır. Dikey eksenin uçları daha politik ve daha ekonomik amaçları, yatay eksenin uçları ise daha politik ve daha ekonomik araçları göstermektedir. Analitik eksen iş odaklı (ekonomik) veya güç odaklı (politik) araçlara ve amaçlara sahip beş farklı ekonomik diplomasi türünü ve birbirleriyle etkileşimini göstermektedir. Bunlar ticari diplomasi, ticaret diplomasisi, finansal diplomasi ile ekonomik devletçilik araçları olarak kullanılan yardımlar ve yaptırımlardan oluşmaktadır. Ekonomik diplomasinin iş odaklı yaklaşımı ticaret-yatırım gibi daha ekonomik karakterdeki faaliyetleri içeren ticari diplomasiyi kullanırken, güç odaklı yaklaşım ise ambargo-boycot gibi daha politik karakterdeki faaliyetleri içeren yaptırımları kullanmaktadır. Eksenlerin arasında kalan finansal diplomasi (finansal ve parasal politikalar), ticaret diplomasisi (ticaret anlaşmaları üzerine ikili ve çok taraflı müzakereler) ve yardımlar (kredi ve hibe) ise nispeten daha az ekonomik veya politik faaliyetleri içermektedir. İş odaklı yaklaşım refaha, güç odaklı yaklaşım istikrara götürmektedir. Bu yönelimlerin ardında yatan mantık; hükümetlerin fayda-maliyet analiziyle belirledikleri stratejik hedef ve öncelikleridir. Amaçlar ve hedefler, kullanılan araçları ve yöntemleri de belirlemektedir. Çünkü bazı devletler ulusal çıkarlarını ekonomik refahta görürken, bazıları güvenlik ve istikrarda görmektedir. Örneğin ekonomik devletçilik konseptini benimseyen devletler güvenlik ve istikrar peşinde koştuklarından dolayı güç odaklı yaklaşımı takip ederken, tüccar devletler refaha yöneldiklerinden ticareti arttırmak için iş odaklı yaklaşımı takip etmektedir.<sup>68</sup>

Kavramsal çerçeve, her devletin ekonomik refah ve politik istikrar stratejisi takip ettiğini ve devletlerin ekonomik diplomasideki tek oyuncu olmadığını ancak ana aktör olduğunu varsaymaktadır. Devlet merkezli realistik perspektif ekonomik diplomasinin anarşik\* bir sistemde ulusal ekonomik güvenliğin sağlanması ve sürdürülmesi olarak ifade edilmektedir.<sup>69</sup> Şayet ekonomik güvenliğin bir ulusun ekonomik refahının ve politik istikrarının kaynağı olduğu varsayılıyorsa, bu durumda hükümetlerin ekonomik

---

<sup>68</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.25 ve 30.

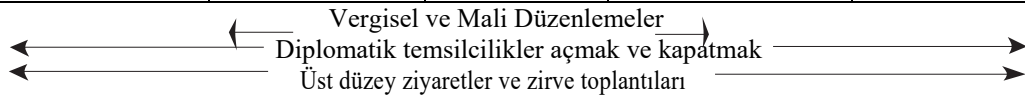
<sup>69</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.6. (\*Anarşik Sistem: Uluslararası ilişkilerde devletlerarası güç mücadelesi ve güç arayışı nedeniyle devletlerin varlıklarını korumak için başlarının çaresine bakmak zorunda oldukları kontrolsüz ortamı ifade etmektedir.).

diplomasi modeli ya daha ekonomik veya daha politik araçlar içerecektir. Böylece ekonomik diplomasi modeli ya iş odaklı ya da güç odaklı olarak konumlanacaktır. Çünkü ekonomik güvenlik, ticaret ve iktisat politikası araçlarından etkilenmektedir.<sup>70</sup>

Kavramsal analiz ekonomik diplomasiyi politik ve diplomatik araçların ekonomik ve ticari amaçları gerçekleştirmek için kullanılması olarak tanımlamış ve ticari diplomasi, ticaret diplomasisi, finansal diplomasi, ekonomik devletçilik araçları olan yardımlar ile yaptırımlardan oluşan beş ekonomik diplomasi türü belirlemiştir. Yardımlar ve yaptırımlar ise Woolcock ve Bayne'nin de <sup>71</sup> önerdiği gibi ekonomik devletçilik altında toplanabilir. Tablo 1.1'de görüleceği üzere ekonomik diplomasi alt türlerinin her biri amaçlarına uygun olarak farklı faaliyetler yürütmektedir.<sup>72</sup>

**Tablo 1.1: Ekonomik Diplomasi Türleri ve Faaliyetleri**

Ticari (Commercial) Diplomasi	Ticaret (Trade) Diplomasisi	Finansal (Financial) Diplomasi	Ekonomik Devletçilik (Economic Statecraft) Yardımlar ve Yaptırımlar	
Ticareti Teşvik (trade promotion) Promosyon ajansları	İki taraflı: serbest ticaret ve ortaklık anlaşm.	Döviz swap anlaşmaları	İkili yardımlar: krediler ve hibe	Ambargolar: (ihracata ve devletlere)
Yatırımı Teşvik (investment prom.) Yatırım promosyon ajansları	Çok taraflı: DTÖ görüşmeleri	Döviz kuru politikaları	Borçları hafifletmek veya ötelemek	Boycotlar (ithalata ve kişilere)
Özel Sektör Savunuculuğu (business advocacy)	Anti-damping tarifeler	Devlet tahvilleri alım satımı	İnsani yardımda bulunmak	Yardımları dondurma
Turizmi Teşvik (tourism promotion)	İhracat ve İthalat Lisansları	Varlıkları dondurma	Teknolojik imkân sunmak	Sermaye kontrolü
Sosyal Sorumlu Yatırımları Teşvik (socially responsible invest.)	İhracat-İthalat kotaları, İhracat ve yatırım engelleri	Ödemeleri durdurmak	Uluslararası örgütlere üye olarak kabul etmek	Kara listeye alma (blacklist)



**Kaynak:** Maaïke Okano-Heijmans, “Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies”, **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed: Peter A.G van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans, Jan Melissen, Martinus Nijhoff, 2011, s.20.

<sup>70</sup>Vincent Cable, “What is international economic security?” **International Affairs**, 71(2), 1995, s.306.

<sup>71</sup> Stephen Woolcock ve Nicholas Bayne, “Economic Diplomacy”, Ed.: Andrew F. Cooper, Jorge Heine, Ramesh Thakur, **The Oxford Handbook of Modern Diplomacy**, Oxford University, 2013, s.2

<sup>72</sup> Maaïke Okano-Heijmans, a.g.e., s.18, (Bkz: Maaïke Okano-Heijmans, **Economic Diplomacy: Japan and the Balance of National Interests**, Martinus Nijhoff Publishers, 2013, s.20).

Her bir ekonomik diplomasi türü farklı araçlar içermektedir. Örneğin ticari diplomasi daha çok ihracat geliştirme ajansları ile zorlayıcı olmayan ihracat teşvik faaliyetleri yürütürken, yaptırımlar ambargo gibi zorlayıcı faaliyetler içermektedir.

Lee ve Hocking'e göre ekonomik diplomasinin güç odaklı ve istikrar sonuçlu tarafı, Baldwin'in ambargo gibi negatif yaptırımlar ve yardımlar gibi pozitif yaptırımlar olarak adlandırdığı ekonomik devletçilik stratejisiyle ilgilidir.<sup>73</sup> Ayrıca ekonomik diplomasinin iş odaklı ve refah sonuçlu tarafı, literatürde birbiriyle benzer anlamda kullanılan ancak farklı konseptler olan ticari ve ticaret diplomasisi ile ilgilidir.

Bergeijk'e göre ticari (commercial) diplomasi devlet ziyaretleri, ticaret heyetleri, ticaret promosyon ajanslarının özel sektör destek faaliyetlerini içerirken; ticaret (trade) diplomasisi dış ticaret politikalarını, çok taraflı ekonomik anlaşmaları ve müzakere faaliyetlerini içermektedir.<sup>74</sup> Kostecki ve Naray'a göre ticari diplomasi, diplomatik statülü kamusal aktörlerin ev sahibi ülke ile ana ülke arasındaki ticaretin desteklenmesi ve teşviki faaliyetlerini içerirken; ticaret diplomasisi ülkelerin uluslararası düzeydeki politika kararlarını etkileyerek küresel yatırım ve ticaret üzerindeki etkilerini kontrol etme girişimlerinden oluşmaktadır.<sup>75</sup> Özetle ticaret diplomasisi politik-ekonomik refah yaratmayla ilgiliyken, ticari diplomasi şirketlerle ilgilidir. Ancak literatürde bu faaliyetlerin hepsine birden şemsiye terim olarak ekonomik diplomasi denilmektedir. Ayrıca her ekonomik diplomasi türü, nitel ya da nicel farklı metodolojiler kullanabilmektedir. Örneğin daha ekonomik türler, geniş veri setiyle ekonometrik modellerle ampirik olarak araştırılırken, daha politik türler vaka çalışmaları şeklinde incelenmektedir. Şekil 1.4 ve Tablo 1.1 beraber değerlendirildiğinde, ekonomik diplomasinin alt konsepti olan ticari diplomasinin diğerlerine nazaran daha ekonomik bir amaç ve daha politik bir araç olduğu, ayrıca güç odaklı anlayıştan ziyade refah peşinde koşan iş odaklı bir faaliyet olduğu görülmektedir. Nitekim Bergeijk de bu çalışmanın odak noktası olan diplomatik yurtdışı ziyaretleri, ekonomik amaçları gerçekleştirmede kullanılan, politik bir ticari diplomasi aracı olarak tanımlamaktadır.<sup>76</sup>

<sup>73</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.6.

<sup>74</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.14-15.

<sup>75</sup> Michel Kostecki ve Olivier Naray, "Commercial Diplomacy and International Business", **Netherlands Institute of International Relations, Clingendael**, 2007, s.2.

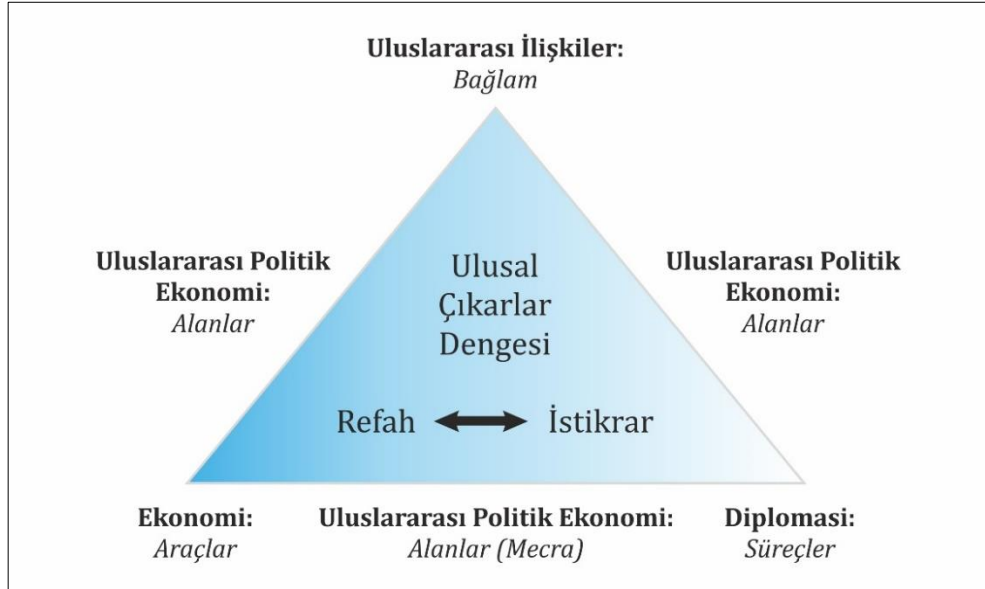
<sup>76</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.14.



### 1.3.1.2. Analitik Çerçeve

Ekonomik diplomasinin analitik çerçevesi ekonomik diplomasinin çeşitli disiplinlerle ilişkisini, boyutlarını (bağlam, araç, alan, süreç) ve birbirleriyle etkileşimini içermektedir. Bulmacayı tamamlamak için ikinci adım olarak sunulan analitik çerçeve, köşelerinde ve kenarlarında ekonomik diplomasinin dört temel boyutunun yer aldığı, merkezinde ise ulusal çıkarlar dengesinin bulunduğu bir analitik üçgende konumlandırılmıştır.<sup>77</sup> Analitik üçgen ekonomik diplomasinin tüm unsurlarının bir ülkenin nasıl bir ekonomik diplomasi modeline sahip olması gerektiğini ve bunun ulusal çıkarlar dengesine ve denklemine nasıl yerleştirileceğini göstermektedir. Üçgenin iç tarafı, ülkelerin milli çıkarlarını refah (iş-odaklı) ve istikrar (güç-odaklı) ile dengelemeye çalıştığı ulusal çevresini, dış tarafı uluslararası çevreyi temsil etmektedir. Şekil 1.5. bir ülkeyi ulusal refaha veya politik istikrara götüren ekonomik diplomasinin dört temel boyutu (bağlam, araç, alan, süreç) ve bu boyutların her birini temsil eden dört temel disiplin (ekonomi, uluslararası politik ekonomi, uluslararası ilişkiler, diplomasi) ile ele almaktadır.

**Şekil 1.5: Ekonomik Diplomasinin Analitik Çerçevesi**



**Kaynak:** Maaïke Okano-Heijmans, “Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies”, **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed: Peter A.G van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans, Jan Melissen, Martinus Nijhoff, 2011, s.21.

<sup>77</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.21.

Ekonomik diplomasi çalışıldığı dört temel disiplinin her biri analitik üçgende, bir boyutu temsil etmektedir. Örneğin Uluslararası ilişkiler, ekonomik diplomasi gerçeğiği *bağlam* boyutunu yani ulusal ve uluslararası çevre ile politika ve ekonomi arasındaki etkileşimi ele almaktadır. Ekonomi disiplini, ekonomik diplomasi kullandığı *araçlar* boyutunu yani kullanılan araçların çeşitlerini ve bunların ticarete etkilerini incelemektedir. Uluslararası politik ekonomi, ekonomik diplomasi yürütüldüğü *alanlar* boyutunu yani ulusal ve uluslararası mecrayı ve kurumları ele alarak ekonomik diplomasi türlerini ve bu türlerin bir ülke veya ülkeler grubuna nasıl uygulandığını ve kamu ve özel sektör aktörleri arasındaki etkileşimi incelemektedir. Diplomatik çalışmalar disiplini ise ekonomik diplomasideki *süreçler* boyutunu yani ekonomik diplomasi kurgulandığı ve tatbik edildiği daha uygulamalı işlemleri ve karar alma süreçlerini irdelemektedir. Bu alandaki çalışmalar genellikle müzakerelerin hangi şekilde (uluslararası zirveler ve konferanslar) ve hangi düzeyde (iki taraflı, çok taraflı, bölgesel vb.) yürütüldüğünü, aktörlerin hangi stratejiler için hangi taktikleri kullandığını analiz etmektedir.

Bu boyutlar her ne kadar ayrı gibi görünse de aslında birbirleriyle bağlantılı ve birbirlerinin tamamlayıcısıdır. Analitik üçgen bu dört boyut arasındaki ilişkiyi ve etkileşimi gösterirken, en uygun yöntemi seçmeyi kolaylaştırmaktadır. Örneğin ekonomik diplomasi yalnızca uluslararası ilişkiler perspektifinden yani bağlamsal açıdan ele alınırsa yapılan analiz ekonomik diplomasi mecrası, uygulayıcıların motivasyonları ve yöntemleri, kullanılan araçların çeşitliliği, etkinliği ve aralarındaki ilişki hakkında çok az bilgi verecektir. Bu durumda ekonomik diplomasiyi, ekonomi perspektifinden veya araçsal boyuttan analiz etmek daha faydalı olacaktır. Dolayısıyla politikacılar ulusal çıkarları için, analitik üçgene uygun olarak ülkelerinin jeopolitik konumunu ve gücünü en optimal şekilde kullanabilecekleri ekonomik diplomasi araçlarını ve yöntemlerini seçmektedir. Bu, ekonomik diplomasi türlerinden ve boyutlarından oluşan en uygun ikilinin hangi bağlamda, hangi araçlarla, hangi mecralarda ve hangi süreçte seçilmesi gerektiğini bilmekle mümkündür. Çünkü devletler, tek bir ulusal çıkar politikası izlemezler; ekonomik ve politik faktörleri uzlaştıran bir denge politikası izlerler.<sup>78</sup>

---

<sup>78</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, 2016, s.575-577.

Sonuç olarak en etkili analiz, ekonomik diplomasinin dört boyutu arasındaki etkileşimin kapsayıcı bir stratejik yaklaşımla birlikte ele alınması halinde mümkündür.

### 1.3.2. Ekonomik Diplomasinin Türleri

Literatürde ekonomik diplomasinin birden fazla tanımı olmasından kaynaklanan kavram kargaşaları mevcuttur. Ekonomik diploması genellikle ticari diploması, ticaret diploması, finansal diploması ve ekonomik devletçilik gibi kavramları içine alan bir terim olarak kullanılsa da bazen birbirleriyle eşanlamlı olarak da kullanılmaktadır. Örneğin bazı yazarlar ticari diplomasıyı ekonomik diplomasinin bir parçası olarak görürken, bazıları bu iki kavram iç içe geçtiği için birbirinden farkı olmadığını belirtmektedir.<sup>79</sup> Kavramlar birbirinden farklı olsa da olmasa da gerçek şu ki, bu iki kavram birbiriyle yakından ilişkilidir. Ancak ticari diploması günümüzde ekonomik diplomasinin tüm unsurlarını açıklamaktan uzak olduğundan tüm alt konseptleri karşılayan uygun bir terim değildir.<sup>80</sup> Dolayısıyla ekonomi teriminin ticaret, finans, işletme vb. mali alanları kapsayan çok daha geniş bir kavram olduğu göz önüne alınırsa ekonomik diplomasinin şemsiye bir terim olarak kabul edilmesi daha uygun olacaktır.

Lee ve Hocking ekonomik diplomasıyı, ticari diploması, ticaret diploması, finansal diploması ve konsolosluk (vize-göç) diploması olarak dörde ayırmıştır.<sup>81</sup> Okano-Heijmans şemsiye terim olarak ekonomik diplomasıyı ticari diploması, ticaret diploması, finansal diploması, yardımlar ve yaptırımlar olarak beşe ayırmıştır.<sup>82</sup> Literatürden hareketle bu çalışmada, devlet aktörleri tarafından yürütülen ticari diploması, ticaret diploması, finansal diploması, ekonomik devletçilik olarak dört farklı ekonomik diploması türü belirlenmiştir. Soğuk Savaş sonrası, uluslararası ticaretin liberalizasyonu ve teşviki (ticari diploması), uluslararası ticarete ilişkin hukuki düzenlemelerin ve müzakerelerin artışı (ticaret diploması), sermaye ve finans akışının hızlanması (finansal diploması), yardım ve yaptırımların artması (ekonomik devletçilik) gibi gelişmeler ekonomik diplomasinin temelini oluşturmaktadır.

---

<sup>79</sup> Shirin Reuvers ve Huub Ruel, "Research on Commercial Diplomacy: A Review and Implications", **Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration**, Ed.: Huub Ruel, Advanced Series in Management, Vol.: 9, Emerald Group Publishing, 2012, s.4-7.

<sup>80</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.2.

<sup>81</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.11.

<sup>82</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.18.

Burada bahsedilen ekonomik diplomasi türleri dışında literatürde bir de işletme diplomasisi konseptinden söz edilmektedir. Örneğin Susan Strange, devlet ve devlet-dışı aktörlerin etkileşiminden hareketle adına üçlü diplomasi dediği devlet-devlet, devlet-firma ve firma-firma diplomasisinden söz etmektedir.<sup>83</sup> Saner ve Yiu, devlet ve devlet-dışı aktörlerin diplomatik fonksiyonlarına ve rollerine göre ekonomik diplomasi, ticari diplomasi, kurumsal diplomasi, işletme diplomasisi, ulusal ve uluslararası STK diplomasisi olmak üzere altı farklı diplomasi türü belirlemiştir.<sup>84</sup> Bunlardan ekonomik diplomasi ve ticari diplomasi devlet aktörlerinin faaliyetlerini içerirken, kurumsal diplomasi ve işletme diplomasisi devlet-dışı aktörlerden firmaların faaliyetlerini kapsamaktadır. Saner ve Yiu'nun devletlerin ve firmaların etkileşimini içeren kurumsal diplomasi ile firmaların birbiriyle etkileşimini içeren işletme diplomasisi esasen Strange'in çalışmasındaki devlet-firma (kurumsal) diplomasisi ve firma-firma (işletme) diplomasisi kavramlarına tekabül etmektedir. Aslında çokuluslu şirketlerin uluslararası sistemde devlet dışı aktörler olarak konumlanmalarıyla, işletme diplomasi beşinci konsept olarak literatürdeki yerini almıştır. Ancak Saner-Yiu, devlet aktörlerinin ekonomik alanda yürüttükleri faaliyetlere ekonomik ve ticari diplomasi derken, firmalar gibi devlet dışı aktörler tarafından yürütülen faaliyetlere işletme diplomasi demektedir.<sup>85</sup> Dolayısıyla işletme diplomasisinde temel aktör devlet olmadığı için ekonomik diplomasinin alt konsepti olarak çalışmaya dahil edilmemiştir.

### 1.3.2.1. Ticari Diplomasi

Öncelikle belirtmek gerekir ki ekonomik diplomasi ile karşılaştırıldığında ticari (commercial) diplomasi daha spesifik faaliyetlere odaklanırken, ekonomik diplomasi daha genel ekonomi politikalarına ve ekonomik ilişkilere yönelik üst düzey faaliyetleri içermektedir.<sup>86</sup> Lee, ticari diplomasiyi diplomatik kanallar ve süreçlerin kullanılarak ticari ilişkilerin yönetildiği ortak kamu-özel ağ faaliyetleri olarak tanımlamaktadır.<sup>87</sup> Dolayısıyla ticari diplomasi daha alt düzey ticari çabalardan oluşmaktadır.

---

<sup>83</sup> Susan Strange, **a.g.e.**, s.1.

<sup>84</sup> Raymond Saner ve Lichia Yiu, **a.g.e.**, s.11.

<sup>85</sup> Raymond Saner ve Lichia Yiu, **a.g.e.**, s.11-12.

<sup>86</sup> Huub Ruel ve Tim Wolters, "Business diplomacy", **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr, Paul Sharp, SAGE Publications, London, 2016, s.569.

<sup>87</sup> Donna Lee, "The Growing Influence of Business in UK diplomacy", **International Studies Perspectives**, Vol. 5-1, 2004, s.51.

Lee ve Hocking'e göre ticari diplomasi, ticaret ve yatırımın yanı sıra turizmin tanıtımı, iş dünyası savunuculuğunu yapmayla ve yurtdışında özel sektöre, diplomatlara yönelik ağlar oluşturmayla ilgilenmektedir. Diplomatik ağların özel sektöre destek olmak dışında ticari bilgiler toplamak, turizmin tanıtımını yapmak, iş bağlantıları oluşturmak ve ticaret partnerleri aramak gibi görevleri de vardır. Ticari diplomasi, dışişleri bakanlığı dışında ticaret ve finansla ilgili bakanlıkların bünyesinde yer alan departmanlar ile ticaret ve yatırım promosyon ajansları gibi kurumlardan oluşan karmaşık bir organizasyonel ağa sahiptir. İş dünyası bu ağlar içerisinde sanayi ve ticaret odalarıyla birlikte önemli yer tutmaktadır. Dolayısıyla ticari diplomasi kamu ile özel sektörün çıkarlarının birlikte temsil edildiği bir yapıdır.<sup>88</sup>

Saner ve Yiu'a göre ticari diplomasi, diplomatik misyonların kendi ülkelerindeki işletme ve finans sektörlerinin ekonomik gelişimini ve ülkenin ulusal ekonomik kalkınmasına yönelik çalışmalarını kapsayan ticaret ve yatırımların promosyonunu içermektedir. Ayrıca ticari diplomasinin ihracat ve yatırım fırsatları hakkında bilgi sağlamak, diğer ülkelere ticaret misyonları (gezileri) organize etmek, yerli ve yabancı şirketlere yatırım kararları konusunda danışmanlık yapmak gibi rolleri de vardır.<sup>89</sup>

Kostecki ve Naray, ticari diplomasiyi sosyal açıdan faydalı uluslararası işletmecilik girişimlerinin gelişmesini amaçlayan iş dünyasına yönelik hükümet hizmetleri olarak tanımlamaktadır. Ayrıca ticari diplomasi ihracatın ve ihracatçının desteklenmesine yönelik faaliyetler olup bunlar genellikle ticaret fuarları, forumlar, seminerler, ticaret misyonları veya ticaret heyetleri gibi aktiviteleri içermektedir.<sup>90</sup>

Bu tanımlardan ticari diplomasinin, ülkelerin ihracatı ve yabancı yatırımları arttırmaya yönelik girişimleri olduğu, ancak hükümetlerin bu faaliyetlerde büyük rol oynamaları da yalnız hareket etmedikleri, özel sektörü de buna dâhil ettikleri ve bu faaliyetleri alanda uzman ticari diplomatlar ile yürüttükleri anlaşılmaktadır. Şekil 1.6 ticari diplomasiyi ekonomik diplomasinin geniş bir alt kümesi olarak göstermektedir.<sup>91</sup>

---

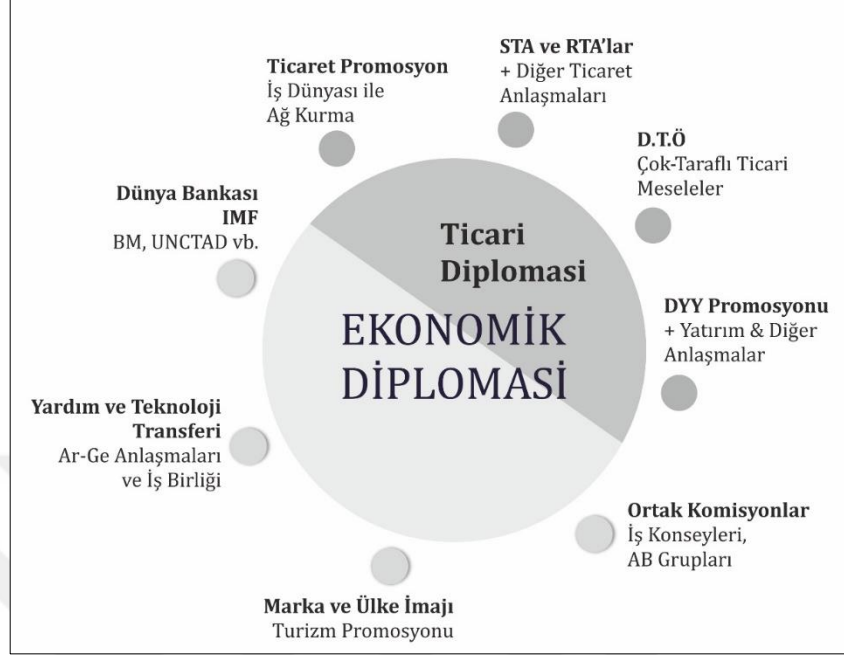
<sup>88</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.12.

<sup>89</sup> Raymond Saner ve Lichia Yiu, **a.g.e.**, s.12-13.

<sup>90</sup> Michel Kostecki ve Olivier Naray, **a.g.e.**, s.1 ve 7.

<sup>91</sup> Kishan S. Rana ve Bipul Chatterjee, "Introduction: The Role of Embassies", **Economic diplomacy India's Experience**, Ed.: Kishan S. Rana ve Bipul Chatterjee, Jaipur: CUTS International, 2011, s.3-5.

**Şekil 1.6: Ekonomik Diplomasi ve Ticari Diplomasi Faaliyetleri**



**Kaynak:** Kishan S. Rana ve Bipul Chatterjee, “Introduction: The Role of Embassies”, **Economic diplomacy India’s Experience**, Ed.: Kishan S. Rana ve Bipul Chatterjee, Jaipur: CUTS International, 2011, s.4

### 1.3.2.2. Ticaret Diplomasisi

Dünya Ticaret Örgütü’nün kurulması ikili ve çok taraflı bölgesel ticaret anlaşmalarının ve ekonomik entegrasyonların artması ve uluslararası ticarete yönelik düzenlemelerin yapılmasını da zorunlu hale getirmiştir. Devletlerarası çeşitli müzakereler sonucu günümüzde uluslararası ekonomik ve ticari ilişkiler bazı uluslararası kurallara bağlanmıştır. Ticaret (trade) diplomasisi, ülkelerin ticaret ve yatırımlar hakkındaki bu düzenleyici kurallarını ve politikalarını etkileme sürecidir.

Ticaret diplomasisi literatürü de uluslararası ticareti ilgilendiren bu kuralların müzakeresine odaklanmaktadır. Literatür genellikle DTÖ gibi çok taraflı uluslararası örgütlerdeki müzakere süreçlerine<sup>92</sup>, gelişmekte olan ülkelerin rollerine, çok taraflı diplomasideki ittifaklara yönelik çalışmaları içermektedir.<sup>93</sup> Ticaret diplomasisi, bu faaliyetler dışında ticaretin serbestleştirilmesi, kotaların, tarifelerin ve ticaret engellerinin azaltılması gibi ticaret politikalarıyla ilgili çalışmaları da kapsamaktadır.<sup>94</sup>

<sup>92</sup> Gorazd Justinek, “Evaluation of the Economic Diplomacy Model in the Republic of Slovenia”, **International Journal of Trade and Global Markets**, Vol. 4 (4), 2011, s.412.

<sup>93</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.12 ve 17.

<sup>94</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.17-27.

### 1.3.2.3. Finansal Diplomasi

Soğuk Savaş sonrası sermaye akışının hızlanması, finansal piyasalardaki deregülasyonlar ve finansal türev enstrümanlardaki gelişmeler ve paradoksal olarak 2008 küresel finansal ve ekonomik kriz ile ivme kazanan finansal (financial) diplomasi, finans ve para politikaları ve müzakereleri olarak tanımlanmakta ve genellikle döviz swap anlaşmaları, döviz kuru politikaları, devlet tahvil ve bonolarının alım satım işlemleri, varlıkların dondurulması, yapılacak ödemelerin durdurulması gibi faaliyetleri ve mali meseleleri içermektedir.<sup>95</sup>

Finansal diplomasi devletin merkezi hükümetinin ve belirli uygulayıcı kurumlarının diğer hükümetlerle, çokuluslu şirketlerle, uluslararası organizasyonlarla ve diğer uluslararası aktörlerle karşılıklı resmi işleri ve finansal meseleleri yürütmek olarak tanımlanmaktadır. Finansal diplomasinin amacı, uluslararası finansal ilişkilerde etkili yönetim ve uluslararası iş birlikleri oluşturmak veya uluslararası finansal ilişkileri kullanarak diğer hedeflere ulaşmaktır. Ticaret diplomasisi gibi finansal diplomasi literatürü de finans bakanlıkları, merkez bankaları, bankacılık sektörü, iş dünyası ve dünya ekonomik forumu gibi geleneksel olmayan yeni diplomatik aktörlerin etkisini ve rolünü ortaya koyarak ekonomik diplomasiyi şekillendirmektedir. Alanda yapılan çalışmalarının çoğu finansal diplomasinin, 1997 Asya bölgesel finansal krizi ve 2008 küresel finansal krizi gibi krizleri engellemedeki başarısızlığına ve diplomatik müzakere süreçlerinden ziyade IMF ve Dünya Bankası gibi finansal kuruluşların politikalarının ekonomik etkilerine odaklanmaktadır.<sup>96</sup>

### 1.3.2.4. Ekonomik Devletçilik

Devletler bir yandan ülkenin ulusal ekonomik refahını arttıracak diğer yandan ulusal güvenliğini sürdürecektir dış politikalar geliştirir ve takip ederler. Ekonomik diplomasi bu nedenle aynı zamanda dış politikanın bir parçasıdır. Ancak daha önce de bahsedildiği üzere, uluslararası ilişkiler perspektifine göre ulusal güvenlik ve istikrar, ekonomik çıkarlardan önce gelmektedir. Dolayısıyla ekonomik araçların dış politika hedeflerine ulaşmak amacıyla kullanılması durumunda buna ekonomik diplomasinin

<sup>95</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.17.

<sup>96</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.17-18.

bir alt kümesi olan ekonomik (statecraft) devletçilik denmektedir. Bu konsept genel olarak ulusal çıkarların ulusal güvenlik olarak tanımlandığı politikalar olup, belirli amaçlara ulaşmak için kullanılan araçları ifade etmektedir.<sup>97</sup> Dolayısıyla belirli bir dış politika hedefine ulaşmak için ekonomik kaynakların bir ödül (yardım) veya ceza (yaptırım)<sup>98</sup> olarak kullanılmasını ya da siyaset bilimcilerin ve ekonomistlerin tabiriyle havuç (carrot) veya sopa (stick) olarak kullanılmasını Baldwin ekonomik (statecraft) devletçilik<sup>99</sup> olarak adlandırmaktadır.

Ekonomik diplomasi ile ekonomik devletçilik realistik perspektiften çoğu zaman eş anlamlı olarak kullanılmaktadır ancak elbette aynı anlama gelen kavramlar değildir. Aralarındaki fark amaçlarından, araçlarından, faaliyetlerinden ve aktörlerinden kaynaklanmaktadır. Örneğin ekonomik devletçilik dış politika hedeflerine ulaşmak amacıyla genellikle ambargo ve yaptırım gibi güce dayalı araçlar kullanır.<sup>100</sup> Ancak ekonomik diplomasi, ekonomik hedeflere ulaşmak için hem ticari diplomasi ticareti teşvik edici araçlarından (ihracat promosyon ajansları, ticaret misyonları, fuarlar ve forumlar vb.) ve ekonomik diplomatik araçlardan yararlanır, (yurtdışı ziyaretler, elçilikler ve konsolosluklar) hem de ekonomik devletçilik konseptinin araçlarını zaman zaman kullanabilir.<sup>101</sup> Ancak ekonomik diplomasi gerekmedikçe zorlayıcı diplomasi araçlarını kullanmaz. Ekonomik diplomasiyi, ekonomik devletçilik kavramından ayıran bir diğer nokta ise aktörlerdir. Ekonomik devletçilik, devleti bu alandaki tek oyuncu ve muhatap olarak görmekte ve sadece yardımlar, yaptırımlar gibi devlet tarafından tek taraflı uygulanan eylemleri dikkate almaktadır. Ancak ekonomik diplomasi, bu alanda devlet-dışı aktörlerin varlığını kabul etmektedir.<sup>102</sup>

Ekonomik devletçilik, Okano-Heijmans ekonomik diplomasi kavramsal ve analitik çerçevesini, bir köşesinde iş odaklı ve ekonomik refah sonuçlu (business-end), diğer köşesinde ise güç odaklı ve politik istikrar sonuçlu (powerplay-end) bir analitik ekseninde tasvir etmiştir. Ekonomik diplomasi güc odaklı yaklaşımı ambargo-boykot

---

<sup>97</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.24.

<sup>98</sup> Geoffrey R. Berridge ve Alan James, **a.g.e.**, s.91.

<sup>99</sup> David Allen Baldwin, **a.g.e.**, s.32 .

<sup>100</sup> David Allen Baldwin, **a.g.e.**, s.41-42; Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.6.

<sup>101</sup> Tonny Wayne, "What is Economic Diplomacy and How Does it Work?", **The Foreign Service Journal**, January/February 2019, (Çevrimiçi) [www.afsa.org/what-economic-diplomacy-and-how-does-it-work](http://www.afsa.org/what-economic-diplomacy-and-how-does-it-work), 10.06.2019.

<sup>102</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.7.



gibi daha politik karakterdeki faaliyetleri içeren yaptırımları ifade etmekte ve bu faaliyetlere ise ekonomik devletçilik denmektedir. Amaçlar ve hedefler kullanılan araçları ve yöntemleri de belirlemektedir. Çünkü bazı devletler ulusal çıkarlarını ekonomik refahta görürken, bazıları güvenlik ve istikrarda görür. O nedenle ekonomik devletçiliği benimseyen devletler, güvenlik ve istikrar peşinde koştuklarından dolayı güç odaklı yaklaşımı takip etmektedir.<sup>103</sup> Nitekim Lee ve Hocking de ekonomik diplomasinin güç odaklı ve istikrar sonuçlu tarafının, Baldwin'ın ambargo gibi negatif yaptırımlar ve yardımlar gibi pozitif yaptırımlar olarak adlandırdığı ekonomik devletçilik konseptine tekabül ettiğini belirtmektedir.<sup>104</sup>

### 1.3.3. Ekonomik Diplomasinin Düzeyleri

Ekonomik diplomasi, devlet ve devlet-dışı aktörler tarafından farklı düzeylerde veya mecralarda uygulanabilmektedir. Ekonomik diplomasi tabiatı itibariyle çok taraflı olsa da uygulamada her düzeyde yürütülmektedir. O nedenle literatürde genelde devletlerin müzakere alanlarının düzeyine yönelik iki-taraflı (bilateral) ve çok-taraflı (multilateral) olmak üzere iki temel seviye belirtilmektedir. Diplomasinin geçirdiği evrimi inceleyen Wiseman<sup>105</sup>, iki-taraflı (iki devletli) ve çok-taraflı (ikiden fazla devletli) diplomasi olarak adlandırılan geleneksel diplomasi yöntemlerine çok-yanlı (ikiden fazla devlet ve devlet-dışı) diplomasiyi üçüncü bir konsept olarak eklemiştir. Dolayısıyla tek-taraflı (unilateral), çok-yanlı (plurilateral/polylateral) ve bölgeselcilik (regionalism) olarak adlandırılan başka ara formlar da mevcuttur.

Rana, ekonomik diplomaside iki-taraflı, çok-taraflı ve bölgesel olarak üç düzey belirlemiştir.<sup>106</sup> Dünya Ticaret Örgütü ise müzakere düzeyleri açısından tek-taraflı, iki-taraflı, çok-taraflı, çok-yanlı ve çok taraflı-kuruluşlar olmak üzere beş düzey belirlemiştir (Tablo 1.2). Bayne ve Woolcook diplomatik aktörler arasında cereyan eden karşılıklı etkileşimin beş farklı düzeyde gerçekleştiğini belirtmektedir.<sup>107</sup> Aralarındaki ayrımın net olarak ortaya konması zor olan bu düzeyler, bu çalışmada tek-taraflı, iki-taraflı, çok-taraflı, çok-yanlı olmak üzere dört düzeyde incelenmiştir.

<sup>103</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.18 ve 30.

<sup>104</sup> Donna Lee ve Brian Hocking, **a.g.e.**, s.6.

<sup>105</sup> Geoffrey Wiseman, **a.g.e.**, s.11.

<sup>106</sup> Kishan S. Rana, "Economic Diplomacy: The experience of Developing Countries", **a.g.e.**, s.201

<sup>107</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.7-9 .

**Tablo 1.2: Dünya Ticaret Örgütü Stratejik Müzakere Türleri**

Dünya Ticaret Örgütü Bağlamında Stratejik Müzakere Seçenekleri:	
Seçenek	Açıklama
a) Tek taraflı (Unilateral)	Üye ülkeler diğer DTÖ üyelerine karşı anti-damping tedbirler alabilirler.
b) İki taraflı (Bilateral)	Üye ülkeler müzakerelerin erken aşamasında diğer üye ülkelere bir görüşme teklifinde veya talebinde bulunabilirler.
c) Çok taraflı (Multilateral)	Tüm üye ülkeler aynı anlaşmayı kabul etmekte zorlandılar
d) Çok yanlı (Plurilateral)	Geniş bir ülkeler grubu (tümü değil) bir sektörel anlaşma kabul edebilirler.
e) Çok Taraflı Kuruluşlar (Multi-Institutionals)	Ülkeler aynı mesele üzerinde farklı kurumlarda (IMF, DB, DTÖ, BM, DSÖ) eşzamanlı ve paralel olarak görüşmeler yürütürler.

**Kaynak:** Raymond Saner, **The Expert Negotiator: Strategy, Tactics, Motivation, Behaviour, Leadership**, 3. bs., Leiden, Martinus Nijhoff, 2008, s.217.

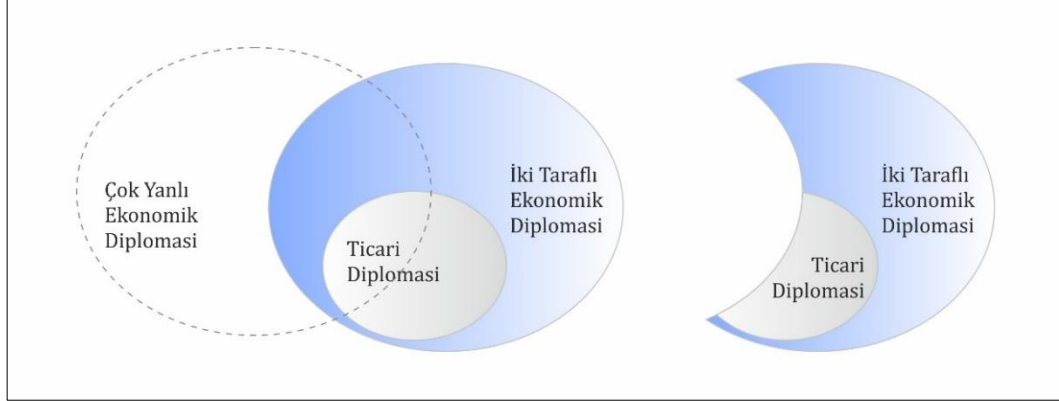
Literatürde ara form olarak görülen bölgeselcilik (regionalism), genelde politik yönelimli anlaşmaları içerse de iktisadi bütünleşme ve tek pazar sonuçları doğuran ekonomik diplomasi türüdür. Bölgesel diplomasi aslında çok taraflı diplomasi içinde yer almaktadır. Komşu ülkeler arasındaki entegrasyonlardan oluşan bölgesel bloklarda temel kriter coğrafyadır ve anlaşmalar bölge devletleriyle birlikte akdedilmektedir. Dolayısıyla bölgesel diplomasi aynı kriteri takip etmektedir. AB, ASEAN, NAFTA, EFTA gibi bölgesel ekonomik entegrasyonlar buna örnek teşkil etmektedir. Ekonomik diplomaside çok taraflı sistemin hantallığından dolayı etkinliği konusundaki şüpheler, bölgesel boyutun öneminin zaman zaman artıp azalmasına neden olmaktadır. Bölgesel ekonomik blokların ulusal pazarları dışa açmada iyi bir yol olduğu düşünülmektedir.<sup>108</sup>

Ekonomik diplomasi söz konusu dört düzeyin tamamında uygulanabilmektedir. Çünkü ekonomik diplomasi çok-katmanlı doğası ülkelere farklı düzeyler arasındaki etkileşimi kullanarak bundan istifade edebilme ve belirli politikalar için en uygun düzeyi belirleme fırsatı vermektedir.<sup>109</sup> Çalışmada ekonomik diplomasi hangi düzeyde ele alınacağı sorusu araştırmanın sınırını belirleyeceği için önemlidir. Çünkü ekonomik diplomasi faaliyeti olan dış ziyaretler uygulamada iki-taraflı ziyaretler (devlet, resmi, çalışma) ve çok-taraflı ziyaretler (zirve ve tören) olarak ayrılmaktadır.

<sup>108</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.8.

<sup>109</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.9.

**Şekil 1.7: Çok Taraflı Ekonomik Diplomasi ve İki Taraflı Ekonomik Diplomasi**



**Kaynak:** Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V Moons, “Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.2-3

Bergeijk ve Moons, ekonomik diplomasiyi iki-taraflı ve çok-taraflı ekonomik diplomasi olarak yaygın şekliyle kategorize ederek Şekil 1.7’de tasvir etmiştir.<sup>110</sup> Çalışma bu kapsamda ikili düzeydeki ekonomik diplomasi faaliyetlerini ele almaktadır. Çünkü yurtdışı ziyaretler bugün küreselleşme ve bölgeselleşmeye rağmen hala önemini koruyan ikili ekonomik diplomasi faaliyetleri içerisinde yer almaktadır.

### 1.3.3.1. Tek Taraflı Diplomasi

Tek-taraflı (unilateral) ekonomik diplomasi genellikle bir devletin başka bir devlete karşı tek yönlü uyguladığı iç politika kararları olarak tanımlanabilir. Tek taraflı ekonomik diplomasi ilk bakışta herhangi bir müzakere seçeneği sunmadığı için ilgisiz bir kavram gibi görünebilir ancak ticarete yönelik tek-taraflı serbestleştirme veya korumacılık kararları, ihracatçılar ve yatırımcılar için ilgili pazara erişimi zorlaştırması veya kolaylaştırması nedeniyle üçüncü ülkeler üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Tek-taraflı ekonomik diplomasi devletler tarafından genellikle diğer ülkelere kendi politikalarını kabul ettirmek veya diğer ülkeleri takip ettikleri ulusal politikaları değiştirmeye zorlamak için kasten de uygulanabilmektedir. Örneğin ABD’nin Çin’den yapılan ithalata karşı gümrük vergisini arttırması, nükleer silahlanmadan vazgeçmesi için İran’a ambargo uygulaması veya bir ülkenin belirli ülkelere ticaret ve yatırım imtiyazları tanınması tek-taraflı diplomasi örnekleridir.<sup>111</sup> Ayrıca iki ülke arasındaki ihtilafları çözmek için yapılan arabuluculuk veya mekik diplomasisi de bu türdedir.

<sup>110</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.2.

<sup>111</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.7.

### 1.3.3.2. İki Taraflı Diplomasi

Geleneksel diplomasi olarak adlandırılan ikili veya iki-taraflı (bilateral) diplomasi, diplomatik ilişkilerin iki devlet arasında yürütülmesini ifade etmektedir.<sup>112</sup> Devletlerarası ikili diplomasi genellikle devlet ve hükümet başkanları tarafından gerçekleştirilen resmi diplomatik ziyaretler, birebir görüşmeler ve yuvarlak masa toplantıları gibi ikili aktiviteleri içermektedir. Bunların dışında ayrıca ikili tercihli ticaret ve yatırım anlaşmaları, çifte vergilendirmeler, diplomatik temsilcilikler kurmak da ikili diplomasi aktiviteleri kapsamındadır. Ayrıca ikili anlaşmalar hızlı karar almayı sağladığı gibi ileride bölgesel veya küresel düzeyde daha karmaşık anlaşmalar yapılmasa da katkıda bulunmaktadır.<sup>113</sup> Ekonomik diplomasinin en önemli düzeyi hala ikili faaliyetlerdir. İki taraflı diplomasi, çok-taraflı diplomasiye şüpheyle yaklaşan ülkeler için küreselleşmeye rağmen bugün hala önemini korumaktadır.<sup>114</sup>

### 1.3.3.3. Çok Taraflı Diplomasi

Uluslararası ilişkilerde sık başvurulan çok-taraflı (multilateral) diplomasi, diplomatik ilişkilerin üç veya daha fazla ülkenin katılımıyla yürütülmesidir.<sup>115</sup> Çok-taraflı diplomasinin en yaygın şekli zirve diplomasisi ve konferans diplomasisi olup, genellikle çok-taraflı serbest ticaret anlaşmaları bu düzeyde akdedilmektedir. Uluslararası arenada birbirleriyle ilişki içinde olan ülkelerin, uluslararası organizasyonların ve küresel örgütlerin sayılarının artmasıyla çok-taraflı diplomasinin kapsamı genişlemiş ve ekonomik diplomasinin yürütüldüğü çok-taraflı mecralar artmıştır. Çok-taraflı kuruluşlara Dünya Bankası, IMF, DTÖ, BM gibi çok çeşitli uluslararası kuruluşlar örnek verilebilir ve yapılan müzakereler neredeyse tüm ülkeleri kapsamaktadır. Dünya Ticaret Örgütü'nün 164 üyeli müzakereleri ve IMF'in yaptığı görüşmeler ve İklim Değişikliği Sözleşmesi çok-taraflı olarak değerlendirilebilir.<sup>116</sup> Bu tür müzakereler esasında devletlerin ulusal çıkarlarını doğrudan etkilemeyen ancak ortak global meselelerin görüşülmesi için belirli periyotlarla düzenlenen toplantılardır.

<sup>112</sup> Geoffrey R. Berridge ve Alan James, **a.g.e.**, s.22.

<sup>113</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.8.

<sup>114</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.184.

<sup>115</sup> Geoffrey R. Berridge ve Alan James, **a.g.e.**, s.176.

<sup>116</sup> Stephen Woolcock, "International Investment Negotiations: A Case of Multi-Level Economic Diplomacy", **The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations**, Ed.: Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, 4. bs., NY, Routledge, 2017, s.297.

Çok-taraflı ekonomik diplomasinin birden çok ülkenin katılımını sağlaması bazen avantaj olarak değerlendirilebilirken, kararların yavaş alınmasından dolayı sürecin yavaşlaması ve hantallaşması dezavantaj olarak da görülebilir. Ayrıca bu tür organizasyonlara üye olmak ve müzakere masasında bulunmak beraberinde bazı fırsatlar sağladığı gibi ülkelerin iç politikalarına yönelik bazı kısıtlamaları da beraberinde getirmektedir. Çünkü çok-taraflı müzakerelerde alınan kararlar ve koyulan kurallar bağlayıcı olduğundan çoğu zaman ülkelerin iç politikalarına ve egemenlik alanlarına bir tür müdahale olarak algılanmaktadır. Bu durum ülkelerin bazı uluslararası taahhüt ve yükümlülükleri kabul etmede isteksiz davranmalarına ve çok-taraflı kurumların varlığının zaman zaman tartışmaya açılmasına neden olmaktadır.

#### 1.3.3.4. Çok Yanlı Diplomasi

Wiseman, devletlerarası ilişkilerin yürütülmesinde iki-taraflı ve çok-taraflı geleneksel diplomasiye karşı, üçüncü bir konsept olarak devletler ve devlet-dışı aktörler arası ilişkileri tanımlayan çok-yanlı diplomasi adında bir model sunmuştur. Çok yanlı diplomasi, devlet kuruluşları ile en az bir resmi olmayan devlet-dışı yapılar arasındaki ilişkilerin yürütülme süreci ve sistematik ilişkilerden makul bir beklenti içeren ancak eşdeğer egemen varlıklar olarak karşılıklı tanıma içermeyen bir iletişim, raporlama, müzakere ve temsil şeklindedir.<sup>117</sup> Çok-yanlı diplomasi katılımın gönüllü ve daha sınırlı olduğu ortak değer ve normları paylaşan devletlerin aralarında yürüttüğü müzakereler düzeyindedir. Çok-yanlı anlaşmalar, taraf katılımcılarla aynı taahhütler üzerinde pazarlık etmeye veya mevcut taahhütlerin dışında bırakılmaya hazır olan yeni katılımcılara da açık olmakta ve çok-taraflı formdan bu noktada ayrılmaktadır.<sup>118</sup> Bazı kararlarda ayrılan çok taraflı bir örgütün üyelerinin kendi içinde oluşturduğu bir alt form da denebilir. 1815 Viyana Kongresi çok yanlı müzakerelerin ilk örneğidir.<sup>119</sup> Geçmişte DTÖ'nün tarım ve hizmetlerle ilgili anlaşmaların hazırlık çalışmalarına yönelik bir forum iken, bugün bir iş birliği örgütüne dönüşen OECD de böyledir. Ancak çok yanlılığın diğer düzeylerden daha az ilgi çektiği ifade edilmektedir.<sup>120</sup>

<sup>117</sup> Geoffrey Wiseman, **a.g.e.**, s11 ve 41.

<sup>118</sup> Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.297.

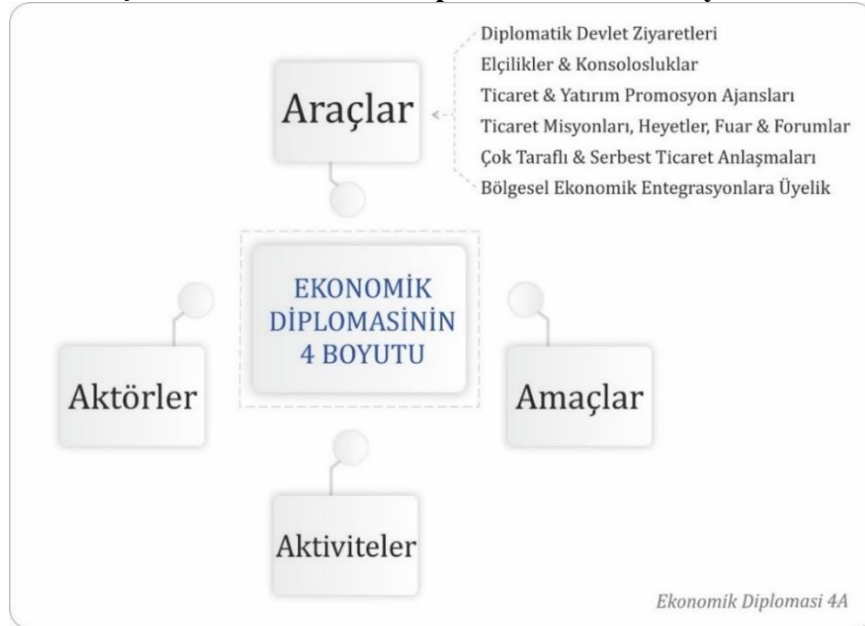
<sup>119</sup> Paul Meerts, "Conference Diplomacy" **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr, Paul Sharp, SAGE Publications, London, 2016, s.501.

<sup>120</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.8.

### 1.3.4. Ekonomik Diplomasinin Boyutları

Ekonomik diplomasi ne sadece dar ticari çıkarlarla ne de salt diplomasiyle sınırlıdır; kültürel, tarihsel ve organizasyonel yönleri olan çok disiplinli bir alandır.<sup>121</sup> Bergeijk'e göre ekonomik diplomasi, ulusal ekonomik hedefleri gerçekleştirmek için devlet ve devlet-dışı aktörlerin sınır ötesi ekonomik faaliyetlerine yönelik kararlarını ve karar alıcıları etkilemektir. Bu aktörler ile faaliyetleri, diplomatik misyonların (elçilikler, konsolosluklar, ataşelikler vb.) ve ticaret kurumlarının (yatırım destek ajansları, ihracat teşvik ajansları, ticaret destek ofisleri, fuarlar, forumlar vb.) ekonomik ve ticari çabaları ile üst düzey yöneticilerin diplomatik etkinliklerinden (yurtdışı ziyaretler, ticaret misyonları vb.) oluşmaktadır.<sup>122</sup> Bu tez çalışması yurtdışı ziyaretlerin ticarete etkilerini analiz ettiğinden, ekonomik diplomasinin araçlarını da içeren tüm boyutlarının belirlenmesi bu açıdan önem arz etmektedir. Çalışmada ekonomik diplomasinin çerçevesinin çizilmesinde önemli rol oynayan ve her biri bir disiplinin odak konusu olan amaçlar, araçlar, aktörler ve aktiviteler olarak dört temel boyut belirlenmiştir. Ekonomik diplomasinin bileşenleri olan bu boyutlar, ekonomik diplomasinin (4a) hangi amaçla (neden), hangi araçla (ne ile), hangi aktörle (kim ile), hangi aktivitelerin (neyi) gerçekleştirildiğine cevap veren bir süreçtir. (Bkz: Şekil 1.8)

Şekil 1.8: Ekonomik Diplomasinin Dört Boyutu



<sup>121</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen, **a.g.e.**, s.4.

<sup>122</sup> Selwyn J.V. Moons ve Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.1 (336).

### 1.3.4.1. Ekonomik Diplomasinin Amaçları

Daha önce de belirtildiği üzere ekonomik diplomasi, politik ve ekonomik araçlar ile politik ve ekonomik amaçları gerçekleştirme sürecidir. Dolayısıyla ekonomik diplomasi ticaretin ve yatırımların teşvik edilmesi, çok taraflı ticaret müzakereleri ile ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi, ticaret engellerinin kaldırılması için girişimlerde bulunarak uluslararası ölçekte faaliyet gösteren yerli şirketlerin dış pazarlara girişini kolaylaştırmak sayılabilir. Tüm bunlardan beklenen fayda ise uluslararası ticareti geliştirmek ve böylece ulusal refahı arttırmaktır.

Bayne ve Woolcock'a göre hükümetler ekonomik diplomasiyi üç çeşit gerilimi ve cepheyi uzlaştırmak ya da dengelemek için kullanmaktadır: 1) Siyaset ve ekonomi arasındaki gerilim: Siyasi amaçlarla ekonomik amaçlar arasında denge kurmak. 2) Ulusal ve uluslararası baskılar arasındaki gerilim: İç politikada baskın ekonomi bakanlığı ile dış politika baskın dışişleri bakanlığı arasında denge kurmak. 3) Devlet ile özel sektör ve diğer güçler arasındaki gerilim: Ulusal düzeydeki baskın şirketler ile uluslararası düzeydeki baskın ÇUŞ'lar ve STK'lar arasında denge kurmak.<sup>123</sup>

Bergeijk'e göre ekonomik diplomasinin amaçları ve özellikleri şu şekildedir:<sup>124</sup>

- İkili ticareti ve yatırımı teşvik etmek: İhracatın yanı sıra dış yatırımların da teşvikini kapsamaktadır. İhracat geliştirme, ticaret heyetleri, devlet ziyaretleri vb ticari diplomasi çabalarını içerir ve ikili ekonomik diplomasi olarak adlandırılır. Amaç piyasa başarısızlıklarını, sınır ötesi işlem maliyetlerini ve riskleri azaltmak, mülkiyet haklarını güvence altına almak ve ulusal refahı arttırmaktır.
- Ekonomik araçları ve ilişkileri kullanarak çatışmayı azaltmak ve istikrarlı politik ilişkilerden fayda sağlamak: İstikrarlı ekonomik ilişkiler sürdürerek ikili ticareti, yatırımları ve ticari iş birliklerini müzakere etmeyi içermektedir. Siyasi ilişkileri güçlendirerek uluslararası sermayenin kaçış riskini azaltmayı amaçlamaktadır.
- Olumlu politik iklimi ve uluslararası ekonomik ortamı pekiştirmenin yollarını aramak: Buna ticaret diplomasisi denilmektedir ve genellikle ekonomik

<sup>123</sup> Stephen Woolcock ve Nicholas Bayne, **a.g.e.**, s.2-3.

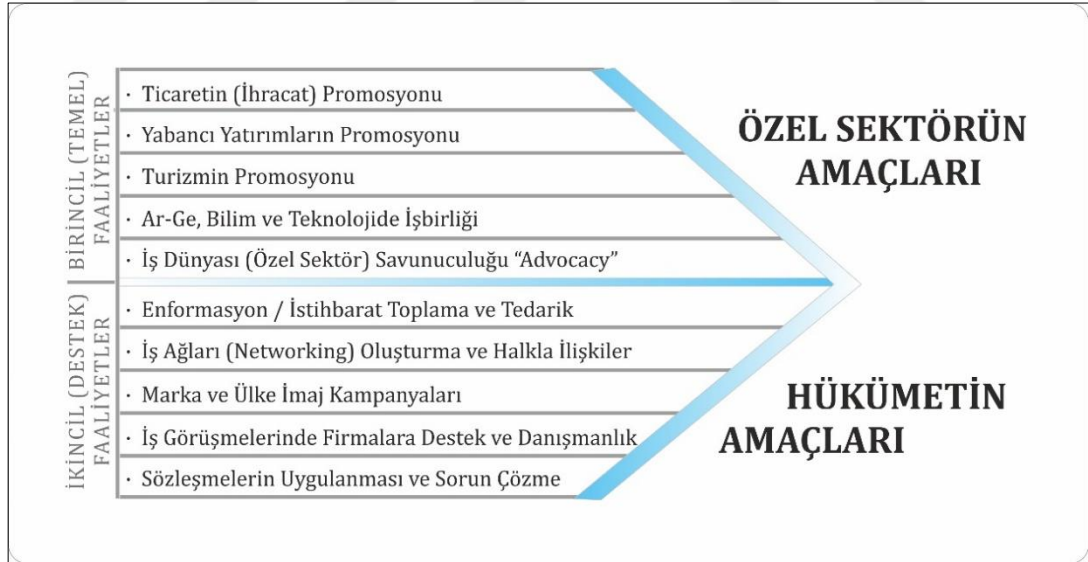
<sup>124</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Henri L.F. de Groot ve Mina Yakop, "The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade", **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen, Martinus Nijhoff, 2011, s.106; Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.14.;

anlaşmaları müzakere etmek için kullanılır. Ticaret ve sermaye akışını korumak için işleyen küresel bir yönetim sistemi oluşturma çabalarını içermektedir.

- Yabancı ülkelerin ulusal dış politikalarını etkilemek: Uluslararası ölçekte faaliyet gösteren kendi şirketlerinin ticari çıkarlarını engelleyen belirli ticari engellerin aşılmasını içermektedir. İkili temaslar bu amaçla yapılmaktadır.

Ekonomik diplomasi hem hükümetlerin ve hem özel sektörün amaçlarını içermektedir. Kostecki ve Naray'a göre (Bkz: Şekil 1.9) özel sektörün genel amaçları ticaret promosyonu, yatırım promosyonu, turizmin tanıtımı, bilim ve teknoloji işbirliği, özel sektör savunuculuğu gibi iş dünyasının ihtiyaçlarına yönelik destek faaliyetleri gerçekleştirmektir.<sup>125</sup> Hükümetlerin genel amaçları bilgi tedarik etme, iş ağları oluşturma, imaj kampanyaları yürütme, firmalara destek için görüşmeler yapma, sözleşmeleri uygula(t)ma ve problem çözme faaliyetlerini içermektedir.<sup>126</sup> Ekonomik diplomasiyi şemsiye terim olarak gören bu çalışmada, özel sektörün ve hükümetlerin amaçları aynı zamanda ekonomik diplomasiinin de amaçları olarak kabul edilmektedir.

**Şekil 1.9: Ekonomik ve Ticari Diplomasiinin Amaçları**



**Kaynak:** Michel Kostecki ve Olivier Naray, "Commercial Diplomacy and International Business", **Netherlands Institute of International Relations, Clingendael**, 2007, s.8.

<sup>125</sup> Michel Kostecki ve Olivier Naray, "Commercial Diplomacy and International Business", **Netherlands Institute of International Relations, Clingendael**, 2007, s.8.

<sup>126</sup> Michel Kostecki ve Olivier Naray, **a.g.e.**, s.1 ve 7.



Ekonomik diplomasinin amacı ülkeden ülkeye değişmektedir. Örneğin ABD'nin İran'a uyguladığı ambargo daha çok politik nedenden kaynaklanırken, Çin'e uyguladığı gümrük tarifeleri ekonomik kaygılardan kaynaklanmakta ve bunlar genellikle ekonomik devletçilik konseptinde yer almaktadır. Veya Asya ülkeleri ticari diplomasiyi genelde ekonomik amaçlardan ziyade politik amaçlar için kullanmaktadır. Ancak bu ülkelerin diğer ülkelere yönelik kalkınma yardım programları politik amaçlardan çok ekonomik amaç içermektedir zira bu yardımlarla ticari partnerleri ve kendilerinin ulusal ekonomik büyümelerini arttırmayı sağlamaktadır.<sup>127</sup> Örneğin Japonya serbest ticarete dayalı ekonomik büyümenin ve istikrarlı ve kurallara dayalı uluslararası ekonomik düzenin korunmasını ve geliştirilmesini önemli görmekte ve ulusal çıkarlarını yükseltmek için ekonomik diplomasiyi teşvik etmektedir. 2017 stratejisi belgesine göre Japonya ekonomik diplomasiyi üç amaçla desteklemektedir: 1) Serbest ve açık küresel ekonomik sistemleri teşvik. 2) Kamu-özel ortaklıklarını teşvik etmek ve Japon şirketlerinin dış pazarlara açılmasını teşvik etmek. 3) Japonya'ya yönelik iç yatırım ile birlikte kaynak diplomasisini teşvik etmek.<sup>128</sup>

Dolayısıyla devletler ihracatı ve büyümeyi arttırarak ulusal refahı yükseltmeyi amaçlarken, özel sektör ürünlerinin satışlarını arttırarak karlarını yükseltmeyi amaçlamaktadırlar. Devletlerin politik amaçları, ekonomik kaynakları kullanarak dış politika amaçlarına ulaşmak, ekonomik amaçları bir yandan ikili ticareti ve ihracatı arttırarak dış ticaret açığını azaltmak diğer yandan vergi gelirlerini ve istihdamı arttırarak ulusal refahı arttırmaktır. Özetle ekonomik diplomasinin amaçları şunlardır:

- Devletlerarası ilişkileri geliştirerek çatışmayı azaltmak ve işbirliğini arttırmak,
- Uluslararası ticaret ve yabancı yatırımlar için yasal düzenlemeleri müzakere etmek ve uluslararası iş birliği sistemlerini çeşitlendirmek ve derinleştirmek;
- Ulusal şirketlere dış pazarlara açılmaları için bilgi ve destek sunmak, şirketlerin dünyadaki stratejik sektörlerdeki konumlarını güçlendirmelerine yardım etmek,
- Risk ve tehditleri azaltarak kayıpları minimize ve kazançları maksimize etmek;
- Ülkenin imajını ve marka değerini yükseltmek.

---

<sup>127</sup> Maaïke Okano-Heijmans, "Power Shift: Economic Realism and Economic Diplomacy on the rise", **Power in the 21st Century**, Springer, Berlin, Heidelberg. 2012, s.279.

<sup>128</sup> Ministry of Foreign Affairs of Japan, **Diplomatic Bluebook 2018**, (Çevrimiçi). [www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter1/c0102.html](http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter1/c0102.html), 01.06.2019.

- Ulusal rekabet gücünü arttıracak ortamı yaratmak, yabancı pazarlar hakkında enformasyon tedarik etmek ve yerli ürünler için yeni pazarlar keşfetmek;

#### **1.3.4.2. Ekonomik Diplomasinin Araçları**

Ekonomi ve politika arasındaki bağ veya ekonomik araçların politik amaçlar için kullanımı yeni olmayıp çok eski zamanlara dayanmaktadır.<sup>129</sup> Ancak günümüzde ekonomik diplomasi, devletlerin dış ülkelerdeki ekonomik çıkarlarını korumada ve artırmada eskisine oranla daha fazla başvurulan bir araç haline gelmiş ve uluslararası ilişkilerde politik ve askeri araçlar yerini artık ekonomik ve ticari araçlara bırakmıştır. Dolayısıyla ekonomik diplomasi, en önemli dış politika etki araçlarından biri ve devletlerin dış ekonomik ilişkilerini yürütme enstrümanı olarak da tanımlanabilir. Okano-Heijmans, ekonomik diplomasiyi politik araçlarla ekonomik amaçların veya ekonomik araçlarla politik amaçların gerçekleştirilmesi olarak tanımlamaktadır. Ancak ülkelerin tarihsel geçmişleri, kültürleri ve kanaatleri devletlerin ekonomik ve diplomatik davranışlarını yönlendirmede önemli rol oynadığı için bu durum ekonomik diplomasi araçlarının seçimini de etkilemektedir. Bu araçlar bir ülkenin politik tavrını değiştirmesi için bir baskı veya yaptırım aracı olarak kullanılabilirdiği gibi bir takım politik meselelerin çözümü için bir ödül aracı olarak da kullanılabilmektedir.

Ekonomik diplomasinin ülkeler arasında mal ve ticaret akımlarını arttırdığına yönelik literatürde sezgisel kanının da ötesinde ampirik araştırmalar bulunmaktadır. Örneğin bir çok araştırmada ekonomik diplomasi faaliyetlerinde kullanılan ülke liderlerinin yaptıkları yurtdışı ziyaretler, ihracat promosyon ajansları, ticaret ataşelikleri, elçilikler ve konsolosluklar gibi dış misyonların karşılıklı ticareti arttırdığına yönelik çalışmalar mevcuttur. Bu tez çalışması, söz konusu ekonomik diplomasi araçlarından devlet ve hükümet başkanları düzeyindeki yurtdışı ziyaretler ile ticaret arasındaki ilişkiyi ekonomi perspektifinden ampirik olarak incelemektedir. Bu nedenle ekonomik diplomasi araçlarının sınıflandırılması önem taşımaktadır.

Tablo 1.3 ülkeler arası ticareti menfi veya müspet yönde etkileyen ekonomik diplomasi araçlarını negatif araçlar ve pozitif araçlar şeklinde sınıflandırmaktadır.<sup>130</sup>

<sup>129</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans ve Jan Melissen, **a.g.e.**, s.10.

<sup>130</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.3.

Devletler ekonomik amaçlarını gerçekleştirmek için genellikle pozitif ekonomik diplomasi araçları kullanırken, politik amaçlarına ulaşmak için de bazen negatif ekonomik diplomasi araçlarına başvurmaktadır.

**Tablo 1.3: Pozitif ve Negatif Ekonomik Diplomasi Araçları**

<b>Pozitif Araçlar</b>	+Devlet ziyaretleri, +İhracat promosyonu +İşbirliği geliştirmek	+Elçilik, konsolosluk ataşelik vb. diplomatik misyonlar açmak +Dış misyonların derecesini yükseltmek	+Serbest ve bölgesel ticaret anlaşmaları imzalamak, +Bölgesel ekonomik entegrasyonlara üye olmak +Çok taraflı örgütlere üyelik
<b>Negatif Araçlar</b>	-Ambargo koymak, -Boykot etmek -Finansal yaptırımlar uygulamak	-Elçilikleri ve konsoloslukları kalıcı veya geçici kapatmak -Elçiyi geri çekmek	-Bölgesel ve Küresel örgütlerden çık(arıl)mak -Uluslararası kurallara ve yükümlülüklerle uymamak, -Çok taraflı yaptırımlar
	<i>İkili ekonomik diplomatik faaliyetler</i>	<i>İkili ekonomik diplomatik kurumlar</i>	<i>Çok-taraflı ekonomik diplomatik faaliyet ve yapılar</i>

**Kaynak:** Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V Moons, “Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.3.

Devletler birbirleriyle veya şirketlerle, genellikle diplomatik misyonlarla veya karşılıklı ziyaretler gibi ikili diplomatik faaliyetler ile etkileşime girmektedir.<sup>131</sup> Bu etkileşim sadece diplomatik kanallar ile olmamaktadır. Bunların dışında, diplomatik ağlardan gelen bilgileri kullanan ekonomik ve ticari diplomatların gözetiminde faaliyet yürüten yatırım ajansları ve ihracat promosyon ajansları gibi kanallar da kullanılmaktadır.<sup>132</sup> Literatürde etkileri ampirik olarak incelenen enstrümanlar özetle ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları, ekonomik entegrasyonlar, yabancı ülkelerdeki ticari temsilcilikler ve ataşelikler, elçilikler ve konsolosluklar, yurtdışı ziyaretler ve ticaret misyonları, ambargo ve bojkot gibi yaptırım araçlarından oluşmaktadır. İkinci bölümde ele alınan ekonomik diplomasinin negatif ve pozitif etkileri üzerine yapılan çalışmalara göre ekonomik diplomasi araçları aşağıdaki şekilde kategorize edilebilir.

- Diplomatik İlişkiler: Çatışma(düşmanlık) ve İşbirliği(dostluk), Diplomatik İklim
- Diplomatik Ziyaretler: Yurtdışı ziyaretler (devlet, resmi ve çalışma ziyaretleri)

<sup>131</sup> Selwyn J.V. Moons ve Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.1 (336).

<sup>132</sup> Raymond Saner ve Lichia Yiu, **a.g.e.**, s.1-37.

- Diplomatik Kurumlar: Elçilikler, konsolosluklar vb. diplomatik misyonlar.
- Ticari Faaliyetler: Ticaret misyonları, ticaret heyetleri, fuarlar ve forumlar.
- Ticari Kurumlar: İhracat ve Yatırım promosyon ajansları (EPA/IPA).
- Ticari Anlaşmalar, Entegrasyonlar ve Örgütler: STA, BTA, WTO, AB vb.
- Yaptırımlar: Ambargolar, boykotlar, sermaye hareketlerini kısıtlamak vb.

### 1.3.4.3. Ekonomik Diplomasinin Aktörleri

Ekonomik diplomasinin daha iyi anlaşılması için tüm aktörlerin ve aralarındaki ilişkinin anlaşılması gerekmektedir. Bu nedenle önce aktör kavramı tanımlanmalıdır. Devlet ve devlet-dışı aktörler şu dört özelliğe sahip yapılar olarak tanımlanmaktadır:<sup>133</sup>

- Amaçları ve çıkarları üzerinde bağımsız karar verme yeteneğine sahip olmaları;
- Hedefleri gerçekleştirmek için gerekli kaynakları seferber edebilme kapasitesine sahip olmaları ve küresel düzeyde işbirliği yapma konusunda hevesli olmaları;
- Eylemleri ve faaliyetleri, devletlerarası ilişkileri veya diğer devlet-dışı aktörlerin küresel sistemdeki davranışlarını etkileyecek kadar önemli olmaları;
- Diğer aktörlerle diplomatik ilişkiler kurabilme kabiliyetine sahip olmaları.

Dolayısıyla ekonomik diplomaside aktör, uluslararası sistemdeki karar alıcılarla müzakere edebilmek, diplomatik ilişki kurabilmek, politik ve ekonomik hedeflere ulaşabilmek için bir takım enstrümanlar geliştirebilme ve uygulayabilme kabiliyetine sahip birimler olarak tanımlanabilir. Ekonomik diplomasideki yegâne değil ancak temel aktör devletlerdir çünkü bağımsız hareket edebilme ve tek başına karar alabilme yeteneğine en çok sahip olan yapı, devletlerdir. Ancak ekonomik diplomasi, karar alıcı aktörlerin sınır ötesi ekonomik faaliyetlerini etkileme sürecidir ve bu süreçte temel aktör olan devlet dışında söz sahibi birçok oyuncu vardır.<sup>134</sup> Söz konusu devlet-dışı bu oyuncuların da devletler üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır.

Saner ve Liu, ekonomik diplomasiyi hükümetlerarası ekonomik ilişkilerin yönetimi; ticari diplomasiyi hükümetlerin diğer ülkelerin iş dünyası karşısında ulusal firmaların ticaret ve yatırımlarını destekleme faaliyetleri şeklinde tanımlayarak

<sup>133</sup> UK Essays, "State and Non-state Actors in International Politics", November 2018, (Çevrimiçi) [www.ukessays.com/essays/politics/nonstate-actors-international-politics-1781.php?vref=1](http://www.ukessays.com/essays/politics/nonstate-actors-international-politics-1781.php?vref=1), 01.06.19.

<sup>134</sup> Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, **a.g.e.**, s.2; Maaik Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.22.; Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.14-16.

sınırlandırmıştır. Ayrıca ekonomik ve ticari diplomasiyi devlet aktörlerinin faaliyetleri olarak tanımlarken; kurumsal diplomasi, işletme diplomasisi, ulusal STK ve uluslararası STK diplomasi türlerini ise çokuluslu şirketler, uluslararası ve uluslararası örgütlerin dahil olduğu devlet-dışı aktörlerin faaliyetleri olarak kategorize etmişlerdir. Yazarlar ayrıca her aktörün temel görevinin dahil oldukları ekonomik ve politik grupların çıkarlarını korumak olduğunu belirtmektedirler.<sup>135</sup>

**Tablo 1.4: Devlet ve Devlet-Dışı Aktörler İşlevleri ve Roller**

Aktörler	İşlevler	Roller
Devlet Aktörleri	• Ekonomik Diplomasi	• Ekonomik Diplomatlar
	• Ticari Diplomasi	• Ticari Diplomatlar
Devlet-Dışı Aktörleri	• Kurumsal Diplomasi	• Kurumsal Diplomatlar
	• İşletme Diplomasisi	• İşletme Diplomatları
	• Ulusal STK Diplomasisi	• Ulusal STK Diplomatları
	• Uluslararası STK Diplomasisi	• Uluslararası STK Diplomatları

**Kaynak:** Raymond Saner ve Lichia Yiu, “International Economic Diplomacy: Mutations in Post-Modern Times”, **Netherlands Institute of International Relations**, Discussion Papers in Diplomacy, No:84, 2003, s.11.

*Devlet Aktörleri:*<sup>136</sup>

- Politikacılar: Devlet ve Hükümet Başkanları ve Bakanlar
- Yasama Üyeleri: Milletvekilleri
- Bürokratlar: Konsolosluklar, Elçiler, Ekonomik Diplomatlar, Ticari Diplomatlar
- Bakanlıklar: Dışişleri, Ekonomi ve Hazine, Sanayi ve Ticaret Bakanlıkları
- Kurumlar: Düzenleyici ve Denetleyici Kurumlar (Merkez Bankası ve Sermaye Piyasası Kurulu), Diplomatik Misyona (Elçilikler, Konsolosluklar), Ticaret Promosyon Ajansları, Yatırım Promosyon Ajansları, Kalkınma Ajansları, İhracatçı Birlikleri, Sektörel İş Konseyleri, İşadamları Sanayi ve Ticaret Odaları

*Devlet-Dışı Aktörler:*

Her ne kadar dünya ekonomisinde devletler hala temel aktör konumunu sürdürseler de Strange, firmaların dünya siyasetinde ve piyasaların işleyişindeki önemini arttığını ve diplomatik arenada aktör haline geldiklerini söylemektedir.<sup>137</sup>

<sup>135</sup> Raymond Saner ve Lichia Yiu, a.g.e., s.11-17.

<sup>136</sup> Kate MacDonald ve Stephen Woolcock, “State Actors in Economic Diplomacy”, **The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations** Ed.: Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, 2. bs., Aldershot: Ashgate Publishing, 2007, s.63-75.

<sup>137</sup> Susan Strange, a.g.e., s.1.

Saner ve Yiu ile Ruel ve Wolters, küreselleşme olgusunun devlet-dışı yeni aktörler ortaya çıkardığını, aktörler arasındaki ilişkinin güçlendiğini belirterek çok uluslu şirketlerin ve uluslararası kuruluşların bugünün karmaşık iş ortamındaki rollerinin ve nüfuzlarının ulus devletlerle karşılaştırılabilir ölçüde arttığını ve uluslararası sistemde birer diplomatik aktör haline geldiklerini vurgulamaktadır.<sup>138</sup>

i) Ulusal Düzeydeki Devlet Dışı Aktörler:<sup>139</sup>

- Firmalar, iş adamları örgütleri ve lobi grupları vb. özel sektör çıkar grupları
- Sektörel ihracatçı birlikleri, sanayi ve ticaret odaları vb.
- Esnaf ve sanatkârlar konfederasyonu, işadamları ve sanayiciler derneği vb.
- Tüketici örgütleri ve işçi sendikaları vb.

ii) Uluslararası ve Uluslararası Düzeydeki Devlet Dışı Aktörler:<sup>140</sup>

- Çok-Uluslu ve Küresel Şirketler: Kâr amacı güden özel sektör kuruluşlarıdır.
- Hükümetler-Dışı Uluslararası Organizasyonlar (NGO): Kâr amacı gütmeyen, ulus devletlerle yasal bir bağı bulunmayan ve devletler tarafından resmi olarak kabul edilmeyen sivil toplum örgütleridir. Greenpeace, Amnesty vb.
- Hükümetler-Arası Uluslararası Organizasyonlar (IGO): Ulus-devletler tarafından ortak şekilde kurulan ve diğer devletlerce de resmi olarak kabul edilen bölgesel ve küresel örgütlerdir. AB, NAFTA, APEC, DTÖ, BM, IMF, DB, vb.

#### **1.3.4.4. Ekonomik Diplomasinin Aktiviteleri**

Ekonomik diplomasinin etkinliği için kullanılan araçlar ve yöntemler kadar faaliyetler de önemlidir. Çünkü ekonomik diplomasiyi yürütmede yeni yollar arayan, ekonomik diplomasi faaliyetlerinin sayılarını arttıran veya başarısız olduğu kanıtlanmış faaliyetleri sonlandıran ülkeler ekonomide daha başarılı olmaktadır.<sup>141</sup> Ancak ekonomik diplomasinin hedefi çoğu ülkede aynı olduğundan yürütülen faaliyetler de benzerlik taşır. Bu nedenle ekonomik diplomasi faaliyetleri ile kastedilen, ticari ve ticaret diplomasi konsepti altında yürütülen aktiviteler olacaktır.

<sup>138</sup> Huub Ruel ve Tim Wolters, **a.g.e.**, s.565; Raymond Saner ve Lichia Yiu, **a.g.e.**, s.3.

<sup>139</sup> Kate MacDonald ve Stephen Woolcock, 'Non-State Actors in Economic Diplomacy', **a.g.e.**, s.78-88

<sup>140</sup> Seyom Brown, **New Forces, Old Forces and the Future of World Politics**. Post-Cold War Edition, 1995, b.a.

<sup>141</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.19.

Ekonomik diplomasi, bir ülkenin dış ekonomik çıkarlarını genişletmeyi amaçlayan çok sayıda uygulama grubundan oluşmaktadır. Bunlar ticaretin, yatırımın ve turizmin teşviki, finansal akışların ve yardımların yönetimi gibi bir ülkenin dış ekonomi politikasını etkileyen tüm faaliyetleri kapsamakta ve bir ülkenin, tanıtım, pazarlama, müzakere, lobicilik, imaj, toplumun bilinçlendirilmesi, medya kampanyaları ile politika yapma faaliyetlerini içermektedir.<sup>142</sup> Lee, bu faaliyetleri üç grupta toplamıştır. Bunlar pazar bilgilerinin toplanması ve dağıtılması, hükümet ve iş dünyasıyla ilişkileri geliştirilerek ulusal firmalarla tanıştırılması, ülkenin ürün ve hizmetlerin ticaret fuarları, forumlar ve lobi yoluyla promosyonudur.<sup>143</sup> Rana ise ihracat/ticaret promosyonu, yatırım promosyonu, turizmin promosyonu, ülkenin promosyonu (marka ve imaj), inovasyon merkezleriyle güçlü bağlar kurmak için bilim ve teknoloji promosyonu, nitelikli işgücü göçünün yönetimi, ekonomik yardımların yönetimi gibi ekonomik diplomasinin yedi sacayağı olduğunu belirtmektedir.<sup>144</sup>

Lederman vd. bu faaliyetleri dört grupta toplamıştır. Bunlar ülke imajı oluşturma (tanıtım ve etkinlik), ihracat destek hizmetleri (ihracatçı eğitimleri, teknik ve yasal yardım, ticaretin finansmanı, lojistik ve gümrük hakkında bilgi tedariki), pazarlama (ticaret misyonları ve fuarlar düzenlemek), pazar araştırmaları ve yayınlar yapma (sektör veya firma düzeyinde araştırmalar, ihracat ve dış Pazar hakkın bilgi ve destek, firmaları ihracat yapmaları için teşvik ve rehberlik) olarak sayılabilir.<sup>145</sup>

Kostecki ve Naray birincil ve ikincil olarak iki tür faaliyetten bahsetmektedir. Birincil faaliyetlere ticari diplomasi; ikincil faaliyetlere ticaret diplomasisi demektir. Ticari diplomasi yatırım ve ticaret promosyonu gibi iş dünyasına yönelik hizmetlerden; ticaret diplomasisi ticari diplomasi için girdi sağlayan bilgi tedarik etme, iş ağları oluşturma, imaj kampanyaları, firmalar için görüşmeler yapma, sözleşmeleri uygulama ve problem çözme gibi genel politika faaliyetlerinden oluşmaktadır.<sup>146</sup>

---

<sup>142</sup> Kishan S. Rana ve Bipul Chatterjee, **a.g.e.**, s.3.

<sup>143</sup> Donna Lee, **a.g.e.**, s.51.

<sup>144</sup> Kishan S. Rana, **a.g.e.**, s.69.

<sup>145</sup> Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga ve Lucy Payton, "Export promotion agencies: Do they work?", **Journal of Development Economics**, 91.2, 2010, s.257.

<sup>146</sup> Michel Kostecki ve Olivier Naray, **a.g.e.**, s.1 ve 7.

*Birincil (Temel) Faaliyetler:*

- Ekonomik diplomasinin ana faaliyeti olan ihracat promosyonu, ticari diplomasi içindeki temel faaliyet alanıdır. Ticaret promosyonu faaliyetleri ticari diplomat adlı kamu görevlilerince yürütülür ticaret misyonları, fuarlar, konferanslar, sergiler ve yerli marka(made-in) kampanyaları organize etme gibi etkinlikleri içermekte ve genelde ihracat promosyon ajanslarınca(EPA) yürütülmektedir.<sup>147</sup>
- Ekonomik diplomasinin ikinci ana faaliyeti yatırımların promosyonu, yine ticari diplomasi içerisindeki bir diğer faaliyettir. Günümüzde doğrudan yabancı yatırımların teşviki edilmesi faaliyetleri genellikle elçilik ve konsolosluklar gibi diplomatik misyonların görevi kapsamındadır. Bu faaliyetler, ticaret ve yatırımla ilgili bakanlık veya personelleri tarafından yapılmaktadır. Dış yatırımları ülkeye çekme görevi ise genellikle yatırım promosyon ajansları (IPA) tarafından yapılmaktadır. Yabancı sermaye yatırımları, bir ülkenin kalkınmada öncelikli sektörlerdeki ekonomik büyümesini teşvik ederek istihdamı artırır. Bu faaliyetler Ar-Ge, bilim ve teknoloji alanında iş birliğini de tamamlamaktadır.
- Ekonomik diplomasinin üçüncü temel faaliyeti turizmin promosyonu, yine ticari diplomasi içerisinde yer alan bir diğer önemli faaliyet olup genellikle Turizm Bakanlığı veya konsolosluklar ve elçiliklerin tarafından yürütülmektedir. Türkiye gibi başlıca gelirlerinden biri turizm olan bir ülke için, turizmin teşviki ekonomik ve ticari diplomasi içerisinde hayati öneme sahiptir. Turistler sadece sektörün gelirlerini artırmakla kalmaz yabancı yatırımları ülkeye çekerek davet ederek dış ticaret ve döviz açığını kapatmaya da yardımcı olmaktadır.
- Ekonomik diplomasinin dördüncü iştiğal alanı, yine ticari diplomasi içinde yer alan Ar-Ge, bilim ve teknoloji alanında iş birliği faaliyetleridir. Bu faaliyetler iş dünyasının teknik kapasitesini geliştirmede ve sektördeki firmaların uluslararası pazarda rekabet edebilirliğini arttırmada önem taşımaktadır.
- Ekonomik diplomasinin son ana faaliyeti iş dünyası (özel sektör) savunuculuğu ticari diplomasinin üstlendiği faaliyetlerdir. Özel sektör savunuculuğu, ev sahibi ülke hükümeti ve halkı ile ilişkilerde, ulusal şirketleri ve iş birlikleri lehine kamu işlerine katılımını veya ev sahibi ülkenin yasal düzenlemeler veya uluslararası

---

<sup>147</sup> Kishan S. Rana, "Economic Diplomacy in India: A Practitioner Perspective", **International Studies Perspectives**, Vol. 5(1), 2004, s.66-70.



ticaret anlaşmaları yapma tekliflerine karşı kamuoyu ve lobi oluşturmayı ifade etmektedir.<sup>148</sup> Şimdiye kadarki diğer dört faaliyet devletler tarafından koordine ve organize edilmektedir. Bu son faaliyet devlet-dışı kuruluşlar (sanayi ve ticaret odaları, sendikalar, sivil toplum kuruluşları) tarafından yürütülmektedir.<sup>149</sup>

*İkincil (Destek) Faaliyetler:*

- Ekonomik diplomasinin ticarete yönelik en önemli destek faaliyeti, ana ülke ve ev sahibi ülke firmalarının ticari sorunları için enformasyon/istihbarat toplama faaliyetleridir. Ticari diplomatlardan gelen istihbarat çoğunlukla ihale çağruları ve projeler, önemli endüstriyel firmaların ihtiyaçları, ihracatçıları etkileyen yasal değişiklikler vb. bilgilerden kaynaklanan fırsatlar hakkındaki raporlarla ilgilidir.
- Ekonomik diplomasinin ikinci destek faaliyeti iş ağları oluşturma ve halkla ilişkiler faaliyetleridir. Ağ oluşturma, sermaye sahiplerinin ve diğer ortakların bir araya getirilmesi ve böylece yüksek teknoloji girişimler başlatılabilmesi için gereklidir. Halkla ilişkiler, doğrudan yabancı yatırımları çekmek için stratejik önem taşımakta ve elçilerin büyük şirketlerin yöneticileriyle temasa geçmeleri, ev sahibi ülkedeki iş forumlarına katılmayı içermektedir.
- Ekonomik diplomasinin üçüncü destek faaliyeti, marka ve ülke imajı kampanyalarıdır. Devletler ülkelerinin imaj sorununu bir endişe konusu olarak görmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için basmakalıplara dayanan olumsuz yerli malı (made-in) imajının değiştirilmesi zordur. Örneğin bir zamanlar Japon markası düşük kaliteyi temsil ederken, bugün kalite ve yüksek teknolojiyi ifade etmektedir. Günümüzde Çin de benzer tecrübeyi yaşamaktadır.
- Ekonomik diplomasinin dördüncü faaliyeti iş görüşmelerinde firmalara destek vermektir. Ticari diplomatlar iş görüşme ve sözleşmelerinde danışman olarak görev yapmakta ve şirket-devlet ilişkilerinde problem çözme konusunda destek sağlayarak anlaşmazlığın çözülmesi davalarına katılmaktadır. Devletler iş adamlarının yurtdışı fuarlara, sergilere, ihalelere katılımlarını teşvik ederek çeşitli maddi veya diplomatik destek sunmaktadır. Ekonomik diplomasinin son faaliyeti iş sözleşmelerinin uygulanması ve sorun çözme çabalarını içermektedir.

<sup>148</sup> Michel Kostecki ve Olivier Naray, **a.g.e.**, s.12.

<sup>149</sup> Kate MacDonald ve Stephen Woolcock, "Non-State Actors in Economic Diplomacy", **a.g.e.**, s.78.

Naray altı ana faaliyet türü ve beş temel faaliyet alanı belirleyerek bunları birbiriyle ilişkilendirmiştir. Faaliyetler istihbarat, yönlendirme, iletişim, savunuculuk, koordinasyon ve lojistik hizmetlerinden oluşmaktadır. Faaliyet alanları ise mal ve hizmet ticaretinin promosyonu, ülke imajı ve yerli markanın promosyonu, doğrudan yabancı yatırımların promosyonu, fikri ve sınai mülkiyet haklarının koruması, bilim ve teknoloji işbirliği alanlarından oluşmaktadır. Ticari diplomasi faaliyetleri ise kendi ülkelerinin iş çevreleri için evsahibi ülke pazarı ve yürütülen ticari faaliyetlerle ilgili bilgi toplama, analiz etme ve raporlama (istihbarat), evsahibi ülkede gerçekleştirilen konferans, brifing, basın toplantısı, fuar, forum ve seminerlere katılma (iletişim), dış pazarlara girmek isteyen ulusal firmaları evsahibi ülkedeki potansiyel iş ortakları ve ağlarıyla buluşturma (yönlendirme), ulusal firmaların ve vatandaşların çıkarlarını koruma ve anlaşmazlıkların çözümünde arabulucu olma (savunuculuk), iş ve devlet yetkilileri arasında etkileşimi güçlendirecek sosyal ağlar ve organizasyonlar tertip ederek eşgüdüm sağlamak (koordinasyon), bütün bu faaliyetler için toplantı yeri, tercüman vb. fiziksel ve teknik imkanlar sağlama (lojistik) sağlamaktır.<sup>150</sup>

### **1.3.5. Ekonomik Diplomasi Modelleri**

Ekonomik diplomasinin çok boyutluluğu ve karar alma sürecinin karmaşıklığı ekonomik diplomasinin yapısını da etkilemektedir. Ekonomik diplomasinin anlamı ve biçimi ekonomik gelişmişliğe bağlı olarak ülkeden ülkeye değişmektedir.<sup>151</sup> Genel kabul görmüş tek bir ekonomik diplomasi modeli veya uygulaması yoktur. Dünyadaki örneklere bakıldığında her ülkenin kendi devlet yapısını ve anlayışını, stratejik yaklaşımını ve ulusal çıkarlarını en iyi temsil edecek ekonomik diplomasi modelini seçmeye çalıştığı görülmektedir. Dolayısıyla her ülke jeoekonomik ve jeopolitik yönelimine bağlı olarak sahip olduğu mevcut araçları ve kaynakları kullanarak kendisine en uygun ekonomik ve ticari diplomasi modelini oluşturmaya çalışmaktadır.

#### **1.3.5.1. Kurumsal Yapı ve Süreç**

Devletlerin organizasyonel yapılanmaları ve sorumlulukları genel olarak ülkelerin politik ve ekonomik gelişmişliğinin derecesine bağlı olarak değişmektedir.

---

<sup>150</sup> Olivier Naray, "Commercial diplomacy: A conceptual overview", 7. World Conference of TPOs, The Hague, The Netherlands, 2008, s.11.

<sup>151</sup> Raymond Saner ve Lichia Yiu, a.g.e., s.3-5.

Örneğin devlet ve piyasa arasındaki ayrımın sıkı olduğu serbest pazar ekonomisini benimseyen gelişmiş ülkelerde hükümetler, ekonomik diplomasi sürecinde kolaylaştırıcı rol oynayarak arka planda durmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerdeki hükümetler ise belirli sektörleri destekleyerek ekonomik diplomasiyi sevk ve idare etme eğilimindedir. Ancak ekonomik gelişmişlik seviyesi, devletlerin ekonomik diplomasi yapılanmalarının tek göstergesi değildir. Ülkeler dışında bölgeler arasında da farklılıklar vardır. Örneğin Asya ülkelerinin birçoğunda hükümetlerin ortak özelliği, yurtiçinde ve dışımda belirli özel sektörlerin büyümesini teşvik etmek için stratejik olarak mevcut kaynakları tahsis etmeleridir. Bu durum özel sektörü domine eden enerji şirketlerinin devlete ait olduğu Rusya ve Orta Doğu ülkeleriyle karşılaştırıldığında, önemli bir farklılıktır zira bu model sadece enerji sektörüne odaklanan devlet öncülüğündeki dar bir ekonomik diplomasi anlayışıdır. Asya ülkelerindeki yapısal farklılıklar ise devletin ekonomik diplomasideki rolünün güçlü olup olmamasına göre değişmektedir. Örneğin Çin, Singapur, Vietnam gibi ülkelerde devletin rolü güçlüyken; Japonya, Güney Kore, Endonezya gibi ülkelerde değildir.<sup>152</sup>

Eski büyükelçi Temel İskit'e göre ülkelerin ekonomik ilişkilerinin dış politikadaki ağırlığının ülkenin dünyadaki yerine, tarihsel gelişimine, iktisadi yapısına, dış ekonomik koşullara bağımlılığına ve siyasi rejimine bağlı olarak değişmektedir. Örneğin ABD, İngiltere, Fransa gibi ülkelerin dış politikaları siyasi ve ekonomik gücün karşılıklı etkileşiminin dengeli biçimde yönetilmesine dayanmaktadır. Buna karşın Japonya ve Almanya daha çok ekonomik gücü aracılığı ile nüfuz kazanmaya çalışmaktadır. Belçika, Hollanda gibi küçük ölçekli Avrupa Birliği ülkeleri de çoğu zaman uluslararası etik, insan hakları vb. konulara vurgu yapsalar da dış politikalarında ekonomik çıkarlar en önde gelmektedir. Varlık sebebini dış ekonomik ilişkilere bağlayan Singapur ve Hong Kong gibi Asya ülkeleri de uç örnekler olarak gösterilebilir zira bu ülkelerde dış politika tamamen dış ekonomik ilişkilerle özdeşleşmiştir. Öte yandan demokrasinin henüz yerleşmemiş olduğu otoriter rejimlere sahip Kuzey Kore gibi ülkelerde ulusal ekonomik çıkarlar ve toplumsal refah, popülist ve milliyetçi söylemlere feda edilebilmektedir.<sup>153</sup>

<sup>152</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, 2016, s.558.

<sup>153</sup> Temel İskit, "Dış Politika ve Dış Ekonomik İlişkilerin Yönetimi", (Çevrimiçi) <http://www.mfa.gov.tr/dis-politika-ve-dis-ekonomik-iliskilerin-yonetimi.tr.mfa>, 01.06.2019.

Ekonomik diplomasi organizasyonlarının beş genel yapısal özelliği bulunmaktadır: İlki; bu yapıların kamusal, özel veya her ikisinin karışımı olabilmesidir. Örneğin Avusturya’da ekonomik diplomasi ve ticaret promosyon hizmetleri özel yapıdaki ticaret odalarınca yürütülürken, Kanada’da merkezi hükümet tarafından organize edilmektedir. Ancak devletlerin birçoğu bu iki yapının karışımı olan yarı özel yapıyı benimsemektedir. İkincisi; bu yapılarda ekonomik diplomasi yönetiminin yerel, bölgesel ve merkezi olabilmesidir. Örneğin, Belçika’da bu yapıların sorumluluğu bölgesel kantonlara verilmiştir ancak birçok ülkede ekonomik diplomasi ve ticaretin promosyonu merkezi yönetim tarafından organize edilmektedir. Üçüncüsü; bu yapıların ekonomik diplomasi faaliyetlerini yürüten kurumların göreceli bağımsızlığına ve özerkliğine yani idari açıdan bakanlığa bağlı olup olmamasına göre farklılıklar göstermesidir.<sup>154</sup> Kalan iki yapıdan biri, organizasyonel yapıların ekonomik diplomasi genel yapısı içindeki konumu ve diplomatik misyonlarla ilişkilidir. Faaliyetleri yürüten ajanslar elçilikten ayrı veya elçiliğin altında ya da elçilikle entegre bir şekilde çalışabilir. Son olarak ise, bu yapılardan sorumlu bakanlıkların sayısı ile ilgilidir. Bunlar ya sadece Dışişleri Bakanlığına ya da sadece Ekonomi ve Ticaret Bakanlığına bağlı veya bu iki bakanlığın karışımına veya bağımsız bir yapıya sahip olabilir. Örneğin Belçika, Kanada, Avustralya, Güney Kore, Danimarka, Norveç ve İsveç gibi ülkeler sinerji yaratmak için Dışişleri ile Ekonomi ve Ticaret Bakanlıklarını birleştirirken; İngiltere ve Çek Cumhuriyeti, ihracatın promosyonunu koordine etmek için Dışişleri ve Ticaret Bakanlıkları ile ortak bir birim oluşturmuştur. ABD’de ihracatın promosyonundan Ticaret Bakanlığı sorumludur.<sup>155</sup>

### **1.3.5.2. Optimal Ekonomik Diplomasi Modeli**

Günümüzde dış politika ile dış ekonomik ilişkiler her geçen gün daha da iç içe geçmektedir. Ulusal diplomatik sistemin temel aktörü olan Dışişleri Bakanlıkları, ekonomik diplomasi artan boyutlarına uyum sağlamak için tüm dünyada artık ticaret ve kalkınma konularında daha fazla sorumluluk almaya başlamıştır. Ancak uluslararası ekonomik ilişkilerinin karmaşıklığı ve çok boyutluluğu nedeniyle,

---

<sup>154</sup> Alexandre Mercier, “Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States, Canada, the UK, and the US”, **Netherlands Institute of International Relations**, 2007, s.4; Oliver Naray, **a.g.e.**, 2008, s.7

<sup>155</sup> Donna Lee ve David Hudson, “The old and new significance of political economy in diplomacy”, **Review of International Studies**, Vol. 30, 2004, s. 343-344.

ekonomik ve ticari diplomasi günümüzde sadece Dışişleri Bakanlıklarının tekeline değildir. Ekonomi ve Ticaret Bakanlıkları ile diğer ekonomik aktörler bu süreçte daha çok sorumluluk almaya ve aktif rol oynamaya başlamıştır.<sup>156</sup> Ülkelerin tercih ettikleri ekonomik diplomasi modeli, devletlerin yönetim felsefesine, politik yapısına, ekonomik büyüklüklerine, özel sektörle ilişkilerinin tarihsel geçmişine, coğrafyasına ve homojenitesine göre değişmekte ve bu unsurlar kurumsal ve örgütsel yapıyı etkilemektedir.<sup>157</sup> Dünyada kullanılan modeller aşağıdaki gibi kategorize edilebilir:

Baranay (2009) üç çeşit ekonomik diplomasi modeli sunmaktadır:<sup>158</sup>

1. Birleşik Model: Bu modelde ekonomi stratejilerini belirleyen ana kurum olan Dışişleri Bakanlığı, ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik bütünleşik bir yapıdır. Bu model, karar alma sürecinde merkezileşmeyi öneren klasik diplomatik yaklaşımıdır ve ekonomik meseleler ile ilgili ekonomik araçlardan ziyade politik araçların ve amaçların önemine vurgu yapmaktadır. Okano-Heijmans'ın (2013) modelinin analitik eksenindeki güç-odaklı yaklaşıma tekabül etmektedir. Dışişleri Bakanlığı, bünyesindeki ikili ve çok taraflı ekonomik ve ticari işler departmanı ile uluslararası ekonomik çıkarlarının ana koordinatörü rolündedir. Dışişleri Bakanlığı tüm kurumlarla iş birliği içinde olup, ülkenin ekonomi stratejilerini ve önceliklerini belirlemektedir.
2. Bütünleşik Model: Bu modelde Dışişleri Bakanlığı ile Ekonomi ve Ticaret Bakanlıkları ortak hareket ederek görev ve sorumlulukları paylaşmaktadır. Okano-Heijmans'ın (2013) modelinin analitik eksenindeki iş-odaklı yaklaşıma tekabül etmektedir. Büyükelçilik ve konsolosluklar gibi diplomatik misyonların ayrı bir bölümü, ekonomik ve ticari işlere tahsis edilmiştir. Ekonomik ve ticari diplomatlar ve ataşeler ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi konusunda siyasi diplomatlarla koordinasyon içinde ortak hareket etmektedir. Ticaret ve ekonomi heyeti başkanı, elçi veya konsolos gibi diplomatik misyon başkanına rapor vermekte ancak ticari ve ekonomik misyonun ve ataşelerin çalışmaları ile öncelikleri Ekonomi ve Ticaret Bakanlıklarınca belirlenmektedir.

---

<sup>156</sup> Kishan S. Rana, **a.g.e.**, s.9 ve 69.

<sup>157</sup> Alexandre Mercier, **a.g.e.**, s.4.

<sup>158</sup> Pavol Baranay, "Modern Economic Diplomacy", **Publications of Diplomatic Economic Club 20**, (8), 2009, s.8.

3. Üçüncü Ajans Modeli: En iyi örneği Singapur olup, Dışişleri Bakanlığı'nın ticari ve ekonomik ilişkilerin organizasyonuna ve yürütülmesine yönelik üçüncü ajanslara sorumluluklar veren görev heyeti modelidir. Dışişleri Bakanlığının rolü dış ekonomik ilişkilerin koordinasyonu ile sınırlıdır. Kurumlar ve acenteler diğer ülkelerin ekonomik ve ticari durumunu izlemekte ve ihtiyaç duyulması halinde dış pazar araştırmaları yapmaktadır.

Eski büyükelçi Rana (2007)<sup>159</sup> beş tür ekonomik diplomasi modeli önermektedir.

1. Birleşik Model: Dış ilişkiler ve dış ticaretin tek bir bakanlık altında birleştirildiği yapıdır. Dışişleri ve Ticaret Bakanlığı gibi tek bakanlıktır. Kanada, İsveç gibi bu modeli uygulayan 15 ülke vardır. Ancak Avustralya'nın diplomatik misyondan ayrı ve misyon şefinin gözetiminde özel bir ihracat promosyon misyonu vardır.
2. Kısmen Birleşik Model: En iyi örneği Birleşik Krallık Dışişleri Bakanlığı ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ortaklaşa olarak yatırım ve ticaretle ilgilenmesi için diplomatik olarak güçlendirilmiş iki özel birim oluşturmasıdır.
3. Üçüncü Ajans Modeli: Singapur modeli olarak da bilinir. Dışişleri Bakanlığı'nın büyük ölçüde ekonomik işlerden uzak tutulduğu ve operasyonel görevlerin Ticaret ve Sanayi Bakanlığı denetimindeki iki özel kuruluş (Singapur Ticaret Kurulu ve Singapur Ekonomik Kalkınma Kurulu) tarafından yürütüldüğü yapıdır. Her kurum da kendi temsilcilerini, elçiliklerdeki veya konsolosluklardaki kilit noktalarda görevlendirmektedir. Birbiriyle yakın çalışan diplomatlar uyumludur ancak aksi durumlarda uyum zordur.
4. Rekabet Modeli: Tayland ve Hindistan bu modeli kullanır ancak birçok ülkede yapı düzensiz ve karmaşıktır. Dışişleri ve Ekonomi Bakanlıkları yalnızca ihracatı teşvik etmek ve yatırımları seferber etmek için değil, aynı zamanda DTÖ gibi çok-terafli kurumlardaki işlerin ve ekonomik meselelerdeki sorumlulukların paylaşılmasında birbirleriyle rekabet halindedirler. En önemli sonucu diplomasi mekanizmasının ekonomik çıkarların arttırılmasına tam katkı yapmamasıdır.
5. Feragat Modeli: Çin ve Almanya modelidir. Dışişleri Bakanlığı ikili ekonomik işlerde aktif rol almaz ve bunu bir başka bakanlığa devrettiği için de mutludur. Modelde uyumsuzluk görünmese de kaynaklar optimal kullanılmamaktadır.

---

<sup>159</sup> Kishan S. Rana, **a.g.e.**, s.70.

Bir diğerk model, hükümetlerin yurtdışındaki firmaları teşvik etmedeki rolüne ve karar almadaki merkezileşmenin derecesine odaklanan Naray tarafından sunulmaktadır.<sup>160</sup>

1. Kurumsal Model: Ticaret promosyon faaliyetlerinin yürütülmesi işinin kamusal veya yarı özel ajanslara bırakıldığı ve hiyerarşik bağın olmadığı bağımsız yapılardır. Elçilik sadece ticaretin politik boyutuyla ilgilenmektedir. Örneğin Almanya’da ticaret promosyon faaliyetleri iki uluslu ticaret odalarınca yürütülmektedir. Japonya’da ve Güney Kore’de ticari diplomasi faaliyetlerini JETRO (Japonya Dış Ticaret Örgütü) ve KOTRA (Kore Ticaret-Yatırım Teşvik Ajansı) adı verilen nispeten bağımsız yapılar yürütmektedir.
2. Pragmatist Model: Faaliyetlerin çeşitli devlet kurumlarına bağlı görev odaklı belirli özel ajanslar ve koordinasyon mekanizmaları tarafından yürütüldüğü yapılardır. Örneğin, ticaret promosyon faaliyetlerini yöneten İngiltere Ticaret ve Yatırım Kurumu (UKTI), hem Dışişleri Bakanlığı'na hem de Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na tabidir. İsviçre’de ise öncelikli pazarlara yönelik olarak İsviçre Ticaret Merkezleri adında bir koordinasyon mekanizması vardır, onun dışındaki ekonomik ve ticari diplomasi faaliyetlerinden İsviçre Dışişleri sorumludur.
3. Kuzey Avrupa ve İngiliz Milletler Topluluğu Modeli: Avustralya, Yeni Zelanda ve Kanada gibi ülkelerde ticaret politikası ve ticaret promosyonu ayrı olarak yürütülürken; İskandinav ülkelerinde ticari promosyon adı altında yürütülür. Bu ülkelerin tümünde dış ilişkiler ve ticaret tek bir bakanlıkta birleştirilmiştir fakat departmanları ayrıdır. Elçiler her iki faaliyetten de sorumludur.
4. Klasik Model: Ticaret promosyonunun ticaret politikalarının bir parçası olduğu ve faaliyetlerin Ticaret Bakanlığı tarafından yürütüldüğü yapıdır. Örneğin Çin Dışişleri ticari diplomasiye doğrudan dahil değil ancak ticaret konusunda elçiliği ile iş birliği içindedir. ABD’de ticari diplomasi Ticaret Bakanlığı'nın bir parçası olsa da ticari konulardan ABD Dışişleri ve diplomatik misyonlar da sorumludur.
5. Gelişmekte Olan Ülke Modeli: Dış ilişkiler ve ticarete, Dışişleri Bakanlığı tek sorumludur. Bu durum Dışişleri ile Ekonomi ve Ticaret Bakanlığı arasında rekabete ve ekonomi diplomasisinde sorunlara neden olabilmektedir çünkü bakanlıklardaki ekonomi ve ticaret departmanlarının ağırlığı değişmektedir.

---

<sup>160</sup> Olivier Naray, “Commercial Diplomats in the Context of International Business”, **The Hague Journal of Diplomacy**, 6(1-2), 2011, s.142-143.

### 1.3.5.3. Türkiye’de ve Dünyadaki Ekonomi Diplomasi Modelleri

Dünya ticaretinden en fazla pay alan gelişmiş ülkeler incelendiğinde her birinin kendine özgü bir ekonomik ve ticari diplomasi modeline sahip olduğu görülmektedir. Ancak Batı'dan farklı olarak, Türkiye’de ekonomik ilişkilerin dış politikanın en önemli bir aracı ve amacı olduğunun tam anlaşılması uzun zaman almıştır. Türkiye henüz dünyadaki örneklerine benzer şekilde bir ekonomik diplomasi modeline sahip olmadığı gibi ekonomik diplomasi konsepti kavramsal olarak dahi yerleşmemiştir.

Eski Büyükelçi Temel İskit’e göre mevzuattaki karışıklık ve belirsizlikler ile ülkemiz dış ekonomik ilişkilerinin hem ülke hem de konu bakımından çeşitliliği gibi nedenler, ekonomik ilişkilerin merkeziyetçi bir yaklaşımla yönetilmesini zorlaştırdığı için Dışişleri Bakanlığının bu alandaki yetkisi ve rolü giderek yıpranmaya başlamıştır. Bunda rakip kurumlar olarak görülen diğer bakanlık kadrolarının güçlenmesinin de payı mevcuttur. Yönetim düzeyinde etkin koordinasyon mekanizmalarının bulunmaması veya gereği gibi çalıştırılmamasının etkisiyle, bugün dış ekonomik ilişkilerde bir ölçüde bir temsil çokluğu ve yönetim çakışmaları vardır ve bu durum ülkemizin ekonomik konulardaki etkinliğini azaltacak boyuttadır.<sup>161</sup>

Avrupa Birliği kurumları, ekonomik diplomasiye uyumlu ve eşgüdümlü bir Avrupa yaklaşımı geliştirme çabalarını artırmaktadır. Bu çabalar, ekonomik diplomasi alanındaki politika ve faaliyetlere, belli başlı Avrupa Birliği ilkelerinin eklenmesini de içermektedir. Ticari diplomasi, ticaret diplomasisi ve kalkınma iş birliği gibi temel ekonomik diplomasi türlerine yönelik strateji ve eylemler, Avrupa’da hem AB üye devlet düzeyinde hem de AB örgütü düzeyinde son birkaç yıldır gelişmektedir. Global ekonominin her geçen gün birbirine daha da bağlı hale gelmesi, güvenlik ve dış politika içindeki ekonomik ve ticaretle ilgili sorunların göreceli ağırlığını da arttırmış ve böylece ekonomik diplomasiye olan ilgi de artmıştır. Bu durum AB düzeyinde bir ortak ekonomik diplomasi yaklaşımı için çalışmaları da hızlandırmıştır. Hollanda, Danimarka, İngiltere ve Almanya dahil olmak üzere AB üye devletlerinin hükümetleri, yurtdışındaki ticaretin ve yatırımın promosyonunu veya ticari diplomasi faaliyetlerini güçlendirmişlerdir. AB’deki yeni trend artık kalkınmada küresel sosyal kalite konsepti

<sup>161</sup> Temel İskit, “Dış Politika ve Dış Ekonomik İlişkilerin Yönetimi”, (Çevrimiçi) <http://www.mfa.gov.tr/dis-politika-ve-dis-ekonomik-iliskilerin-yonetimi.tr.mfa>, 01.06.2019.



değil ekonomik fırsatlar yaratarak büyüme. Bu sepele kalkınma yardımlarının merkezinde artık sivil toplum kuruluşları değil şirketler yer almaktadır. Bu kapsamda Avrupa Yatırım Bankası'nın görev ve faaliyet alanını genişleterek Avrupa şirketlerinin finansmana erişimleri arttırılmıştır.<sup>162</sup>

Türkiye’de dış ekonomik ilişkilerin yönetimi yetkisi en üst düzeyde Hükümete aittir. 1173 sayılı “Milletlerarası Münasebetlerin Yürütülmesi ve Koordinasyonu Hakkındaki Kanun” ile Türkiye’nin yabancı devletler ve temsilcilikleri ile müzakereler yürütülmesi yetkisi Dışişleri Bakanlığına verilmiş olup buna dış ekonomik ilişkiler de dâhildir. Dışişleri dış politikayı uygulamak ve yabancı devletler ve uluslararası kuruluşlarla siyasi ve ekonomik ilişkilerini yürütmekten sorumlu olup bünyesinde ekonomik işler genel müdürlüğü ve altında ikili ve çok-taraflı ekonomik işler genel müdür yardımcılıkları vardır.<sup>163</sup> Dışişleri Bakanlığı dışında hükümetin altında sorumluluk alanları birbirinden farklı sanayi, ticaret ve ekonomi gibi isimleri hükümetler değişikçe değişen bakanlıklar ve kurum ve kuruluşlar bulunmaktadır. Bürokrasinin ise ne şekilde teşkilatlandırıldığı ve hangi kurumun hangi yetkilerle donatıldığı Bakanlıklar arası iş bölümü ile belirlenmektedir.

Türkiye’de ihracat ve yatırım promosyonundan oluşan ticari diplomasi faaliyetleri eskiden Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi) gibi kuruluşlarca yürütölmekteydi. Ancak bu faaliyetler sonradan 637 Sayılı KHK ile Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı ve İGEME’nin birleştirilmesiyle ihdas edilen Ekonomi Bakanlığına ve onun da lağvedilmesiyle yeni kurulan Ticaret Bakanlığı’na geçmiştir. Günümüzde ihracatın promosyonu faaliyetlerini Türkiye’nin ticari diplomasi faaliyetlerinde Ticaret Bakanlığı dışında, Türkiye İhracat İthalat Kredi Bankası (EXIMBANK), Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı (TİKA), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve bölgesel ihracatçı birlikleri, kalkınma ajansları, iş konseyleri ve ticaret odaları aktif rol oynarlar.

<sup>162</sup> Maaïke Okano-Heijmans ve Francesco Saverio Montesano, “Who is Afraid of European Economic Diplomacy?”, **Netherlands Institute of International Relations Clingendael**, 2016, s.1 ve 3.

<sup>163</sup> T.C Dışişleri B., (Çevrimiçi), [www.mfa.gov.tr/data/BAKANLIK/teskilat\\_semasi.pdf](http://www.mfa.gov.tr/data/BAKANLIK/teskilat_semasi.pdf), 01.06.2019.

Türkiye’de genel ekonomik ilişkiler daha önceleri kamusal olan ancak 6552 Sayılı yasayla özerk yapıya kavuşan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) tarafından yürütülmektedir. DEİK, Türk özel sektörünü dış ticaret, uluslararası yatırımlar, hizmetler, müteahhitlik ve lojistik gibi alanları koordine etmekle görevlendirilmiştir. Türkiye’nin dış ekonomik ilişkilerini yürütme; yurt içinde ve dışında yatırımları araştırma, Türkiye'nin ihracatını artırma, dış ekonomik ilişkilere ilişkin strateji ve politika üretme, çokuluslu kuruluşlarda iş dünyasını temsil etme, uluslararası platformlarda ülke adına lobi faaliyetlerinde bulunma, uluslararası etkinlikler düzenleme ve benzer görevleri yerine getirmekle görevlidir. Bu yapısıyla DEİK, Türk iş dünyası temsilcilerinin oluşturduğu bir iş diplomasisi örgütü haline gelmiştir.<sup>164</sup>

Türkiye’nin ekonomiye yönelik diplomasi faaliyetleri şu şekilde özetlenebilir:<sup>165</sup>

- Ülkelere yapılacak üst düzey ziyaretlere DEİK üyelerinin katılımını teşvik,
- İş adamlarının yapacakları temaslara dış temsilciliklerin aktif katılımını teşvik,
- Kaliteli ürünlerimizin, özellikle sanayi mallarımızı daha iyi tanıtmak,
- Avrupa'daki fuarlara, özellikle ihtisas fuarlarına katılımı teşvik etmek,
- Avrupa’daki gibi ekonomiye katkı sunan KOBİ’leri maddi manevi desteklemek,
- İş adamlarımıza vergilendirme ve vize konusunda yardımlarda bulunmak,
- İhraç ürünlerinin rekabet şansını artırıcı kur politikalarını izlemek.

Türkiye’nin ticarete yönelik diplomasi faaliyetleri şu şekilde özetlenebilir:<sup>166</sup>

- Firmalara AR-GE yardımları ve pazar araştırma desteği sunmak,
- Yurtdışı ofis- mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerini desteklemek,
- Yurtdışı fuarlara ve sergilere bireysel ve ulusal düzeyde katılımı desteklemek,
- Ortak iş konseyi toplantıları, ticaret heyetleri ve fuarları düzenlemek,
- Eğitim yardımı ve İstihdam yardımında bulunmak,
- Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması ve Türk malı (turquality) imajının yerleştirilmesine ve tasarım faaliyetlerinin desteklenmesine yardım etmek.

<sup>164</sup> Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, (Çevrimiçi) [www.deik.org.tr/deik-deik-hakkinda](http://www.deik.org.tr/deik-deik-hakkinda), 01.06.2019.

<sup>165</sup> Dr. Yücel Güçlü, “Dış Politika ve Dış Ekonomik İlişkilerin Yönetimi”, (Çevrimiçi) [http://www.mfa.gov.tr/turkiye\\_nin-dis-ekonomik-iliskileri.tr.mfa](http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-dis-ekonomik-iliskileri.tr.mfa), 01.06.2019.

<sup>166</sup> Ticaret Bakanlığı, “94/6401 Sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı”, 11.01.1995

Ülkelerin ekonomik diplomasi modelleri, genellikle ülkelerin yönetim biçimine, örgütsel ve kurumsal kültürüne, ekonomik ve ticari yapısına, ulusal ve uluslararası amaç ve hedeflerine göre şekillenmektedir. Tablo 1.5, dünya ticaretinden en fazla pay alan ülkelerin ekonomik diplomasi modellerini, yönetim yapıları, icracı kurumları, amaçları ve faaliyetleri bakımından karşılaştırarak farklılıkları ortaya koymaktadır.<sup>167</sup> Buna göre, dünyadaki ülkelerin birçoğunda ekonomik ve ticari diplomasi faaliyetlerini yürüten kurumlar başta devlet ve hükümet başkanları olmak üzere dışişleri bakanlıkları, ekonomi ve ticaret bakanlıkları, elçilikler ve konsolosluklar, ticaret ataşelikleri, ihracat ve yatırım promosyon ajansları, sanayi ve ticaret odaları ve diğer özel kuruluşlardan oluşmaktadır. Dünyadaki gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin birçoğu kendilerine özgü birer ekonomik diplomasi modeline sahiptirler. Ancak Türkiye'nin dünyadaki örnekleriyle karşılaştırıldığında maalesef kendine özgü etkin bir ekonomik diplomasi modeline sahip olmadığı görülmektedir. Ayrıca serbest piyasa modelini savunan gelişmiş ülkeler ekonomik diplomasiyi serbest piyasaya bir tür müdahale olarak algılayıp karşı çıksalar da, ekonomik diplomasiyi bizzat devlet mekanizması içerisinde yürütülmektedirler. Gelişmiş ülke hükümetlerinin, uluslararası ticaret ve ulusal refah için hayati önem taşıyan ekonomik diplomasi faaliyetlerini, temel amacı yalnızca kar maksimizasyonu olan şirketlerden müteşekkil özel yapılara terketmeyerek özel sektörle müştereken yürüttükleri görülmektedir.

---

<sup>167</sup> Dutch Ministry of Foreign Affairs, "Economic Diplomacy In Practice - An Evaluation of Dutch Economic Diplomacy in Latin America", **IOB Study** 385, 2013, ba.; Ana-Cosmina Amariei, "Economic Diplomacy in the Context of Economic Crisis, **Europolity – Continuity and Change in European Governance - New Series**, Department of International Relations and European Integration, National University of Political Studies and Public Administration, Vol. 8(1), 2014, ba.; ICPE, "Proceedings of the International Conference on Implementing Economic Diplomacy and Internationalization, Public Enterprise", Vol. 21, Ljubljana, July- December, 2014, ba.; Ana Lucia da Ponte Neiva, "Economic diplomacy in Action: the Case of the Embassy of Portugal in the Czech Republic", Doctoral Dissertation, Universidade Catolica Portuguesa, 2016, ba.; Povilas Mažeika, "Economic Diplomacy of Germany, Poland and Lithuania", Doctoral Dissertation, Vytautas Magnus University, 2016, b.a.; China Council for the Promotion of International Trade-CCPIT, (Çevrimiçi) [www.atpf.org/en/org/china.html](http://www.atpf.org/en/org/china.html), 01.06.2019.; France Diplomatie, (Çevrimiçi) [www.diplomatie.gouv.fr/en/french-foreign-policy/economic-diplomacy-foreign-trade](http://www.diplomatie.gouv.fr/en/french-foreign-policy/economic-diplomacy-foreign-trade) 01.06.2019.; Ministry of Foreign Affairs of Japan, **Diplomatic Bluebook 2018**, (Çevrimiçi) [www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter3/c030300.html](http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter3/c030300.html), 01.06.2019.; US Department of State, Economic Diplomacy, (Çevrimiçi), [www.state.gov/e/eb/economicdiplomacy](http://www.state.gov/e/eb/economicdiplomacy), 01.06.2019.; Barbara Stephenson, "Economic Diplomacy Works", [www.afsa.org/economic-diplomacy-works](http://www.afsa.org/economic-diplomacy-works), (Çevrimiçi), 01.06.2019.; Australian Department of Foreign Affairs and Trade, "Australia's Economic Diplomacy" (Çevrimiçi) [www.dfat.gov.au/trade/engage/economic-diplomacy](http://www.dfat.gov.au/trade/engage/economic-diplomacy), 01.06.2019.; Slovenia Ministry of Foreign Affairs, Economic and Public Diplomacy, (Çevrimiçi) [www.mzz.gov.si/en/economic\\_and\\_public\\_diplomacy](http://www.mzz.gov.si/en/economic_and_public_diplomacy), 01.06.2019.

**Tablo 1.5: Gelişmiş Ülkelerin Ekonomik Diplomasi Yapıları**

Ülkeler	Boyutlar	Yönetim Yapısı	İcra Kurumlar	Amaçlar Hedefler	Aktivite Etkinlikler
<b>Almanya</b>		- Dışişleri Bakanlığı - Ekonomi ve Enerji Bakanlığı - Eğitim ve Araştırma Bakanlığı - İşbirliği ve Kalkınma Bakanlığı - Gıda Tarım Bakanlığı - İlgili Devlet Bakanlığı	- Diplomatik Misyonlar (Elçilikler ve Konsolosluk) - Ticaret Odaları - Alman Ticaret ve Yatırım Ajansı - Alman Merkezleri	- Kamu ve özel sektör ekonomisini teşvik etmek - Araştırma işbirliğini teşvik etmek - Kalkınma yardımıyla yer alan işletmeleri desteklemek - Yeni ihracat pazarları açmak - Tarımsal sanayiye destek vermek	- İkili ziyaretler, ticaret misyonları ve ticaret fuarları ve forumlar düzenlemek - Dış pazarları, potansiyel partnerleri ve irtibat kişilerini araştırma - Ülke ve pazar hakkında yasal ve vergisel bilgiler sağlama - İnsan kaynakları tedariği
<b>Fransa</b>		- Ekonomi ve Finans - Dışişleri - Avrupa Birliği Bakanlıkları	- Diplomatik Misyonlar - Uluslararası Ticaret Odaları - Fransız Yerel Kurumlar - Fransız Uluslararası Yatırım Ajansı (AFII) - Coface ve UbiFrance şirketleri	- Fransız şirketlerinin uluslararasılaşmasını desteklemek - Fransa' daki yabancı yatırımların büyümesini artırmak.	- İkili ziyaretler, ticaret misyonları, fuarlar ve forumlar organize etmek - Pazar bilgisi ve istihbarat - İş riski analizi - Yasal ve Düzenleyici danışmanlık - İnsan kaynakları tedariği
<b>İngiltere</b>		- İngiliz ve Yabancı Milletler Topuluğu Ofisi (FCO) - İşletme İnovasyon ve Beceriler Dairesi (BIS)	- Diplomatik Misyonlar - İngiltere Ticaret ve Yatırım (UKTI) - İngiltere İhracat Finansmanı (UKEF)	- İngiltere'nin yurtdışındaki ekonomik çıkarlarını artırmak ve yabancı yatırımları ülkeye çekmek - İkili ilişkilere odaklanmak.	- İkili ziyaretler, fuarlar, forumlar, ticaret heyetleri düzenleme - Pazar bilgisi ve istihbarat - İş ağları ve Etkinlikler organize etme - Uluslararası ticaret danışmanlığı (yasal ve risk analizi) - İhracat finansman
<b>Portekiz</b>		- Dışişleri - Ekonomi ve Çalışma Bakanlıkları	- Diplomatik Misyonlar - Ticaret ve Yatırım Ajansı (AICEP) - Rekabet ve İnovasyon Ajansı (IAPMEI) - Turizm Portekiz	- Portekiz'in ülke imajını ve ihracatını teşvik etmek - Yabancı yatırımları çekmek	- Resmi ziyaretler, fuarlar, forumlar, ticaret heyetleri düzenleme - Pazar bilgisi ve istihbarat - İş ağları ve Etkinlikler organize etme - Uluslararası ticaret danışmanlığı (yasal ve risk analizi) - İhracat finansman
<b>Çek Cumhuriyeti</b>		- Dışişleri - Ticaret ve Sanayi Bakanlıkları	- Diplomatik Misyonlar - Çek Ticaret - Çek Yatırım - Çek Turizm ve Çek Merkezleri	- Çek Cumhuriyeti'nin olumlu ülke imajının desteklenmesi - Planlanan bir dizi faaliyetle ihracatı - Yatırımı ve turizmi teşvik etmek - Üretim alanındaki hükümet politikalarını desteklemek - Mal, hizmet, iş gücü ve dış yatırımları teşvik	- İkili ziyaretler, fuarlar, forumlar organize etme - İhracat, yatırım ve turizm alanındaki faaliyetlerin teşviki - Yatırımcılara piyasa, dış pazar trendleri ve inovasyon hakkında bilgi tedarik etmek ve çözümler sunmak
<b>Slovenya</b>		- Dışişleri Bakanlığı - Ekonomi Bakanlığı ve ikisinin birlikte ekonomik diplomasi için özel kurduğu Dış Ekonomik İşbirliği Stratejik Konseyi	- Diplomatik Misyonlar - Slovenya Ruh (Spirit) - Sanayi ve ticaret odası - Küçük işletmeler ve esnaf odası - Slovenya turist heyeti, - İhracat ve Yatırım Slovenya - SID Bank	- Slovenya'yı ekonomik işbirliği, yatırım ve turizm açısından cazip bir ülke olarak tanıtmak.	- İkili ziyaretler, heyetler, fuarlar, forumlar organize etme - Hükümetlerarası ekonomik işbirliği toplantıları organize etmek - İş heyetleri - Yabancı yatırımları çekmek - Sloven firmaların dış pazarlara girişini teşvik etmek ve Ağ oluşturmak - Ticari partnerleri bir araya getirmek
<b>Avustralya</b>		- Avustralya Dışişleri ve Ticaret Bakanlığı	- Diplomatik Misyonlar - Austrade - Uluslararası Tarımsal Araştırma Merkezi (ACIAR) - Turizm Avustralya - EficBank ve Yurtdışındaki diğer ekonomi ajansları.	- İhracat ve yatırımı desteklemek - Tarife dışı engelleri aşmak - Ticareti kolaylaştırmak - Uluslararası kurallara dayalı küresel sistemi savunmak - Bilim, teknoloji ve inovasyonu arttırmak	- Avustralya'nın itibarını arttırma - Avustralya'yı turizm ve ticaret üssü olarak tanıtmak - Yeni pazarlar aramak - Savunuculuk ve İş ağları oluşturmak - Dış ziyaretler, fuarlar ve forumlar - Şirketlere yasal bilgi tedarik etmek
<b>Amerika</b>		- Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı	- Diplomatik Misyonlar - Ticaret Promosyon Koordinasyon Komitesi (TCPP) - Ticaret Temsilcilik Ofisi (USTR) - Ekonomi Politikaları Ofisi - Yurtdışı Yatırım Kuruluşu (OPIC) - Yabancı Yatırımların Kontrolü Ofisi (OFAC) - ABD Ticaret ve Kalkınma Ajansı (USTDA) - ABD Uluslararası Kalkınma Ajansı (USAID)	- Diğer ülkelerdeki yatırımları kolaylaştırmak, ulusal şirketlerin ihracatlarını artırmaları için teşvik etmek, uluslararası ticaret ve finansal konuları müzakere etmek - ABD ekonomisini ihracat ve yabancı sermaye ile genişletmek - Daha yenilikçi ve rekabetçi bir ABD'yi teşvik etmek - Enformasyon sağlamak - ABD halkına fayda sağlayan hizmetler, çözümler sunmak.	- Ticaret müzakereleri yapmak, hem ulusal hem de uluslararası ticaret politikalarını uygulamak ve koordine. - İş ve enerji diplomasisini yürütmek - İç yatırım ve tarafsız rekabetliliği teşvik etmek. - İki taraflı ve çok taraflı düzeyde ticaret misyonları ve küresel iş forumları düzenlemek, dış ziyaretler yapmak - Pazar bilgisi ve rehberlik sunmak - Danışmanlık yapmak - Uluslararası partner aramak - Durum tespiti ve Savunuculuk
<b>Japonya</b>		- Dışişleri Bakanlığı, - Ekonomi Ticaret ve Sanayi Bakanlığı	- Diplomatik misyonlar - Resmi Kalkınma Yardımı (ODA) - Dış Ticaret Teşkilatı (JETRO) - Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) - Kalkınma Enstitüsü (IDE) - Yeni Enerji ve Sanayi Teknoloji Kalkınma Organizasyonu (NEDO) - Uluslararası İşbirliği Bankası (JIBC), Nippon (NEXI)	- Serbest, açık ve hukukun üstünlüğüne dayanan, uluslararası ekonomik sistemi güçlendirmek - Japonya'yı serbest ticaret ağının merkezi yapmak - Ekonomik ortaklık anlaşmalarını ve Japonya'ya yönelik iç yatırımla birlikte enerji diplomasisini teşvik	- Ticaret misyonları, fuarlar, forumlar, ikili ziyaretler düzenlemek - Dış pazarlar ve siyasi gelişmeler hakkında bilgiler sunmak - Japon şirketlere yurtdışı fırsatlar hakkında bilgi vermek - Politik ve ticari risk analizleri yapmak - Çevre dostu enerji teknolojisi sunmak - Turizm tanıtımı - Ulusal şirketlere fon ve sigorta yardımı - Kamu-özel ortaklıkları ile firmaların dış pazarda gelişmesini desteklemek
<b>Çin</b>		- Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı	- Diplomatik Misyonlar - Uluslararası ekonomik ilişkiler Departmanı - Çin Uluslararası Ticaret Teşvik Konseyi (CCPIT)	- Tek Çin politikasını ve Kredi, yardım, ticareti desteklemek - Sermaye yatırımı teşvik etmek - Uluslararası propaganda yapmak	- Çin ile partnerleri arasında dış ticaret ile yatırımların teşviki - Ticaret misyonları ve dış ticaret heyetleri düzenlemek - Sergi faaliyetlerini koordine etmek - Ekonomik bilgi ve danışmanlık hizmetleri sunmak - Tahkim ve yasal hizmetler. Patent ve ticari marka hizmetleri sunmak, lobi.
<b>Hollanda</b>		- Dışişleri Bakanlığı - Ekonomik İşler Bakanlığı - Dış Ticaret ve Kalkınma İşbirliği Bakanlığı - Tarım Bakanlığı	- Diplomatik Misyonlar - Ticaret Ataşelikleri - Hollanda İş Dünyası Destek Ofisleri Ağı (NBSO) - Hollanda Yabancı Yatırım Ajansı (NFIA) - Netherlands ODA	- Uluslararası ticaret müzakerelerindeki pozisyonu güçlendirmek - İkili yatırım-ticaret anlaşmalarını ve pazara girişi geliştirmek. - Ticaret bariyerlerini izlemek - Serbest ticaret ve yatırımı arttırmak - Firmaların konumunu güçlendirme - Ülke ve marka imajını arttırmak	- Firmalara destek, danışmanlık sunmak - Ticaret misyonları organize etmek - Firmaların yabancı ülkelerdeki üst düzey yetkililere erişimini sağlamak - Özel sektör ile kamu sektörü arasında köprü kurmak - Belirli sektörlerde kalkınma ve kredi yardımlarında bulunmak

**Kaynak:** Çeşitli kaynaklar kullanılarak hazırlanmıştır.

## İKİNCİ BÖLÜM

# EKONOMİK DİPLOMASİNİN VE ULUSLARARASI TİCARETİN İKTİSADİ MODELLEMESİ VE EKONOMETRİK ANALİZİ

### 2.1. EKONOMİK DİPLOMASİ VE ULUSLARASI TİCARET İLİŞKİSİ

İlk bölüm ekonomik diplomasinin teorik çerçevesine odaklanırken, bu bölüm ekonomik diplomasi ile uluslararası ticaret ilişkisine odaklanmaktadır. Ekonomik diplomasinin ve uluslararası ticaretin modellenmesi, yurtdışı ziyaretlerin ikili ticaret akımlarına etkisinin ve etkinliğinin ölçülebilmesi ve analizi için önemli ve gereklidir.

#### 2.1.1. Ekonomik Diplomasinin Uluslararası Ticaretteki Yeri

Bugünün küresel rekabet ortamında, hem ülke ekonomilerinin hem de firmaların ayakta kalmalarının yolu, uluslararasılaşarak dış pazarlara açılmaktan geçmektedir.<sup>168</sup> Gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan ülkeler, ihracatın artırılması için büyük çabalar ve kaynaklar harcamaktadır. Hükümetlerin amacı, ihracatı arttırarak ve doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekerek istihdam yaratmak ve ulusal refahı arttırmaktır. Devletler, dış pazara giriş engellerinin, rekabetin ve bilgi akışının yetersiz olduğu durumda bir tarafta özel sektöre bilgilendirme, yönlendirme, koordinasyon vb. hizmeti sunarken; diğer tarafta ticaret bariyerlerini aşmak için yoğun uluslararası müzakerelere ve ekonomik diplomasi faaliyetlerine girişmektedir.<sup>169</sup> Bu nedenlerle ekonomik diplomasinin uluslararası ticaret üzerindeki rolü yadsınamaz noktaya gelmiştir.

Ekonomik diplomasi ihracatı ve refahı arttırmaya yönelik iç politika hedeflerini gerçekleştirilmede vazgeçilmez bir araç haline gelirken, iç politika hedeflerine ise artık küresel ekonomiden ve diğer ülkelerden bağımsız ulaşılamamaktadır.<sup>170</sup> Uluslararası ticaret politikalarının temel hedefi esas olarak pazara erişimini arttırmak, doğrudan yabancı yatırımları çekmek, tarife ve tarife dışı engeller gibi uluslararası bürokratik düzenlemeleri azaltmaktır ki bunlar aynı zamanda ekonomik diplomasinin de hedefleridir.<sup>171</sup> Dolayısıyla uluslararası ticaret, hükümet politikalarından ve ekonomik

<sup>168</sup> Emrah Cengiz, Ercan Gegez, Müge Arslan, Serdar Pirtini, Mehmet Tıgılı, **a.g.e.**, s.3-24.

<sup>169</sup> Ministry of Foreign Affairs of Japan, **Diplomatic Bluebook 2018**, (Çevrimiçi) [www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter3/c030300.html](http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter3/c030300.html), 01.06.2019.

<sup>170</sup> Stephen Woolcock ve Nicholas Bayne, **a.g.e.**, s.2.

<sup>171</sup> Florence Bouyala Imbert, **a.g.e.**, s.4.

diplomasi uygulamalarından doğrudan etkilenmektedir. Tüm bunlar ekonomik diplomasinin uluslararası ticaretteki yerini ve önemi ortaya koymaktadır.

Uluslararası pazarların karmaşıklığı hükümetleri, ulusal ihracat hedeflerine ulaşmak için firmaların önündeki engelleri kaldıracak ve riskleri azaltacak politikalar geliştirmeye itmektedir. Çünkü ulaşım ve iletişim teknolojisinde kaydedilen ilerlemelere, lojistik maliyetlerindeki düşüşe, kotalar ve gümrük tarifeleri gibi resmi ve coğrafi ticaret engellerindeki azalmaya rağmen, uluslararası ticaret ve doğrudan yabancı yatırımların önünde hala büyük ticari engeller mevcuttur. Özellikle, lojistik ve işçi maliyetleri, bürokrasi, yolsuzluk gibi resmi olmayan ticaret engelleri ile kurumsal ve kültürel farklılıklar hala ticaretin önünde engel olarak durmaya devam etmektedir<sup>172</sup>

Ekonomik diplomasi, söz konusu engellerle başa çıkmada giderek yaygın olarak kullanılan bir araç haline gelmiştir. Birçok ülke, uluslararası ticareti arttırmak için ekonomik diplomasiyi bir araç olarak kullanmaktadır. Bu kapsamda ülkeler ihracatlarını arttırmak için farklı organizasyonel yapılar ve modeller geliştirmekte; konsolosluklar, elçilikler ve ataşelikler gibi diplomatik misyonları daha aktif kullanmakta; ihracat ve yatırım promosyon ajansları, yurtdışı ticaret ofisleri gibi çeşitli kurumlar oluşturmakta; ekonomik ve ticari diplomatlar yetiştirmekte; ticaret misyonları, heyetler, fuarlar, forumlar ve diplomatik yurtdışı ziyaretler vb. ihracatı teşvik etmek üzere bir takım faaliyetler organize etmektedirler. (Bkz: Tablo 1.5)

### 2.1.2. Ekonomik Diplomasinin Etkisi ve Etkinliği

Ekonomik diplomasinin uluslararası ticaretteki rolünü ve anlamını belirledikten sonra, bir sonraki adım başarısını değerlendirmektir. Ancak bu adım başarının hangi şekil ve şartlarda hangi yöntemlerle ölçüleceği gibi bir dizi soruyu da beraberinde getirmektedir. Soru: “Ekonomik diplomasinin başarısı nasıl ölçülmektedir?” Cevap: “Etkisi ve etkinliğini ölçerek”. Etkinlik, çeşitli ekonomik yapıların yürüttükleri faaliyetler neticesinde amaçlara ulaşılma derecesidir. Ekonomik diplomaside etkinlik, amaçlara ve hedeflere ne kadar ulaşıldığıdır.<sup>173</sup>

<sup>172</sup> Selwyn J.V. Moons ve Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.1 (336).

<sup>173</sup> Lennart Zuidema ve Huub Ruel, “The Effectiveness of Commercial Diplomacy: A Survey Among Embassies and Consulates”, **Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration**, Ed.: Huub Ruel, Advanced Series in Management, Vol.:9 (4), Emerald Group Publishing, 2012, s.4 ve 7.

Ancak ekonomistler, ekonomik diplomasiyi ticarete bir tür müdahale olarak gördüklerinden, bu müdahalenin meşru iki şartı olduğunu öne sürmektedir. Buna göre: i) Müdahalenin faydaları maliyetlerinden çok olmalıdır. ii) Müdahale verimsizliğin kaynağını hedef almalıdır.<sup>174</sup> Ancak bu ekonomik diplomasiğin tüm maliyet ve faydalarını ölçmeyi gerektirdiğinden hayli zor ve soyut bir iştir. Çünkü ekonomik diplomasi devlet ve devlet-dışı aktörler tarafından gerçekleştirilen sınır ötesi birçok ekonomik faaliyete ilişkin uluslararası karar alma süreçlerini içeren karmaşık bir yapıdır. Ekonomik diplomasiğin 2000'lerden bu yana piyasa başarısızlıklarını azaltarak ticaret ve yatırımı arttırdığı öne sürülmektedir.<sup>175</sup> Ancak bu etkiler kullanılan araçlara, kurumlara, ürünlere, pazarlara ve firmalara bağlı olarak değişmektedir. Örneğin ekonomik diplomasiye elçiliklerin ticareti arttırmada etkisi konsolosluklardan fazladır. Düşük işlem maliyeti olan farklılaştırılmış ürünlerde ekonomik diplomasiğin etkisi daha yüksektir. Ülkelerin ekonomik büyüklükleri pazarı etkilediğinden yüksek gelirli ülkelerde ekonomik diplomasi daha etkilidir veya firmaların boyutu maliyetleri etkilediğinden, maliyetleri daha kolay aşan küçük firmalarda etki daha yüksektir.<sup>176</sup>

Ekonomik diplomasiğin ticaret üzerindeki etkisini analiz etmek, akademisyenler için çeşitli nedenlerden dolayı zorlayıcı olmuştur. Bunlar arasında, i) ekonomik diplomasi ağlarının yoğun ve yürütülen aktivitelerin çok çeşitli ve karmaşık olması, ii) ulusal güvenlik endişelerinin bazen ekonomik diplomasi hedeflerinin önüne geçmesi, iii) birleştirici bir ekonomik diplomasi teorisinin olmayışı, iv) eşit gözlem sorunu (observational equivalence) yani gözlenen pozitif sonuçların iyi hesaplamalar sonucunda mı yoksa tesadüfi olarak mı elde edildiği gibi meseleler sayılabilir.<sup>177</sup>

Okano-Heijmans, bir köşesinde iş odaklı ve refah sonuçlu diğer köşesinde güç odaklı ve istikrar sonuçlu analitik eksende tanımladığı her bir ekonomik diplomasi türünün başarıyı ölçmek için farklı nitel ve nicel yöntemler kullandığını belirtmektedir. Örneğin ekonomik diplomasiğin iş-odaklı daha ekonomik biçimleri, etkinliği geniş

---

<sup>174</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Henri L.F. de Groot ve Mina Yakop, **a.g.e.**, s.102-2013.

<sup>175</sup> Selwyn J.V. Moons, "Heterogenous Effects of Economic Diplomacy: Instruments, Determinants and Developments", Doctoral Dissertation, Erasmus University Rotterdam, 2017, s.4-5.

<sup>176</sup> Selwyn J.V. Moons ve Remco de Boer, "Economic Diplomacy, Product Characteristics and the Level of Development", **SSRN Electronic Journal**, 2014, s.8.

<sup>177</sup> W. Travis Selmier ve Chang Hoon Oh, "Economic Diplomacy and International Trade: ASEAN's Quest to Value-Claim", **The World Economy**, 36(2), 2013, s.233.

veri setiyle ekonometrik modeller uygulayarak ampirik olarak ölçerken, güç-odaklı daha politik biçimleri vaka çalışmaları yöntemiyle ölçmektedir. Dolayısıyla başarı sadece etkinlik analizi ile değil aynı zamanda verimlilik analizi ile de ölçülmektedir.<sup>178</sup>

Renata'ya göre uluslararası ilişkiler, uluslararası politik ekonomi, uluslararası ekonomi gibi farklı disiplinler, ekonomik diplomasinin etkisini analiz ederken farklı metodolojiler kullanmaktadır. Örneğin uluslararası ilişkiler alanında daha çok nitel vaka çalışmaları yaygınken, ekonomi alanı ağırlıklı olarak çekim modeli, panel veri analizi ve matematiksel analiz gibi ekonometrik modeller kullanır.<sup>179</sup>

Ekonomik diplomasinin etkisi ekonomi literatüründe iki şekilde ölçülerek analiz edilmektedir. Birincisi vaka çalışması ve mülakat yöntemlerine dayanan nitel analiz, ikincisi makro ölçekte çekim modeli, mikro ölçekte firma analizi, fayda-maliyet analizi, meta analizi gibi yöntemlerden oluşan nicel ampirik analizdir. Literatürde çoğunlukla istatistiki nitel vaka çalışması ile ekonometrik çekim modeli çalışmaları yer almaktadır. Ekonomik diplomasinin etkisini ölçen nitel ve nicel araştırmalardan elde edilen bulgular, ekonomik diplomasinin ticaret üzerinde genelde pozitif ve önemli bir etkiye sahip olduğu ancak önemli bir husus olan araştırma koşullarının ve ülkeye özgü şartların bazen çelişkili sonuçlara yol açabileceği konusunda hemfikirdir.<sup>180</sup>

Şekil 2.1, ekonomik diplomasi üzerine 2001-2015 arası yapılan 19 nitel vaka çalışması ile 1985-2012 arası yapılan 32 nicel ampirik araştırmanın sonuçlarından derlenmiş ve ekonomik diplomasinin ticarete yaptığı farklı etkileri göstermektedir.<sup>181</sup> Ekonomik diplomasinin ticarete etkisini araştıran bu nitel ve nicel çalışmalara göre, ekonomik diplomasi araçlarının (dış misyonlar, ihracat promosyon ajansları, yurtdışı ziyaretler, ticaret misyonları vb.) ticaret üzerindeki etkisinin pozitif ve önemli olduğu sonucuna varılmıştır. Vaka çalışmaları diplomatik çabaların etkisini ölçmek için iyi bir yöntem olsa da uzun dönemde çok sayıdaki diplomatik olayın analiz edilmesindeki zorluklardan dolayı ekonomik etkilerin kapsamlı değerlendirmesini yapmak zordur.<sup>182</sup>

---

<sup>178</sup> Maaïke Okano-Heijmans, **a.g.e.**, s.19.

<sup>179</sup> Renata Cavalcanti Muniz, **a.g.e.**, s.68.

<sup>180</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.18.

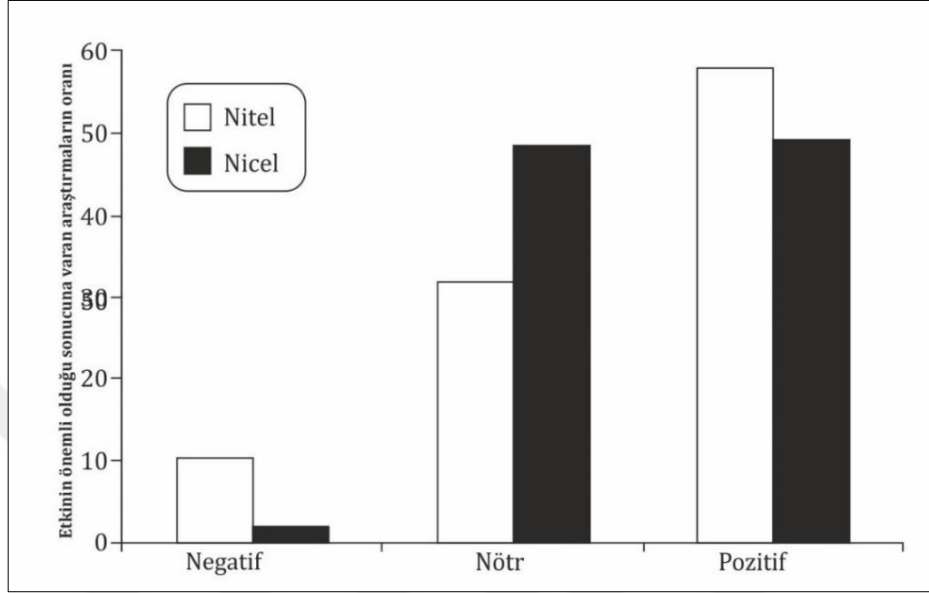
<sup>181</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.19.

<sup>182</sup> W. Travis Selmier ve Chang Hoon Oh, **a.g.e.**, s.233.



Önceki çalışmalar genellikle nitel çalışmalara yoğunlaşırken literatürün ilerlemesiyle panel veri analizi ve ileri ekonometrik yöntemlerle nicel analizler yaygınlaşmıştır.<sup>183</sup>

**Şekil 2.1: Ekonomik Diplomasinin Etkisini Araştıran Nicel ve Nitel Çalışmalar**



**Kaynak:** Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V Moons, “Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.19.

Ekonomik diplomasinin etkinliği üzerine yapılan bir başka çalışmada 63 ülkenin 10 bin civarındaki diplomatik temsilcilikleri, coğrafi konumları ve aralarındaki ticaret hacmi verileri kullanılarak, ülkelere göre etkinlik ölçülmüştür.<sup>184</sup> Araştırmaya göre ekonomik diplomasinin etkinliği ülkelerin makroekonomik yapısına ve coğrafi konumlarına bağlı olarak değişmektedir. Araştırmada ekonomik diplomasi aracı olarak kullanılan elçilikler, konsolosluklar, fahri konsolosluklar, ataşelikler, yabancı ticaret ofisleri gibi çeşitli diplomatik misyon türlerinden hangisinin en etkin olduğunu ve hangi ülkelerin ekonomik diplomasi aracını en etkili şekilde kullandığı incelenmiştir. Bunun için iki faktör belirlenmiştir. İlki ekonomik diplomasinin ihracat pazarının büyümesine en çok katkı yaptığı yer olan coğrafi konumun etkinliği; ikincisi ekonomik diplomasi aracı olarak diplomatik temsilciliklerinin etkinliğidir. Sonuç olarak ekonomik diplomasinin ticareti arttırmada ekonomik olarak etkin bir araç olduğunu ve en etkin diplomatik misyon türünün ise elçilikler olduğu belirlenmiştir.

<sup>183</sup> Selwyn J.V. Moons ve Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.4 (340).

<sup>184</sup> Peter A.G. van Bergeijk, Henri L.F. de Groot ve Mina Yakop, **a.g.e.**, s.117-118.

**Tablo 2.1: Ekonomik Diplomasinin Etkinliği**

Ekonomik Diploması	Etkili (Pozitif)	Etkisiz (Negatif)
Etkili (Pozitif)	Hem Coğrafi konumu hem de Ekonomik Diploması etkin	Coğrafi konumu etkisiz ancak Ekonomik Diploması etkili
	<b>Arjantin, Çin, Ekvador, Endonezya, Kenya, Malezya, Pakistan, Peru, Tayland, Filipinler, Güney Afrika, Uruguay, Vietnam,</b> Avusturya, Belarus, Belçika, Bulgaristan, Çekya, Finlandiya, İrlanda, İsrail, Hollanda, Y.Zelanda, Singapur, İsveç, Rusya, Ukrayna, S.Arabistan	<b>Brezilya, Şili,</b> Avustralya, Güney Kore
Etkisiz (Negatif)	Coğrafi konumu etkili ancak Ekonomik Diploması etkisiz	Hem Coğrafi konumu hem de Ekonomik Diploması etkisiz
	<b>Hindistan, Tunus, Fas, Cezayir, Mısır, Bangladeş, Nijerya, Sudan, Dominik Cumhuriyeti, Polonya,</b> Almanya, Fransa, İtalya, Yunanistan, Macaristan, Japonya, Kuveyt, Meksika, Portekiz, İspanya, Romanya, İsviçre, İngiltere, ABD, Türkiye,	<b>Venezuela, İran, Uganda,</b> Norveç <i>(Not: Koyu siyahlar OECD ülkeleri koyu siyah italic olanlar BRIICS ülkeleridir)</i>

**Kaynak:** Peter A.G. van Bergeijk, Henri L.F. de Groot ve Mina Yakop, “The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade”, **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk, Maaike Okano-Heijmans ve Jan Melissen, Martinus Nijhoff Publishers, 2011, s.118.

Tablo 2.1’de, ekonomik diplomasilerini ve coğrafyayı en etkili ve en etkisiz kullanan ülkeleri görölmektedir. Çalışmada ortaya çıkan dört ayrı durum şu şekildedir:

- Hem coğrafi konumu hem de ekonomik diploması etkisiz ülkeler: Dış misyonları, hem ticaret yapısı (coğrafya etkin) ile negatif ilişkili hem ticareti arttırmada ortalama bir ülkeden daha etkisizdir.(Ekonomik diploması etkin, İran)
- Hem coğrafi konumu hem de ekonomik diploması etkili ülkeler: Dış misyonları hem dış ticaret yapısı (coğrafya etkin) ile pozitif ilişkili hem de ticareti arttırmada ortalama bir ülkeden daha etkindirler (ekonomik diploması etkin). Bu ülkeler Avusturya, Endonezya, Hollanda, İrlanda ve İsrail’dir.
- Coğrafi olarak etkisiz ekonomik diploması olarak etkili ülkeler: Şili ve Güney Kore bu grup ülkeler arasında yer almaktadır.
- Coğrafi olarak etkili ekonomik diploması etkisiz ülkeler: Coğrafi konumları iyi ancak ekonomik diploması potansiyellerinin altında. Türkiye’nin de aralarında bulunduğu bu grupta genellikle gelişmiş G7 ülkeleri bulunmaktadır.

### 2.1.3. Uluslararası Ticarete Devlet Müdahalesinin Rasyonalitesi

Uluslararası ticarete yönelik devlet müdahalesi veya devletin ekonomik ve ticari faaliyetlere katılımı genellikle bir ülkenin ihracat ve ithalatını kısıtlayıcı veya teşvik edici uygulamalar ve politikalarla gerçekleşmektedir. Korumacı politikalar olarak adlandırılan bu müdahaleler tarifeler, kotalar, sübvansiyonlar, döviz kurunu kontrol etmek, yasal ve kurumsal düzenlemeler gibi değişik biçimlerde uygulanabilmektedir. Devletler dış ticaret dengesini sağlamak, istihdamı artırarak işsizliği azaltılmak, gelir dağılımını düzeltmek, belirli endüstrileri korumak, piyasa aksaklıklarını gidermek gibi nedenlerle zaman zaman uluslararası ticarete müdahale edebilmektedir.<sup>185</sup>

Piyasa ekonomisi anlamında devlet müdahaleciliğinin geriye dönüp bakıldığında, zaman içerisinde çeşitli aşamalardan geçtiğini söylemek mümkündür.

1. 15-18.yy. merkantilist devlet müdahaleciliği olarak adlandırabilecek bu ilk aşamada, devletler bir taraftan ihracatı sübvansiyonla desteklerken, diğer tarafta yeni pazarlara açılarak ihracat geliştirmeye çalışmışlardır. Çünkü merkantilist görüşe göre devlet, ekonomik büyümeyi ve ulusal refahı en üst düzeye çıkarmak için uygun bir ticaret dengesini gözetmeli ve bunun için de gümrük vergileri, ithalat kotaları, ihracat teşvikleri, kamu iktisadi teşebbüsleri gibi korumacı araçlarla ekonomik ve ticari alana müdahale etmelidir.<sup>186</sup>
2. 19.yy. klasik liberal devlet müdahaleciliği olarak adlandırabilecek Adam Smith ile başlayan bu ikinci aşamada, devletin iktisadi alandaki sınırları açıkça çizilmiştir. Devlet asli fonksiyonları olan güvenlik, savunma, altyapı, eğitim ve sağlık gibi alanların dışına çıkmamalı, yardımlar ve vergi politikaları ile kaynak tahsisini ve gelir dağılımını yönlendirmemeli ve uluslararası ticarete korumacı politikalarla veya sübvansiyonlarla müdahale etmemelidir. Ancak klasik anlayış bugün etkisini büyük ölçüde kaybetmiştir.<sup>187</sup>

---

<sup>185</sup> Cletus C. Coughlin, K. Alec Chrystal ve Geoffrey E. Wood , “Protectionist Trade Policies: A Survey of Theory, Evidence and Rationale”, **International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth**, Ed.: Jeffry A.Frieden ve David A.Lake, 4.bs., 2003, s.305.311.

<sup>186</sup> Douglas A. Irwin, “A Brief History of International Trade Policy”, 20.11.2001, (Çevrimiçi) <https://www.econlib.org/library/Columns/Irwintrade.html>, 01.06.2019.

<sup>187</sup> Prof. Dr. Erdal Türkkkan, Prof. Dr. Serdar Sayan, Prof. Dr. Ömer Faruk Çolak, “Yuvarlak Masa: Piyasa ve Piyasaya Müdahale”, **İktisat ve Toplum Dergisi**, Kasım, Sayı:97, 2018, s.6.

3. 20.yy.'ın ilk çeyreğinde yaşanan 1929 dünya ekonomik buhranı Keynesyen devlet müdahaleciliği tartışmalarını başlatmış ve devletlerin piyasaya müdahalesiyle sonuçlanmıştır. 1970'lerde yaşanan petrol ve stagflasyon krizine kadar devam eden bu süreçte, 2. Dünya Savaşı sonrası ülkelerin kalkınma girişimleri ve GATT anlaşmasının imzalanması gibi gelişmeler korumacılık uygulamalarının artmasına ve devletlerin müdahale alanlarının genişlemesine neden olmuştur. Bu süreçte devlet piyasaya müdahale ederken, uluslararası ticarete ya doğrudan girişimci olarak katılmış ya da ulusal şirketleri rekabet avantajı sağlamaları için sübvanseler ederek dolaylı olarak müdahil olmuştur.<sup>188</sup>
4. 20.yy.'ın son çeyreği 1991'de Sovyetler Birliği'nin yıkılması ve Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle başlayan bu süreçte küreselleşmenin hızlandığı, çok uluslu şirketlerin bir aktör olarak ortaya çıktığı, bölgesel ekonomik blokların ve entegrasyonların hız kazandığı ve 1995'te Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulduğu bu süreçte, müdahalecilik konsepti değiştirmiş devletin ekonomik ve ticari alana dolaylı ve doğrudan müdahalesi daha da azalmıştır. Bu yeni konsept ile devlet iktisadi ve ticari alana yalnızca ticaret engelleri ve piyasa aksaklığı/başarısızlığı durumunda müdahil olmaya başlamıştır. Uluslararası ticareti düzenleyen çok-taraflı kuruluşlar nedeniyle devletler ulusal şirketleri doğrudan sübvanseler edemediklerinden, ihracatı dolaylı yoldan teşvik etmeye yönelmişlerdir ki bu yeni duruma ekonomik veya ticari diplomasi dendiği daha önce belirtilmişti.
5. 21.yy'ın ilk çeyreğinde patlak veren 2008 küresel krizi, devlet müdahaleciliği konusundaki tartışmaların yeniden başlamasına neden olmuştur. Yakın zamanda ABD ve Çin gibi devletlerin bir yanda ihracatı teşvik ederken, diğer yanda ithalatı ve sermaye/döviz hareketlerini kontrol ederek uluslararası ticarete müdahale eden neo-merkantilist politikalar sergiledikleri görülmektedir. Bugün birçok ekonomist, temel amacı yabancı para rezervlerini arttırarak daha bir etkin para ve maliye politikası izlemek olan, bu tür neo-merkantilist politikaların devletlerarasında kur ve ticaret savaşlarına yol açtığını belirtmektedirler.<sup>189</sup>

---

<sup>188</sup> Ravi Menon, "Markets and Governments: A Historical Perspective", 13.06.2012, (Çevrimiçi) <https://www.theglobalist.com/market%20s-and-governments-a-historical-perspective>, 01.06.2019.

<sup>189</sup> Keith Johnson, "Is the Trade War About to Become a Currency War?", 03.10. 2018, (Çevrimiçi), [foreignpolicy.com/2018/10/03/us-china-trade-war-about-to-become-currency-war-yuan-renminbi](http://foreignpolicy.com/2018/10/03/us-china-trade-war-about-to-become-currency-war-yuan-renminbi)

Ekonomistlerin, devletin ekonomiye katılımına ilişkin temel itirazları ve endişeleri mevcut kaynakların etkin şekilde dağıtılamamasıdır. Çünkü etkin olmayan kaynak tahsisi, kıt kaynakların verimli bir şekilde dağıtılamayarak aşırı tüketime veya aşırı üretime yol açabilir. Bu da israfa neden olarak toplumsal refaha olumsuz şekilde yansiyabilir. Ancak ekonomistler, serbest pazarın etkili ve verimli sonuç üretmediği piyasa başarısızlıklarının ve uluslararası ticaret engellerinin olması durumunda kamu müdahalesine yeşil ışık yakmaktadır. Ticaret engelleri uygulamada gümrükler, tarifeler, kotalar gibi bariyerlerden oluşur ve ihracata başlamak isteyen firmalar bu engellerin üstesinden gelmek zorundadırlar. Dünya Ticaret Örgütü'ndeki çok taraflı diplomatik müzakereler, birçok tarifenin kademeli olarak kaldırılması sağlanmıştır. Ayrıca, lojistik maliyetleri azalarak düşmektedir. Son otuz yılda ihracatçıların önündeki birçok resmi ticaret engeli azalmış olmasına rağmen, dış ticarete aşılması gereken daha birçok resmi olmayan engel vardır. Örneğin fiziki mesafe, kurumsal farklılıklar ve kültürel engeller uluslararası ticarete hala önemli rol oynamaktadır.<sup>190</sup>

Piyasa başarısızlıkları ise genellikle, asimetrik bilgi (alıcılar ve satıcılar arasındaki eksik, hatalı ve pahalı bilgi alışverişi), işlem maliyetleri ve aracılık sorunları (ters seçim ve ahlaki risk), aksak rekabet (piyasanın gücü ve niteliği) ile belirsizlik ve atalet gibi çeşitli dışsallıklardan kaynaklanmaktadır. İhracatçıların karşılaştığı ticaret engelleri dört ana kategoride özetlenebilir. İhracata yönelik bilgi engeli (bilgi eksikliği) iç kaynak engelleri (insan kaynakları ve finansal kısıtlılık), prosedürel engeller (bürokratik, dil ve kültürel farklılıklar), dışsal engeller (döviz kurundaki dalgalanmalar, vergi, rüşvet ve yolsuzluk vb.). Bu engellerin birçoğu özellikle gelişmekte olan ülkeler için geçerlidir. Gelişmiş ülkelerdeki (potansiyel) ihracatçıları, gelişmekte olan ülkelere göre daha az engelle karşılaşmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere, ihracatçı firmaların ülke yetkililerinden izin almada ve gümrük kapılarında kontrollerle uğraşmada daha fazla zorluk çektiği ve bu durumun yabancı şirketlerin piyasaya girmelerini çok zor hale getirdiği belirtilmektedir.<sup>191</sup>

---

<sup>190</sup> Marie-Lise E.H. van Veenstra, Mina Yakop ve Peter A.G. van Bergeijk, "Economic Diplomacy, The Level of Development and Trade", **Netherlands Institute of International Relations**, 2010, s.6.

<sup>191</sup> Marie-Lise E.H. van Veenstra, Mina Yakop ve Peter A.G. van Bergeijk, "The geography of trade and the network effects of economic diplomacy in the South", **South-South Globalization: Challenges and Opportunities for Development**, Ed.: S. Mansoob Murshed, Pedro Goulart, Leandro A. Serino, Vol. 90, Routledge, 2011, s.174-175.

Uluslararası ticaretteki kayda değer ilerlemelere rağmen, uluslararası piyasalar bugün hala etkin olmaktan uzaktır. Dünyadaki devletlerin tamamı henüz ticaretin önündeki resmi ve gayri resmi engelleri kaldırmada aynı isteklilik ve kararlılıkta hareket etmediklerinden, devletler zaman zaman ekonomik diplomasi araçlarını kullanarak ticareti arttırmak amacıyla müdahalelerde bulunmaktadır. Bir yanda firmalar yurtdışındaki ortaklarını ve kurumsal ağlarını genişletmek için önemli kaynaklar ayırırken; diğer yanda gelişmiş ve gelişmekte olan devletler firmalarının uluslararasılaşmasını desteklemek için kamusal fonlar sağlamaktadır. Uluslararasılaştırmayı destekleyici bu kamu politikalarının amacı dış pazarların önündeki engelleri aşmak ve pozitif dışsallıklar yaratarak ticareti arttırmaktır.<sup>192</sup>

Günümüzde Dünya Ticaret Örgütü ve Dünya Ekonomik Forumu serbest ticaretin lokomotifi çok taraflı küresel kuruluşlar neo-liberalizmin amiral gemisi kurumları olarak görülmektedir. Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu gibi Bretton Woods kurumları da yaklaşımlarını bu eğilime göre ayarlamaktadır. Bu yaklaşımı benimseyen ekonomistler genellikle ekonomik diplomasiyi uluslararası ticarete bir tür müdahale olarak algılayıp karşı çıksalar da bunu yukarıda bahsedilen bazı hallerde mümkün görmektedir.

Devletler günümüzde ekonomik diplomasi tarifeler, kotalar gibi geleneksel müdahale araçlarından farklı olarak yurtdışı ziyaretler, fuarlar, forumlar, ticaret misyonları, promosyon ajansları gibi farklı araçlar kullanır. Bu yönüyle ekonomik diplomasi özellikle gelişmekte olan ülke pazarlarına girişi ve operasyonel faaliyetleri kolaylaştırarak piyasa başarısızlıklarını giderebilme özelliğine sahiptir. Tüm bunların amacı devletlerin ekonomik diplomasi faaliyetlerine yönelmesinin altında yatan ekonomik rasyonaliteyi ortaya koymaktadır. Ancak devletler ve firmalar dışında uluslararası uluslararası ticareti etkileyen başka makro ve mikro faktörler vardır. Bu faktörlere aşağıda değinilmiştir.

---

<sup>192</sup> Christian Volpe Martincus ve Jerónimo Carballo, "Beyond the average effects: The Distributional Impacts of Export Promotion Programs in Developing Countries", **Journal of Development Economics** 92(2), 2010.,s.201.

#### 2.1.4. Uluslararası Ticaret Akımını Belirleyen Faktörler

Uluslararası ticaret en geniş anlamda malların, hizmetlerin ve sermayenin ulusal sınırlar ötesinde uluslararası pazarlarda dolaşımını ifade etmektedir.<sup>193</sup> Uluslararası (ikili) ticaret akımı ise bir ülkeden diğer ülkeye gerçekleştirilen mal ve hizmetlerin karşılıklı değişimi veya ihracat ve ithalat hareketleri olarak tanımlanabilir. Yalnızca uluslararası mal ticaretini esas alan çalışmada, ekonomik diplomasiinin ikili ticarete etkisini analiz edebilmek için öncelikle uluslararası ticaret akımını belirleyen faktörlerin açıklanması gerekmektedir.

Uluslararası ticareti etkileyen çok fazla sayıda faktör vardır. Bu faktörler ticareti ya arttırıcı (enhancement) veya azaltıcı (resistance) şekilde etkilemektedir. Ticareti azaltıcı faktörler genellikle ticaret bariyerleri olarak anılan gümrük, kotalar, tarifeler ile mesafe, nakliye maliyetleri, teslimat süresi, kültürel uzaklık, pazara giriş engelleri gibi faktörlerdir. Ticareti arttırıcı faktörler arasında ekonomik büyüklük, ortak sınır, ortak dil, ortak para, ortak tarih, kültürel yakınlık, aynı iktisadi birliklere üyelik, iyi politik-diplomatik ilişkiler sayılabilir.<sup>194</sup>

Uluslararası ticaret, tanımdan da anlaşılacağı üzere aynı zamanda bir uluslararası pazarlama faaliyetidir. Dolayısıyla literatürde makro (dış) ve mikro (iç) çevreden oluşan uluslararası pazarlama çevresi faktörleri, aynı zamanda uluslararası ticaretin de belirleyici faktörleri olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla uluslararası ticareti olumlu ve olumsuz şekilde etkileyen faktörleri makro ve mikro olarak sınıflandırmak pekâlâ mümkündür. Mikro çevre firma düzeyinde rakipler, tedarikçiler, aracılar ve tüketiciler gibi faktörlerden, makro çevre ise ekonomik, politik, yasal, sosyo-kültürel, teknolojik ve ekolojik faktörlerden oluşmaktadır.<sup>195</sup> Ayrıca Dünya Ticaret Örgütü gelecekte uluslararası ticareti biçimlendirecek faktörlerin demografi, yatırım, teknoloji, lojistik maliyeti, kurumlar ve doğal kaynaklar olacağını da belirtmektedir.<sup>196</sup>

---

<sup>193</sup> Bela Balassa, Trent J. Bertrand, Paul Wonnacott, Romney Robinson, Maurice Allais, "International Trade", (Çevrimiçi), [www.britannica.com/topic/international-trade](http://www.britannica.com/topic/international-trade), 01.06.2019.

<sup>194</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.5 ve 99.

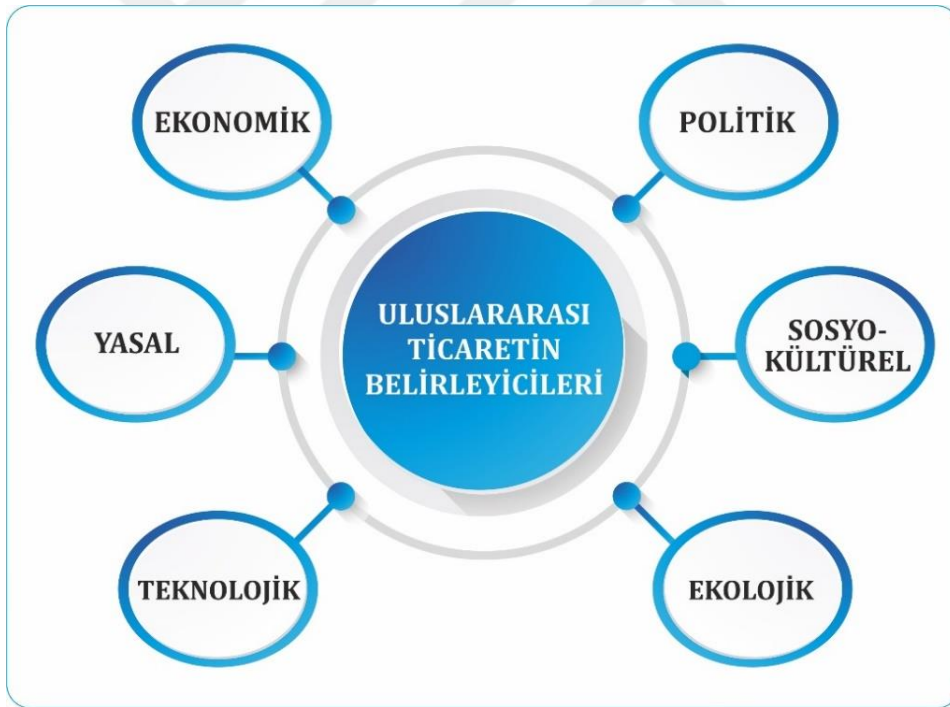
<sup>195</sup> Philip Kotler ve Gary Armstrong, **Principles of Marketing**, 14E bs., Pearson Prentice Hall, c3, 2010. s.71.

<sup>196</sup> World Trade Organization, "WTO Report 2013: Factors Shaping the Future of World Trade". **World Trade Organization**, 2013, s.112.

Literatürde ticarete etkisi ölçülen makro faktörler şu şeklide sınıflandırabilir:<sup>197</sup>

- Ekonomik Faktörler: Gelir dağılımı, satın alma gücü, enflasyon, faizler, döviz kurları, ödemeler dengesi, serbest ticaret anlaşmaları ve bölgesel bloklar vb.
- Politik Faktörler: Siyasi iklim ve rejim, hükümet politikaları, bürokrasi, diplomatik ilişkiler, teşvikler, istikrar veya kırılganlık, güvenlik, milliyetçilik vb.
- Yasal Faktörler: Hukuk sistemi, yasal düzenlemeler, kurumlar, rekabet, mülkiyet hakları, rekabet, vergi, gümrük, kota ve tarife gibi ticari pazara giriş engelleri vb.
- Sosyo-Kültürel Faktörler: dil, din, eğitim, aile, nüfus, işsizlik vb. demografik yapılar, sosyal değerler, tutumlar ve gelenekler, tarihsel ilişkiler ve bağlar vb.
- Teknolojik Faktörler: Ar-Ge, bilişim teknolojileri, inovasyon, altyapı vb.
- Ekolojik Faktörler: Doğal kaynaklar, hammadde, iklim, coğrafya, çevresel etki.

**Şekil 2.2: Uluslararası Ticareti Belirleyen Makro Faktörler**



Şekil 2.2. uluslararası ticareti etkileyen ve belirleyen makro faktörleri göstermektedir. Bu faktörler ticaret akımlarını etkileyen değişkenler olarak genellikle ampirik araştırmalardaki modellemelerde kullanılmaktadır.

<sup>197</sup> Joanna Bialynicka-Birula, "Determinants of International Trade in Art from System Theory Perspective", **International Journal of Business and Management**, Vol.:2(3), 2014, s.196-198.



## 2.2. EKONOMİK DİPLOMASI VE TİCARETİN MODELLENMESİ

Uluslararası ticaret akımlarının nedenlerini açıklamaya çalışan çeşitli ticaret teorileri vardır. Uluslararası ticaret teorileri çerçevesindeki analizler, bazı varsayımlar altında ülkelerin birbiriyle yaptıkları ticaretin nedenini ve aralarındaki ilişkiyi açıklamaya çalışmaktadır. Uluslararası ticaretin ilk kez bilimsel bir yöntemle incelenmesi Adam Smith'in 1776 tarihli "Ulusların Zenginliği" eseri ile başlamıştır. Ancak sonradan bu teoriye David Ricardo, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, Paul Samuelson, John Maynard Keynes, Jacob Viner, Paul Krugman, Jan Tinbergen gibi önemli ekonomistler alana katkılarda bulunmuşlardır. Uluslararası ticaret teorilerini aşağıdaki gibi kategorize etmek mümkündür.<sup>198</sup>

**Tablo 2.2: Geleneksel ve Modern Dış Ticaret Teorileri**

<u>Geleneksel Teoriler</u>	<u>Modern Teoriler</u>
Merkantilizm (William Petty, Thomas Mun)	Keessing-Kenen Modeli (Nitelikli İşgücü Teorisi)
Fizyokrazi (Richard Cantillon, François Quesnay)	Posner Modeli (Teknoloji Açığı Teorisi)
<i>Klasik ve Neoklasik</i>	Vernon Modeli (Ürün Dönemleri Teorisi)
Mutlak Üstünlükler Teorisi (Adam Smith)	Chamberlin Modeli (Monopolcü Rekabet Teorisi)
Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi (David Ricardo)	Linder Hipotezi (Tercihlerde Benzerlik Teorisi)
Faktör Donanımı Teorisi (Heckscher-Ohlin Modeli)	Kravis Modeli (Varlık/Mevcudiyet Teorisi)
Belirli Faktörler ve Gelir Dağılımı Teorisi (Samuelson ve Jones Modeli)	Haulbauer Modeli (Ölçek Ekonomileri Teorisi)
	Krugman (Yeni Ekonomik Coğrafya) Porter (Ulusların Rekabet Üstünlüğü)
	Çekim (Gravity) Modeli

Klasik ticaret teorileri, ticaretin dayandığı faktörlerden ziyade ticaretin koşullarına odaklanmakta ve ticaret hacmi coğrafisini politik, kültürel ve ekonomik değişkenlerle ilişkilendirilerek analiz etmektedir. Modern ticaret teorileri ise ticaret akımlarını üç faktör (rekabet, teknoloji, üretim ölçeği) etrafında analiz etmektedir.

<sup>198</sup> Carmen Elena Dorobat, "A Brief History of International Trade Thought: From Pre-Doctrinal Contributions to the 21st Century Heterodox International Economics" **The Journal of Philosophical Economics: Reflections on Economic and Social Issues**, Vol.: 8(2), 2015, s.126.; Tri-Dung Lam, "A Review of Modern International Trade Theories", **American Journal of Economics**, 1(6), 2015, s.605.

Tüm ticaret teorileri uluslararası ticaret analizinde farklı yöntemler kullansa da, ortak noktaları ülkeler arası ticaret akımlarının nedenlerini ve yapısını açıklamalarıdır. Ancak küreselleşmeyle birlikte uluslararası ekonomik ilişkilerin karmaşıklaşması uluslararası ticareti etkileyen faktörleri net bir şekilde ortaya koymayı zorlaştırmıştır. İkili ticareti belirleyen faktörler, ülkeden ülkeye zamanla değişmektedir. Ülkelerin arz-talep düzeyleri, milli gelirleri, döviz kurları, coğrafi konumları, ticaret politikaları, enflasyon ve faiz oranları, teknolojileri, kurumları, kültürel ve demografik yapıları gibi çok sayıda faktörün varlığı aralarındaki ilişkinin modellenmesini zorlaştırmaktadır.<sup>199</sup> Bu çalışmada ticaretin modellenmesinde, ileride açıklanacak nedenlerden dolayı, uluslararası ticaret teorilerinden çekim modelinin kullanılması tercih edilmiştir.

### 2.2.1. Çekim Modeli

Tezde kullanılacak model, uluslararası ticaret akımlarını ampirik olarak açıklamada son yılların en popüler modern teorilerinden biri haline gelen çekim modeline dayanmaktadır. Newton'un evrensel yerçekimi yasasına dayanan çekim modeli, literatürde uluslararası ticaret akımlarını belirleyen sosyal, kültürel, politik ve ekonomik birçok faktörün etkisini ampirik olarak ölçmeye imkân veren bir modeldir. Model genel olarak uluslararası ticaret akımlarını ölçmek için geliştirilmiş olsa da doğrudan yabancı sermaye/yatırım akımlarını, uluslararası göç akımlarını, uluslararası turizm akımlarını, bölgesel ekonomik entegrasyonları, serbest ticaret anlaşmalarını ve diplomatik faaliyetleri ölçmek için de kullanılmaktadır.<sup>200</sup>

#### 2.1.1.1. Standart Çekim Modeli

Newton'un 1687'de fizik alanında geliştirdiği evrensel yerçekimi teorisine göre, iki cisim arasındaki kütle çekim kuvveti, cisimlerin kütlelerinin çarpımıyla doğru orantılı, aralarındaki mesafenin karesiyle ters orantılıdır.<sup>201</sup>

$$F_{ij} = G \frac{M_i M_j}{D_{ij}^2} \quad (2.1)$$

<sup>199</sup> Andrew K. Rose, "Macroeconomic Determinants of International Trade", NBER Research 2004, (Çevrimiçi) [www.nber.org/reporter/fall04/rose.html](http://www.nber.org/reporter/fall04/rose.html), 01.06.2019.

<sup>200</sup> Jeffrey H. Bergstrand, "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence". **Review of Economics and Statistics**, Vol. 67 (3), 1985, s.474.

<sup>201</sup> Keith Head, "Gravity for Beginners", University of British Columbia, 2053. 2003, s.2.

$F_{ij}$ : Cisimler arasındaki çekim gücü

$M_i$ : i cisminin kütlesi

$M_j$ : j cisminin kütlesi

$D_{ij}$ : İki cisim arasındaki uzaklık

G: Yerçekimsel sabit

Nobel ekonomi ödüllü Jan Tinbergen tarafından 1962 yılında ortaya atılan çekim modeli Newton'un yukarıdaki evrensel yerçekimi yasası analogisine dayanmaktadır.<sup>202</sup> Ekonomiye uyarlanan yerçekimi yasasındaki çekim kuvveti ticaret akımlarına, cisimler ülke ekonomilerine ve mesafe de başkentler arası uzaklığa tekabül etmektedir. Sonuçta bu yasa ülkeler arası ticaret akımlarının ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile doğru orantılı (pozitif ilişkili), ülkelerin başkentleri arasındaki mesafe ile ters orantılı (negatif ilişkili) olduğunu gösteren bir uluslararası ticaret modeline dönüşmüştür.

$$T_{ij} = G \frac{M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2}}{D_{ij}^{\beta_3}} \quad (2.2)$$

$T_{ij}$ : i ülkesinden j ülkesine gerçekleştirilen ticaret akımı (ihracat)

$M_i$ : i ülkesinin ekonomik büyüklüğü - GSMH (ihracatçı ülke)

$M_j$ : j ülkesinin ekonomik büyüklüğü - GSMH (ithalatçı ülke)

$D_{ij}$ : i ve j ülkelerinin başkentleri arasındaki coğrafi uzaklık (mesafe)

$\beta_1$ ,  $\beta_2$  ve  $\beta_3$  çekim modeli parametreleri, diğerleri ise açıklayıcı değişkenlerdir.

Şayet  $\beta_1 = \beta_2 = 1$  ve  $\beta_3 = 2$  olursa, Newton'un denkleminin özdeşine ulaşılmış olur.

Tinbergen analizinin ilk aşamasında, ülkeler arası ikili ticaret akımını üç temel ekonomik değişkenle açıklayarak bunu standart çekim modeli olarak adlandırmıştır. Bu aslında teorik temele dayanmayan sezgisel bir modeldir. Modelin varsayımı daha büyük ekonomiye sahip ülkeler daha fazla ticaret yaparken, ticaret maliyetlerinin artması ikili ticareti azaltmaktadır. Standart çekim modeli denklemini aşağıdaki gibidir:

$$T_{ij} = \beta_0 M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} \quad (2.3)$$

<sup>202</sup> Jan Tinbergen, "Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy", Twentieth Century Fund, 1962, s.264-266.

Denklem 2.3'ün her iki tarafının logaritması alınırsa model aşağıdaki gibi ifade edilir:

$$\ln T_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln M_i + \beta_2 \ln M_j + \beta_3 D_{ij} \quad (2.4)$$

Bayoumi ve Eichengreen' göre, çekim modeli uzun zamandır dış ticaret yapısına yönelik ampirik çalışmaların lokomotif motoru olmuştur. Newton'un yerçekimi denklemindeki gibi, çekim (ticaret akımı), kütleye (ekonomik büyüklük) ve mesafeye (coğrafi uzaklık) bağlıdır. Buna göre iki ülke arasındaki ticaret hacmi, modelin bağımlı değişkeni GSYİH ile doğru orantılı olarak artmalıdır çünkü büyük ekonomiye sahip ülkeler küçük ekonomiye sahip ülkelere daha fazla ticaret yapmalı veya kişi başına düşen gelire göre zengin ülkeler fakir ülkelere daha fazla ticaret yapmalıdır. Ancak iki ülke arasındaki ticaret hacmi, coğrafi uzaklıkla azalmalıdır çünkü coğrafi yakınlık lojistik ve iletişim maliyetlerini azaltmaktadır.<sup>203</sup>

Tinbergen'den bu yana literatürde çekim modelini geliştirenlere karşı bazı yazarlar artan ekonomik entegrasyon hareketlerinin coğrafi uzaklıkları ortadan kaldırdığını öne sürmektedir.<sup>204</sup> Örneğin ünlü guru Tom Peters "mesafeler öldü" demektedir.<sup>205</sup> Ancak mesafe uluslararası ticareti açıklamada hala önemini sürdürmektedir. Çünkü mesafe sadece coğrafi uzaklığı değil, taşıma maliyetlerini, taşıma süresince harcanan zamanı, nakliye ve sınır kontrollerinde yaşanan gecikmeleri, girdi/hammadde temini maliyetini, işlem maliyetini, iletişim maliyetini, tarife ve tarife dışı engeller ve kültürel uzaklığı da temsil etmektedir.<sup>206</sup>

### 2.1.1.2. Genişletilmiş Çekim Modeli

Tinbergen analizin ilk aşamasında yukarıda kurduğu analogide ekonomik büyüklük olarak ülkelerin milli gelirlerini ve mesafe olarak da coğrafi uzaklık değişkenini kullanarak ticaret akımını basit şekilde açıklamıştır. Analizinin ikinci aşamasında, salt ekonomik değişkenler dışında yarı-ekonomik veya politik değişkenleri de modele ekleyerek ticarete etkisini araştırmıştır. Analize eklediği kukla

---

<sup>203</sup> Tamim Bayoumi ve Barry Eichengreen, "Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA. In Regionalism Versus Multilateral Trade Arrangements", **NBER**, Vol. 6. University of Chicago Press, 1997, s.142.

<sup>204</sup> Frances Cairncross, **The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives**, Harvard Business School Press, 1997, b.a.

<sup>205</sup> Tom Peters, **The Circle of Innovation**, Vintage Books, New York, Knopf, 1997, b.a.

<sup>206</sup> Keith Head, a.g.e., s.6-7; Peter A. G. van Bergeijk, Steven Brakman, **The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications**, Cambridge University, 2010, s.1-2.

değişkenler ile genişlettiği modele ise genişletilmiş çekim modeli demektir. Genişletilmiş/genelleştirilmiş çekim modeline ülkelerin İngiliz Milletler Topluluğu üyesi olup olmadıkları (C), Benelüks ülkesi olup olmadıkları (P1), komşu olup olmadıkları (P2) kukla değişkenleri ekleyerek aşağıdaki denkleme ulaşmıştır.

$$T_{ij} = \beta_0 M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} C^{\beta_4} P_1^{\beta_5} P_2^{\beta_6} \quad (2.5)$$

Tinbergen analizinin üçüncü son aşamasında modelden kukla değişkenleri çıkarıp yeni bir değişken daha eklemiştir. Gini Yoğunlaşma Katsayısı (G) olan bu değişken bir ülkenin yalnız bir mal ihraç etmesi durumunda 100 değerini alacak ancak ihraç edilen mal sayısı arttıkça katsayı düşecektir. Son modelin denklemi aşağıdadır:

$$T_{ij} = \beta_0 M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} G^{\beta_4} \quad (2.6)$$

Tinbergen'den sonraki ilk çekim modeli çalışmalardan biri Pöyhönen'e aittir. Çalışma 1958 yılı verileriyle 10 Avrupa ülkesinin milli gelirleri ile coğrafi uzaklıkları kullanılarak aralarındaki ihracat analiz etmektedir. Ayrıca Tinbergen'in doktora öğrencisi Linnemann, 1959 yılı verileriyle 80 ülkenin milli gelirleri, nüfusları ve coğrafi mesafe gibi değişkenleri kullanarak Tinbergen'in modelini genişletmiştir.<sup>207</sup>

Çekim modelinin teorik altyapısını ortaya koyan Anderson ve Bergstrand'a göre, genişletilmiş çekim modelinde ikili ticaret akımları genellikle Tinbergen'in de kullandığı aşağıdaki spesifikasyon ile ifade edilmektedir.<sup>208</sup> Burada hata teriminin eklenmesiyle aslında ortaya ekonometrik model çıkmaktadır.

$$T_{ij} = \beta_0 M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2} N_i^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6} \mu_{ij} \quad (2.7)$$

$T_{ij}$ : i ülkesinden j ülkesine ikili ticaret akımını (ihracat, ithalat veya toplam ticaret),  
 $M_i$  ve  $M_j$ : i ve j ülkelerinin ekonomik büyüklüklerini (GSYİH),  
 $N_i$  ve  $N_j$ : i ve j ülkelerinin nüfuslarını (Nüfus: Kişi başı GSYİH'yı hesaplamak için),  
 $D_{ij}$ : i ve j ülkeleri arasında coğrafi mesafeyi ve ( $\beta$  sabit terim terim katsayısı)  
 $A_{ij}$ : i ve j ülkeleri arasındaki ticareti etkileyen diğer faktörleri (kukla değişkenler)  
 $\mu_{ij}$ :  $E(\ln \mu_{ij}) = 0$  eşitliğine sahip, log-normal dağılan hata terimini göstermektedir.

<sup>207</sup> Hans Linnemann, "An Econometric Study of International Trade Flows", No. 42. North-Holland Publishing, 1966, s.366; Pentti Pöyhönen, "A Tentative Model for The Volume of Trade Between Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90, 1963, s.93-100.; Ayrıca bkz: Gönül Dinçer Muratoğlu, "Dış Ticaret Kuramında Çekim Modeli", *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt 24 (88), 2013, s. 1-34.

<sup>208</sup> Jeffrey H. Bergstrand, *a.g.e.*, s.474; James E. Anderson, "A Theoretical Foundation for the Gravity Equation", *The American Economic Review*, 69(1), 1979, s.106.

Örneğin Martinez-Zarzoso, yukarıda ifade edilen genişletilmiş çekim modelindeki ülke çiftleri arasındaki ihracat (ticaret) hacmi, ülkelerin milli gelirlerinin, nüfuslarının, aralarındaki mesafenin, bir dizi kukla değişkenin fonksiyonu olduğunu belirtmektedir. Yazar modelde ekonomik büyüklüğü ifade eden milli gelir değişkenine alternatif olarak kişi başına milli gelirin de kullanılabileceğini belirtmektedir.<sup>209</sup> Denklem 2.7 tek bir yıl için çift taraflı logaritmik formda aşağıdaki gibi gösterilir:

$$\ln T_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln M_i + \beta_2 \ln M_j + \beta_3 \ln N_i + \beta_4 \ln N_j + \beta_5 \ln D_{ij} + \sum_h \delta_h A_{ijh} + \mu_{ij} \quad (2.8)$$

Denklem 2.8’de,  $\ln$  değişkenlerin doğal logaritmasını,  $\sum_h \delta_h A_{ijh}$  ticareti etkileyen tüm kukla değişkenleri ifade etmektedir.  $A_{ijh}$  ile gösterilen kukla değişkenler ise ortak sınır, ortak dil ve bir ticaret anlaşmasına veya bölgesel bir bloka üyelik gibi değişkenlerden oluşmaktadır ve  $\delta_h$  bu değişkenlerin katsayılarıdır. Ülkeler arasında bu ilişkilerden biri varsa 1 değerini aksi halde 0 değerini almaktadır.

Çekim modeli uluslararası ve bölgesel ekonomide uzun bir geçmişe sahiptir ancak modele ilişkin en güncel düzeltmeleri yapan Anderson ve Wincoop’a göre çekim modeli teorik olarak aşağıdaki formda tahmin edilmelidir.<sup>210</sup>

$$\ln \left[ \frac{T_{ij}}{M_i M_j} \right] = \beta_0 + \beta_3 \ln D_{ij} + \beta_4 \ln A_{ij} + \beta_5 \ln L_{ij} + \beta_6 \ln F_{ij} - \ln P_i^{1-\sigma} \ln P_j^{1-\sigma} + \mu_{ij} \quad (2.9)$$

Modelde logaritmaları\* alınan değişkenlerden T ülkeler arası ticareti (veya i ülkesinden j ülkesine ihracatı), M ülkelerin milli gelirlerini, D mesafeyi, A komşuluğu, L ortak dili, F bölgesel ticaret anlaşmasını,  $\mu_{ijh}$  lognormal dağılan hata hata terimini,  $\ln P_i^{1-\sigma}$  Ve  $\ln P_j^{1-\sigma}$  çok taraflı (fiyat) direnç terimlerini (i=1... N ülkeleri) endojen olarak göstermektedir. Yazarlar modeli, tüm  $\ln P_i^{1-\sigma}$  değişkenlerini düzeltten özel doğrusal olmayan en küçük kareler yöntemini kullanarak tahmin etmektedirler.

<sup>209</sup> Inmaculada Martinez-Zarzoso, Gravity model: An Application to Trade between Regional Blocs”, **Atlantic Economic Journal**, 31(2), 2003, s.177.

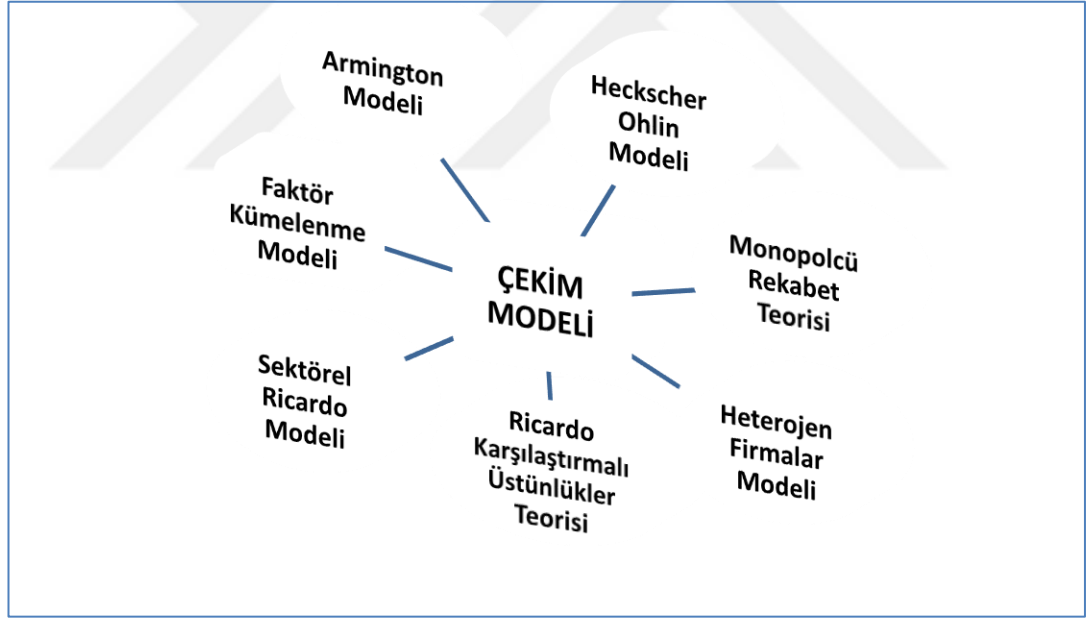
<sup>210</sup> James E. Anderson ve Eric Van Wincoop, “Gravity with Gravitas: A Solution to The Border Puzzle” **American Economic Review**, 93(1), 2003, s.182-183.

\*Çekim modelinin çarpımsal yapısı çift taraflı logaritma almaya imkân vermektedir. İleride detaylıca anlatılacak olan Logaritma almanın nedeni, modeli doğrusal hale getirerek ticaret akımı ile doğru orantılı olan ekonomik büyüklük ve ters orantılı olan mesafe arasındaki ilişkiyi doğrusallaştırmaktır. Çünkü ekonomik veriler genelde gerçek değerleri üzerinde doğrusal olmayıp logaritmik değerleri üzerinde doğrusaldır. Bu nedenle verilerin gerçek değerleri yerine logaritmik değerleri kullanılmaktadır.

Başlangıçta ampirik yapıda olan Tinbergen'in çekim modeline ilişkin, teorik bir temele dayanmadığı yönünde çeşitli eleştiriler vardı. Modelin teorik altyapısının olup olmadığını test etmek için sırasıyla Linnemann (1966), Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989), Helpman ve Krugman (1985), Alan Deardorf (1995), Anderson ve Wincoop (2003) gibi yazarlar çeşitli çalışmalar yapmıştır.<sup>211</sup>

Çekim modelinin teorik altyapısına ilişkin alanda esas ses getiren çalışmayı Deardorf yapmıştır. Çekim modelinin teorik altyapısı olmadığını iddia edenlere karşı Deardorf modelin Heckscher-Ohlin Modeli ile benzer bir teorik alt yapıya sahip olduğunu ve monopolcü rekabete dayalı ticaret teorileri ile de örtüştüğünü saptamıştır. Yazar modelin teorik altyapısının olmadığı eleştiri ve iddialarını kesinlikle reddederek modelin teorik temeli olduğunu tespit etmiştir.<sup>212</sup>

### Şekil 2.3: Çekim Modelinin Dayandığı Ticaret Teorileri



**Kaynak:** Yoto V. Yotov, Roberta Piermartini, Jose-Antonio Monteiro ve Mario Larch, **An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model**, World Trade Organization, Geneva, 2016, s.12

<sup>211</sup> Yoto V. Yotov, Roberta Piermartini, Jose-Antonio Monteiro ve Mario Larch, **An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model**. Geneva, WTO, 2016, s.12-13.; Keith Head ve Thierry Mayer, "Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook", **Handbook of International Economics**, Vol.: 4, Elsevier, 2014, s.134-136.

<sup>212</sup> Alan Deardorff, "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?", National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers, No:5377, 1995, s.1 ve s.24-26.

### 2.1.1.3. Çekim Modelinin Başarısı ve Avantajı

Krugman vd. bir ülkenin ekonomisi ile o ülkenin dış ticaret hacmi arasında güçlü bir ampirik ilişki olduğunu ifade etmektedir. Çekim modelinin neden işlediği ile ilgili olarak, büyük ekonomiler hem daha büyük gelire sahip oldukları için daha çok ithalat harcaması yapma eğilimindedir hem de daha geniş ürün yelpazesine sahip oldukları için diğer ülkelerin ithalat harcamalarının büyük kısmını çekmektedir. Dolayısıyla, diğer her şey sabitken iki ülke arasındaki ticaret ülke ekonomileri büyüdükçe artacaktır. Bu durum ihracat-ithalat için bir çekim alanı yaratacaktır.<sup>213</sup>

Frankel vd. çekim modelinin başarısının nedenlerini, uluslararası ticaret akımlarını ampirik olarak açıklamadaki gücüne, modern ticaret teorilerine dayalı gelişmiş bir teorik temele sahip olmasına ve ülkeleri-bölgeleri belirli bir mekânda varolan fiziksel yapılar olarak gören ekonomistlerin coğrafi uzaklık ve ticaret arasındaki ilişkiye artan ilgilerine dayandırmaktadır.<sup>214</sup>

Baier ve Bergstrand ise çekim modelinin son üç yıldaki başarısını, modelle ilgili ilk bilimsel ekonomik açıklamaların modelin teorik altyapısının olmadığına iddia edildiği 1980’lerde başlaması, modelin neredeyse her zaman verilerle uygun olması, serbest ticaret anlaşmalarının analiz edildiği modellemelerin son on yıldaki ticaret politikalarıyla uyumlu olması gibi nedenlere bağlamaktadır.<sup>215</sup>

Çekim modelinin uluslararası ticaretteki ampirik başarısının diğer nedenleri ise şunlardır: i) Geleneksel ticaret teorilerinde ihmal edilen ‘ticaretin yönü’ konusunu ele alarak ikili ticaret akımlarını açıklamada daha iyi sonuçlar vermesi ii) Teorik temellerinin sağlam olmasından dolayı ticaret politikalarının etkisinin ölçülmesi gibi karşı analizler için uygun olması, iii) Ticaret, sermaye, yatırım, turizm, göç, işgücü vb. faktörler arasındaki bağlantıları incelemede genel denge modellerine entegre edilebilecek esnek bir yapıya sahip olmasıdır.<sup>216</sup>

<sup>213</sup> Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz, **International Economics: Theory and Policy**, 9. bs., Pearson Education, 2012, s.11-13.

<sup>214</sup> Jeffrey Frankel, David Romer and Teresa Cyrus, “Trade and Growth in East Asian Countries: Cause and Effect?”, **National Bureau of Economic Research**, No. w5732, 1996, s.4-5.

<sup>215</sup> Scott L. Baier ve Jeffrey H. Bergstrand, “Do Free Trade Agreements Actually Increase Members International Trade?”, **Journal of International Economics**, 71(1), 2007, s.77-78.

<sup>216</sup> Yoto V. Yotov, Roberta Piermartini, Jose-Antonio Monteiro ve Mario Larch, **a.g.e.**, s.5.



Bu çalışmada çekim modeli kullanılmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi modelde kullanılan verilerin kolay ulaşılabilir ve güvenilir olması; ikincisi uluslararası ticaret akımlarını incelemek için modelin teorik altyapısının mevcut olmasıdır.<sup>217</sup> Ayrıca İtalyan araştırmacılar Antonucci ve Manzocchi Türkiye üzerine yaptıkları çalışmada, Türkiye-AB arasındaki ticaretin yapısını ve çekim modelinin Türkiye'nin dış ticaret akımlarını ölçmek için uygun bir model olup olmadığını analiz etmiştir. Yazarlar çekim modelini öncelikle 1967-2001 dönemini kapsayan Türkiye-AB ticaret akımlarından oluşan panel veriye uygulayarak modelin Türkiye'nin coğrafi ticaret yapısına uygun olup olmadığını test etmiştir. İkinci olarak Türkiye'nin AB ile özel bir ticari ilişkiye sahip olup olmadığını, yani ikili ticaret hacminin çekim modelinin tahmin sonuçlarından fazla olup olmadığını test etmiştir. Çalışma sonucunda 1996 Ankara Anlaşması ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın, Türkiye-AB arasında özel ekstra bir ticaret artışı yarattığına yönelik bir kanıt bulunamamıştır ancak Modelin Türkiye'nin dış ticaret yapısına uygun bir model olduğunu saptanmıştır.<sup>218</sup>

#### **2.1.1.4. Çekim Modeli Değişkenleri ve Veri Türleri**

Çekim modelinde yer alan temel değişkenlerden ikili ticaret akımı bağımlı değişken, ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve aralarındaki coğrafi mesafe ise bağımsız değişkenler olup analizin bu haliyle yapılması durumunda modelin standart çekim modeli adını aldığı daha önce belirtilmişti. Bu değişkenler dışında ülkeler arasındaki ticareti etkileyen diğer birçok değişken mevcuttur. Bu açıklayıcı değişkenlerin standart modele eklenmesiyle model genişletilerek genişletilmiş çekim modeli adını almaktadır. Model, zamansal salt ekonomik değişkenleri içerebileceği gibi, uluslararası ekonominin karmaşık koşullarını daha iyi açıklayan ekonomik olmayan değişkenleri de içerebilmektedir. Bu değişkenler genelde tarihsel, sosyal, kültürel, kurumsal ve politik değişkenlerdir. Ekonomik diplomasi araçlarının uluslararası ticaret akımlarına (ihracat, ithalat, toplam ticaret) etkisini çekim modeli ile analiz eden literatürdeki çalışmalarda kullanılan açıklayıcı değişkenler şunlardır:

---

<sup>217</sup> Tiiu Paas, "Gravity Approach for Modeling Trade Flows between Estonia and the Main Trading Partners", **Economics&Business Administration Working Paper** (4), University of Tartu, 2000, s.7.

<sup>218</sup> Daniele Antonucci ve Stefano Manzocchi, "Does Turkey Have a Special Trade Relation with the EU?: A Gravity Model Approach", **Economic Systems**, 30(2), 2006, s.157-169.

1. Ülkelerin ekonomik büyüklükleri – GSMH (Ç)
2. Ülkeler arası coğrafi mesafe – Km<sup>2</sup>
3. Ülkelerin kişi başı milli gelirleri – KBGSYİH
4. Linder değişkeni (Ülkelerin kişi başına milli gelirleri arasındaki fark)
5. Ekonomik entegrasyonlara veya bölgesel bloklara üyelik
6. Serbest ticaret anlaşmaları
7. Tarife ve tarife dışı engeller
8. Döviz kurları (reel veya nominal efektif kur)
9. Tüketici fiyat endeksleri, deflatörler
10. Ortak para birimi
11. Ortak dil
12. Ortak kültür, tarih veya kolonyal ilişki
13. Ortak sınır veya komşuluk
14. Ülkelerin nüfusu
15. Ülkelerin yüzölçümü
16. Ada ülkesi veya kara ülkesi (denize kıyısı) olup olmamak
17. Siyasi rejimlerdeki benzerlik veya farklılık
18. Diplomatik ilişkilere ve politik iklime yönelik göstergeler.
19. Diplomatik kurumların, yurtdışı diplomatik ziyaretler,
20. Ticari kurumlar ve faaliyetler, ticaret misyonları, fuarlar, forumlar
21. Teknoloji ve altyapı donanımına ilişki çeşitli rasyolar,
22. Demografik faktörler ve beşerî sermayeye ilişkin çeşitli rasyolar
23. Ambargolar, boykotlar vb. yaptırımlar

Değişken türleri şunlardır:

- Bağımlı (Açıklanan/Sonuç) Değişken: Modelde etkisi araştırılan bağımlı değişken ihracat, ithalat ve toplam ticaret hacminden herhangi biri olabilir.
- Bağımsız (Açıklayıcı/Kontrol) Değişken: Standart modelde kullanılan temel açıklayıcı değişkenler yukarıdaki ilk üç değişkendir. Diğerleri ise genişletilmiş modele eklenerek çalışmalarda kullanılan açıklayıcı değişkenlerdir.
- Kukla (Gölge) Değişken: Ölçümü sayısal/nicel olarak yapılamayan, varlığı veya yokluğunu temsil etmesi için 0 ve 1 değeri alabilen göstermelik değişkenlerdir.

Çekim modelinde kullanılan değişkenler, olması gerektiği gibi bir bağımlı (açıklanan) değişken ve birden çok bağımsız (açıklayıcı) değişkenlerden oluşmaktadır. Çekim modelinin bağımlı değişkeni, ülkeler arasındaki ikili ticaret akımını (bilateral trade flow) ifade eden ihracat, ithalat veya toplam ticaret (ihracat+ithalat) hacminden herhangi biri olabilir. Bağımsız veya açıklayıcı değişkenler ise kontrol değişkenleri ile kukla değişkenlerden oluşmakta olup bunlardan bir kısmı zamanla değişen değişkenlerdir, diğer bir kısmı ise zamanla değişmeyen değişkenlerdir. Örneğin temel açıklayıcı değişkenlerden ekonomik büyüklük zamanla değişen bir değişken iken, mesafe zamana bağlı olarak değişiklik göstermeyen bir değişkendir.

Ekonomik büyüklüğü temsil etmek için GSYİH (veya GSMH) değerleri kullanılırken, mesafeyi temsil etmek için ülkelerin başkentleri (veya ticaret merkezleri) arasındaki coğrafi uzaklık (km) kullanılmaktadır. Bu temel açıklayıcı değişkenler, ticareti doğrudan etkileyen nicel (ölçülebilen) değişkenlerdir. Kukla değişkenler ise sayısal olarak yalnızca 0 veya 1 değeri alabilen, genellikle ülkelerin birbiriyle olan tarihsel bağlarını, kurumsal yapılarını, sosyokültürel durumlarını ve coğrafi özelliklerini belirten veya uluslararası örgütlere, bölgesel ekonomik entegrasyonlara ve ticari anlaşmalara taraf olup olmadıklarını gösteren, yani ülkelere özgü durumları ortaya koyan değişkenlerdir.

Standart modelin temel açıklayıcı değişkenleri dışında modeli zenginleştirmek için, ticarete etkisi olduğu düşünülen ve ülkelere özgü belirli özellikleri içeren diğer açıklayıcı değişkenlerin denkleme eklenmesiyle genişletilmiş modele ulaşılmaktadır. Bunlardan bir kısmı döviz kuru veya nüfus gibi zamanla değişen nicel (ölçülebilen) kontrol değişkenleri olabileceği gibi diğer bir kısmı da kukla değişken adı verilen 0 veya 1 değeri alabilen nitel (ölçülemeyen) değişkenler olabilmektedir. Örneğin GSYİH sayılabilir veya ölçülebilir bir değişken olduğundan niceldir fakat dil, din, ortak sınır gibi değişkenler doğrudan ölçülemediği için niteldir.

Ancak her nicel değişken zamanla değişmeyebilir. Çünkü değişkenler yukarıda da belirtildiği üzere zamana bağlı olarak değişen veya zamana bağlı olarak değişmeyen değişkenler olarak iki kısımdan oluşmaktadır. Örneğin coğrafi mesafe niceldir ancak zamanla değişiklik gösteren bir değişken değildir veya tersi şekilde nitel değişkenler ölçülemediği için zamanla değişmiyor gibi görünse de bunlar bazen zamanla

değişebilmektedirler. Örneğin ortak bir bölgesel ticaret birliğine (AB, NAFTA vb.) üye olmak, bir serbest ticaret anlaşması (FTA) imzalamak gibi sadece 0 ve 1 değeri alabilen kukla değişkenler zamana bağlı olarak değişebilmektedir.

Çekim modellerinde kullanılan veri türleri ise şunlardır: <sup>219</sup>

- Yatay-Kesit Veriseti: Tek bir zaman noktası için toplanan farklı değişkenlerin izlenmesine dayanan verilere yatay kesit adı verilir. Bu tür verilerde zaman sabittir ancak sabit zamanda farklı birimler vardır. Örneğin, belirli bir yıla ilişkin (2009 gibi) bir ülkenin vatandaşlarının milliyet, cinsiyet, eğitim ve medeni durumu gibi demografik özelliklerini içeren veriseti gibi.
- Zaman-Serisi Veriseti: Değişkenlerin gün, ay, yıl gibi bir zaman aralığındaki dağılımının izlenmesine dayanan verilere zaman-serisi adı verilir. Örneğin, 1990-2017 arası belirli bir dönem ilişkin ülke milli gelirlerini içeren veriseti gibi.
- Havuzlanmış (Pooled) Veriseti: Zaman serisi ve yatay kesit verilerinin birleştirilmesi ile oluşan verilerdir. Bu tür verilerin zaman ve kesit boyutları farklılıklar gösterebilmektedir. Literatürde genellikle panel veri ile eşanlamlı olarak kullanılmaktadır ancak aynı değildir.
- Panel Veriler: Yatay kesit birimlerinin zaman içinde tekrarlanan gözlemlerinden oluşan havuzlanmış verinin özel ve geniş bir türüdür. Yani, yatay kesit birimlerinin değişmeden aynı kaldığı ancak aynı birimler kümesinin zamana göre değiştiği veri türüdür. <sup>220</sup> Örneğin belirli bir döneme ilişkin iki farklı firmaya ait üretim miktarı, ekim alanı, işçi sayısı gibi bilgileri içeren veriseti gibi. Panel veri, havuzlanmış veriden farklıdır, çünkü aynı birimlerin farklı zamanlardaki gözlemlerini izler, diğeri ise farklı zaman dilimlerindeki farklı birimleri gözlemler. Havuzlanmış veriler, farklı zaman noktalarından farklı yatay kesit birimlerinin bir araya gelmesiyle oluştuğu için eşit boyutta olmayabilir ancak panel verilerde birimler bir kez seçilir ve zamanla izlenir o nedenle yatay kesit birimler aynı ve eşit büyüklüktedir.

---

<sup>219</sup> R. Carter Hill, William E. Griffiths, Guay C. Lim, **Principles of Econometrics**. 4.bs., John Wiley&Sons, 2011 s.7-9; Damodar Gujarati ve Dawn Porter, **Basic Econometrics**, 5.bs., McGraw Hill, New York, 2009, s.22-23.

<sup>220</sup> Christiane Grill, "Longitudinal Data Analysis, Panel Data Analysis", **The International Encyclopedia of Communication Research Methods**, Ed: Jörg Matthes, Christine S. Davis, Robert F. Potter, 2017, s.1.

### *Panel Verilerin Avantajları*

Çekim Modelleri üzerine geçmiş on yılda ticaret modellerini tahmin etmek için yapılan ampirik çalışmaların çoğu yatay-kesit veri yöntemi ile yapılmıştır. Ancak yatay kesit analizinde, temsil edilmeyen bir yılın seçilebilme riskinin olması ve ülkeye özgü etkilerin izlenmesinin mümkün olmaması gibi dezavantajlar vardır. Panel veri analizinin yatay-kesite göre sahip olduğu avantajlar son yıllarda panel veri kullanımını arttırmıştır. Çünkü panel veriseti, yatay-kesit ile zaman-serisi verilerinin birleşimi olduğu için hem birimlerin hem de zamanın her ikisinin de etkilerini modelde görmeye imkân vermektedir. Panel veriler, daha uzun bir dönemde modelde kullanılan değişkenler arası ilişkilerin ve konjonktürel dalgalanmaların rolünün tespitine imkân vermektedir. Öte yandan panel veriler ile zamana bağlı değişmeyen ülkeye özgü etkileri saptayarak modelden çıkarmak mümkündür. Dahası panel veride tahmin edilen katsayıların yorumlanması yatay-kesit analizden farklıdır. Panel veri analizi ile yatay-kesit sapmaları kontrol edilebilir ve böylece bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin esneklikleri baz alınarak parametrelerin tahmini yapılabilir.<sup>221</sup> Çekim modeli analizinde panel veriler zamana bağlı ilişkileri yakalayabilir ve temsil edilmeyen bir yılın seçilme riskini önleyecek ek bilgiler sunabilmektedir. Ayrıca panel veriler ticaret partnerleri arasında gözlemlenemeyen ülkeye özgü birim etkilerinin izlenmesine de izin vermektedir. Bu önemli bir özelliktir çünkü çekim denkleminin doğru ekonometrik spesifikasyonu, ticari ilişkilerin heterojenitesini de kontrol etmelidir.<sup>222</sup>

Baltagi, panel veri kullanmanın avantajlarını aşağıda 5 maddede özetlemektedir.

i) Panel verilerde bireyler, firmalar, ülkeler gibi zamana bağlı değişen birimler arasında bir heterojenliğin var olduğu muhakkaktır; dolayısıyla panel veriler yatay-kesit ve zaman-serisi verilerinin aksine birimlere özgü bu heterojenliği kontrol etme imkânı vermektedir. ii) yatay-kesit ve zaman-serisi verilerini birleştirerek daha fazla sayıda gözlem, daha çok bilgi, daha fazla değişkenlik, değişkenler arasında daha az çoklu doğrusal bağlantı sorunu daha yüksek serbestlik derecesi, daha fazla etkinlik ve daha yüksek güvenilirliğe sahip ekonometrik tahminler sağlamaktadır. iii) tekrar eden

<sup>221</sup> Peter Egger, "A note on the Proper Econometric Specification of The Gravity Equation", **Economics Letters**, 66(1), 2000, s.25.

<sup>222</sup> Daniele Antonucci ve Stefano Manzonchi, **a.g.e.**, s.161.

yatay kesit birimlerdeki değişimin dinamiklerini incelemek için daha uygundur. iv) sadece yatay kesit veya yalnızca zaman serisi ile kolayca gözlenemeyen etkileri daha kolay belirleyebilir ve ölçebilir. v) enine kesit veya zaman serisi verilerinden daha karmaşık davranışsal modeller oluşturulmasına ve test edilmesine imkân verir.<sup>223</sup>

### 2.2.2. Panel Veri Modelleri

Panel veriler dengeli-dengesiz, uzun-kısa, sabit-devirli olmak üzere üç türden oluşmaktadır. Panel verilerdeki her bir birim, ilgili tüm zamanlar boyunca gözlemleniyorsa buna dengeli panel; bazı birim ve bazı zamanlar boyunca gözlemleniyorsa dengesiz panel denir.<sup>224</sup> Diğer bir ifadeyle herhangi bir birim için eksik bir veri yoksa yani herhangi bir dönemde herhangi bir birime ait veri eksik değilse buna dengeli panel; aksi takdirde dengesiz panel denir. Bir paneldeki gözlem sayısı (n), zaman boyutu (T) ve örneklem büyüklüğü (N) çarpımına eşittir. Dengeli panel  $n=T \times N$  olmalıdır,  $n < T \times N$  ise dengesiz paneldir. Literatürdeki çalışmaların çoğu dengeli paneldir. İkincisi zaman sayısı/boyutu yatay-kesit sayısından/boyutundan büyükse ( $T > N$ ) buna uzun panel aksi durumda ( $T < N$ ) kısa panel denir. Son olarak her dönem için aynı birimler gözlemleniyorsa buna sabit (fixed) panel; her birim bir dönemden sonraki döneme değişiyorsa buna da tekrarlı (rotating) panel denir.<sup>225</sup>

Geleneksel istatistiki metodolojide, iyi bir model için seçilen değişkenlerin sayısı azdır, buna karşın gözlem sayısı daha fazladır. Ancak gözlem sayısı fazla olsa bile, değişkenlerin sayısı daha fazla olabilmektedir. Bu durum pek çok modelde sorunlara yol açmaktadır. Çünkü klasik istatistiksel yöntemler bu verilerin üstesinden gelmekte zorlanmaktadır. İstatistiksel modellemelerde değişkenlerin sayısı (p) gözlem sayısından (n) daha büyükse "büyük p küçük n" (*large p, small n*) problemi veya "büyük boyut, küçük gözlem" sorunu ortaya çıkmaktadır.<sup>226</sup> (p bağımsız değişkenlerin sayısı yani sütunlar, n gözlem sayısı yani satırlar). Panel veri türleri önemlidir çünkü hangi tahmin tekniklerinin kullanılacağı buna bağlıdır. Bu çalışma için hazırlanan

<sup>223</sup> Badi H. Baltagi, **Econometric Analysis of Panel Data**. 3.bs., John Wiley&Sons Ltd., 2005, s.5-7.

<sup>224</sup> Jeffrey M. Wooldridge, **Introductory Econometrics: A Modern Approach**, 5.bs. Mason, Ohio, South-Western Cengage Learning, 2012, s.844 ve 860.

<sup>225</sup> Hun Myoung Park, "Practical Guides to Panel Data Modeling: A Step by Step Analysis Using Stata", Public Management & Policy Analysis Program, International University of Japan, 2011, s.3.

<sup>226</sup> Bujun Mei ve Zihua Wang, "An efficient method to handle the 'large p, small n' problem for genomewide association studies using Haseman–Elston", **Journal of Genetics**, 95-4, 2016, s.847.

panelde başlangıçta eksik veriler olduğu için dengesiz panel yapısındaydı ancak kullanılan tahmincilerle dengeli panele dönüştürülmüştür. Ayrıca panel verideki dönem sayısı örneklem sayısından küçük olduğu için kısa panel ve son olarak panel verilerdeki birimler bir sonraki döneme değiştiği için tekrarlı panel yapısındadır.

#### *Panel Veri Modelleri ve Tahmin Yöntemleri*

Çekim modelinin ikili ticaret akımlarını araştırmada son yılların en başarılı araçlarından biri olduğu kabul görmektedir. Ekonometrik panel (boyuna) veri analizi de yatay-kesit çalışmalarındaki uzun dönemli ilişkileri tamamlayarak popüler hale gelmiştir.<sup>227</sup> Ancak çekim modeli çalışmalarında hangi metodolojinin izleneceği, hangi veri tipi ve tahmin yönteminin seçileceği önemlidir çünkü Çekim modelinin makroekonomik teorik temeli gelişmesine karşın, panel veri analizi için en uygun tahmin yöntemi literatürde hala tartışılmaktadır.

Panel veri analizinde, genellikle doğrusal panel veri regresyon modelleri kullanılmaktadır. Tüm modeller, bir bağımlı değişken ile bir veya daha çok sayıda bağımsız değişken içermektedir. Modeller birden fazla değişken içeriyorsa buna çoklu regresyon denir. Bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi gösteren bir model her zaman doğrusal olmayabilir. Modelin doğrusal olup olmamasını, değişkenlerin kendi aralarındaki ilişki belirlemektedir. Kullanılan modeller genellikle parametrelere göre doğrusal veya değildir. Modelin doğrusal olması, modeldeki tüm parametrelerin birinci dereceden olması yani parametrelerin üstel durumda veya bir başka parametre ile çarpım/bölüm halinde bulunmaması demektir. Çekim modelinde olduğu gibi, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığı durumlarda, modeli doğrusallaştırmak mümkündür. Doğrusal olmayan modeller, çekim modelindeki gibi çift taraflı logaritma alınarak basit matematiksel işlemlerle doğrusallaştırılır ve çift log-doğrusal veya sabit esneklik modeli olarak adlandırılır.<sup>228</sup>

Doğrusal hale getirilen modellerle ilgili testler ve analizler doğrusal regresyon analizindeki gibi yapılır. Doğrusal olmayan panel veri modeli analizlerinde zorluklar ortaya çıktığından modelin doğrusallaştırılması tahmin için kolaylıklar sağlamaktadır.

---

<sup>227</sup> Peter Egger ve Michael Pfaffermayr, "The Proper Panel Econometric Specification of the Gravity Equation: A Three-Way Model with Bilateral Interaction Effects, **Empirical Economics**, 28(3), 2003.

<sup>228</sup> Damodar Gujarati ve Dawn Porter, **a.g.e.**, s.159; Joao Santos Silva ve Silvana Tenreiro, "The Log of Gravity", **The Review of Economics and Statistics**, 88(4),2006, s.644.

Panel Veri Modelleri ayrıca statik veya dinamik modeller olarak da sınıflandırılırlar. Kullanılan panel verilere ait modellerde bağımlı ve bağımsız değişkenler birbirinden farklı ise statik panel, bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri bağımsız bir değişken olarak modelde yer alıyorsa veya bağımsız değişken(ler)in gecikmeli değerleri eşitlikte yer alıyorsa dinamik panel denir. Bu çalışmada statik panel kullanılmıştır.

Basit bir doğrusal panel veri modelinin genel gösterimi aşağıdaki gibidir: <sup>229</sup>

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{1it}X_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} \dots + \beta_{kit}X_{kit} + u_{it} \quad (2.10)$$

Veya daraltılarak aşağıdaki gibi de gösterilebilir;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \sum_{k=1}^K \beta_{kit}X_{kit} + u_{it} \quad (i = 1,2,3 \dots N \text{ ve } t = 1,2,3 \dots T) \quad (2.11)$$

Matris formundaki gösterimi ise aşağıdaki gibidir;

$$Y = X\beta + u \quad (2.12)$$

N birim ve T zaman boyutu ve Gözlem Sayısı = NxT olmak üzere, basit bir doğrusal panel veri modelinde i birim sayısını (yatay-kesit boyutu), t dönem sayısını (zaman boyutu), Y bağımlı değişkeni, X bağımsız değişkeni,  $\beta$  bağımsız değişkenlerin katsayılarını, k bağımsız değişkenlerin sayısını,  $\alpha$  sabit terimi,  $\beta_{kit}$  Kx1 boyutlu parametreler vektörünü yani eğim katsayılarını,  $Y_{it}$  bağımlı değişkenin t zamanında i. birim değerini,  $X_{kit}$  k. açıklayıcı değişkenin t zamanında i. birim değerini,  $u$  hata terimini ifade etmektedir. Ancak bu genel modelde, tahmin edilmesi gereken parametre sayısı gözlem sayısından fazla olduğundan yukarıda bahsedilen “büyük p, küçük n” sorunu ortaya çıktığı için model bu formda tahmin edilememektedir. Değişken sayısı p'nin örneklem sayısı n'den fazla olması durumunda örneklem varyans-kovaryans matrisi bozulur ve hesaplanamaz. Tahmin yapılabilmesi için bazı varsayımlarla modelin aşağıdaki gibi yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Bunun için bağımsız değişkenler, hata terimi ve katsayılarla ilgili bazı kısıtlayıcı varsayımlar yapılır. Bu varsayımlar sonucunda, katsayıların sabit veya değişken olmasına bağlı ikiye ayrılan panel veri modellerinde 5 durum ortaya çıkmaktadır.<sup>230</sup>

<sup>229</sup> A. Colin Cameron ve Pravin K. Trivedi, **Microeconometrics: Methods and Applications**, Cambridge University Press, 2005, s.698-699.

<sup>230</sup> Ferda Yerdelen Tatoğlu, “Sermaye Piyasası’nda Riskin Sınırlı Bağımlı Değişkenli Panel Veri Modelleri ile Analizi” Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi. 2005, s.17.; M. Vedat Pazarlıoğlu ve Özlem Kiren Gürler, “Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı”, **Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar**, 44(508), 2007, s.37.



1. *Sabit Katsayılı Modeller*: Klasik Model veya Havuzlanmış Modeli olarak da bilinir. Hem eğim katsayısının hem de sabit terim katsayısının, birimlere ve zamana göre değişmediği modeldir. Yatay kesit birimlere göre geçici etkilerin (heterojenite) olmadığı tüm gözlemlerin homojen olduğu durumda kullanılır.<sup>231</sup>

Regresyon katsayılarının tümünün aynı olduğu varsayıldığında model şöyledir:

$$Y_{it} = \alpha + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + u_{it} \quad (2.13)$$

Veya

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} \dots + \beta_k X_{kit} + u_{it} \quad (2.14)$$

2. *Değişken Katsayılı Modeller*: Katsayıların birimlere (grup) göre veya hem birimlere hem zamana göre değiştiği modellerdir. Parametrelerin birime ve birime ve zamana göre değer almasına göre dört durum ortaya çıkmaktadır.<sup>232</sup>

- i) Eğim katsayısının ( $\beta$ ) sabit, sabit terim ( $\alpha$ ) katsayısının ise sadece birimlere göre değiştiği model: Birim etkili tek yönlü (faktörlü) model olarak da bilinir.

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + u_{it} \quad (2.15)$$

- ii) Eğim katsayısının sabit, sabit terim katsayısının birimlere ve zamana göre değiştiği model: Birim ve zaman etkili çift yönlü (faktör) model olarak bilinir.

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + u_{it} \quad (2.16)$$

- iii) Tüm katsayıların (hem eğimin hem de sabit terim) yalnız birimlere göre değiştiği modeller:

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \beta_{ki} \chi_{kit} + u_{it} \quad (2.17)$$

- iv) Tüm katsayıların, (hem eğimin hem de sabit terim) hem birimlere hem de zamana göre değiştiği modeller:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \sum_{k=1}^K \beta_{kit} \chi_{kit} + u_{it} \quad (2.18)$$

Değişken katsayılı modeller katsayılarının sabit veya rassal olmasına göre Sabit Etkiler (FEM) ve Rassal Etkiler (REM) modelleri olarak da sınıflandırılmaktadırlar. Yalnızca eğim katsayıları sabit olan 2.15 ve 2.16 modeller (sabit katsayısı değişken modeller) panel veri analizi uygulamalarında en sık kullanılan modellerdir ve sabit

<sup>231</sup> Robert Yaffee, "A Primer for Panel Data Analysis", Information Technology-NYU 1-11, 2003, s.3.

<sup>232</sup> Cheng Hsiao, **Analysis of Panel Data**, Cambridge University Press, 2.bs., 2003, s.11-12.

katsayısı değişken modeller olarak da bilinirler. 2.15 model sadece birim (grup) etki içerdiği için tek yönlü, 2.16 model ise hem birim hem zaman etkili olduğu için çift yönlü modeldir. Bu modeller eğim katsayılarının değişmediği ancak sabit katsayının birimlere ve birime ve zamana göre farklı değerler aldığı varsayıldığından katsayılarının sabit ya da rassal varsayılmasına bağlı olarak sabit etkiler ve rassal etkiler olarak ikiye ayrılırlar. 2.17 modelde eğimler yalnızca birimlere göre değişirken, 2.18 modelde hem birime hem zamana göre değişmektedir.

Geleneksel (standart) çekim modeli, doğrusal hale getirildikten sonra, birimler arasındaki farkı görebilmek üzere oluşturulan panel veriye ilişkin uygulamada üç panel veri modeli ve bunlara ilişkin tahmin yöntemleri vardır. Panel veri modelleri, gözlenebilen veya gözlenemeyen heterojenlik veya birim etkileri izleyebilmek için birim etkilerini, zaman etkilerini veya her ikisini birden inceleyebilmektedir. Birim ve zaman etkileri yoksa ve hata terimi her iki etkiyi de (birim ve zaman) içermiyorsa klasik model kullanılmaktadır. Bu etkiler varsa etkiler ya sabit veya rassaldır. Sabit Etkiler, sabit katsayıların birim veya zamana göre değişip değişmediğini incelerken, Rassal etkiler birimlere veya zamana göre hata bileşenlerindeki farkları incelemektedir. Ayrıca tek yönlü (faktörlü) modeller bir kukla değişken kümesini (örneğin, firma1, firma2...) içerirken, çift yönlü (faktörlü) modeller ise iki kukla değişken kümesini (şehir1, şehir2..ve yıl1, yıl2..) içerirler.<sup>233</sup>

#### **2.2.2.1. Klasik Model**

Havuzlanmış (Pooled) Model olarak da adlandırılan klasik modelde (Bkz: sabit katsayılı modeller), hem eğim hem de sabit katsayıların birim ve zamana göre sabit olduğu, birimler arasında değişkenliklerin veya bir farkın (heterojenite) olmadığı, yani tüm gözlemlerin aynı (homojen) olduğu varsayılmaktadır. Klasik model eğim ve sabit terim katsayısının birimler ve zaman boyunca sabit olduğunu ve hata teriminin birimler ve zaman boyunca meydana gelen farklılıkları yakalayabildiğini varsayar. Bazı durumlarda yatay-kesit verileri arasında bir heterojenite olmaz, yani her bir yatay-kesit için tek bir sabit terim mevcuttur. Bu durumda veriler kesite göre havuzlanır (birleştirilir) ve kesit veri gibi davranılarak tahminleme yapılır. Benzer şekilde, zaman

---

<sup>233</sup> Hun Myoung Park, **a.g.e.**, s.7.

verileri arasında fark yoksa veya her bir zaman için tek bir sabit terim varsa veri zamana göre havuzlanır ve zaman-serisi verileri gibi davranılarak tahminleme yapılır.

Klasik model birimler arasında fark olmadığı varsayımına dayandığı için, veriler havuzlanarak tek bir birim haline getirilir ve havuzlanan verilerin tahmin etmek için En Küçük Kareler (OLS) kullanılır.<sup>234</sup> Bütün veriler havuzlanıp EKK uygulandığı için Havuzlanmış EKK (Pooled OLS) yöntemi de denir. (Bkz: 2.13 ve 2.14)

$$Y_{it} = \alpha + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + u_{it} ; (\text{birim etki } \mu_i = 0) \quad (2.19)$$

Açıklayıcı (bağımsız) değişkenlerin skotastik (stochastic) olmadığı fakat tekrarlanan örneklerde sabit olduğu varsayılır. Açıklayıcı değişkenler skotastik ise bu onların hata terimi ile ilişkisiz olduğu anlamına gelmektedir. Bazen açıklayıcı değişkenlerin kesin dışsal (exogenous) olduğu kabul edilmektedir. Eğer bir değişken,  $u_{it}$  hata teriminin geçmiş, şimdiki ve gelecekteki değerlerine bağlı değilse o halde bir değişkenin kesin dışsal olduğu söylenir. Aynı zamanda hata teriminin sıfır ortalama ve sabit varyanslı bağımsız ve aynı dağıldığı [ $u_{it} \sim IID(0, \sigma_u^2)$ ] varsayılır. Hipotezi test etmek için hata teriminin normal dağıldığı da varsayılabilir.<sup>235</sup> [ $u_{it} \sim N(0, \sigma_u^2)$ ]

İlgili varsayımların sağlanması durumunda EKK doğru sonuçlar verir. Ancak hata teriminin ayrı varyanslı (heteroskedastik) ve otokorelasyonsuz (non-autocorrelation) olması durumunda beşinci varsayım ihlal edileceğinden EKK doğru sonuç vermez. Böyle bir durumda bir başka yöntem olan Genelleştirilmiş EKK (GLS) tahmincisi kullanılabilir. Genelleştirilmiş EKK tahmincilerinin sahip olduğu farklı varyans (heteroskedastik) ve otokorelasyon (autocorrelation) gibi özellikler, EKK tahmincilerinden daha etkin olmasına neden olmaktadır.<sup>236</sup>

#### *Tek ve Çift Yönlü Hata Bileşenleri Modeli*

Hata bileşenleri modeli birimlerde, zamanda ve zamanın her ikisinde meydana gelen rassal değişimlerin hata terimine dâhil edilmesiyle oluşan modeldir. Tek yönlü hata bileşeni modelinde hatalar  $u_{it}$  ile ifade edilir ve  $u_{it} = \mu_i + v_{it}$  iki bileşenden oluşur.  $\mu_i$  zamana bağlı değişmeyen gözlemlenemeyen birim etkileri;  $v_{it}$  hem zamana

<sup>234</sup> A. Colin Cameron ve Pravin K. Trivedi, **a.g.e.**, s.699.

<sup>235</sup> Damodar Gujarati ve Dawn Porter, **a.g.e.**, s.594.

<sup>236</sup> A. Colin Cameron ve Pravin K. Trivedi, **a.g.e.**, s.774.

hem birime göre değişen birleşik tüm hataları veya kalan hatayı ya da skotastik hatayı göstermektedir. Tek yönlü hata bileşeni modeli yalnızca birim etkiyle oluşabileceği gibi sadece zaman etkisiyle de oluşabilir. Bu durumda gözlemlenmeyen zaman etkisi  $\lambda_t$  modele dâhil edilir ve  $u_{it} = \lambda_t + v_{it}$  şeklinde gösterilir.

Çift yönlü hata bileşeni gözlemlenmeyen birim etkiler ve skotastik hatanın yanı sıra gözlemlenmeyen zaman etkilerini de içerecek  $u_{it} = \mu_i + \lambda_t + v_{it}$  şeklinde ifade edilir. Tek yönlü hata bileşeni sabit etkiler modelinde  $\mu_i$  tahmin edilecek sabit parametreler olup, her bir birim ve zaman için kalan skotastik hatayı gösteren  $v_{it}$ 'den bağımsızdır. Çift yönlü hata bileşeni sabit etkilerde  $\mu_i$  ve  $\lambda_t$  sabit parametreler olup sıfır ortalamaya ve normal dağılıma sahip ve  $v_{it}$ 'den bağımsızdır.  $[\lambda_t \sim N(0, \sigma_\lambda^2)]$  ;  $[\mu_i \sim N(0, \sigma_\mu^2)]$ ;  $[v_{it} \sim N(0, \sigma_v^2)]$ . Tek ve çift yönlü hata bileşeni rassal etkilerde  $\mu_i$  ve  $\lambda_t$  rassal parametreler olarak ele alınmaktadır.<sup>237</sup> Özetle bu modellerde hata terimlerinin ortalamasının sıfır, varyansının sabit olduğu ve tüm birimler ve zamanlar için eş ve bağımsız normal dağıldığı  $[N(0, \sigma_u^2)]$  varsayılmaktadır.

#### 2.2.2.2. Sabit Etkiler Modeli

Panel veri modellerinde, birimlere göre ve/veya birimlere ve zamana göre meydana gelen farklılıklar, hem modelin sabit teriminde ( $\alpha$ ) hem de eğim katsayılarında ( $\beta$ ) değişmelere neden olabilmektedir. Klasik model, kesit birimleri arasında farklılıkların veya değişkenliklerin (heterojenite) olmadığı durumlarda kullanılıyordu. Birimler arasında farklılıklar varsa sabit etkiler modeli veya rassal etkiler modeli kullanılmaktadır. Sabit etkilerde, sabit katsayı birimler arasında değişirken, rassal etkilerde sabit katsayı rassal olarak birimden birime değişmektedir. Sabit Etkiler, birimler arasındaki farklılıkların, sabit terimdeki farklılıklar ile yakalanacağını varsaymaktadır. Klasik modelde eğim parametreleri ve sabit terim katsayıları tüm birim ve zamanlar için aynı iken, Sabit etkilerde eğimler sabit olup ( $\beta_i = \beta$ ), değişiklikler sabit terim katsayısında meydana gelmektedir. Panel verilerde birimlerdeki farklılaşma sadece birime bağlı olarak oluşuyorsa tek yönlü hem birime hem de zamana bağlı olarak oluşuyorsa çift yönlü sabit etkiler modeli denilmektedir.<sup>238</sup>

<sup>237</sup> Badi H. Baltagi, **a.g.e.**, s.11-15.

<sup>238</sup> Edward W. Frees, **Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications In The Social Sciences**. Cambridge University Press, 2004, Bölüm:2, s.1-5.

Sabit etkiler modeli tek yönlü (faktörlü) ve çift yönlü (faktörlü) sabit etkiler modeli olarak aşağıdaki gibi iki şekilde ifade edilmektedir.<sup>239</sup>

1. Eğitim sabitken ( $\beta$ ), sabit terimin ( $\alpha$ ) birimlere göre değiştiği tek yönlü modeller

2.15'deki denklemi ele alırsak,  $\alpha_i = \bar{\alpha} + \mu_i$  ve ( $i=1,2,\dots,N$  ;  $t=1,2,\dots,T$ ) iken,

$$Y_{it} = (\bar{\alpha} + \mu_i) + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + v_{it} \quad (2.20)$$

2. Eğitim sabitken, sabit terimin birimlere ve zamana göre değiştiği çift yönlü model

2.16'deki denklemi ele alırsak,  $\alpha_{it} = \bar{\alpha} + \mu_i + \lambda_t$  iken,

$$Y_{it} = (\bar{\alpha} + \mu_i + \lambda_t) + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + v_{it} \quad (2.21)$$

Modeldeki  $\alpha_i = \bar{\alpha} + \mu_i$  birim etkileri veya  $i$ 'inci birim için tahmin edilecek sabit katsayısı,  $\alpha_{it} = \bar{\alpha} + \mu_i + \lambda_t$  birim ve zaman etkilerini ifade ediyor.  $\bar{\alpha}$  ortalama etki/sabiti veya birim etkilerinin ortalamasını,  $\mu_i$  birim etkilerinin ortalamadan sapmasını veya ortalama sabit terimden farklılığı,  $\lambda_t$  zaman etkilerinin ortalamadan sapmasını göstermektedir.<sup>240</sup> Sabit Etkiler Modeli tahminlerinde, Kukla Değişkenli EKK (LSDV), Grup-İçi (Within), Gruplar-Arası (Between), Maksimum Olabilirlik (Maximum Likelihood) gibi tahminciler kullanılmaktadır.

Tablo 2.3, fonksiyonlarda  $\bar{y}_i$ • grup  $i$ 'nin bağımlı değişkenin ortalamasını;  $\bar{x}_i$ • grup  $i$ 'nin bağımsız değişkenlerinin ortalamalarını ve  $\bar{\varepsilon}_i$ • grup  $i$ 'nin hata terimleri ortalamasını ifade etmektedir. Grup-İçi tahmincisinde açıklayıcı değişkenlerin parametre tahminleri Kukla Değişkenli EKK ile aynıdır ve standart tahmin hatalarını düzeltebilir. Ancak bazı dezavantajları vardır. Birincisi Grup-İçi tahmincisi zamanla değişmeyen tüm değişkenleri modelden dışlamaktadır. Böyle bir durumda Kukla Değişkenli EKK kullanmak daha uygundur. İkincisi, Grup-İçi tahminci kukla değişken kullanmadığından hatalar için daha yüksek serbestlik derecesine sahiptir ve yanlış istatistiksel sonuçlar üretmektedir. Son olarak Grup-İçi tahminci sabit terimi ortadan kaldırdığı için  $R^2$  yanlıştır. Grup ortalama (between) regresyon modeli de denilen Gruplar-Arası tahminci ise birimler (gruplar) arasındaki varyasyonu kullanmaktadır.

<sup>239</sup> William H. Greene, **Econometric Analysis**. 7. bs., Pearson Education, NewYork, 2012, s.403.; A. Colin Cameron ve Pravin K. Trivedi, **a.g.e.**, s.700.

<sup>240</sup> Ayşe Demirhan, "Bankaların Sektörel Paylarındaki Değişimin Nitel Bağımlı Değişkenli Panel Veri Modeliyle Analizi", **İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi**, 20(64), 2009, s.82-84.

Bu tahminci spesifik olarak bağımlı ve bağımsız değişkenlerin grup ortalamalarını alır ve böylece gözlem sayısını n'e düşürür.<sup>241</sup>

**Tablo 2.3: Sabit Etkiler Modelinin Tahmincilerinin Karşılaştırılması**

Özellikler	Kukla Değişkenli EKK (LSDV)	Grup-İçi (Within)	Gruplar-Arası (Between)
Fonksiyon	$y_i = \alpha_i + X_i\beta + \varepsilon_i$	$y_{it} - \bar{y}_i = X_{it} - \bar{X}_i + \varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i$	$\bar{y}_i = \alpha + \bar{X}_i + \varepsilon_i$
Zamana Bağlı Olmayan Değişkenler	Evet	Hayır	Hayır
Kukla Değişkenler	Evet	Hayır	Hayır
Kukla Katsayıları	Mevcut	Hesaplanması gerek	N/A
Veri Dönüşümü	Hayır	Grup ortalamasında sapma	Grup ortalamaları
Hesaplanan Sabit Terim	Evet	Hayır	Evet
$R^2$	Doğru	Yanlış	
Standart tahmin hatası	Doğru	Doğru	
Ortalama karesel hata	Doğru	Yanlış (daha az)	
Standart Hatalar	Doğru	Yanlış (daha az)	
$DF_{error}$	$nT - n - k^*$	$nT - k$ (n daha geniş)	$n - k - 1$
Gözlemler	$nT$	$nT$	$n$

**Kaynak:** Hun Myoung Park, “Practical guides to panel data modeling: a step-by-step analysis using stata”, Public Management and Policy Analysis Program, Graduate School of International Relations, International University of Japan, 2011, s.10

Kukla Değişkenli EKK tahmincisi kukla değişkenler kullanırken, Grup-İçi(kovaryans) tahmincisi kullanmaz ancak birim(veya zaman) ortalamalarından sapmaları kullanır. Diğer bir ifadeyle çok sayıda kukla değişken kullanmak yerine, her birimin veya kesitin içindeki varyasyonu kullanmaktadır. Grup ortalamaları regresyonu olarak da bilinen Gruplar-Arası tahmincisi kukla değişkenler kullanmadan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin birim veya zaman ortalamalarını kullanmaktadır.<sup>242</sup>

### 2.2.2.3. Rassal Etkiler Modeli

Sabit etkiler modelinde birimler arasındaki farklılıklar sabit terim içerisinde ifade edilirken (Bkz: 2.15 ve 2.16), rassal etkiler modelinde birimlerdeki farklılıklar iki bileşenden oluşan hata terimi içinde ifade edilmektedir. (Bkz: 2.17 ve 2.18). Rassal etkilerde, birimlere veya birimlere ve zamana göre meydana gelen farklılıklar, modele hata teriminin bir bileşeni olarak dahil edilmektedir. Çünkü rassal etkilerde birim etki, sabit değil rassaldır ve bu birim etkiler sabit terim içerisinde değil hata bileşeni

<sup>241</sup> Hun Myoung Park, a.g.e., s.10.

<sup>242</sup> Hun Myoung Park, a.g.e., s.8-9.

içerisinde yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle Sabit Etkiler gözlenemeyen birim ve/veya zaman etkilerinin tahmin edilecek sabit birer parametre varsayıldığı bir yöntemdir. Rassal etkiler ise, gözlenemeyen birim ve/veya zaman etkilerinin tahmin edilecek sabit birer parametre olmadıklarını, rassal olarak belirlenen parametreler olduklarını varsaymaktadır. Modele seçilen birimler rassal olarak seçildiklerinden, birimler arası farklılıklar da rassaldır. Sabit etkiler modeli sabit parametrenin birimlere veya zamana göre farklılaşıp farklılaşmadığını incelerken, rassal etkiler modeli ise hata varyansı bileşenlerinin birimlere ve zamana göre değişip değişmediğini incelemektedir. Bu nedenle hata bileşenleri modeli olarak da anılmaktadır.<sup>243</sup> Rassal Etkiler tek yönlü (faktörlü) ve çift yönlü model olarak aşağıdaki gibi iki şekilde ifade edilmektedir.<sup>244</sup>

1. Eğim ( $\beta$ ) sabitken, hata teriminin ( $u$ ) birimlere göre değiştiği tek yönlü modeller:

$$2.17\text{'deki denklemini ele alırsak } \alpha_i = \bar{\alpha} + \mu_i \text{ ve } u_{it} = \mu_i + v_{it}$$

$$Y_{it} = \bar{\alpha} + \sum_{k=1}^K \beta_{ki} \chi_{kit} + (\mu_i + v_{it}) \quad (2.22)$$

2. Eğim sabitken, hata teriminin birim ve zamana göre değiştiği çift yönlü model:

$$2.18\text{'deki denklemini ele alırsak } \alpha_{it} = \bar{\alpha} + \mu_i + \lambda_t \text{ ve } u_{it} = \mu_i + \lambda_t + v_{it}$$

$$Y_{it} = \bar{\alpha} + \sum_{k=1}^K \beta_{kit} \chi_{kit} + (\mu_i + \lambda_t + v_{it}) \quad (2.23)$$

Sabit Etkilerin aksine  $\mu_i, \lambda_t, v_{it}$  ler sabit katsayılar değil bağımsız rassal değişkenler olarak kabul edilmektedir. Modellerdeki  $u_{it} = \mu_i + v_{it}$  hata bileşenleri terimini,  $u_{it} = \mu_i + \lambda_t + v_{it}$ , birim ve zaman etkilerinin her ikisini de içeren hata terimi bileşenini,  $\bar{\alpha}$  ortalama sabiti,  $v_{it}$  tüm hataları,  $\mu_i$  birim hatayı veya zamana bağlı değişmeyen rassal birim etkileri,  $\lambda_t$  zaman bağlı spesifik etkileri veya hatayı göstermektedir. Burada  $\mu_i$  ile  $v_{it}$  'nin sıfır ortalamalı ve sabit varyanslı olarak bağımsız ve aynı dağıldığı varsayılmaktadır.  $[IID(0, \sigma_u^2)]$ .<sup>245</sup>

Sabit ile rassal etkiler modelleri arasındaki en önemli fark, sabit etkiler modelinde hata terimi  $\mu_i$ , sabit terimin bir parçasıyken rassal etkilerde hata bileşeninin bir parçasıdır. Sabit etkilerde, birimlere ait gözlemlenemeyen etkiler zaman içinde sabit kalan parametreler olarak değerlendirilmektedir, yani  $\mu_i$  'ye birim etkiyi gösteren sabit parametre gibi davranılmaktadır. Rassal etkiler modelinde ise birimlerine ait

<sup>243</sup> Badi H. Baltagi, **a.g.e.**, s.12 ve 16.

<sup>244</sup> A. Colin Cameron ve Pravin K. Trivedi, **a.g.e.**, s.738; William H. Greene, **a.g.e.**, s.411.

<sup>245</sup> Ayşe Demirhan, **a.g.e.**, s.84-86.

etkiler rassal değişkenler olarak ele alınır yani birim hatayı gösteren rassal parametre gibi davranılır ve sadece eğim parametreleri tahmin edilir. Bir diğer fark sabit etkilerde zamanla değişmeyen değişkenlerin, zamanla değişen değişkenlerle ilişkili olmadığı varsayılarak modele dahil edilmezken, rassal etkilerde dahil edilmektedir. Çünkü sabit etkiler zamanla değişmeyen değişkenleri modelden dışlamaktadır. Rassal etkilerde, Genelleştirilmiş EKK, Grup İçi (Kovaryans) ve Maksimum Olabilirlik tahmincileri kullanılmaktadır. Tablo 2.4 sabit ve rassal etkiler modelleri arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları karşılaştırmıştır. Tek yönlü sabit ve rassal etkiler fonksiyonlarındaki,  $\mu_i$  birime ve  $\lambda_t$  zamana özgü sabit veya rassal etkileri ifade etmektedir.  $v_{it}$  ise hataları ile ifade etmekte olup birbirinden bağımsız ve özdeş dağılıma sahiptir.  $v_{it} \sim IID(0, \sigma_{\mu}^2)$

**Tablo 2.4: Sabit ve Rassal Etkiler Modelleri**

Özellikler	Sabit Etkiler Modeli	Rassal Etkiler Modeli
Fonksiyon	$Y_{it} = (\bar{\alpha} + \mu_i) + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + v_{it}$	$Y_{it} = \bar{\alpha} + \sum_{k=1}^K \beta_k \chi_{kit} + (\mu_i + v_{it})$
Varsayımlar	-	Birim etkiler, açıklayıcı değişkenler ile korelasyon içermemektedir.
Hata Varyansları	Sabit	Birime veya zamana göre rassal dağılır
Sabit terimler	Birime ve/veya zamana göre değişir	Sabit
Eğimler	Sabit	Sabit
Tahminciler	Kukla Değişkenli EKK, Grup İçi, Gruplar Arası	Genelleştirilmiş EKK, Öngörülebilir veya Tahmini Genelleştirilmiş EKK
Hipotez testi	F testi ( $H_0: \beta_i = \beta$ ) Kısıtsız Model: $Y_i = \chi_i \beta_i + u_i$ Kısıtlı Model: $Y = \chi \beta + u$	LM testi (Breusch-Pagan)

**Kaynak:** Hun Myoung Park, “Practical guides to panel data modeling: a step-by-step analysis using stata”, Public Management and Policy Analysis Program, Graduate School of International Relations, International University of Japan, 2011, s.8

Modelleri tahmin etmede kullanılan her yöntem bazı avantaj ve dezavantajlara sahiptir. Örneğin daha büyük bir anakütleden rastgele seçilmiş bir örnekleme ticaret partnerleri arasındaki ticaret akımlarının tahmininde rassal etkilerin kullanılması daha uygun olacaktır. Diğer yandan, önceden belirlenmiş ülkeler arasındaki ticaret akımlarının tahmininde sabit etkiler modelini tercih etmek daha uygun olacaktır.<sup>246</sup>

<sup>246</sup> Daniele Antonucci ve Stefano Manzocchi, **a.g.e.**, s.161.



#### 2.2.2.4. Panel Veri Modeli Tahmin Modelinin Seçimi

Panel veri analizi uygulamalarında hangi modelin ve tahmin yönteminin tercih edileceğine, diğer bir ifadeyle hangi modelin daha uygun olduğuna karar vermek için bazı testler yapılmaktadır. Öncelikle birim etkinin mevcut olup olmadığı test edilmelidir. Birim etkilerinin (veya zaman etkilerinin) olup olmadığı ve etkilerin türünün rassal mı sabit mi olup olmadığı LR testi, LM testi, Score testi ve F testi gibi testlerle sınılanır. LR, LM ve Score testleri birbirlerinin alternatifi olup birim ve/veya zaman etkilerinin olup olmadığını test etmek ve klasik model ile rassal etkiler modeli arasında tercih yapmak için kullanılır. F testi ise birim ve/veya zaman etkilerinin değişkenlerle ilişkisi olup olmadığını test etmek ve klasik model ile sabit etkiler modeli arasında tercih yapmak için kullanılır. Bu testlerden sonra Sabit etkiler ve Rassal etkiler modelleri arasında tercih yapmak Hausman testi kullanılır.<sup>247</sup>

Hangi modelin seçileceğini test etmek için kurulacak hipotezler şu şekildedir:

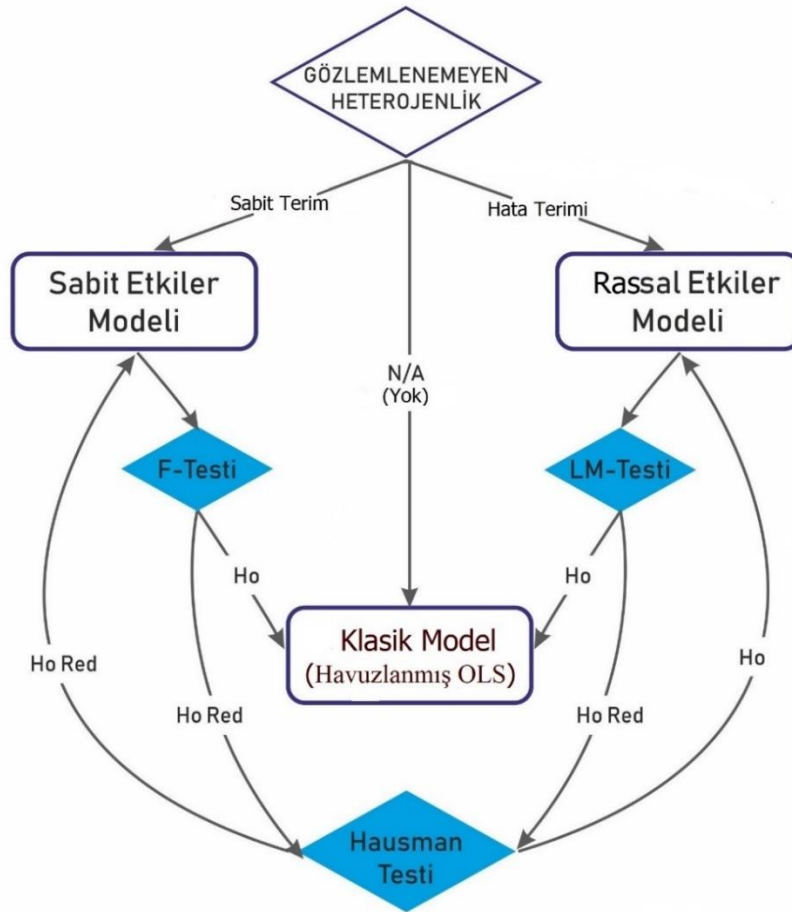
- LM Testi (Lagrange Çarpanı veya Breusch – Pagan) için kurulan hipotezler:
  - H<sub>0</sub>**: Klasik Model (birim ve/veya zaman etkisi yok)
  - H<sub>1</sub>**: Rassal Etkiler Modeli (birim ve/veya zaman etkisi var)
- F Testi için kurulan hipotezler;
  - H<sub>0</sub>**: Klasik Model (birim ve/veya zaman etkisi yok)
  - H<sub>1</sub>**: Sabit Etkiler Modeli (birim ve/veya zaman etkisi var)
- Hausman Testi için kurulan hipotezler;
  - H<sub>0</sub>**: Rassal Etkiler (birim etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında ilişki yok)
  - H<sub>1</sub>**: Sabit Etkiler (birim etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında ilişki var)

Rassal etkiler modelinin temel varsayımı, birim etkileri ifade eden hata terimi bileşeni ile açıklayıcı (bağımsız) değişkenler arasında bir ilişki (korelasyon) olmadığıdır. Korelasyon yoksa sıfır hipotezi ( $H_0$ ) kabul edileceğinden rassal etkiler; ilişki varsa  $H_0$  hipotezi reddedileceğinden sabit etkiler modeli tercih edilmektedir. Test sonucunda  $H_0$  hipotezinin kabul edilmesi halinde Genelleştirilmiş EKK ile Grup İçi tahmincileri tutarlı sonuçlar verir ancak reddedilmesi durumunda yalnızca Grup İçi tahmincisi tutarlı olacaktır. Özetle, sabit ve rassal etkiler modelleri arasında seçim

<sup>247</sup> Badi H. Baltagi, **a.g.e.**, s.59-64.

yapmak için kullanılan Hausman testi ile gözlemlenmeyen birime özgü rassal etkiler ile bağımsız (açıklayıcı) değişkenler arasında anlamlı bir korelasyon olup olmadığı araştırılır. Eğer böyle bir korelasyon varsa rassal etkiler tutarsız sonuçlar vereceğinden sabit etkiler modelinin kullanılması daha uygun olacaktır. Bu korelasyon testi, Kukla Değişkenli EKK (LSDV) sabit etkiler modelindeki ve rassal etkiler modelindeki açıklayıcı değişkenlerin kovaryans matrislerinin bir karşılaştırmasıdır. Sıfır hipotezi ( $H_0$ ) bir korelasyon olmadığını göstermektedir. İki modelin kovaryans matrisleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark yoksa bu durumda rassal etkilerle değişkenler arasındaki korelasyonun istatistiksel olarak önemsiz olduğu söylenir.<sup>248</sup>

**Şekil 2.4: Panel Veri Modelini Belirleme Süreci**



Panel Veri Modelleme Süreci

**Kaynak:** Hun Myoung Park, “Practical guides to panel data modeling: a step-by-step analysis using stata”, Public Management and Policy Analysis Program, Graduate School of International Relations, International University of Japan, 2011, s.16

<sup>248</sup> Robert Yaffee, a.g.e., s.6-10.

Şekil 2.4'ten görüleceği üzere, birimler arasında bir fark (heterojenite) yoksa yani tüm gözlemler aynı (homojen) ise klasik model uygundur. Şayet birimler arasında bir fark varsa yani gözlenemeyen birim etkiler mevcutsa, sabit veya rassal etkilerden biri seçilir ancak hangisinin seçileceği gözlemlenmeyen birim etkilerin sabit terimde mi yoksa hata teriminde mi gösterileceğine göre değişmektedir. Eğer birim etkilerin sabit terimde gösterilebileceği düşünülüyorsa sabit etkiler, hata teriminde gösterilecekse rassal etkiler modeli kullanılmaktadır. Diğer bir ifadeyle birimlere ait heterojenite hata teriminden kaynaklanıyorsa ve birim (veya zaman) etkiler herhangi bir açıklayıcı değişkenle ilişkili değilse rassal etkiler; heterojenite birimlere özgü sabit terimle ilişkiliyse ve birim etkiler bir açıklayıcı değişkenle ilişkiliyse sabit etkiler uygundur. Şekil 2.4'e göre öncelikle F testi ile sabit etkiler modelinin geçerliğini sınamakta, LM testi ile de birim ve/veya zaman etkileri sınanmaktadır. Daha önce de söylendiği gibi LM, LR ve Score testleri birbirlerinin alternatifidir. F ve LM testlerinin her ikisinin de içerdiği  $H_0$  hipotezlerinin kabul edilmesi durumunda klasik model tercih edilmektedir. Eğer  $H_0$  hipotezi LM testinde kabul edilip F testinde reddedilirse sabit etkiler uygundur. Ancak  $H_0$  hipotezleri F ve LM testinin her ikisinde de reddedilirse bu durumda Hausman testine başvurulur. Hausman testinde  $H_0$  hipotezi reddedilirse sabit etkiler, kabul edilirse rassal etkiler modelinin kullanımı uygundur.

#### **2.2.2.5. Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik Modeli**

Çekim modeline ilişkin son teorik düzeltmeleri yapan Anderson ve Wincoop sonrasında literatürde yapılan çalışmalarda, modellerin tahmininde doğrusal model olan EKK yönteminin tek başına kullanılmadığı görülmektedir. Çalışmaların amacına, kapsamına ve verilerin özelliklerine göre genellikle sabit veya rassal etkilerden biri tercih edilmektedir. Birçok araştırma sabit etkilerin daha etkin olduğuna işaret etse de çekim modeli analizlerinde sıfır ticaret akımı (zero trade flow), çoklu ticaret direnci (multilateral trade resistance), içsellik (endogeneity), dışsallık (exogeneity), değişen varyans (heteroscedasticity), çoklu doğrusal bağlantı (multi collinearity) gibi bir takım ekonometrik problemler yaşanmaktadır. Ancak doğrusal olmayan PPML yöntemi bu sorunların üstesinden gelecek tutarlı tahmin sonuçları almaya imkân vermektedir.<sup>249</sup>

<sup>249</sup> Yoto V. Yotov, Roberta Piermartini, Jose-Antonio Monteiro ve Mario Larch, **a.g.e.**, s.18-26.

Literatürde ses getiren çalışmalarıyla Santos Silva ve Tenreyro, çekim modeli ile ikili ticaret akımlarının analizinin yapılacağı çalışmalarda, söz konusu problemlerin üstesinden gelebilmek için PPML yönteminin kullanılmasını önermektedir.<sup>250</sup>

Panel çekim modeli analizleri, coğrafi mesafe, komşuluk, kültürel farklılıklar gibi zamana bağlı değişmeyen kukla değişkenler içermektedir. Ancak sabit etkiler modeli zamanla değişmeyen bu değişkenleri dışlamaktadır. Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemi, sabit etkilerin varlığı halinde tıpkı EKK yönteminde olduğu gibi, modele kukla değişkenlerin dahil edilmesini mümkün kılmaktadır. Sabit etkiler modelinin kullanılmasını gerektiren durumda analize kukla değişkenlerin dahil edilmesi çekim modeli çalışmaları için büyük önem taşımaktadır.

Literatürdeki çekim modeli denklemleri tahmin çalışmalarının birçoğu, ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin GSYİH değerlerinin bir proxy değişken olarak kullanmasından kaynaklanan çoklu direnç sorunundan kurtulmak için sabit etkiler modelini kullanmayı tercih etmektedir. Birim (ülke) sabit etkiler, ihracatçı (orijin) ve ithalatçı (destinasyon) ülkelerin zamanla (yıl) değişmeyen veya gözlemlenmeyen etkilerini yakalamaktadır. Zamanla değişen ülke sabit etkileri, orijin ve destinasyon ülkeler arası coğrafi mesafenin ihmal edilmesinin yol açtığı yapısal sorunları çözebilir ve böylece kukla değişkenlerin (yurtdışı ziyaretler) tahmininin tutarlı sonuçlar vermesini sağlayabilir. Ancak PPML'nin çekim modelinin tahmininde çift log-doğrusal yöntemle kıyasla bazı avantajları vardır. Birincisi, PPML tahminleri heteroskedastik hatalar olsa bile parametrelerin tutarlı tahminler vermesini sağlamaktadır. İkincisi, bağımlı değişkenlerin ölçüm hatalarına karşı dayanıklı olup analize ülke çiftleri arasındaki sıfır ticaret değerlerini de dahil etmektedir. Üçüncüsü, ülke sabit etkileri çoklu direnç terimlerini açıklayabilir. Araştırmacılar tutarlı tahminler elde etmek için, sabit esneklik modelleri de dahil çekim modelini tahmin etmede PPML yaklaşımını önermektedir.<sup>251</sup>

Çekim modeli literatüründe önem arzeden bir diğer husus ülkeler arasında ticaret verilerinin bazı yıllarda sıfır (zero trade) olmasından kaynaklanan sorunlar olmasıdır.

---

<sup>250</sup> Joao Santos Silva ve Silvana Tenreyro, "The Log of Gravity", **The Review of Economics and Statistics**, 88(4),2006, s.653.

<sup>251</sup> Bing Liu, "The Impact of Diplomatic Visits on China's International Trade and FDI", University of Birmingham", Doctoral Dissertation, 2017, s.11 ve s.64-67.

Bazı yıllarda bazı ülkeler arasındaki ticaret akımlarının sıfır olması sık karşılaşılan bir durumdur. Sıfırın nedeni ya ülkeler arası ticaretin belirli yıllarda hiç olmamasından veya eski yıllarda sıkça karşılaşıldığı üzere ticaret kayıtlarının tutulmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Normalde EKK yönteminde sıfır değer olan gözlemler modelden dışlanarak atılmaktadır ve bu durum tahminciler arasında önemli sapmalara neden olmaktadır. Ancak PPML yöntemi bu sorunun üstesinden gelebilmektedir.<sup>252</sup>

Literatürdeki Çekim modeli çalışmalarda genellikle doğrusal olmayan panel çekim modeli logaritmaları alınarak doğrusal hale getirildikten sonra hata varyansının sabit olduğunu varsayan EKK tahmincisi ile tahmin edilir. Ancak çekim modelinin logaritmik formu birtakım sorunlara yol açmaktadır. Bunlardan biri standart çekim modelinin logaritmasının alınarak doğrusallaştırılması hata teriminin sabit varyanslı olması varsayımını ihlal etmektedir. Silva ve Tenreyro, bunu Monte Carlo simülasyonu ile doğruladığını belirtmiştir. PPML yöntemi, çekim modelinin logaritmik formda değil üstel formda tahmin edilmesine dayanmaktadır. Monte Carlo simülasyonları ise PPML tahmincisinin sıfır ticaret (0) verisinin çok olduğu verisetlerinde dahi tutarlı sonuçlar ürettiğini göstermiştir. Westerlund ve Wilhelmsson ise panel verilerle yapılan çalışmalarda logaritma almanın daha büyük sorunlara neden olduğunu ve değişen varyans sorununun altında Jensen eşitsizliği (Jensen's inequality) sorunu yattığını ifade etmektedir. Bu eşitsizlik, bir rassal değişkenin logaritmasının beklenen değerinin, onun beklenen değerinin logaritmasından farklı olduğunu yani beklenen değerlerin eşit olmadığını  $[log E(u_{ijt}) \neq E(log u_{ijt})]$ , aksi takdirde sabit varyansın ihlali anlamına geleceğini vurgulamaktadır. Yazarlara göre böylesi bir durumda modelin Doğrusal Olmayan EKK (NLS) veya Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemi ile tahmin edilmesi gerekmektedir ancak PPML yöntemi küçük örneklerde NLS'ye nazaran daha etkindir.<sup>253</sup> Belirtilen nedenlerden ve daha güçlü diğer bazı teorik özelliklere sahip bir tahmin yöntemi olmasından dolayı, çekim modeli ile ticaret akımlarının analizini içeren bu çalışmada PPML tercih edilmiştir.

---

<sup>252</sup>Estrella Gomez-Herrera, "Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade", **Empirical Economics**, Vol.:44(3), 2013, s.1090-1093.

<sup>253</sup>Fatih Kaplan, "Türkiye'nin Meyve ve Sebze İhracatı: Bir Çekim Modeli Uygulaması", **Journal of Yaşar University**, Cilt: 11(42), 2016, s.79.; Bkz: Joao Santos Silva ve Silvana Tenreyro, **a.g.e.**, s.642.; Joakim Westerlund ve Fredrik Wilhelmsson, "Estimating the Gravity Model Without Gravity Using Panel Data", **Applied Economics**, Vol.: 43(6), 2011, s.647-648.

PPML genellikle çekim modeli ile ülkelerin kukla değişkenlerini tahmin etmek için kullanılmaktadır. Fernandez-Val ve Weidner, büyük n ve büyük t asimptotiklere sahip iki boyutlu paneller için PPML tahmincisinin, eğim parametrelerinin sürekli ve asimptotik olarak çok az sapmasız tahmin edilmesini sağladığını söylemektedir. PPML altında ampirik araştırmalarda kullanılan yatay kesitler oldukça aşağı eğimlidir. Bunun nedeni iki yönlüdür. Birincisi, ticaret akımlarının dağılımı oldukça eğridir ve artık hataları tahmin etmek için kullanılan PPML matrisi aşırı kaldıraç sergilemektedir. İkincisi, ülke kukla değişkenlerin dahil edilmesiyle kaldıraç oranının sifıra yakınsama oranının karesine göre değil ülke sayısının sırasına göre olmasıdır.

Normalde C sayıda ülkeli bir yatay kesit veri setinin bir birimi, çekim modelinin veri hazırlama sürecinde aşağıdaki  $y_{tp}$  gibi ikili ticaret akımları oluşturmaktadır.<sup>254</sup>

$$y_{tp} = e^{z_{tp} a + B_t + \gamma_p} \mu_{tp} \quad 2.24$$

İkili ticaret akımları,  $K \times 1$  vektörde toplanan ticari sürtünmelere karşılık gelen eğim parametresi vektörüne ( $\alpha$ ) bağlıdır. İhracatçı ve ithalatçı ülkelere özgü etkiler, sırasıyla  $B_t$  ve  $\gamma_p$  olarak gösterilmektedir.  $\mu_t$  hata teriminin ise bağımsız olarak ancak  $E[\mu_{tp} | z_{tp}] = 1$  eş varyanslı (heteroscedastic) dağıldığı varsayılmaktadır. Çekim modeli ek hata terimleriyle aşağıdaki gibi yeniden formüle edilebilmektedir:

$$y_{tp} = e^{z_{tp} a + B_t + \gamma_p} + \varepsilon_{tp} \quad ; \quad \varepsilon_{tp} = e^{z_{tp} a + B_t + \gamma_p} + \varepsilon_{tp} (n_{tp} - 1) \quad 2.25$$

Eksik değerler için, ilgili gözlem eksikse, ana diyagonaldeki her birinin sifıra ayarlanmasıyla kimlik matrisinden türetilen seçim matrisi V tanımlanabilir. Z matrisi  $C^2 \times K$  açıklayıcı değişkenlerle ilgili gözlemleri içermektedir. D tasarım matrisi  $C^2 \times 2C - 1$  ihracatçı ve ithalatçı ülke kukla değişkenlerini içermektedir.  $W = [Z, D]$  ise ihracatçı ve ithalatçı ülke kukla değişkenleri de dahil olmak üzere eşitliğin sağındaki tüm değişkenlerini içermektedir. İlgili gözlem eksikse, eksik değerler için ana diyagonaldeki her birinin sifıra ayarlanmasıyla kimlik matrisinden türetilen seçim matrisi V tanımlanabilir. Buna göre eğim parametreleri PPML için şöyle yazılabilir:

$$\tilde{a} = (\tilde{Z}' V Q_{V\tilde{D}} V \tilde{Z}' V)^{-1} \tilde{Z}' V Q_{V\tilde{D}} \tilde{y} \quad 2.26$$

<sup>254</sup> Michael Pfaffermayr, "Gravity Models PPML Estimation and the Bias of the Robust Standard Errors", **Applied Economics Letters**, 2019, s.1-5.

### 2.3. EKONOMİK DİPLOMASİ ARAÇLARININ ULUSLARARASI TİCARETE ETKİSİ: PANEL ÇEKİM MODELİ LİTERATÜRÜ

Bu kısımda ekonomik diplomasi araçlarının uluslararası ticaret akımlarına etkisini Çekim modeli kapsamında ampirik olarak araştıran, literatürdeki en önemli çalışmalara yer verilmiştir. 1990-2018 yılları arasında çeşitli disiplinlerden akademisyenler tarafından yapılan bu çalışmalar, uluslararası ticarete etkisi ampirik olarak ölçülen ekonomik diplomasi enstrümanlarına göre tasnif edilmiştir.

Devletler genellikle politik amaçlarını gerçekleştirmek için negatif ekonomik diplomasi araçlarını, ekonomik amaçlarını gerçekleştirmek için ise pozitif ekonomik diplomasi araçlarını (veya tersi şekilde) kullanırlar. Bergeijk ve Moons, ikili ticareti arttırıcı veya azaltıcı şekilde etkileyen ekonomik diplomasi enstrümanlarını negatif ve pozitif araçlar olarak ilk bölümde yer alan Tablo 1.1’de sınıflandırmıştır. Buna göre pozitif ekonomik diplomasi araçları ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları imzalamak, ekonomik bloklara katılmak, yabancı ülkelerde ticari temsilcilikler kurmak, elçilik ve konsolosluklar açmak, resmi ziyaretlerde bulunmak, ihracat promosyon ajansları ve yatırım promosyon ajansları kullanmaktan, ticaret misyonları, ticaret heyetleri, fuarlar, forumlar, yardım ve hibe programlarından oluşmaktadır. Buna karşın negatif ekonomik diplomasi araçlarının ise ambargolar, boykotlar, ticari, finansal ve ekonomik yaptırımlardan oluşmaktadır. Ayrıca çeşitli disiplinlerden birçok araştırmacının da katkıda bulunduğu Ekonomik Diplomasi konusundaki son araştırma olan “Research Handbook On Economic Diplomacy” isimli çalışma, pozitif ekonomik diplomasinin ikili ticarete büyük bir rolü olduğunu ve bir ülkenin refahına önemli ölçüde katkıda bulunduğunu; negatif ekonomik diplomasinin ise politik sonuçlar almada işe yaradığını ortaya koymaktadır.<sup>255</sup>

Bergeijk ve Moons, meta-analiz çalışmasında ise literatürde 1985-2012 arasındaki son 25 yılda ekonomik diplomasi araçlarının uluslararası ticaret akımlarına etkisini araştıran 32 ampirik çalışmayı incelemiştir. Yayınlanan 32 çalışmanın bazıları hariç tamamı ekonomik diplomasi araçlarının ikili ticarete etkisini çekim modeli kapsamında analiz etmektedir. Yazarlara göre Sovyetler Birliği’nin çökmesi ekonomik diplomasi araştırmalarına olan ilgiyi bir süreliğine azaltmıştır; ancak 2000’lerden

<sup>255</sup> Selwyn J.V. Moons ve Peter A.G. van Bergeijk a.g.e., s.3.

itibaren ekonomik diplomasi konusu akademik araştırma geri gündemine dönmüştür. Ayrıca literatürün ilerlemesiyle birlikte araştırmacıların modellerinde yatay-kesit veriler yerine panel veri setlerini tercih ettikleri, daha gelişmiş ekonometrik yöntemler, farklı açıklayıcı değişkenler ve daha spesifik ekonomik diplomasi araçları kullanmaya başladıkları ifade edilmektedir. Yayınlanan çalışmaların odak noktasının ise ülkelerin yurtdışı ağları (elçilikler, konsolosluklar gibi diplomatik misyonlar ile ulusal, yerel ve bölgesel ihracat ve yatırım promosyon ajansları) ve bu yurtdışı ağların kullanımı (ticaret misyonlar, fuarlar, forumlar, ziyaretler vb çeşitli ticari ve diplomatik etkinlikler) olduğu belirtilmektedir.<sup>256</sup>

Meta-analizde, ekonomik diplomasi'nin uluslararası ticaret akımlarına etkisini araştıran 32 çalışmanın tamamı (1) kullanılan bağımlı değişkene; (2) modelleme metodolojisine ve (3) etkisi ölçülen ekonomik diplomasi araçlarına göre üç kategoriye ayrılarak analiz edilmiştir. Ekonomik diplomasi'nin etkisini ölçen bu çalışmalarda bağımlı değişkenler genellikle ihracat, ithalat, ihracat-ithalat ve toplam ticaret gibi değişkenlerden oluşmaktadır. Veri tipleri panel veya yatay kesit verilerden oluşmaktadır ve birçoğu çekim modeli kapsamında panel veri modeli ve tahmin yöntemleri (FEM, REM, OLS) gibi ekonometrik metodolojiler kullanmıştır. Etkisi ölçülen ekonomik diplomasi araçları ise elçilikler, konsolosluklar, ihracat promosyon ajansları, yatırım promosyon ajansları, yurtdışı ticaret ofisleri, ticaret misyonları, diplomatik ilişkiler ve devlet ziyaretleri gibi araçlardan oluşmaktadır. Ancak çalışmaların çoğunda bağımsız değişken olarak kullanılan ekonomik diplomasi aracı genellikle diplomatik temsilciliklerdir. Son olarak yapılan çalışmalar tek ülke analizi veya çok ülke analizi olarak iki kategoridedir. Tek ülke analizi genellikle bir ülke ile onun ticaret partnerleri arasındaki çalışmaların analizinden oluşmakta; çok ülke analizi ise bir ülkeler grubunun kendi aralarındaki ticaretinin analizini yapmaktadır.

Yapılan meta-analizde, toplamda 32 birincil çalışmanın 627 t-istatistiği incelenmiş ve yurtdışı ziyaretler haricinde ekonomik diplomasi araçlarının ikili ticaret üzerindeki etkisinin pozitif ve önemli olduğu sonucuna varılmıştır. Diplomatik temsilciliğin etkisinin, tüm diplomatik misyonları birleştirerek genel bir değişken

---

<sup>256</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons., **a.g.e.**, s.4 (340).



olarak diplomatik temsilcilikleri kullanan çalışmalarda en fazla olduğu görülmektedir. Diplomatik temsilcilikleri ayrı ayrı teker teker analiz eden çalışmalarda ise en fazla etki elçiliklere aittir. Ancak yapılan çalışmalarda kullanılan ekonomik diplomasi araçlarının ticarete etkileri, bağımsız değişken olarak kullanılan ekonomik diplomasi aracının türüne; bağımlı değişken olarak kullanılan ihracat, ithalat ve toplam ticaret değişkenine ve kullanılan metodolojiye göre değişmektedir. Ayrıca tek ülke analizleri sonucunda, ekonomik diplomasi etkisinin az olduğu görülmektedir. Buna karşılık daha büyük örneklem ve daha karmaşık ekonometrik yöntemler kullanan çalışmalarda, ekonomik diplomasi ticarete etkisi pozitif ve önemli bulunmuştur. Bunun dışında ihracatı bağımlı değişken olarak kullanan çalışmalarda etki daha fazladır. Son olarak Çekim modeli kullanan çalışmalar daha anlamlı ve pozitif sonuçlar üretmiştir. Sonuç olarak meta-analiz çalışması, ekonomik diplomasi ticareti arttırmada önemli bir enstrüman olduğu sonucuna varmakla birlikte, istatistiksel ve ekonomik açıdan anlamlı ve pozitif katsayılar bulunması aslında ekonomik diplomasi yeterince etkin kullanıldığı anlamına gelmediği şerhini düşmüştür.

Bu çalışmanın literatür taramasında ekonomik diplomasi uluslararası ticarete etkisini çekim modeli aracılığıyla analiz eden, 1990-2017 yılları arasında yayınlanan ampirik araştırmalar ele alınmıştır. Literatür taramasından elde edilen bilgilere göre araştırmalarda kullanılan araçları, pozitif ve negatif ekonomik diplomasi araçları olarak kategorize etmek mümkündür. Ekonomik diplomasi araçları, ticaret artırıcı pozitif özellikte olabileceği gibi ticaret azaltıcı negatif nitelikte de olabilir. Pozitif ekonomik diplomasi, uluslararası ticareti ve ulusal refahı artırarak ekonomik hedeflere ulaşmak için izlenen yöntemlerdir. Kullanılan araçlar ise doğası itibarıyla zorlayıcı olmayıp ülkeler arası olumlu bir ekonomik ve politik iklim yaratacak nitelikteki araçlardan oluşmaktadır. Buna karşın ticareti azaltıcı nitelikteki negatif ekonomik diplomasi, belirli politik, ekonomik ve stratejik amaçları gerçekleştirmek amacıyla izlenen yöntemlerdir ve doğal olarak zorlayıcı araçlar içerir. Devletler bu araçları diğer ülkelere kendi politikalarını kabul ettirmek veya diğer ülkeleri takip ettikleri politikaları değiştirmeye zorlamak veya caydırmak için de kullanmaktadır.

Literatürde ticarete etkisi ölçülen ekonomik diplomasi araçlarını aşağıdaki gibi kategorize etmek mümkündür:

- Diplomatik Ziyaretler: Devlet, resmi ziyaretler ve çalışma ziyaretleri.
- Diplomatik İlişkiler: Çatışma (düşmanlık) ve İş birliği (dostluk), Politik İklim.
- Diplomatik Misyonlar: Elçilikler, konsolosluklar vb. diplomatik misyonlar.
- Ticari Faaliyetler: Ticaret misyonları, ticaret heyetleri, fuarlar ve forumlar.
- Ticari Kurumlar: İhracat ve Yatırım promosyon ajansları ve ofisler: IPA, EPA
- Ticari Anlaşmalar, Ekonomik Entegrasyonlar, Örgütler: FTA, RTA, WTO, AB,
- Yaptırımların Ticarete Etkisi: Ambargolar ve Boykotlar, Finansal Yaptırım vb.

### **2.3.1. Pozitif Ekonomik Diplomasi Araçlarının İkili Ticarete Etkisi**

Ekonomik diplomasinin ticareti arttırmadaki rolüyle ilgili literatür kabaca beşe ayrılabilir. Bu konudaki ilk dalga çalışmalar, 1990’larda çatışma ve iş birliği veya dostluk ve düşmanlık gibi politik ve diplomatik ilişkilerin etkilerine odaklanmaktadır. Bu konudaki çalışmalarda, ekonomik (statecraft) devletçilik adı verilen yaptırımlar gibi ekonomik araçlarla politik sonuçlar almaya dayalı ekonomistlerin havuç ve sopa olarak adlandırdığı araçların ilişkisi incelenmektedir. İkinci dalga çalışmalar, 2000’lerden itibaren belirli türdeki (serbest ve tercihli) ticaret anlaşmalarına, bölgesel ve uluslararası ticaret örgütlerine üyeliğin ticaret üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Üçüncü dalga çalışmalar elçilikler, konsolosluklar ve ticaret ataşelikleri gibi diplomatik misyonların ikili ticaret üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Dördüncü dalga çalışmalar ihracat ve yatırım gibi ticaret promosyon ajansları, yurtdışı ticaret ofisleri, fuar ve forumlar vb. ticari faaliyetlerin etkisini ele alan araştırmalardır. Beşinci dalga çalışmalar ise yurtdışı ziyaretler gibi diplomatik faaliyetlerin etkisini araştırmaktadır. Bu çalışmada öncelikle yurtdışı ziyaretlerin dahil olduğu diplomatik faaliyetler, son olarak ise ikinci dalga çalışmalarına yönelik literatür ele alınmıştır.

Ekonomik diplomasi araçları, literatürde genellikle yatay kesit veya panel veri setleri ile Çekim modeli kullanılarak Panel Veri Modelleri tahmin yöntemleriyle analiz edilmektedir. Literatürdeki analizlerde tercih edilen EKK, sabit ve rassal etkiler modeli tahmincilerinden farklı olarak, bu çalışmada son yıllarda öne çıkan Poisson Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemi kullanılmıştır. Çünkü PPML yöntemi, Çekim modeli analizlerinde karşılaşılan bir takım ekonometrik problemlerin üstesinden gelerek daha tutarlı tahmin sonuçları üretmektedir.

### 2.3.1.1. Diplomatik Yurtdışı Ziyaretlerin Ticarete Etkisi

Bu kategorideki çalışmalar genellikle devlet ve hükümet başkanlarının gerçekleştirdiği devlet ziyaretleri, resmi ziyaretler ve çalışma ziyaretlerinin tamamını kapsayan yurtdışı ziyaretlerin etkisini ölçen araştırmalardan oluşmakta olup bir elin parmaklarını geçmeyecek kadar az sayıdadır. Literatürde bazen ticaret misyonları bu grup içerisinde gösterilmektedir. Çünkü ticaret misyonları aslında kamu kurumları tarafından organize edilen, bazen devlet ve hükümet başkanları ile bakanların da katılabildiği üst düzey ticari ziyaretlerdir. Ancak bu çalışmada ticaret misyonları dördüncü dalgadaki ticaret promosyon faaliyetleri içine dahil edilmiştir.

Alandaki ilk en önemli çalışma Volker Nitsch'in "State Visits and International Trade"<sup>257</sup> başlıklı yurtdışı ziyaretlerin uluslararası ticarete etkisini ölçen araştırmasıdır. Yazar, "Andrew Rose bir ülkenin diplomatik temsilciliklerinin mevcudiyetinin ihracatı arttırdığını söylemektedir; ben ise devlet ziyaretleri ihracatı artırır mı sorusunu soruyorum" demektedir. Çalışmanın amacı Fransa, Almanya ve ABD devlet başkanlarının, 1948-2003 yılları arasındaki ticaret partneri ülkelere yaptıkları resmi yurtdışı ziyaretlerinin ihracat üzerindeki etkisini araştırmaktır. Araştırmanın veri seti devlet ziyareti, resmi ziyaret ve çalışma ziyaretlerini kapsayan 1513 resmi ziyaretten, 3 ülkenin ziyaret yaptıkları 200 ülkeye ihracat hacminden ve 18409 gözleme sahip panel verilerinden oluşmaktadır. Ziyaretler iki taraflı ve çok taraflı ziyaretler olarak ayrılmıştır, ancak araştırmaya çok taraflı (tören+zirve) ziyaretler haricinde yalnızca resmi iki taraflı (devlet+resmi+çalışma) ziyaretler dahil edilmiştir. Araştırmanın çekim modeli denklemindeki etkisi incelenen bağımlı değişkeni ihracattır. Açıklayıcı/bağımsız değişkenler ise GSYİH, mesafe, resmi ziyaretlerin sayıları, kişi başı GSYİH, nüfus, ortak sınır, ortak dil, ortak para, denize kıyısı olmamak (kara-landlocked), karaya sınırı olmamak (ada-island), geçmiş ve mevcut kolonyal ilişkinin varlığı, aynı ticaret anlaşmalarına üyelik (BTA) vb. uluslararası ticareti etkilediği düşünülen makroekonomik, politik, kültürel ve coğrafi faktörlerden oluşmaktadır. Hausman Testi'ne göre en uygun tahmin yöntemi İki Aşamalı EKK olsa da sabit ve rassal etkiler ile de test edilmiştir. Araştırmanın sonucuna göre, resmi ziyaretlerin

---

<sup>257</sup>Volker Nitsch, "State Visits and International Trade", *World Economy*, 30(12), 2007, s.1797-1816

ihracatla ilişkisi kuvvetli şekilde pozitif bulunmuştur. Diğer her şey sabitken (ceteris paribus) yurtdışı ziyaretlerinin iki taraflı ticareti %8 ile %10 arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bu etkinin ziyaretin türüne karşı da (devlet ziyareti, resmi ziyaret, çalışma ziyareti ve diğer ziyaretler) duyarlı olduğu belirtilmektedir. Diğer bir husus, ziyaretlerin ithalata karşı daha az sağlamlıkta olduğu, yani ithalat üzerindeki etkinin ihracattan daha az olduğu yönündedir. Bir başka husus, ziyaretlerin mi ticarete yoksa ticaretin mi ziyarete neden olduğu hakkındaki ters nedensellik sorunuyla ilgilenmek için farkların farkı spesifikasyonu kullanılmasıdır. Buna göre, ziyaretler ilk ziyaret ve sonraki tekrarlanan ziyaret olarak ikiye ayrılarak analiz edilmiştir. Sonuçlar çarpıcıdır. Ziyaretlerin ticaret üzerindeki etkisinin güçlü olduğu ancak kısa süreli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kısa süreli etkinin uzun sürmesi için ziyaretlerin sürekliliği büyük önem taşımaktadır. Çünkü yurtdışı ziyaretlerinin ihracata etkisi, neredeyse bütünüyle sonraki tekrarlanan ziyaretlerden kaynaklanmaktadır. Yani ilk ziyaret, ihracatı ilk yıl arttırmaktadır ancak sonraki yıllarda ziyaret yapılmazsa ihracat azalmaktadır. Son olarak endojenitenin potansiyel bir sorun olabileceği varsayımıyla bazı sağlamlık testleri yapılmıştır. Sonuçlar ziyaretlerin ticaret üzerindeki pozitif etkisinin endojenite ile ilgisi olmadığını göstermektedir. Ayrıca çekim modelinin temel varsayımı olan ülkelerin ekonomik büyüklükleri arttıkça ikili ticaretin artacağı ve mesafelerin arttıkça ticaretin azalacağı argümanı da analiz sonuçlarıyla örtüşmektedir. Ayrıca çekim modeli uluslararası ticaret akımlarını %86 seviyesinde açıkladığı sonucuna varılmıştır. Dolayısıyla temel ve açıklayıcı değişkenlerin (ortak dil, ortak para, kolonyal ilişki vb.) etkisi, beklendiği gibi çekim modeli teorisi varsayımları ile örtüşmektedir.

Bir diğer araştırma Yeo ve Lee'nin "Presidential Diplomacy and International Trade: A Case of Korea"<sup>258</sup> başlıklı çalışmasıdır. Araştırmada, 1981-2007 döneminde Kore Devlet Başkanlarının 54 ülke ile yaptıkları karşılıklı resmi yurtdışı (devlet+çalışma) ziyaretlerinin ikili uluslararası ticarete etkisini panel verilerle Çekim modeli ile ölçülmüştür. Araştırmanın veri seti, ziyaret yapılan 54 ülkeye ilişkin 1981-2007 yıllarını kapsayan panel veriler ve 1458 gözlemden oluşmaktadır. Araştırmanın

---

<sup>258</sup> Taek-Dong Yeo ve Min-Hwan Lee "Presidential Diplomacy and International Trade: A Case of Korea", **Journal of Korea Trade**, Vol.:13(4), 2009, s.1-19.

bağımlı değişkeni ihracat ve ithalattır. Açıklayıcı değişkenler ise Nominal GSYİH, Mesafe, Reel Döviz Kuru, Tarihsel Kolonyal İlişkinin mevcudiyeti veya Siyasi İttifakın olup olmadığı, Benzer politik sistemin mevcudiyeti olarak sıralanmaktadır. Çoklu Doğrusal bağlantı nedeniyle Kişi başı GSYİH ve Nüfus modele dahil edilmemiştir. Ayrıca geçmiş birçok çalışmada tarihsel ilişkiler, kültürel yakınlık ve bir birliğe üyelik gibi sosyoekonomik ve demografik değişkenler ihracatın en önemli unsurları olmasına rağmen ortak dil, ortak sınır, bölgesel ve serbest ticaret anlaşmaları Kore ile ilişkili olmadığı için modele dahil edilmemiştir. Çalışmada yurtdışı ziyaretler; resmi ziyaretler (devlet+çalışma+zirve) ve gayriresmi ziyaretler (zirve+tören+özel) olarak ikiye ayrılmıştır. Ancak çalışma ikili resmi yurtdışı ziyaretlere odaklanmaktadır. Ayrıca çalışmaya yalnızca 1981-2007 yılları arasında 5 defadan fazla ziyarette bulunan ülkeler dahil edilmiştir. Kore devlet başkanının 27 yılda 5 kereden fazla ziyaret ettiği ülke sayısı 7 ve toplam ziyaret sayısı 141'dir. Buna karşılık Kore'yi 5 kereden fazla ziyaret yabancı ülkelerin sayısı 9 ve yabancı devlet ve hükümet başkanlarının düzeyinde toplam ziyaret sayısı 162'dir. Panel veri analizinde, Sıradan En Küçük Kareler (OLS) ile Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) tahmin yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada Kore devlet başkanlarının yurtdışı ziyaretlerinin uluslararası ticarete etkisi hem Kore devlet başkanları bazında hem de ithalat ve ihracat bazında ayrı ayrı ölçülmüştür. Bunun yanında yazarlar bir ülkeye yapılan ziyaretleri, ilk ziyaret ve sonraki ziyaretler olarak ikiye ayırarak ayrı ayrı ölçmüştür.

Bu kapsamda araştırmada üç farklı model kurulmuştur: Model I, standart çekim modeli olup sadece Kore devlet başkanlarının yurtdışı resmi ziyaretleri ile temel açıklayıcı değişkenlerini içermektedir. Model II, genişletilmiş çekim modeli olup Model I'e ek olarak, yabancı devlet ve hükümet başkanlarının Kore'ye yaptıkları ziyaretleri de içermektedir. Model III ise daha da genişletilmiş model olup Model I ve II'ye ek olarak, Kore devlet başkanının önceki ziyaretleri ile yabancı devlet başkanlarının önceki ziyaretlerini içermektedir. Model III, her iki değişkenin ithalata ve ihracata yaptığı ortak etkiyi ölçmek için düzenlenmiştir. Kurulan her üç modelin analiz sonuçları, Kore devlet başkanları ile yabancı ülke devlet ve hükümet başkanlarının karşılıklı yurtdışı ziyaretlerinin, ülkelerin karşılıklı ithalat ve ihracatı üzerinde pozitif etkili olduğunu ve ikili ticareti arttırdığını ortaya koymaktadır. Ancak

yurtdışı ziyaretlerinin ihracata etkisi ithalattan daha fazladır. Bununla birlikte, önceki ilk ziyaretin ticarete etkisi ilk yıl içinde daha büyüktür, ancak ilk yıldan sonra ziyaretin ticarete etkisi azalmaya başlamaktadır. Ayrıca Kore devlet başkanlarının ziyaretleri ile Kore'nin ithalatı ve ihracatı arasında nedensel ilişki olup olmadığı, yani ikili ticaretin mi ziyaretlere yoksa ziyaretlerin mi ticarete neden olduğu sorusunu cevaplamak için Granger nedensellik testi yapılmıştır. Buna göre ihracat ve ithalatın birbiriyle kendi arasında bir nedensel ilişki olduğu gibi, ihracat ve ithalat ile ikili ziyaretler arasında da nedensel bir ilişki mevcuttur. Kore ile partner ülkeler arasındaki ticaretin ziyaretten önce de tarihsel olarak yeterince büyük hacimde olduğu görülmüştür.

Üçüncü araştırma Zhang, Witteloostuijn ve Elhorst'un "China's Politics and Bilateral Trade Linkages"<sup>259</sup> başlıklı çalışmalarıdır. Çalışmanın amacı, 1950-2002 yılları arası Çin ile 78 ticaret partneri ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin, uluslararası işbirliklerinin, devlet başkanlarının ziyaretlerinin, siyasi sistemlerin benzerliğinin ve bölgesel ticaret anlaşmalarının, kısaca politik düzenlemelerin Çin'in ihracatına etkisini çekim modelini kullanarak test etmektir. Araştırmanın veriseti 3830 gözlemlili yatay kesit verilerden oluşmaktadır. Araştırmanın bağımlı değişkeni ihracattır. Açıklayıcı değişkenler ise GSYİH, mesafe, linder değişkeni, diplomatik ilişkiler, çatışma ve işbirliği endeksi, yurtdışı ziyaretler, politik sistem benzerliği, bölgesel ticaret anlaşmaları olarak sıralanmıştır. Tahminde EKK ve sabit etkiler kullanılmıştır. Çalışmada üç tane hipotez oluşturulmuştur. P1 Hipotezi: a) Çin, diplomatik ilişkilerinin iyi olduğu ülkelerle daha fazla ticaret yapar, b) Çin, uluslararası alanda işbirliği yaptığı ülkelerle daha fazla ticaret yapar ancak çatışma yaşadığı ülkelerle daha az ticaret yapar. c) Çin kendilerini daha sık ziyaret eden ülkelerle veya daha sık ziyaret ettikleri ülkelerle daha fazla ticaret yapar. P2 Hipotezi: Çin benzer politik sistemlere veya siyasi rejimlere sahip ülkelerle daha fazla ticaret yapar. P3 Hipotezi: Çin herhangi bir BTA üyesi olmadığı için BTA üyesi ülkelerle daha az ticaret yapar. Bu çalışmayı ilgilendiren P1 Hipotez testi sonuçlarına göre diplomatik ilişkiler, uluslararası işbirliği, karşılıklı üst düzey yurtdışı ziyaretler ve siyasi sistem/rejim benzerliği, Çin'in diğer ülkelerle ticaretinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Buna göre, her üst düzey

---

<sup>259</sup> Jianhong Zhang, Arjen van Witteloostuijn ve J. Paul Elhorst, "China's Politics and Bilateral Trade Linkages". *Asian Journal of Political Science*, Vol.:19(1), 2011 s.25-47.

ziyaret kısa vadede ortalama % 0,34 ticareti arttırırken uzun vadede ticareti yüzde %0,24 arttırmaktadır. Aynı şekilde diplomatik ilişkilerin iyi olması ikili ticareti kısa vadede %0,11, uzun vadede %0.80 arttırmaktadır. Uluslararası işbirlikleri ticareti kısa vadede %0,06, uzun vadede %0,41 arttırmaktadır. Çalışma ayrıca çekim modeli varsayımları ile örtüşmektedir.

Konuyla ilgili dördüncü araştırma Fuchs ve Klann'ın "Paying A Visit: The Dalai Lama Effect on International Trade"<sup>260</sup> başlıklı çalışmasıdır. Yazarlar, yurtdışı lider ziyaretlerinin ticarete pozitif etkisini araştıran çalışmalardan farklı olarak, ziyaretlerin negatif etkilerini araştırmaktadır. Çalışmanın amacı, Çin hükümetinin tanımadığı Tibet dini lideri Dalai Lama ile karşılıklı ziyaretler gerçekleştiren ülkelerin yol açtığı diplomatik gerilimlerin ikili ticareti ne denli etkilediğini araştırmaktır. Bu bağlamda Çin'in partnerleri ile arasındaki ticaretin Dalai Lama ziyaretlerinden kaynaklanan gerilimden ne kadar etkilediği çekim modeli ile test edilmektedir. Çalışma, 1991-2008 dönemini kapsayan 159 partner ülke, 266 karşılıklı ziyaret ve 2062 gözlemden oluşan yatay kesit veri setine dayanmaktadır. Araştırmada En Küçük Kareler (OLS) ve İki Aşamalı OLS regresyon analizleri ile Genelleştirilmiş Momentler metodu kullanılmıştır. Araştırmanın bağımlı değişkeni ihracattır. Açıklayıcı değişkenler ise GSYİH, mesafe, ziyaretler, nüfus, döviz kurları, gümrük tarif oranları, İhracat/GSYİH oranı, komşuluk, ortak dil ve ikili ilişkilerin ve müttefikliğin derecesini gösteren BM Genel Kurul oylamaları şeklinde sıralanmaktadır. Ziyaretler Dalai Lama'nın resmi ziyaret ve gayriresmi ziyaret kapsamında karşılanması olarak ikiye ayrılmıştır. Dalai Lama'nın seyahat ettiği ülkelerin Çin'e ihracatının azaldığı ancak resmi olarak karşılanmasının yol açtığı diplomatik tansiyonların ihracat hacmine daha fazla negatif etki yaptığı varsayılmaktadır. Çalışmanın ampirik sonuçlarına göre Dalai Lama'nın diğer devlet yetkilileriyle yaptığı temaslar, partner ülkelerin Çin'e yaptıkları ihracatta yüzde %12,5 oranında azalmaya neden olmaktadır. Ayrıca sonuçlar Dalai Lama'yı yüksek diplomatik protokol seviyesinde resmi olarak kabul eden ülkelerin Çin'e yaptıkları ihracatın %16,9 oranında daha fazla azalmasına neden olduğunu göstermekte ancak etkiler görüşmenin gerçekleştiği yıldan sonraki ikinci yılda

---

<sup>260</sup> Andreas Fuchs ve Nils-Hendrik Klann, "Paying A Visit: The Dalai Lama Effect on International Trade", **Journal of International Economics**, Vol.:91(1), 2013, s.164-177.

görülmekte ve Çin ile partner ülkeler arasındaki ikili ilişkiler geliştikçe yok olmaktadır. Dalai Lama Etkisi olarak adlandırılan tepki Çin'in hoşnutsuzluğunun bir işareti olarak bir tür cezalandırma yöntemidir. Dalai Lama Etkisi yalnızca Çin devlet başkanı Hu Jintao döneminde gözlemlenmekte, önceki devlet başkanları döneminde böyle bir etki söz konusu olmamakta ve genellikle makina ve ulaştırma teçhizatı gibi ürün gruplarının ihracatında görülmektedir. Ayrıca Dalai Lama'yı kabul eden ülkelerin Çin'e olan ihracatlarının azalmasının ardında yatan nedenin, Çin'in bu ziyaretlere karşı gösterdiği tepki ve tehditler mi, yoksa Dalai Lama'yı kabul eden ülkelerin Çin'in bu tutumuna karşı verdikleri bir karşı tepkinin sonucu mu olduğu, yani aralarında ters nedensel bir ilişki olup olmadığı araştırılmaktadır. Dalai Lama ile gerçekleştirilen görüşmelere ilişkin potansiyel endojenite sorununu ortadan kaldırmak için, üç tane araç kullanılmıştır. İlki Tibet liderinin ziyaret türü olup, ikili ziyaret ilişkinin derecesinin yüksek olduğunu göstermektedir ancak zirve ziyareti gibi çok taraflı ziyaretlerde ilişki seviyesi yüksek değildir. İkincisi liderin ziyaret yaptığı ülkede kalış süresidir ki bu kalış süresi ne kadar uzun olursa liderin ülkedeki varlığının kamuoyu farkındalığı o kadar artar. Üçüncüsü kamuoyu oluşturmak için yapılan Tibet Destek Gruplarının ziyaret sayısıdır. Sonuç olarak ziyaretlerin etkisi ilk yıl için geçerli olup sonraki yıllarda etki azalarak düşmektedir. Çalışma ayrıca çekim modeli teorisinin varsayımları ile uyumludur yani değişkenlerin iki ticaret akımlarına etkisinin sonuçları beklendiği gibi çekim modelini doğrulamaktadır.

Beşinci çalışma, Kunychka ve Renata'nın "Do State Visits Affect Research and Development After Crisis in Selected Countries"<sup>261</sup> isimli araştırmalarıdır. Çalışmanın amacı Ukrayna devlet başkanlarının yurtdışı ziyaretlerinin Ukrayna'nın ihracatı üzerindeki etkisini incelemektir. Araştırmanın verileri 1995-2014 dönemine ilişkin Ukrayna devlet başkanlarının 74 partner ülkeye yaptığı 270 yurtdışı ziyaret (devlet+resmi+çalışma) içeren panel veri setinden oluşmaktadır. Çalışma EKK ve sabit etkiler kullanılarak tahmin edilmiştir. Bağımsız değişken ihracat olup bağımsız açıklayıcı değişkenler, GSYİH, mesafe, nüfus, yurtdışı ziyaretler, ülkelerin yüzölçümü, ada ülkesi olmak, kara ülkesi olmak, denize kıyısı olmamak, ortak

---

<sup>261</sup> Mykhaylo Kunychka ve Leonid Raneta, "Do State Visits Affect Research and Development After Crisis In Selected Countries?", *Економічний часопис*, Vol.: XXI 160, 2016, s.24-27.



kolonyal bağ, ortak dil, ortak sınır, ortak BTA olarak sıralanmaktadır. Sonuçlar kullanılan yöntemlere göre farklılık gösterse de tüm yurtdışı ziyaret türleri türlerinin ihracat ile pozitif ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Sabit Etkiler modeli kullanıldığında herhangi bir ziyaret türünün Ukrayna'nın ihracatında %29'luk bir artışa neden verdiği, ancak EKK analizi ile arasında büyük bir boşluk olduğu tespit edilmiştir. Hausman testi sabit etkiler modelini uygun gösterdiği için bu model kullanılmıştır. Ayrıca ziyaret ile ticaret ilişkisindeki temel problem ters nedensellik sorunudur. Dolayısıyla ihracat artışının sebebinin devlet ziyaretleri olabileceği gibi, devlet ziyaretlerinin sebebi o ülkelere daha çok ihracat yapılmasından da kaynaklanıyor olabileceği mutlaka göz önünde tutulmalıdır. Bir diğer husus Devlet veya hükümet başkanlarının yurtdışı ziyaretleri, ticareti doğrudan arttırmasa da bu ziyaretler ilerideki uzun dönemli ekonomik ve politik ilişkilerin geliştirilmesinde zemin oluşturmak için ilk adımdır. Ziyaretler sonucunda dostluk anlaşmaları, bölgesel ticaret anlaşmaları, önemli devlet projelerine ilişkin anlaşmalar, yatırım anlaşmaları, ikili veya çoklu bölgesel iş birliği gibi anlaşmalar imzalanmaktadır.

Altıncı araştırma ise Lin, Yan ve Wang'ın "The impact of Africa-China's Diplomatic Visits on Bilateral Trade"<sup>262</sup> başlıklı çalışmalarıdır. Makale Afrika liderlerinin Çin'e gerçekleştirdikleri yurtdışı ziyaretlerin, Afrika'nın Çin'e yaptığı yaygın ve yoğun ihracat üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Bu bağlamda çalışma Çin ve Afrika liderleri arasındaki karşılıklı yurtdışı ziyaretlerin sermaye yoğun on mal grubu üzerindeki ticareti etkileyip etkilemediğini çekim modeli kullanılarak araştırmaktadır. Araştırmada 1990-2012 yılları arası resmi yurtdışı ziyaretler; bakanlar, hükümet başkanları ve yardımcıları, devlet başkanları ve yardımcıları düzeyinde olarak üç gruptan oluşmaktadır. Toplam 1378 ziyaret (556 giden ve 822 gelen) ile 1044 gözlem içeren panel veri setinden oluşmaktadır. Araştırmada OLS ve PPML kullanılarak tahminler yapılmıştır. Araştırmanın bağımlı değişkeni ihracat ve ithalattır. Kullanılan bağımsız değişkenler GSYİH, mesafe, nüfus, döviz kuru, yurtdışı ziyaretleri ile denize kıyısı olmamak, ada devleti olmak, kaynak donatımı değişkenlerden oluşmaktadır. Araştırma sonucuna göre, Çin ve Afrika'nın

---

<sup>262</sup> Faqin Lin, Wenshou Yan ve Xiaosong Wang, "The Impact of Africa-China's Diplomatic Visits on Bilateral Trade." **Scottish Journal of Political Economy** Vol.: 64.3, 2017, s.310-326.

gerçekleştirdiği karşılıklı ziyaretler Afrika'nın Çin'e ihracatını çok fazla etkilememekte, ancak ziyaretler Çin'in Afrika'ya ihracatını arttırmaktadır. Afrika liderlerinin Çin'e ziyaretleri, Çin'in Afrika ülkelerine ihracatını güçlü bir şekilde etkilemektedir. Ancak bu artış Çin'in toplam ihracatı üzerindeki küçük ve istatistiki olarak önemsiz bir etkidir. Bu artışlar genellikle mamul mallarda, makine ve ulaşım teçhizatında ve çeşitli mamul malzemelerde gerçekleşmektedir. Bu farklı etki sonuçları, ticari ziyaretlerin ticari faaliyetlerin politik faktörler üzerindeki etkisinin doğruluğunu teyit etmektedir. Afrika'nın Çin'e yaptığı diplomatik ziyaretlerin Afrika'nın Çin'e ihracatını arttırmamasının nedeni, Afrika'nın görece olarak zayıf ekonomik yapısından kaynaklanıyor olmasıdır. İkili diplomatik ziyaretler sonucunda Çin Afrika'dan siyasi destek alırken (BM Genel Kurulu oylamaları gibi), Afrika da Çin'den ekonomik yardım desteği almaktadır. Son olarak devlet ziyaretlerinin ticarete yaptığı etki genel olarak devlet başkanı ve başbakan dışında bakan gibi daha düşük düzeydeki ziyaretlerden kaynaklanmaktadır. Araştırmanın temel problemi, temel nedensel değişken olan yurtdışı ziyaretler ile ve ticaret arasındaki ilişkiden kaynaklanan endojenite sorunudur. Endojenite sapmasını çözmeye çalıştıkları ancak hala mevcut olduğu söylenmektedir. Bu sorunun üstesinden gelebilmek için gelecekte ziyaretleri rassal yaparak daha iyi ayarlamalar ve doğal denemelere ihtiyacın olduğu ve yurtdışı ziyaretlerinin etkilerinin doğru bir şekilde ancak böyle ölçülebileceği ifade edilmektedir. Genel olarak çekim modeli ile uyumlu olup, değişkenlerinin ikili ticareti açıklamadaki etkisi güçlüdür.

Son ekonomik araştırma, Bing Liu'nun "The impact of diplomatic visits on China's international trade and FDI"<sup>263</sup> başlıklı doktora çalışmasıdır. Çalışmanın amacı Çin'in ve diğer ülkelerin devlet ve hükümet başkanları ve bakanlar düzeyindeki karşılıklı diplomatik yurtdışı ziyaretlerinin uluslararası ticaret akımlarına etkisinin yanında doğrudan yabancı yatırım akımları üzerindeki araştırmaktır. Çalışma 2002-2012 dönemini ve uluslararası dünya ticaretinin %98'ni oluşturan Çin'in 180 ticaret partneri ülkesini kapsamaktadır. Araştırmanın verileri, Çin'in yurtdışına yaptığı 772 üst düzey ziyaret ile yabancı liderlerin Çin'e gerçekleştirdiği 849 ziyaretten, 2002-

---

<sup>263</sup> Bing Liu, "The Impact of Diplomatic Visits on China's International Trade and FDI", University of Birmingham, Doctoral Dissertation, 2017, b.a.

2012 arası ticaret verilerinden oluşan 181292 gözlemlili panel verilere dayanmaktadır. Ziyaretler devlet ve hükümet başkanları (ilk düzey) ile bakanlar (ikinci düzey) seviyesinde iki gruba ayrılmıştır. Çalışmanın bağımlı değişkeni ihracat ve ithalattır. Açıklayıcı değişkenler ise GSYİH, mesafe, nüfus, yurtdışı ziyaretler, ortak dil, ortak kolonyal bağ ve ilişkiler, ortak hukuk sistemi, ortak para, ortak BTA ve WTO üyeliği olarak sıralanmaktadır. Ziyaretlerin ticaret akımlarına etkisini ölçen çalışmada öncelikle karşılıklı diplomatik ziyaretlerin Çin'in 180 ülkeyle uluslararası ticaretine etkisi, 2002-2012 dönemi ülke düzeyi verileriyle incelenmiştir. İkinci olarak, diplomatik ziyaretlerin, gelir açısından homojen sayılabilecek iki ülke grubu (Afrika ve OECD ülkeleri) arasındaki ticarete etkisi incelenmiştir. Üçüncü olarak diplomatik ziyaretlerin, Çin'in OECD ülkeleriyle ticaret ilişkisine etkisi sektörel düzeyde incelenmiştir. Ve son olarak karşılıklı diplomatik ziyaretlerin, OECD ülkelerinden Çin'e yapılan FDI akımlarına etkisi incelenmiştir. Çalışmada ihracat ve ithalat bağımlı değişkenleri için iki ayrı model ve bu iki modele ve ziyaretlere göre daha farklı modeller kurularak inceleme yapılmıştır. Çalışmada karşılıklı ziyaretlerin ticarete etkisi, Log-Linear ve PPML yöntemleri ile temel regresyon ve bir dizi sağlamlık kontrolü uygulanarak ölçülmüştür.

Yazar, Log-Linear çekim modeli tahminlerinin, ihracatçı ve ithalatçı sabit etkileri kontrol altında tutulduğunda dahi eş varyans (heteroskedastisite) varlığından dolayı sapmaya eğilimli olduğunu ve uluslararası ticaret verilerinde sıfır ticaret verisi problemleri olduğunu belirterek bu tür sorunları çözebilmeye kabiliyetine sahip olmasından dolayı PPML yaklaşımının kullanıldığını söylemektedir. Çalışmada standart çekim modeli spesifikasyonu, kukla bağımlı değişken spesifikasyonu, ülke sabit etkiler ve ülke çifti sabit etkiler spesifikasyonları kullanılmıştır. Çin'in devlet ve hükümet başkanları (ilk düzey) ile bakanlar (ikinci düzey) seviyesindeki iki grup diplomatik ziyaretlerin Çin'in ihracatı ve ithalatı üzerinde, araştırmada kullanılan modellere göre farklı etkilere sahiptir. Örneğin log-doğrusallaştırılmış sonuçlara göre, ziyaretlerin Çin'in ihracatında pozitif ve önemli bir etkisi vardır ancak bu etki ikinci düzey ziyaretlerde ilginç olarak daha fazladır. Ülkeye özgü sabit etkiler sonucuna göre ise etkiler anlamsızdır. PPML sonuçlarına göre ise ziyaretlerin ticaret üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlıdır. Ancak etki yine ikinci seviye yani bakanlar düzeyinde daha

fazladır. İthalat üzerindeki etki ise yine modellere göre değişmekte ancak genel olarak ilk seviye ziyaretlerin etkisi pozitif ancak anlamsız iken, ikinci derece ziyaretler daha güçlü, pozitif ve anlamlıdır. İthalat modelinde ise log-doğrusallaştırılmış sonuçlara göre, ilk derece ziyaretler pozitif ancak önemsiz iken ikinci derece ziyaretler daha güçlü, pozitif ve anlamlıdır. PPML sonuçlarına göre ise, anlamsız çıkmıştır. Yabancı liderlerin Çin'e ziyaretlerinin Çin'in ihracatı üzerinde log-doğrusallaştırılmış modele göre pozitif ve anlamlı etkisi varken, ülkeye özgü sabit etkilerde ikinci düzey yabancı lider ziyaretleri önemli ve negatif bulunmuştur. PPML'ye göre ise küçük ve anlamsız bir etkisi vardır. Özet olarak, Çinli liderlerin yurtdışı ziyaretlerinin Çin'in ihracatı üzerinde negatif ilişkili olduğu ve yabancı liderlerin Çin'e yaptığı ziyaretlerin ise Çin'in uluslararası ticaretini etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır. Sonuçlar Çin açısından diplomatik ziyaretlerin ikili ticareti arttırmada etkili bir araç olmadığını göstermektedir. OECD ve Afrika ülke grupları analiz sonuçlarına göre: Afrika grubu örneklemlerinde, diplomatik ziyaretlerin Çin'in daha yüksek bir ihracat düzeyiyle önemli derecede ilişkili olduğunu, ancak Çin'in Afrika'dan ithalatına küçük, negatif ve zayıf bir etkisi olduğunu göstermektedir. OECD grubu örneklemlerinde ise, diplomatik ziyaretlerin Çin'in bir diğer homojen ülkeler grubu olan OECD ile ticaretine etkisi ölçülmüş ve sonuç ikinci düzey Çinli liderlerin ziyaretleri Çin'in ihracatına etkisinin negatif ve önemli olduğu ancak OECD liderlerinin Çin'e ziyaretlerinin, Çin'in OECD'den ithalatını önemli derecede arttırdığı yönünde olmuştur. Çin'in hem devlet başkanı ve başbakan hem de bakanlar düzeyinde tüm yurtdışı ziyaretlerinin Çin'in ithalatı üzerinde küçük, negatif ve önemsiz bir etkisi vardır. Özetle araştırma sonuçları, hükümet yetkililerinin "diplomatik ziyaretlerin Çin'in uluslararası ticaretini arttırdığı" şeklindeki açıklamalarını desteklememektedir. Ancak buna rağmen çalışma, literatürde daha önce yapılan araştırmalarla uyumlu olup çekim modelinin ticaret akımlarını açıklamada başarılı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu kategoride ayrıca Türkiye'ye yönelik iki politik analiz bulunmaktadır. Bunlardan biri Ekmekçi ve Yıldırım'ın çalışmasıdır.<sup>264</sup> Çalışmanın amacı bir dönem Türkiye'deki eksen kayması tartışmaları nedeniyle sıkça gündeme gelen Türkiye'nin

---

<sup>264</sup> Faruk Ekmekçi ve Abdulkadir Yıldırım, "The Political Economy of Turkey's Eastern Turn: An Empirical Analysis of Erdogan's State Visits (2003-2010)", **Romanian Journal of Political Science** Vol.:13(1), 2013, s.52-75.

Doğu'ya yönelimin politik nedenlerden mi yoksa ekonomik nedenlerden mi kaynaklandığını, yani Türk dış ilişkilerindeki Doğu'ya dönüşün ideolojik mi yoksa ekonomik saikle mi olup olmadığını araştırmaktır. Bu kapsamda çalışma 2003-2010 dönemi 72 ülkeyi kapsayan başbakanlık düzeyindeki 35 Batı ülkeleri ve 111 Batı-dışı ülkeleri toplam 146 ziyaretten oluşan yatay kesit verilerine dayanmaktadır. Araştırma Türkiye'nin yurtdışı ziyaretlerinin nedenlerine odaklanmaktadır. Bu nedenle çalışmanın modeli çekim modeli değil, Possion regresyon modelidir. Ayrıca bağımlı değişken olarak ticaret değil yurtdışı ziyaretler seçilmiştir. Açıklayıcı değişken olarak GSYİH, mesafe, komşuluk, ABD karşıtlığı, dini kimlik, enerji kaynakları gibi değişkenler kullanılmıştır. Araştırma sonucunda Türk dış politikasının Doğu'ya yöneliminin nedeni, ihracat pazarları ve doğrudan yabancı yatırımlar ile enerji güvenliği gibi ekonomik nedenlerden kaynaklanmaktadır. Diğer çalışma ise Berdibek'in Türkiye ve Ortadoğu ülkeleri arasındaki karşılıklı lider ziyaretlerini politik açıdan ele aldığı analizdir. Çalışma 1923-2002 yılları arasında yapılan ziyaretler ile 2002-2014 arasındaki üst düzey ziyaretleri kıyaslayarak, Türkiye-Ortadoğu siyasi ilişkilerine yansımalarını değerlendirmektedir.<sup>265</sup>

### **2.3.1.2. Diplomatik İlişkilerin Ticarete Etkisi**

Çatışma ve gerilim gibi olumsuz ilişkiler yerine iş birliği girişimleri, ortaklık anlaşmaları, diyalog mekanizmaları ve dış yardımlar ile olumlu politik ve diplomatik iklim yaratmak, literatürdeki araştırmalara göre ticareti pozitif yönde etkilemektedir. Batılı ülkeler, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere yönelik hibe, kredi ve kaynak transferi gibi araçları bir insani yardım faaliyeti veya demokrasi girişimi gibi politik nedenlerle kullanırken; Asya ülkeleri ileriye dönük bir ticaret ve yatırım stratejisi olarak kullanmaktadır. Asya ülkeleri bölgedeki az gelişmiş ülkeleri destekleyerek bu ülkeleri kalkındırmayı ve ileride yapılacak ticaret yoluyla kendi ulusal ekonomilerini büyütmeyi hedeflemektedirler.<sup>266</sup> Ayrıca Çin-Afrika açılımı stratejisi kapsamında, bu gibi yardım programlarını, BM Genel Kurulu oylamaları gibi uluslararası arenada

<sup>265</sup> Muhammed Berdibek, "Türkiye-Ortadoğu İlişkilerinde Karşılıklı Üst Düzey Ziyaretler (1923-2014)", *Akademik Orta Doğu*, Cilt 10(2), 2016, s.73-89.

<sup>266</sup> Maaik Okano-Heijmans, *a.g.e.*, s.18.

politik desteğini arttırmak için çoğu zaman bir araç olarak kullanmaktadır.<sup>267</sup> Bu konuda alanda 1990'lerden itibaren oldukça geniş bir literatür var ancak tezin kapsamından dolayı yalnızca önemli görülen bazı çalışmalar sunulmaktadır.

Pollins'in "Conflict, Cooperation and Commerce: The Effect of International Political Interactions on Bilateral Trade Flows"<sup>268</sup> başlıklı çalışması, çatışma/düşmanlık ve iş birliği/dostluk gibi politik iklim ve diplomatik ilişkilerin ikili ticaret üzerine etkilerini teorik olarak saptayıp ampirik olarak ölçmektedir. Çalışmada ithalat bağımlı değişken olup, açıklayıcı değişkenler GSYİH, mesafe, göreceli fiyatlar (bir ülkenin ihracat fiyat endeksinin diğer ülkenin tüketici fiyat endeksine oranı), ortak bir ekonomik ve ticari birliğe üyelik, politik iklimin etkileyen çatışma veya iş birliği değişkenleri (ağırlıklı iş birliği endeksi) olarak sıralanabilir. Araştırma 1960-1975 dönemi 7 sanayileşmiş, 4 CMEA üyesi, 5 OPEC üyesi, 9 gelişmekte olan toplam 25 ülkeyi kapsayan 600 gözlemlili yatay kesit verilerine dayanmaktadır. Çekim modeli kapsamında En Küçük Kareler (OLS) ile analiz edilen araştırmadan elde edilen bulgular, ticaret akışlarının, devletlerarası dostluk ve düşmanlık gibi genel politik ilişkilerin seyrinden etkilendiği hipotezini desteklemektedir. Uluslararası çatışma ve iş birliği, çalışmada ortaya konan güvenlik kaygılarını doğrudan yansıtacak şekilde, ticareti önemli ölçüde ve sürekli olarak etkilemektedir. Çalışma devletlerin salt ekonomik amaçlar için değil aynı zamanda güvenlik ihtiyacını gidermek için de ticari bağlar kurduğunu, ticaretin politik ekonomisinin (uluslararası politik ekonomi) bu gerçeği yansıtması gerektiği sonucuna varmıştır. Uluslararasıdaki daha dostça dış politikalar, ülkelerin birbirinden yaptıkları ithalatı arttırmaktadır. Tersine zorlayıcı dış politikalar ise karşılıklı ithalatları azaltmaktadır. Özetle sonuçlar ithalatçı ülkelerin, ihracatçı ülkelerin politik yönelimlerinden etkilendiklerini ortaya koymaktadır.

Diğer bir çalışma Bergeijk'in, "Diplomatic Barriers to Trade"<sup>269</sup> adlı çalışmasıdır. Çalışmanın amacı, politik ilişkilerin ticaret akımları üzerindeki etkisini ikili diplomatik ilişkiler değişkeni ile araştırmaktır. Çalışma, 40 ülkenin 1985 yılı

---

<sup>267</sup> Faqin Lin, Wenshou Yan ve Xiaosong Wang, "The impact of Africa-China's Diplomatic Visits on Bilateral Trade" **Scottish Journal of Political Economy**, Vol.: 64(3), 2017, s.310-326.

<sup>268</sup> Brian M. Pollins, "Conflict, Cooperation, and Commerce: The Effect of International Political Interactions on Bilateral Trade Flows. **American Journal of Political Science**, 1989, 33-3, s.737-761.

<sup>269</sup> Peter P.A.G. van Bergeijk, "Diplomatic Barriers to Trade" **De Economist**, 140(1), 1992, s.45-64.

ticaret akımları üzerindeki etkisini incelemektedir. Araştırma iş birliği gibi iyi ilişkilerin ya da çatışma gibi kötü ilişkilerin (örneğin ekonomik olmayan politik ve askeri ilişkilerin bitişi, büyükelçilerin geri çağırılması, stratejik politik desteğin sona ermesi) ticareti ne yönde etkilediğini test etmektedir. Araştırma 1982-1986 yılları arası diplomatik olayların ağırlıklı sıklığı temel alınarak 1560 gözlemlenilen yatay kesit verileriyle Çekim modeli kapsamında OLS ile analiz edilmiştir. Bağımlı değişken ihracat ve ithalattır. Açıklayıcı değişkenler ise GSYİH, mesafe, nüfus, diplomatik iklim göstergeleri (iş birliği ve düşmanlık indeksi) olarak sıralanmaktadır. Çalışma sonucunda diplomatik iklim ile ticaret akımları arasında güçlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Diplomatik iklimin iyileşmesinin, diğer tüm koşullar sabit kalmak kaydıyla ikili ticaret akımında artışa neden olduğu sonucuna varılmıştır. Diplomatik iklimi etkileyen politik faktörlerin ticaret akımları üzerindeki etkisi, çekim modelinin temel değişkenleri olan GSYİH ve mesafe gibi faktörlerden daha azdır. Batılı ülke ekonomileri diplomatik ilişkilere göre ihracatlarını ayarlarken, Doğu Bloku ülkeleri diplomatik ilişkilere göre ithalatlarını ayarlamaktadırlar. İyi ilişkiler piyasa ekonomisine sahip ülkelerde ihracatı, merkezi planlı ülkelerde ise ithalatı arttırmaktadır. Bunun nedeni, Doğu Bloku ülkeleri dünya ticaretinde ithalatçı konumundayken, Batı Bloku ülkeleri ihracatçı konumunda olmalarıdır.

### **2.3.1.3. Diplomatik Misyonların Ticarete Etkisi**

Elçilikler, konsolosluklar, ataşelikler vb. diplomatik temsilcilikler ülkeler arası ticareti arttırmada en sık başvurulan araçlardandır. Diplomatik misyonlarca yürütülen faaliyetler, ticareti iki yönden etkiler: Birincisi diplomatik misyonlar tarafından kurulan ilişkiler olumlu bir politik iklimin oluşmasına yardımcı olur ve böylece iyi siyasi ilişkiler ise gelecekteki piyasa aksaklıklarını ve ticaretin bozulması riskini azaltır. İkincisi, diplomatik misyonlar dış pazarlardaki ticaret ve yatırıma yönelik gelecekteki fırsatlar hakkında bilgi üretmeye yardım eder. İhracatçılar için önemli bir maliyet olan dış pazarlar hakkında bilgi edinmenin dış misyonlarca üretilerek potansiyel ihracatçılarla sunulması, ihracatçıların dış pazarlara açılma maliyetlerini azaltır.<sup>270</sup> Ekonomik diplomasi araçları olarak kullanılan elçilik ve konsolosluk gibi

<sup>270</sup> Peter A.G. van Bergeijk, **a.g.e.**, s.89.

diplomatik misyonlar, ihracat promosyon ajansları, serbest ticaret anlaşmaları, bölgesel ekonomik entegrasyonlar ve blokların, uluslararası ticaret akımlarına etkisi oldukça yoğun olarak çalışılmaktadır. Burada tezin kapsamından dolayı literatürde önemli görülen bazı çalışmalar sunulmuştur. Öncelikle diplomatik misyonlarla ilgili alandaki ilk ve en önemli uluslararası yayına, sonrasında ise Türkiye'nin diplomatik dış misyonlarını analiz eden bir çalışmaya değinilmiştir.

Alandaki ilk en önemli çalışma Andrew Rose "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion"<sup>271</sup> başlıklı çalışmasıdır. Araştırma elçilik ve konsolosluklar gibi diplomatik misyonların mevcudiyetinin ticarete etkisini ölçmeyi amaçlamaktadır. Rose, 2002-2003 dönemi 22 gelişmiş ülkeden 200 destinasyon ülkeye ihracatı kapsayan, 4123 gözlemlenilen yatay kesit verilerden oluşan veriseti ile çekim modeli kapsamında analiz etmektedir. Çalışmanın bağımlı değişkeni ihracat olup bağımsız değişkenler ise reel GSYİH, mesafe, elçilik ve konsolosluk sayıları, nüfus, ortak dil, ortak sınır (komşuluk), ortak para, denize kıyısı olmamak (landlocked), karaya sınırı olmamak (island), yüzölçüm, geçmiş kolonyal bağlar, aynı bölgesel ticaret birliğine üyelik olarak sayılabilir. Çalışmada diğer faktörler sabitken ilave her bir konsolosluğun ihracatı %6 ile %10 arasında arttırdığı, ancak açılan bir büyükelçiliğin etkisinin konsolosluktan daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında açılan ilk dış misyonun ihracat üzerindeki etkisi de sonrakilerden daha büyüktür. Diğer bir husus dış misyonların yaygın ticaret (extensive margin; variety effect) üzerindeki etkisinin pozitif iken, yoğun ticaret (intensive margin, volume effect) üzerinde bir etkisi olmadığı yönündedir. Çalışmada kesitsel analiz ile ülke çiftliği sabit etkilerini kontrol etmediğinden, çok çeşitli kontrol değişkenleri kullanmıştır. Ülkenin önemini ve tercih edilebilirliğini gösteren bazı kontrol değişkenleri kullanarak bunların diplomatik misyonların mevcudiyeti ile ihracat arasında ters nedensel bir ilişkiye neden olup olmadığı da ayrıca analiz edilmiştir ancak sonuçlar ters nedensel bir ilişki olmadığını göstermektedir. Rose ayrıca yabancı servislerin oldukça maliyetli olduğunu, örneğin ABD'nin 2004 yılında yalnızca diplomatik konsolosluk hizmetlerinin 4.2 milyar dolar; elçiliklerin tadilat, güvenlik ve

---

<sup>271</sup> Andrew K. Rose, "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion", *World Economy*, 30(1), 2007, s.22.



bakım gibi masraflarının ise 1.5 milyar dolar olduğunu belirtmektedir. Ancak sonuçlar istatistiksel olarak anlamlı ve ekonomik olarak büyüktür. Dolayısıyla dış misyonların faydaları maliyetlerinden fazladır.

Yusuf K. Bağır'ın "Impact of the Presence of Foreign Missions on Trade: Evidence from Turkey"<sup>272</sup> adlı çalışması diplomatik misyonların mevcudiyetinin 2006-2014 yılları arasında Türkiye'nin ikili ticaretine etkisini ölçen ilk araştırmadır. Yazar, elçilikler gibi dış misyonların varlığının ticarete etkisini, Türkiye'nin kendi yabancı misyon ağındaki genişlemeyi ve değişimi esas alarak, 1674 gözlemlili dinamik bir panel veri seti ile çekim modeli kapsamında sabit etkiler tahmin yöntemi farkları farkı spesifikasyonu ile analiz etmektedir. Araştırmanın bağımlı değişkeni ihracat ve ithalat olup, açıklayıcı değişkenleri ise GSYİH, mesafe, elçilik sayısı ile ortak bir serbest ticaret anlaşmasının varlığı, çatışmanın varlığı, doğrudan uçuşların sayısı gibi zamana bağlı değişkenlerin bir vektörü olarak sıralanmaktadır. Araştırma 8 yılda, Türkiye'nin Sahraaltı Afrika, Latin Amerika ve Asya Pasifik bölgelerinde açtığı 37 yeni büyükelçilik sayılarını ve Türkiye ile 186 ülke arasında yapılan ihracat ve ithalat ticaret verilerini kapsamaktadır. Çalışma bir ülkede büyükelçiliğin mevcudiyetinin, ülkenin ticaretine etkisi olup olmadığını farklılaştırılmış (heterojen) ve farklılaştırılmamış (homojen) mal gruplarına göre analiz etmektedir. Eğer diplomatik misyonların ihracat ve ithalat üzerinde etkisi varsa, bunun yoğun ticaret (intensive margin, volume effect) ve yaygın ticaret (extensive margin; variety effect) üzerindeki rolünün ne olduğu incelenmektedir. Sonuçlar, bir ülkede elçiliğin varlığının o ülkeye ihracatı %27 arttırdığını ve bu artışın büyük ölçüde farklılaştırılmış mallardan ve yoğun ticaretten (intensive margin) kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Buna karşın ihracattaki artışın üçte birinin yaygın ticaretten (extensive margin) kaynaklandığı, homojen malların ise ihracat üzerinde istatistiksel olarak önemli bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Analiz ithalat için tekrarlandığında, ithalatta %70 artışa neden olduğu ve bu artışın homojen mallardan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Bir diğer nokta, fayda-maliyet açısından analizidir. Çünkü Türkiye'nin dış misyon ağındaki bu büyük genişleme nedeniyle, Dışişleri Bakanlığı'nın harcamalarının yıllık ortalama

---

<sup>272</sup> Yusuf K. Bağır, "Impact of the Presence of Foreign Missions on Trade: Evidence from Turkey", **MPRA Paper**, No. 80845, 2017, s.1-19.

%30'dan fazla (ortalama 250 milyon dolar) artmasına neden olmuştur. Elçiliklerin kuruluş harcamalarında meydana gelen yıllık ortalama 250 milyon dolarlık maliyet göz önüne alındığında, dış misyonların mevcudiyetinin ihracatı %27 (yaklaşık 800 milyon dolar) arttırması aslında fayda-maliyet açısından çok büyük bir oran değildir.

#### **2.3.1.4. Ticaret Kurumlarının Ticarete Etkisi**

İhracat promosyon ajansları (EPA), yatırım promosyon ajansları (IPA), bölgesel ticaret ajansları ve yurtdışı ihracat promosyon ofisleri gibi ihracatı desteklemeye yönelik resmi ticaret kurumları günümüzde yaygın bir araç olarak kullanılmaktadır.

Lederman, Olarreaga ve Payton'un "Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't"<sup>273</sup> adlı çalışmaları ihracat promosyon ajansı (EPA) adı verilen kurumların mevcudiyetinin, bütçelerinin ve stratejilerinin ihracat üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Araştırma gelişmiş ve gelişmekte olan 104 ülkenin 2005 dönemini kapsayan 78 gözlemlenilen yatay kesit verilerine dayanmaktadır. Ancak çalışmada bazı nedenlerden dolayı 88 ülkenin ihracat promosyon ajansları ele alınmıştır. Çalışmanın amacı EPA'ların etkilerinin, yapılarının, sorumluluklarının, stratejilerinin, kaynak ve faaliyetlerinin ihracata etkilerini anlamaktır. Bunun için ilk adım ihracat hacmi ile EPA bütçeleri arasında bir korelasyon olup olmadığını araştırmaktır. Araştırmada çekim modeli kapsamında, OLS ve 2SLS regresyon yöntemi, Heckman testi ile FIML ve LIML gibi yöntemler kullanılmıştır. Çalışmanın açıklayıcı değişkenleri GSYİH, kişi başı gelir, kişi başına ihracat oranı, kişi başına EPA bütçesi, ticaret kısıtlayıcı endeks, döviz kuru dalgalanma oranları, ticari birliklere üyelik, ihraç mallarının tüm yasal düzenlemelere uygun olması için geçen zamanı ölçen düzenleyici bir gösterge olarak sayılabilir. Ayrıca yapılmış yol oranı, temel telefon hatları, kişi başına gelir, ICRG indeksi gibi kurumsal kalite gibi değişkenler de diğer değişkenler olarak kullanılmıştır. Sonuçlar EPA'ların ihracat üzerinde istatistiki olarak pozitif, anlamlı ve güçlü bir etkisi olduğunu göstermektedir. Tahminler, bugünün EPA'larının ulusal ihracata etkisi olması açısından etkili bir araç olduğunu ortaya koymaktadır. EPA'ların bütçesindeki 1 dolarlık artış, AET ülkelerinin ihracatında 100 dolar, Latin Amerika ve Karayip ülkelerinde 70 dolar, Sahraaltı Afrika ülkelerinde 38 dolar, OECD ülkelerinde 5

<sup>273</sup> Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga ve Lucy Payton, "Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't", **The World Bank**, 5810, 2006, b.a.

dolarlık artışa neden olurken, MENA ülkelerinde 53 dolarlık bir azalışa neden olmaktadır. Tahminler kişi başı yaklaşık 1 dolar düzeyinde marjinal verimliliğin negatif olabileceğini gösterse de ortalama ihracat EPA'ların bütçesi ile artmaktadır. Her 1 dolarlık ihracat promosyon faaliyeti, EPA medyanı için ihracatta 40 dolarlık bir artışa sebep olmaktadır. Ancak bölgeler arasına ve EPA enstrümanının tipine göre bir heterojenite mevcuttur. EPA'ların verimliliği kişi başı milli gelir arttıkça arttığından dolayı, gelişmişlik seviyesine göre de heterojenite vardır. Sonuçlar EPA'ların küçükse iyidir yaklaşımını yansıtarak verimlikte azalış olduğunu göstermektedir.

Prahastuti Maharani'nin "Indonesian Trade Promotion"<sup>274</sup> isimli çalışması, ulusal ticaret promosyon ajansları, ticaret ataşelikleri ve konsolosluklar-elçilikler olarak üç tür ekonomik diplomasi aracının ihracat üzerindeki etkisini çekim modeli ile ölçmeyi amaçlamaktadır. Çalışma 1996-2014 dönemi Endonezya'nın dış misyonlarının, ticari ataşeliklerinin ve ulusal ticaret promosyon ajanslarının ihracata etkisini çekim modeli ile analiz etmiştir. Araştırma 1996-2014 dönemi Endonezya'nın ihracat yaptığı 62 ülkeyi ve otuz ülkedeki 42 ticaret temsilciliği (23 Ataşelik ve 19 ITPC/EPA) ve dış misyonları kapsayan 1175 gözlemlenmiş panel veriye dayanmaktadır. Araştırmanın analizinde Havuzlanmış OLS (Pooled), Sabit Etkiler, Rassal Etkiler kullanılmıştır. Bağımlı değişken ihracat olup bağımsız açıklayıcı değişkenler reel GSYİH, mesafe, kişi başı gelir, nüfus, ulusal ihracat promosyon ajansları, ticari ataşelikler ve dış misyonların sayılarıdır. Bulgulara göre ulusal ticaret promosyon ajansının ve ticaret ataşeliklerinin ihracat üzerinde pozitif ve oldukça yüksek bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Yani bir ulusal ticaret promosyon ajansının varlığı, Endonezya'nın ihracatının arttırmaktadır. İhracat üzerinde en fazla etkiyi ticaret ataşelikleri yapmaktadır. İlginç bir şekilde literatürdeki çalışmaların aksine, ev sahibi ülkelerdeki bir elçilik ve konsoloslukun varlığı ikili ticaret akımları üzerinde önemli derece ilişkili çıkmamış, yani istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır.

### **2.3.1.5. Ticaret Promosyon Faaliyetlerinin Ticarete Etkisi**

Hükümet öncülüğünde ticaret misyonları, ticaret heyetleri, fuarlar ve forumlar organize etmek mevcut ticareti ve ticaret potansiyelini arttırmaktadır. Ticaret

---

<sup>274</sup> Prahastuti Maharani, "Indonesian Trade Promotion", **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.130-142.

misyonları literatürde genellikle yurtdışı ziyaret kategorisinde gösterilmektedir ancak bu çalışmada ticari faaliyetler kategorisi içerisinde değerlendirilmektedir.

Bu gruptaki öncü çalışmalardan biri de Keith ve Ries'in "Do Trade Missions Increase Trade?"<sup>275</sup> başlıklı çalışmalarıdır. Amaç ticaret misyonlarının ihracata etkisini çekim modeli ile analiz etmektir. Kanada devleti, ticareti arttırmak amacıyla 1994'ten beri düzenli olarak ticaret misyonları düzenlemektedir. Kanada hükümetine göre ticaret misyonları milyarlarca dolarlık iş anlaşmaları oluşturmaktadır. Çalışma hükümetin bu iddiasının doğruluğunu araştırmaktadır. 1993-2003 dönemi Kanada ve 160 partner ülkeyi kapsayan 216969 gözlemlenilen panel veri setine dayanan araştırma, başbakan öncülüğündeki Team Canada Missions ile ticaret bakanı öncülüğündeki Canada Trade Mission adı verilen iki kurumun düzenledikleri ticaret misyonu ziyaretlerinin ticarete etki edip etmediğini ölçmektedir. Araştırmanın bağımlı değişkeni ihracat olup açıklayıcı değişkenleri, reel GSYİH, mesafe, ticaret misyonlarının sayısı, komşuluk, ortak dil, geçmiş kolonyal bağlar, ortak bir bölgesel ticaret birliğine ve anlaşmaya üyelik olarak sayılabilir. Çalışma ticaret misyonlarının doğrudan ticarete yönelik faaliyetler olduğunu ancak ticarete bir artışa neden olmadığını ortaya koymaktadır. Analiz sonucu, birçok spesifikasyonda, ticaret misyonlarının Kanada'nın ithalat ve ihracatı ile pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir ancak diyardik (ülke çifti) sabit etkiler analizi ile anlamlılık sonuçları ortadan kalkmaktadır. İlk misyonların ikili ticaret düzeyi incelendiğinde de, ticaret misyonlarının ticaret üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur. Bulgulara göre Kanada, ticaret misyonlarının gönderildiği ülkelere normalin üzerinde ithalat ve ihracat yapıyor ancak bu durum toplam ticarete artışa neden olmuyor. Yani Kanada ile ziyaret edilen ülkeler arasındaki ikili ticaret, ziyaret yapılmayan ülkelerle olan ticarettten daha yüksek olmasına rağmen, ticaret misyonlarının etkisi ticaretin daha az olduğu ülkelerde daha yüksektir. Ülke çifti sabit etkiler analizinin birleştirildiği spesifikasyonda, ticaret misyonları negatif ve genellikle önemsiz etkilere sahiptir. 2006'daki çalışma 2010'da tekrarlanmış ancak sonuçlar benzer şekilde ticaret

---

<sup>275</sup> Keith Head ve John Ries, "Do Trade Missions Increase Trade?", **Canadian Journal of Economics, Revue Canadienne D'économique**, Vol.: 43(3), 2010, s.754-775.; Bkz: Keith Head ve John Ries, "Do Trade Missions Increase Trade" Sauder School of Business Working Paper, 2006, b.a.

misyonlarının ticareti arttırmadığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak Kanada hükümetinin, ticaret misyonlarının milyarlarca dolarlık ticaret yarattığı iddiası doğru çıkmamıştır.

Tomsic'in "International Fairs as a Tool of Economic Diplomacy"<sup>276</sup> başlıklı çalışması uluslararası ticaret fuarları ve forumlar gibi ekonomik diplomasi araçlarının etkisini incelemektedir. Yazar ampirik bir araştırma yapmamış, Hırvatistan açısından vaka çalışması (case study) ile değerlendirme yapmıştır. Çalışmaya göre fuarlar ticaret hedeflerine ulaşmak için en doğru yerlerdir. Çünkü fuarlar yeni müşteriler kazanmak, mevcut ve sadık müşterileri korumak, eski müşterilerle temasları yenilemek, yeni ürün veya hizmetleri başlatmak, tüm ürün veya hizmetleri sergileyerek tanıtmak, marka imajını oluşturmak ve artırmak, halkla ilişkileri birleştirmek ve medyaya ilgi uyandırmak için en uygun yerlerdir. Fuarlar, forumlar ve sergiler tüm bu nedenlerden dolayı karmaşık ancak yeri doldurulamaz iletişim araçlarından biridir. Dolayısıyla bu araçlar, ulusal ekonomik çıkarları teşvik etmek ve yurtdışı iş ağlarını geliştirmek için diplomatik faaliyetler içinde daha sık kullanılmalıdır.

### **2.3.1.6. Ticaret Anlaşmalarının ve Ekonomik Entegrasyonların Etkisi**

Günümüzde çok taraflı uluslararası organizasyonlara, müzakerelere ve ticari anlaşmalara katılım, bölgesel ekonomik entegrasyonlara ve uluslararası organizasyonlara üyelik sık başvurulan ekonomik diplomasi araçları haline gelmiştir. Çok-taraflı ilişkiler, milenyumdan sonra küreselleşmenin de etkisiyle geleneksel iki-taraflı ilişkilerden daha fazla önem kazanmaya başlamıştır. İkili ilişkiler önemini korusa da çok boyutluluk günden güne önem kazanmaktadır. 1990'lardan itibaren alanda en fazla çalışılan ekonomik diplomasi araçları serbest ticaret anlaşmaları ve bölgesel bloklara üyeliğin etkileridir. Araştırılan bölgesel bloklar DTÖ, GATT, OECD, EFTA, NAFTA, AB, APEC, ASEAN, KEI, SANGHAY olarak sıralanabilir. Ayrıca gümrük birliği, serbest ticaret anlaşmaları da etkisi ölçülen araçlardandır.

Travis ve Chang "Economic Diplomacy and International Trade: ASEAN's Quest to Value-Claim"<sup>277</sup> isimli çalışmalarında ekonomik diplomasi'nin etkisini

---

<sup>276</sup> Dia Tomšić, "International Fairs as a Tool of Economic Diplomacy", **Croatian International Relations Review**, Vol.: 14(50/51), 2008, s.33-45.

<sup>277</sup> W. Travis Selmier ve Chang Hoon Oh, "Economic Diplomacy and International Trade: ASEAN's Quest to Value-Claim", **The World Economy**, 36(2), 2013, s.233-252.

bölgesel birlik olan ASEAN ile ölçmeye çalışmaktadır. Çalışmanın amacı, bir bölgesel ticaret anlaşması (BTA) biçimi olan ASEAN örgütünün kendi üyelerine kapasitelerinin ötesinde pazarlık ederek müzakere pozisyonlarını arttırma imkânı verip vermediğini analiz etmektir. Dolayısıyla üyelerin ASEAN içerisindeki ekonomik etkilerinin toplamının, birliğin üyelerinin tek başlarına etkilerinden daha fazla olup olmadığı test edilmektedir. Araştırma verileri 1980-2001 döneminde 134 ülkeden ASEAN'a yapılan ithalat akımlarını kapsayan 9537 gözlemlili panel veri setine dayanmaktadır. Çalışmada ithalat veya ihracatın toplamı veya ortalamasının bağımsız değişken olarak seçilmesi çekim modeli denkleminin yanlış tanımlanmasına neden olabileceğinden, sadece ithalat yönlü akışlar bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Yazarlara göre ulusların çoğu ithalatı kontrol altında tutarak ekonomilerini koruyup bağımsızlıklarını sürdürebileceğinden dolayı, ithalat ekonomik diplomasiyi ihracat değişkeninden daha iyi temsil etmektedir. Çalışmada ayrıca ASEAN'ın farklı türdeki diplomatik toplantı biçimlerinin kullanılarak diplomatik çabaların ithalata etkisi de ölçülmektedir. Bağımsız değişkenler ise reel GSYİH, mesafe, kişi başı gelir, ortak sınır, ortak dil, mevcut ve geçmiş kolonyal ilişkiler, ortak BTA (ASEAN), diplomatik toplantılar (zirve, forum vb. toplantılar), CINC endeksi olarak sıralanmaktadır. Bulgulara göre, Standart çekim modelinin temel değişkenleri olan ekonomik, coğrafi ve kültürel faktörlerin etkisi beklendiği gibi istatistiki açıdan anlamlı çıkmıştır. ASEAN örgütü, üyeler arasındaki ticareti önemli derecede arttırmaktadır. Çalışma sonuçları, ekonomik diplomasi alanında genel kabul gören daha geniş ekonomilerin kendi ticari taleplerini kabul ettirmede daha küçük ekonomileri baskısı altına aldığı perspektifini desteklemesine karşın, daha küçük ekonomiye sahip ulusların tek başlarına başaramayacakları olumlu ticari sonuçları ticaret blokunun bir parçası olarak kazandıklarını tespit etmiştir. Yani ASEAN üyeliği küçük ülkelere strateji belirleme fırsatı sunmaktadır. Bunun dışında farklı düzeydeki yıllık toplantıların mevcudiyeti ile diplomatik ilişkilerin ithalatı yaklaşık olarak %36 arttırdığı tespit edilmiştir. Sonuçlar diplomatik toplantıların, ASEAN üyesi olmayan ülkelerin ticari imtiyazlar için baskı uyguladığı bir ticari müzakere platformu olarak işe yaradığını göstermektedir. Bu yolla ASEAN üyesi olmayanların, ASEAN üyelerine ithalatını arttırmada işe yaramaktadır ve bu artış daha çok forum toplantıları ve komite toplantıları yoluyla olmaktadır.

Diplomatik görüşmelerin beklendiği gibi dünya ticaretini arttırdığı ve daha yüksek bir ekonomik etkinliğe ve dünya refahına katkıda bulunduğu tespit edilmiştir.

Ancak bazı araştırmalar bu yapıların ticareti arttırmadığı bazılarının ise ticaret arttırıcı etkisi yanında ticaret saptırıcı etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Örneğin Rose, 1948-1999 arası 178 ülkenin ticari verilerini kullanarak, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) veya Dünya Ticaret Örgütü'ne (WTO) üyeliğin uluslararası ticaret üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Rose bunun için bağımlı değişkenin ihracat olduğu bağımsız değişkenlerin ise GSYİH, nüfus, mesafe, ortak dil, ortak sınır, kolonyal bağlar, ada ülkesi, kara ülkesi, yüzölçüm, serbest ticaret anlaşması, gümrük birliği olduğu genişletilmiş çekim denklemini sabit etkiler, rassal etkiler ve en küçük kareler ile analiz etmiştir. Sonuç olarak çok taraflı ticaret sistemine üyeliğin, uluslararası ticareti arttırdığı konusunda ikna edici bulgular bulunamadığını, ancak çok taraflı sistemlere üyeliğin zamanla dışa kapalı ekonomilerin serbest ticareti benimsemelerine ve dışarıya açılmalarına katkıda bulunduğunu belirtmektedir.<sup>278</sup>

### 2.3.2. Negatif Ekonomik Diplomasi Araçlarının İkili Ticaret Etkisi

Bu araçlar ticari ve finansal araçlar ile politik ve diplomatik araçlardan oluşur. Bu araçlar literatürde geniş şekilde tartışılmıştır. Özellikle ABD'nin İran, Rusya gibi çeşitli ülkelere yaptırımlarının etkilerinin ölçüldüğü çalışmalar çoğunluktadır. Bu tür yaptırımlar pozitif diplomasinin aksine ticareti azaltıcı nitelikteki araçlardır.

Uygulamada yaptırımlar genellikle iki şekilde görülmektedir:

- Ticari ve Finansal Yaptırımlar: Varlıkları ve banka hesaplarını dondurmak, ticaret, yatırım ve sermaye hareketlerini kısıtlamak veya durdurmak, kara listeye almak, dış yardımları kesmek, işbirliği örgütünden ve anlaşmalardan çık(ar)mak, belirli sektörlerle ilişkin ithalat-ihracat kotaları ve gümrük tarifeleri uygulamak.
- Politik ve Diplomatik Yaptırımlar: Ambargo koymak, boykot uygulamak, vize ve seyahat kısıtlamaları getirmek, geçici veya kalıcı olarak konsoloslukları ve elçilikleri kapatmak, elçiyi geri çekmek veya diplomatları istenmeyen adam ilan etmek, BM'de karşı oy kullanmak, uluslararası kurallara uymamak.

<sup>278</sup> Andrew K. Rose, "Do We Really Know that the WTO Increases Trade?" *American Economic Review*, Vol.: 94(1), 2004, s.98-114.

Sajjad F. Dizaji, “Economic Diplomacy In Iran: Reorientation of Trade to Reduce Vulnerability”<sup>279</sup> isimli çalışmasında, Batılı ülkeler tarafından İran’a uygulanan ambargoların etkisini incelemektedir. Araştırma, İran’ın ticaret politikalarının Batı’dan Doğu Asya ve MENA ülkelerine doğru kaymasını uygulanan farklı yaptırım türleri üzerinden inceleyerek, uygulanan ekonomik yaptırımların İran’ın en önemli ticaret partnerleriyle ikili ticaretine etkisini analiz etmektedir. Çalışma 2000-2014 dönemi İran ve 59 partner ülkeyi (15 Doğu Asya ülkesi, 15 MENA ülkesi, 23 AB ve 31 OECD üyesi) kapsayan 879 gözlemlenmiş panel verilere dayanmaktadır. Bağımlı değişkenler ihracat, ithalat ve toplam ticarettir. Bağımsız değişkenler ise GSYİH, mesafe, kişi başı gelir, ortak sınır, politik endeks (Polity IV Data), sınırlı-orta-geniş yaptırımlardır. Analiz çekim modeli ile En Küçük Kareler (OLS), Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler tahmincileri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma ayrıca ABD’nin yönlendirmesiyle 3. ülkelerin İran’a uyguladığı sınırlı ekonomik yaptırımların İran ve sayılan ülke gruplarıyla arasındaki ticarete etkisini de ölçmektedir. Bu bağlamda hem sınırlı hem de geniş yaptırımların etkisini ihracat, ithalat ve ikili toplam ticaret üzerine etkisi çekim modeli kullanılarak analiz edilmektedir. Araştırmanın sonuçlarına göre İran geleneksel ticaret partneri batılı ülkeleri, gelişmekte olan Doğu Asya ve MENA ülkeleri ile önemli ölçüde değiştirmeye çalışmaktadır. Genel sonuçlar ABD yönlendirmesiyle gerçekleşen sınırlı yaptırımların, İran’ın MENA, Doğu Asya, AB, ABD-OECD dışı diğer ülke gruplarındaki 3.ülkelerle gerçekleştirdiği ticaret akışının özellikle ithalatının artmasına yol açtığını göstermektedir. İran’ın bu stratejisi 2011 öncesine kadar oldukça iyi çalışmasına ve İran’ın ticaret akışını arttırmasına karşın, 2011 sonrasında yaptırımların genişlemesiyle tersine dönerek İran’ın ihracat ve ithalatına oldukça zarar vermiştir.

---

<sup>279</sup> Sajjad F. Dizaji, “Economic Diplomacy in Iran: Reorientation of Trade to Reduce Vulnerability” **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s. 273-294.



## 2.4. DİPLOMATİK YURTDIŞI ZİYARETLER

YurtdiŐi ziyaretlerin ekonomik sonuçlarının analizi için teorik bilgiler içeren bu kısımda, makroekonomik, sosyo-kültürel ve politik faktörlere bağlı olarak ortaya çıkan etkileri ve olası farklılıkları belirlemek amacıyla ilk önce ziyaretin türü belirlenmelidir. Bunun için ziyaretin amacı, boyutu ve niteliği, ziyaretçinin pozisyonu ve ziyaret yapılan ülkenin konumu hakkında tanımlamalar, sınırlamalar ve ayrımlar yapılmıştır.

Tarihsel olarak, politikacıların yabancı ülkelere yaptıkları ziyaretler her zaman uluslararası diplomasinin önemli bir aracı olmuştur. Örneğin tarihsel heykeller ve resimler imparatorluk ziyaretlerinin rolünü ve önemini belgelemektedir. İlk kapsamlı gezileriyle bilinen Roma imparatoru Hadrian'dan (76-138) son Alman imparatoru 2.Wilhelm'e (1859-1941) kadar bazı imparatorlar, sık sık seyahat ettikleri için seyahat imparatoru olarak da anılmıŐlardır. Son yıllarda iletişim teknolojilerindeki ilerlemeye rağmen, politikacıların seyahatleri daha da yoğunlaŐmıştır. ABD Başkan ve Dışişleri Bakanlarının yurtdiŐi seyahatlerine ilişkin belgeler, ziyaret sayısında kademeli bir artış olduğunu göstermektedir. Örneğin ABD Başkanının ziyaret ettiği ülkelerin sayısı, 1960'larda yılda ortalama 7 iken 2000 yılından itibaren 16'ya yükselmiştir. ABD Dışişleri Bakanının seyahat faaliyetlerindeki artış daha da çarpıcıdır. 1960'larda ziyaret edilen ülke sayısı ortalama 15 iken 2000'lerde 65'e yükselmiştir.<sup>280</sup>

Nitsch, 1948-2003 yılları arasındaki devlet ziyaretlerini kapsayan çalışmasında, 2003 yılında, ABD Başkanı G.W. Bush'un 7 adet uluslararası gezi kapsamında 21 ülkeyi ziyaret ettiğini, Fransa Cumhurbaşkanı Chirac'ın ise ayda iki seferden fazla seyahat yaparak toplam 25 dış ziyaret gerçekleŐtirdiđini belirtmektedir. Almanya Cumhurbaşkanı Theodor Heuss'ın ise 1949-1954 yılları arası ilk beş yıllık görev süresince yabancı ülkelere hiçbir ziyarette bulunmadığını, ancak 1956'da yeniden seçildikten sonra ilk kez uluslararası arenada göründüğünü ifade etmiştir. Bu tarihten sonra Almanya 1964-1968 yılları arasında devlet başkanı, başbakan ve dışişleri bakanı düzeyinde, Almanya'dan yabancı ülkelere 127 dış ziyaret ve yabancı ülkelere Almanya'ya ise 158 ziyaret olmak üzere toplam 285 ziyaret gerçekleştiğini raporlamıŐtır. KarŐıllık ziyaretler 1984-1988 arasında 397'ye yükselmiştir. Sonuçta

<sup>280</sup> Volker Nitsch, "Trips and Trade", **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018, s.87-92.

üst düzey yurtdışı ziyaretler 2. Dünya Savaşı sonrasında zaman içinde artmıştır. Ayrıca, küçük ülkelerin daha yüksek uluslararası iş birliği ve entegrasyon derecesine sahip olmaları dolayısıyla Avrupa liderleri daha sık seyahat etme eğilimindedir.<sup>281</sup>

Yabancı ülkelere yapılan bu diplomatik seyahatler; en üst düzeydeki devlet ziyaretlerinden yüksek seviyeli resmi ziyaretlere, düzenli bilgi alışverişi amaçlı birkaç günlük çalışma ziyaretlerinden günü birlik gayriresmi özel ziyaretlere, çok taraflı görüşme ve toplantı amaçlı zirve ziyaretlerinden açılış, yıldönümü, cenaze törenleri gibi seramonyal ziyaretlere kadar değişmektedir. Ancak diplomatik faaliyetler para, zaman ve çaba gerektirdiğinden ülkeler için oldukça maliyetli<sup>282</sup> olduğundan dolayı geçmişte çok sık yapılmazdı. Günümüzde modern iletişim araçlarının yüz yüze görüşmeyi aratmayacak şekilde ilerlemesine rağmen, yüksek maliyetli diplomatik ziyaretlerin sayısı azalmak yerine son otuz yılda büyük ölçüde artmıştır. Bunun nedeni hem yüz yüze görüşmelerin halen önemini sürdürmesinden, hem de geleneksel diplomasi nin odak noktasının düzenli olarak ekonomik meselelere kaymasından kaynaklanmaktadır. Diplomatik ziyaretlerin sayısının artması bu faaliyetlerin fayda-maliyet analizinin yapılmasını zorunlu kıldığından, maliyetli ekonomik diplomasi faaliyetlerinin ekonomik faydalarını ölçmeyi amaçlayan literatür de her geçen gün büyümektedir. O nedenle çalışma yüksek maliyetli ekonomik diplomasi faaliyetlerinin bir aracı olarak, yurtdışı ziyaretlerin Türkiye'nin ikili ticaretine veya ihracatına etkisini diğer bir ifadeyle ekonomik faydalarını çekim modeli ile ölçmeyi amaçlamaktadır.

#### **2.4.1. Yurtdışı Ziyaretlerin Tanımı, Amacı ve Nedenleri**

Diplomasi, devletlerarası ilişkilerin yönetimi olarak tanımlanmaktadır.<sup>283</sup> Bu ilişkiler ise çeşitli diplomatik faaliyetler ile yürütülmektedir. Bunlardan biri de yurtdışı ziyaretlerdir. Diplomatik ziyaretler, devletlerarasında ilişki ve iletişim kurmanın özel bir biçimidir. Bu ziyaretler aynı zamanda kurulan diyalog sürecini devam ettirmenin de bir aracı ve parçasıdır. Dolayısıyla diplomatik ziyaretler, devletlerarasında karşılıklı iş birliğini ve güveni arttırmak veya ticareti ve diğer ulusal çıkarları geliştirmek

<sup>281</sup> Volker Nitsch, **a.g.e.**, s.1797-1800.

<sup>282</sup> Keith Head ve John Ries, **a.g.e.**, s.755.

<sup>283</sup> Ronald Peter Barston, **a.g.e.**, s.1.

amacıyla özel protokoller, karşılama törenleri ve yüz yüze görüşmeler içeren resmi seyahat faaliyetleri olarak tanımlanabilmektedir.

Türk devlet yöneticilerinin diplomatik ziyaretler tarihine bakıldığında, yurtdışı ziyaretlerin dünyadaki emsallerine nazaran sık yapılmadığı görülmektedir. Çünkü Sultan Abdülaziz'e kadar Osmanlı Sultanlarının sefer dışında yabancı ülkelere resmi veya gayriresmi seyahatlerde bulunmadıkları bilinmektedir. Sultan Abdülaziz'in 1867 yılında 41 ülkeden üst düzey devlet erkânının katıldığı Dünya Fuarını ziyaret etmek için Fransa'ya gerçekleştirdiği seyahat, Osmanlı'da Batı'ya yapılan ilk yurtdışı ziyaret olma özelliğini taşımaktadır. Ayrıca Batı kaynaklarında, hem Fransa ile yapılan yüz yüze görüşme nedeniyle modern iki taraflı (bilateral) ziyaret olarak hem de birçok ülkeden devlet yöneticisinin hazır bulunması nedeniyle modern çok taraflı (multilateral) ziyaret olarak görülmektedir.<sup>284</sup> 1968'de Fransa Cumhurbaşkanı General de Gaulle'ün Türkiye'ye gerçekleştirdiği resmi ziyaret de bu açıdan önem taşımaktadır zira Sultan Abdülaziz'in Avrupa'da büyük yankı uyandıran 1867'deki ziyaretine tekabül etmektedir. Çünkü o tarihten sonra 1968 yılına kadar herhangi bir Fransız devlet başkanı Türkiye'ye resmi ya da gayriresmi ziyarette bulunmamıştır.<sup>285</sup>

Politikacılar çeşitli nedenlerle yurtdışına pek çok ziyaret gerçekleştirirler. Örneğin Lebovic ve Saunders, ABD Başkanları ile Dışişleri Bakanlarının 1946-2010 arası gerçekleştirdikleri yurtdışı ziyaretleri belirleyen faktörleri araştırmışlardır. Yazarlar ilgili dönemde 12 Başkan ile Dışişleri Bakanlarının uluslararası ziyaretlerini kullanarak üç temel hipotez kurmuşlardır. Ziyaretlerin nedenlerini gösteren bu üç hipotez stratejik çıkarlar, uluslararası teamüller ve uygulamalar, ulusal etkilerdir. Stratejik çıkarlar, ekonomi ve güvenlik gibi ülkeyi doğrudan ilgilendiren faktörlerden oluşmaktadır. Uluslararası uygulamalar ve teamüller ise uluslararası barışı ve istikrarı sürdürmek için gerçekleştirilen forum ve zirveler gibi rutin diplomatik faaliyetlerdir. Ulusal etkiler ise, iktidarı elinde tutan yönetimden, siyasi partilerden, iç politik yapıdan ve devletlerarası krizlerden oluşmaktadır. Araştırma sonucuna göre, yurtdışı ziyaretler

---

<sup>284</sup> Stephan Stetter, "Middle East Diplomacy", **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr, Paul Sharp, SAGE Publications, London, 2016, s.389.

<sup>285</sup> T.C Dışişleri Bakanlığı Paris Büyükelçiliği, Büyükelçilik Tarihi, (Çevrimiçi) [www.paris.be.mfa.gov.tr/Mission/MissionChiefHistory](http://www.paris.be.mfa.gov.tr/Mission/MissionChiefHistory), 01.06.2019.

büyük ölçüde stratejik ulusal çıkarlardan ve uluslararası teamüllerden kaynaklanmakta, ulusal etkilerin ziyaretlerde çok fazla bir etkisi bulunmamaktadır.<sup>286</sup>

Devlet ve hükümet başkanları tarafından gerçekleştirilen yurtdışı ziyaretlerin amacı ülkeden ülkeye büyük ölçüde değişmektedir. Genel amaç, ikili ilişkileri geliştirmek gibi görünse de temel amaç ekonomik ilişkileri ve ihracatı arttırmaktır. Bu görüşmelerde odaklanılan konular politik ve askeri meseleler, insan hakları, çevresel koruma, kültürel temaslar gibi meselelerdir. Ancak görüşmeler sırasında belirgin şekilde öne çıkan konular genellikle ekonomik meselelerdir. Görüşülen konular, güncel bölgesel ve küresel ekonomik sorunlardan ortak yatırım projelerine, ticari anlaşmazlıklardan yakın ticari iş birliğine kadar geniş bir yelpazede değişmektedir. Ziyaretin nedenleri, ikili düzeyde resmi nitelikteki konularda görüşmeler ve çalışmalar yapmak olabileceği gibi çok taraflı düzeyde zirvelere (G7, G8 vb.), uluslararası örgüt ve organizasyon toplantılarına (BM, AB), seramonyal içerikli törenlere (açılışlar, kutlamalar, yıldönümleri, spor ve sanat etkinlikleri, cenaze vb.) katılmak da olabilir. Ayrıca ziyaretler bazen gayriresmi kişisel ve özel (transit uğrama, turistik, tatil, tedavi vb.) amaçlar da taşıyabilmektedir.<sup>287</sup> Ayrıca, devlet ve hükümet başkanlarının yurtdışı ziyaretlerine çoğunlukla iş adamları ve özel sektör yöneticilerinden oluşan bir heyet de eşlik edebilmekte ve bu esnada yurtdışı irtibat ofisleri ve ticaret temsilcilikleri açılabilenkte veya anlaşmalar, projeler, sözleşmeler imzalanabilmektedir.<sup>288</sup>

Ziyaretin amacının ve içeriğinin bilinmesi, ziyaretin altında yatan nedenin politik mi yoksa ekonomik yönelimden mi kaynaklandığının tespiti için önemlidir. Çünkü ekonomik yönelimli diplomatik yurtdışı ziyaretlerin amacı genellikle dış pazarları genişleterek ihracatı arttırmak ve yabancı yatırımları ülkeye çekerek ulusal refahı arttırmaktır. Ancak devletlerin gizlilik kaygılarından dolayı diplomatik ziyaretlere ilişkin bilgilere tam olarak erişmek her zaman pek mümkün olmamaktadır.

---

<sup>286</sup>James H. Lebovic ve Elizabeth N. Saunders, “The Diplomatic Core: The Determinants of High-Level US Diplomatic Visits 1946–2010”, *International Studies Quarterly*, Vol.: 60(1), 2016, s.107-123.

<sup>287</sup>William R. Thompson, “Delineating Regional Subsystems: Visit Networks and the Middle Eastern Case”, *International Journal of Middle East Studies*, Vol.:13(2), 1981, s.218.

<sup>288</sup>Volker Nitsch, *a.g.e.*, s.1798-1799.

#### 2.4.2. Yurtdışı Ziyaretleri Sınıflandırma Stratejisi

Diplomatik yurtdışı ziyaretlerin ekonomik etkilerini analiz etmek için öncelikle ziyaretin amacının belirlenmesi gerekmektedir. Nitsch, ziyaretlerin etkilerini analiz etmedeki en büyük sorunun, hâlihazırda ziyaretin nedenini veya içeriğini tespit etmedeki zorluklar olduğunu çünkü politikacılar tarafından yapılan ziyaretlerin sayılarının çok fazla ve nedenlerinin çok çeşitli olduğunu belirtmektedir.<sup>289</sup> Liderlerin ziyaret için genellikle ithalat talebi yüksek potansiyel ticaret partneri ülkeleri tercih ettikleri bilinse de diplomatik ziyaretlerin nedenleri devletler tarafından her zaman açıkça belirtilmemektedir. Ziyaretlerden ekonomik yönelimli olanlar tespit edilse dahi yapılan ziyaretlerin tümü, taşıdığı amaca rağmen ekonomik etki bırakmayabilir. Dolayısıyla analizin başlangıç noktası, yurtdışı ziyaretin amacını tespit etmek yerine, ziyaretçinin pozisyonuna, ziyaretin boyutuna ve niteliğine odaklanmak olacaktır.

Ziyaretleri sınıflandırmada izlenecek ilk strateji ziyaretçinin pozisyonunu belirlemektir. Bu nedenle öncelikle en yüksek diplomatik temas şekli olan devlet başkanları (cumhurbaşkanı) ile hükümet başkanları (başbakan) düzeyindeki ziyaretler tespit edilmiştir. Bu yaklaşım aynı zamanda ziyaretin türünü de belirlemeye imkân vermektedir. Çünkü devlet başkanlarının ziyaretleri birçok ülkede devlet ziyareti olarak tanımlanmaktadır. Hükümet başkanlarının ziyaretleri ise genelde ya resmi ziyaret veya resmi çalışma ziyareti olarak tanımlanmaktadır. Bu ziyaretler bakanların, parlamenterlerin ve diplomatlarınki ile kıyaslandığında hem daha ayırt edilebilir hem veriler daha ulaşılabilir hem de sayısal olarak daha makul niteliktedir. Örneğin İngiltere Kraliçesi her yıl en fazla iki-üç ziyaretçiye ev sahipliği yapmaktadır.<sup>290</sup> Sonuç olarak devlet ve hükümet başkanları düzeyi dışında kalan ziyaretlerin ana örneklem dışında bırakılması, politikacıların muazzam sayıdaki ziyaretlerinin oldukça büyük bir kısmının göz ardı edilmesine olanak sunarak daha tutarlı sonuçlar üretecektir.

Ziyaretleri sınıflandırmada izlenecek ikinci strateji, ziyaretin boyutunu belirlemektir. Hatırlanacağı üzere ekonomik diplomasi bir önceki bölümde çeşitli düzeylere göre sınıflandırılmıştı. Diplomatik ilişkiler, kapsamı itibariyle genelde ikili

<sup>289</sup> Volker Nitsch, **a.g.e.**, 2018, s.90.

<sup>290</sup>The Royal Family, "List of Inward and Outbound State Visits made by the Queen since 1952" (Çevrimiçi), [www.royal.uk/state-visits-2](http://www.royal.uk/state-visits-2), 01.06.2019.

ve çok-taraflı ilişkiler olarak iki boyutta kategorize edilmektedir. Aynı şekilde yurtdışı ziyaretler de ikili ziyaretler ve çok-taraflı ziyaretler olarak ikiye ayrılabilir. Nitekim benzer ayrımı Lebovic ve Saunders da söz konusu çalışmalarında kullanmıştır. Uygulamada ülkeler arası ticareti artırma potansiyeli olduğu varsayılan ziyaretler, karşılıklı görüşmelerin yapıldığı ve çeşitli ticari ve ekonomik anlaşmaların imzalandığı ikili yurtdışı diplomatik ziyaretlerdir. Dolayısıyla ikili ziyaretler haricinde kalan çok taraflı ziyaretler örneklem dışında tutulursa analiz sadeleşecek ve daha tutarlı sonuçlar üretecektir. Çünkü zirve ve törenlere katılım amaçlı ziyaretler ekonomiyle ilgisizdir. Bu yaklaşım ile çeşitli yıldönümü törenleri, açılış kutlamaları, kültür ve sanat etkinlikleri, spor müsabakaları, cenaze merasimleri gibi seramonyal ziyaretler ile turistik tatil veya tedavi amaçlı kişisel ziyaretler ve transit uğrama gibi özel ziyaretler örneklem dışında tutulmuştur. Bunun yanında ev sahibi ülke ile görüşme ve etkileşimin sınırlı olduğu çok taraflı uluslararası örgütler (BM, G20 vb.) ile bölgesel blokların (AB, NATO vb.) zirve toplantıları da yurtdışı ziyaretlere dahil edilmemiştir. Özetle ikili ziyaretler dışındaki çok taraflı ziyaretler ayrı tutulmuştur.

Ziyaretleri sınıflandırmadaki son strateji ziyaretlerin niteliğidir. Örneğin çok-taraflı ziyaretler genellikle resmi ziyaret olarak değerlendirilmemektedir. Ancak devlet ve hükümet başkanları ile bakanlar düzeyindeki ikili ziyaretleri uygulamada resmi ziyaret olarak nitelendirilmektedir. Çok taraflı toplantılar, genellikle protokol ve tören merasimi içermeyen kısa süreli çalışma ziyaretleri olarak tanımlanmaktadır. Üst düzey çalışma ziyaretleri genellikle davetiye gerektirmeyen ziyaretler olup, resmi ziyaret kategorisinde değerlendirilmemektedir; ancak ekonomik etkileri olduğu için, resmi ziyaretlere dahil edilerek analiz yapılması uygundur. Ayrıca ABD’de resmi çalışma ziyareti türü de mevcuttur. Ancak bir devletin başkentinde büyük karşılama törenleri ve ayrıntılı protokol uygulamaları ile daha uzun süreli ve davetiye gerektiren ziyaretler resmi ziyaret olarak tanımlanmaktadır. Resmi ziyaretler genellikle iş adamı heyetlerinin de eşlik edebildiği, iki ülke arasında gelecekteki ekonomik ilişkileri biçimlendirici ve ikili ticareti teşvik edici nitelikteki ziyaretlerden oluşmaktadır. Dolayısıyla resmi nitelikte olmayan ziyaretler örneklem dışında bırakılmıştır.

### 2.4.3. Yurtdışı Ziyaretlerin Türleri

Ziyaretlerin türleri genel olarak yukarıdaki sınıflandırma stratejisine göre belirlenmiştir. Ziyaretlerin sınıflandırılması veya ayrımı genellikle benzer şekildedir. Örneğin İngiltere, ziyaretleri resmi nitelikli devlet ziyareti ve çalışma ziyareti ile gayriresmi nitelikli özel ziyaretler olarak ayırmıştır. Çalışma ziyareti ile özel ziyaretin, ziyaretçinin kendi girişimi ile gerçekleştiği ancak çalışma ziyareti için ayarlamaların Londra Büyükelçiliğince yapıldığı, buna karşılık devlet ziyaretinin Kraliçe'nin daveti ile protokol ve tören eşliğinde gerçekleştiği belirtilmektedir.<sup>291</sup> Almanya da, İngiltere ile benzer şekilde ayırım yapmıştır. Ancak çalışma ziyareti ve resmi ziyaretin devlet ziyaretine nazaran daha az protokol içerdiği belirtilmektedir.<sup>292</sup> ABD her ikisinden farklı olarak resmi çalışma ziyareti adında bir tür tanımlamıştır.<sup>293</sup> Türkiye'nin ayrımı da ileride belirtildiği üzere yine benzer şekildedir.

Literatürdeki sınıflandırmalar da benzerdir. Goldstein, diplomatik ziyaretleri devlet ziyareti, resmi ziyaret, çalışma ziyareti ve özel ziyaret olarak dört kategoriye ayırmıştır.<sup>294</sup> Literatürde diplomatik ziyaretlerin en ayrıntılı analizini yapan Nitsch, devlet ve hükümet başkanlarının yaptıkları yurtdışı ziyaretleri devlet ziyareti, çalışma ziyareti, resmi ziyaretler ve diğer ziyaretler olarak sınıflandırmıştır.<sup>295</sup> Nitsch izlediği sınıflandırma stratejisinde araştırmadaki ziyaretlerin birçoğunun türünün kaynaklarda açıkça belirtildiğini, ancak geri kalan ziyaretlerin herhangi bir isimle etiketlenmediği, dolayısıyla kalanları niteliğine göre resmi ve diğer ziyaretler olarak sınıflandırdığını belirtmektedir. Araştırmasındaki ziyaretlerin tümünün tanım gereği resmi ziyaret olduğunu söylemektedir. Dolayısıyla ikili görüşmeler dışında kalan ve türü belli olmayan ziyaretler eğer sözü edilen ikili çalışma ziyareti ve devlet ziyareti ile çok- taraflı zirve ziyaretleri, tören ziyaretleri ve özel ziyaretler olarak etiketlenmediyse bunları resmi ziyaret olarak tanımlamıştır. Kalanları ise diğer ziyaretler adıyla örneklem dışında tutmuştur. Ayrıca potansiyel zorluklardan kaçınmak için aralarında

<sup>291</sup> UK Parliament, "Visits by Foreign Heads of State", Column WA37, 03.07.207, (Çevrimiçi) [www.publications.parliament.uk/pa/ld200102/ldhansrd/vo020703/text/20703w01.htm](http://www.publications.parliament.uk/pa/ld200102/ldhansrd/vo020703/text/20703w01.htm), 01.06.2019.

<sup>292</sup> Der Bundespräsident, "State visits", (Çevrimiçi) [www.bundespraesident.de/EN/Role-and-Functions/RoleInTheInternationalArena/StateVisits/state-visits.html](http://www.bundespraesident.de/EN/Role-and-Functions/RoleInTheInternationalArena/StateVisits/state-visits.html), 01.06.2019.

<sup>293</sup> US Department of State - Office of the Historian, "Presidential and Secretaries Travels Abroad", (Çevrimiçi) [www.history.state.gov/departmenthistory/travels/president](http://www.history.state.gov/departmenthistory/travels/president), 01.06.2019.

<sup>294</sup> Erik Goldstein, "The Politics of the State Visit", **Hague Journal of Diplomacy**, 3(2), 2008, s.153.

<sup>295</sup> Volker Nitsch, **a.g.e.**, s.1799-1801.

sadece protokolden kaynaklı küçük farklar olan çalışma, resmi ve devlet ziyaretlerinin tümünü birleştirilerek resmi ziyaret altında analiz edilmiştir.

Son bir nokta olarak, ziyaretin türünün esasen ziyareti gerçekleştiren ülke tarafından değil, ev sahibi ülke tarafından belirlendiğini ifade etmek gerekmektedir. Örneğin ABD Başkanı Reagan'ın 1982 yılında İngiltere'ye yaptığı ziyaret Amerikalılar tarafından genellikle bir devlet ziyareti olarak nitelendirilse de bu ziyaret İngiltere tarafından çalışma, resmi veya devlet ziyareti kategorisine girmeyen sıradan bir ziyaret olarak nitelenmektedir.<sup>296</sup> Bir başka örnek, Türkiye devlet ve hükümet başkanları sık sık ABD'ye ziyaretlerde bulunmaktadır. Türkiye en üst düzeydeki bu ziyaretleri genellikle resmi gazetede yayınlarak resmi ziyaret olarak nitelenmektedir. Ancak son 30 yıldaki ABD-Türkiye diplomatik ilişkilerinde Türkiye ABD'ye cumhurbaşkanı ve başbakan düzeyindeki yaklaşık 50 diplomatik ziyaret gerçekleştirmiş ve bunların neredeyse tamamını resmi ziyaret olarak nitelenmiştir. Ancak ABD, bu ziyaretlerden yalnızca ikisini resmi ziyaret için de resmi çalışma ziyareti olarak değerlendirmiştir. Esasen Türkiye'nin gerçekleştirdiği 50 ziyaretten 34'ü çok taraflı zirve toplantılara katılım amaçlıdır.<sup>297</sup> Çok taraflı ziyaretler, bir takım protokol kuralları ve tören merasimleri içermediğinden uygulamada resmi ziyaret olarak nitelendirilmemektedir.

Bu çalışmada yurtdışı ziyaretler, iki taraflı resmi ziyaretler ve çok taraflı gayri-resmi ziyaretler olarak iki eksenle kategorize edilmiştir. İkili resmi ziyaretler ev sahibi ülke tarafından belirli protokoller çerçevesinde ve resmi törenler eşliğinde uygulanmaktadır. Buna karşılık çok taraflı ziyaretlerde pek çok ülkeden üst düzey katılımcı olduğu için geleneksel protokol kuralları uygulanmamakta ve ikili ziyaretlerdeki gibi resmi nitelik kazanmamaktadır. Ancak belirtmek gerekir ki dünyada herhangi bir ziyaretin resmiliğini uygulanan protokoller belirlemektedir.

Çalışmada iki-taraflı resmi ziyaretler devlet ziyareti, resmi ziyaret, çalışma ziyareti olarak kategorize edilirken bunların dışında kalanlar çok-taraflı gayriresmi ziyaretler şeklinde zirve ziyareti, tören ziyareti ve özel ziyaretler olarak kategorize edilmiş olup ayrıca bu grup çalışmada diğer ziyaretler olarak adlandırılmıştır. Esasen

---

<sup>296</sup> Erik Goldstein, **a.g.e.**, s.161.

<sup>297</sup> US Department of State - Office of the Historian, "Visits by Foreign Leaders", (Çevrimiçi) <https://history.state.gov/departmenthistory/visits>, 01.06.2019; (Çevrimiçi) [www.resmigazete.gov.tr](http://www.resmigazete.gov.tr)



turistik tatil, tedavi vb. amaçlı özel ziyaretler örnekleme dahil edilmemiştir. Başka bir ifadeyle, bu çalışmanın örneklemindeki tüm ziyaretler tanım gereği resmi olduğundan, kaynaklarda açıkça devlet ziyareti, resmi ziyaret ve çalışma ziyareti olarak tanımlanmamış ziyaretler resmi ziyaret kapsamına alınmadan ayrıca analiz edilmiştir.

#### **2.4.3.1. İki Taraflı Resmi Ziyaretler**

İki ülke lideri arasında gerçekleşen ziyaretler ikili (bilateral) ziyaret olarak adlandırılmaktadır. Bu ziyaretler devlet başkanları, krallar ve sultanlar arasında olabileceği gibi hükümet başkanları arasında da olabilir. Bu ziyaretler devlet ziyareti, resmi ziyaret ve (resmi) çalışma ziyaretinden oluşmaktadır.<sup>298</sup> Türkiye’de üst düzey ziyaretlerden Dışişleri Bakanlığı Protokol Genel Müdürlüğü sorumludur. Dışişleri Bakanlığı’nın *1150399 Sayılı Genelgesi*’ne göre;

Madde 1. Ülkemize gerçekleştirilen üst düzey ziyaretler, Devlet Ziyareti (Devlet Başkanları, Krallar ve Sultanlar), Resmi Ziyaret (Devlet ve Hükümet Başkanları, Dışişleri Bakanları) ve Çalışma Ziyareti (Devlet ve Hükümet Başkanları, Dışişleri Bakanları) şeklinde planlanmakta ve icra edilmektedir. Devlet ziyareti ile resmi ziyareti, çalışma ziyaretinden ayıran unsurlar şöyledir:

- (i) Ziyaretin başkent Ankara’ya gerçekleştirilmesi,
- (ii) Anıtkabir ziyaretini içermesi,
- (iii) Cumhurbaşkanlığı’nda (devlet başkanları ve krallar) veya Çankaya Köşkü’nde (hükümet başkanları) resmi karşılama töreni düzenlenmesi.

Madde 2. İlgili yönetmelikler, protokol kuralları ve geleneksel uygulamalarımız çerçevesinde, bu üç unsurdan herhangi biri bulunmadığı takdirde, ziyaret resmi nitelik kazanmamakta ve Çalışma Ziyareti olarak değerlendirilmektedir.

Madde 3. Öte yandan, Devlet Ziyareti/Resmi Ziyaret için gelen herhangi bir yüksek konunun, yaşlılık veya hastalık nedeniyle yürüme güçlüğü çektiği durumlarda veya olumsuz hava koşullarında dahi Anıtkabir ziyaretinin, en azından kısa güzergah kullanılarak da olsa mutlaka gerçekleştirildiği malumlarıdır. Bununla birlikte, son dönemde ülkemize yönelik bazı üst düzey ziyaretlerde konuk ülke yetkililerinin

---

<sup>298</sup> Julie Moffett, “World: How The U.S. Ranks The Visits Of Foreign Heads Of State”, 09.08.1997, (Çevrimiçi) [www.rferl.org/a/1086035.html](http://www.rferl.org/a/1086035.html), 01.06.2019.

Anıtkabir programından sarfi nazar edilmesi, ancak ziyaretin yine de resmi olarak nitelendirilmesi hususunda ısrarcı olabildikleri gözlenmektedir. Bu çerçevede, ülkemize gerçekleştirilecek üst düzey ziyaretlerin planlama ve hazırlık aşamasında, Makamca da uygun bulunan aşağıdaki hareket tarzının izlenmesi yerinde olacaktır:

- (i) Devlet (Krallar ve Sultanlar dahil) veya Hükümet Başkanı düzeyinde gerçekleştirilecek ziyaretlerin planlama aşamasında konuk tarafa Devlet Ziyareti ile Resmi Ziyaret ve Çalışma Ziyareti farkının izah edilmesi,
- (ii) Devlet Ziyareti veya Resmi Ziyaret öngörüldüğünde, birinci maddedeki ilkelerimizin mümkün olduğu ölçüde ziyaret programına dahil edilmesi,
- (iii) Konuk tarafça, çeşitli gerekçelerle (lojistik, zaman darlığı, program vb.) Anıtkabir ziyaretinden imtina edilmesi yönünde bir talep gelirse, ziyaretin Çalışma Ziyareti şeklinde icra edileceğinin karşı tarafa bildirilmesi.

Sonuç olarak T.C. Dışişleri Bakanlığı'nın ilgili genelgesi ziyaretler arasındaki ayrımı net bir şekilde ortaya koymaktadır. Sınıflandırma net olmasına rağmen araştırmada kullanılan ziyaretler resmi gazete ve kurum kayıtlarda çoğunlukla resmi ziyaret olarak belirtilmiş olup çok az bir kısmı devlet veya çalışma ziyareti olarak kaydedilmiştir.

#### **2.4.3.1.1.Devlet Ziyareti**

Devlet ziyareti, bir ülkenin en üst düzey konumundaki devlet lideri tarafından gerçekleştirilen ziyaretlerdir. Birçok ülkede bu makamı devlet başkanları veya cumhurbaşkanları temsil etmektedir. Parlamenter rejimlere sahip ülkelerde bu makamın yetkileri semboliktir ancak bazı ülkelerde doğrudan yürütme erkine sahiptir. Ziyaretlerin törensel yönü diğer ziyaretlere göre daha geniş ve ayrıntılıdır. Törenler devletin resmi faaliyetleri içinde önemli yer tutar. Ziyaretçilerin mevkilerinden dolayı üst düzey devlet ve hükümet faaliyetleri resmi tören olarak adlandırılır. Törenlerde devlet protokolü geçerlidir ve devlet başkanı düzeyindeki resmi davetlere bir gerekçe olmaksızın icabet edilmemesi ev sahibi ülke tarafından hoş karşılanmaz. Herkes protokolün ön gördüğü kurallara saygı göstermekle sorumludur.<sup>299</sup>

<sup>299</sup> Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, "Halkla İlişkiler ve Organizasyon Hizmetleri Protokol Ve Görgü Kuralları, **MEGEP**, 347CH0014, Ankara, 2011, s.7 (Çevrimiçi) www.megep.meb.gov.tr, 01.06.2019.

Bu ziyaretler ABD’de başkanın, Birleşik Krallık’ta ise kraliçenin özel daveti ile yılda sınırlı sayıda birkaç kez ve en fazla 4 günlük bir süre için gerçekleşir. Havaalanında askeri tören ve en üst düzey protokol selamlaması ile Beyaz Saray’a gelişte ise 21 pare top atışı ile karşılanır. İlk buluşmada diplomatik hediyeleşme yapılır. Beyaz Saray’da konuk lider onuruna beyaz papyon veya kravat zorunluluğu olan bir resmi devlet yemeği verilir. Konuk lider, Beyaz Saray’ın hemen karşısındaki Blair House’da ağırlanır. Beyaz Saray çevresindeki caddeler konuk ülkenin bayrakları ile donatılır. Kongrenin de onayı varsa Kongre’ye hitaben konuşma yapılabilir.<sup>300</sup>

#### **2.4.3.1.2. Resmi Ziyaret**

Hükümet başkanları (başbakan) ve veliaht prens düzeyinde yapılan resmi nitelikteki ziyaretlerdir. Birçok ülkede devlet ziyareti ile hemen hemen aynı protokoller uygulanır. Ancak birtakım farklılıklar da olabilir. Örneğin ABD’de devlet ziyaretinden farklı olarak Beyaz Saray’a gelindiğinde 21 pare değil, 19 pare top atışı ile karşılanır. Resmi devlet yemeği dışında konuk lider onuruna Dışişleri Bakanlığında öğle yemeği verilir. Buna karşın Türkiye’de resmi karşılamada top atışı yapılması, askeri tören ile bando bulunması ve milli marş çalınması yalnızca devlet başkanlarını karşılamada uygulanır. Devlet ziyaretini resmi ziyaretten ayıran temel unsur; devlet ziyaretleri ev sahibi ülke devlet başkanının daveti üzerine olurken, resmi ziyaretler hükümet başkanının veya kabine üyelerinin davetiyle olur.

#### **2.4.3.1.3. Çalışma Ziyareti**

Resmi veya resmi olmayan çalışma ziyaretleri genelde sık görüşen meslektaşlar ile gerçekleşir ve hükümet başkanları (başbakan), veliahtlar ve bakanlar için uygulanır. Örneğin ABD’de havaalanında askeri törenle karşılama yapılır ancak Beyaz Saray’a gelişte tören yapılmaz. Konuk lider Blair House’da ağırlanabilir de ağırlanmayabilir de. Beyaz Saray’ın programına göre onuruna yemek verilebilir de verilmeyebilir de ancak Dışişleri Bakanlığında öğle yemeği verilir. Hediyeleşme yoktur. Sokaklara bayrak asılmaz. Kongre’ye hitap konusunda ise son söz Kongre’ye aittir. Dışişleri Bakanı ve diğer aynı mevkideki Bakanların yaptıkları ziyaretler genelde salt çalışma

<sup>300</sup> Amerika Bülteni, “ABD’ye gelen devlet başkanları nasıl karşılanır?”, 16.05. 2017, (Çevrimiçi) [www.amerikabulteni.com/2017/05/16/abdye-gelen-devlet-baskanlari-nasil-karsilanir](http://www.amerikabulteni.com/2017/05/16/abdye-gelen-devlet-baskanlari-nasil-karsilanir), 01.06.2019.

ziyareti kapsamındadır. Çalışma ziyaretinde bir davetiye yoktur. Ziyaret resmi olabilir de olmayabilir de. Ancak ziyaret resmi çalışma ziyareti olmasa da etkisi büyüktür.

#### **2.4.3.2. Çok Taraflı Diğer Ziyaretler**

Bir ülkenin ev sahipliğinde birden fazla (multilateral) liderin katıldığı ziyaretlerdir. Devlet başkanları, krallar, sultanlar veya hükümet başkanları ile bakanlar tarafından da gerçekleştirilebilirler. Tören ve Zirve ziyaretlerinden oluşmaktadır. Özel ziyaretler de bu grup içerisinde değerlendirilmiştir ancak analize dahil edilmemiştir.

##### **2.4.3.2.1. Zirve Ziyareti**

Birçok ülkeden devlet ve hükümet başkanlarının katıldığı “summit” olarak adlandırılan bölgesel ve küresel uluslararası toplantılardır. Bu tür zirveler arasında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, Avrupa Birliği Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi, G20, NATO, ASEAN APEC, BRICS gibi askeri ve ekonomik iş birliği bloklarının Zirvesi sayılabilir.

##### **2.4.3.2.2. Tören Ziyareti**

Zirve ziyaretlerinden farklı olarak bir devletin politik ve ekonomik meselelerin konuşulduğu değil daha ziyade bir tesisin veya etkinliğin açılışı, bağımsızlık veya tarihsel bir günün yıldönümü, bir devlet veya hükümet başkanının cenazesi, ulusal ve uluslararası spor müsabakaları ve sanatsal sergilerin gösterimi ve çeşitli kutlamalar gibi seramonyal ziyaretlerdir. Bu faaliyetler resmi olmayan törenlerle gerçekleşir.

##### **2.4.3.2.3. Özel Ziyaret**

Hiçbir resmi niteliği olmayan, yabancı devlet adamlarının genellikle transit konaklama, turistik tatil veya tedavi maksatlı şahsi ziyaretlerdir. Ev sahibi ülke sadece temel güvenlik ve trafik önlemleri almak ve icap ediyorsa VIP salonları açmakla yetinir. Özel ziyaret ABD’de resmi ziyaret kategorisinde olmayan tüm ziyaretler için verilen genel addir. Çoğunlukla tatil, tedavi gibi özel nedenlerin yanında Beyaz Saray veya bir bakanlıkta alınmış randevu ile kısa süreli görüşmeler için bu protokol uygulanır. Beyaz Saray’a dönük yoğun randevu talebi ve Başkanın programının yoğunluğu nedeniyle, çok sayıda yabancı heyet bu şekilde randevu ile görüşmektedir.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### YURTDIŞI ZİYARETLERİN TÜRKİYE’NİN TİCARETİNE ETKİSİ: PANEL ÇEKİM MODELİNİN UYGULANMASI

#### 3.1.ARAŞTIRMANIN ÇERÇEVESİ

Bu son bölümde ekonomik diplomasi aracı olarak kullanılan diplomatik yurtdışı ziyaretlerin uluslararası ticarete etkisi nicel ampirik yöntemle analiz edilmiştir. Çalışmanın çerçevesi araştırmanın amacı, önemi, kapsamı ve türü, sınırları ve kısıtları, evreni ve örnekleme, veri seti ve veri toplama yönteminden oluşmaktadır.

##### 3.1.1. Araştırmanın Amacı

Devletler firmalarının dış pazarlara girişini ve rekabet edebilmelerini kolaylaştırarak ticareti ve dolayısıyla ulusal refahı arttırmak için bazı ekonomik ve diplomatik enstrümanlar kullanarak zaman zaman birtakım müdahalelerde bulunmaktadır. Bu müdahale araçları genellikle geleneksel araçlar olan tarifeler, teşvikler, sübvansiyonlar olabileceği gibi ihracat promosyon ajansları, diplomatik misyonlar, diplomatik ziyaretler, ticaret misyonları, heyetler, forumlar, fuarlar gibi modern araçlar da olabilmektedir. Hükümetlerin yürüttüğü bu modern politika ve süreçler ekonomik diplomasi olarak adlandırılmaktadır. Her ne kadar uluslararası şirketler ve uluslararası örgütler gibi devlet-dışı aktörlerin ülkeler arası karşılıklı ilişkileri ve yasal düzenlemeleri belirlemede ve yönlendirmedeki rolleri yok sayılamayacak olsa da, devletler aynen siyasal alanda olduğu gibi uluslararası ekonomik ilişkilerde de temel karar alıcı fonksiyonlarını sürdürmektedirler.

Devletler ticari ilişkilerinde çeşitli ekonomik diplomasi araçları kullanırlar. Bu araçlar, ülkelerle ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmaları imzalamak, ekonomik entegrasyon hareketlerine katılmak, yardım ve teşvik programları uygulamak, yabancı ülkelerde diplomatik misyonlar ve ticari temsilcilikler açmak, ihracat ve yatırım promosyon ajansları kurmak, resmi ziyaretlerde bulunmak gibi pozitif araçlar ile ambargo ve boykot uygulamak, finansal varlıkları dondurmak, ticaret engelleri koymak gibi yaptırım adı verilen negatif araçlardan oluşur.

Ekonomik diplomasi araçlarının ülkeler arasında mal ve ticaret akımlarını arttırdığına yönelik ampirik araştırmalar mevcuttur. Bu araştırmalarda etkisi ölçülen

araçlar lider ziyaretleri, ihracat promosyon ajansları, elçilikler ve konsolosluklar gibi dış misyonlar ve benzer enstrümanlardır. Türkiye ile ticari partneri 160 ülke arasındaki karşılık üst düzey yurtdışı ziyaretler ile ikili ticaret akımları arasındaki ilişkiyi ampirik olarak test etmeye odaklanan bu çalışmanın üç temel amacı vardır:

- Birinci amaç, ekonomik diplomasinin teorik ve analitik çerçevesini çizerek literatürdeki boşluğu doldurmak ve çeşitli ekonomik diplomasi konseptlerinin ihracatı arttırmada nasıl bir araç olarak kullanıldığını dünyada uygulanan ekonomik diplomasi modelleri ile ortaya koyarak akademisyenler ve politika yapımcılar için referans kaynak olmaktır.
- İkinci amaç, ekonomik diplomasinin uluslararası ticaretteki yerinin, öneminin ve aralarındaki ilişkinin anlaşılmasını sağlamak ve diplomatik ziyaretler ile uluslararası ticaret akımlarını etkileyen faktörleri ortaya koyarak ekonomik diplomasinin modellemesi yapmaktır.
- Üçüncü amaç, ekonomik diplomasi aracı olarak yurtdışı ziyaretlerin iktisadi ve ekonometrik modelleme ile analizini yapmaktır. Bunun için devlet ve hükümet başkanları düzeyindeki resmi ikili yurtdışı ziyaretler ile uluslararası ticaret arasındaki ampirik ilişki incelenerek Türkiye analizi yapılmıştır. Çalışma, ziyaretlerin ticaret üzerindeki etkisini, Çekim (Gravity) Modeli kapsamında Panel Veri Analizi Poisson Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemiyle test ederek, alandaki boşluğu dolduran bir eser olmayı amaçlamaktadır.

### **3.1.2. Araştırmanın Önemi**

Tarihsel olarak, politikacıların yabancı ülkelere yaptıkları ziyaretler her zaman uluslararası diplomasinin önemli bir aracı olmuştur. Öte yandan bu ziyaretler ekonomik ve politik sonuçları nedeniyle genellikle halkın ve medyanın ilgisini çekmektedir. Bu nedenle diplomatik ziyaretlerin ekonomik sonuçları hakkında kamuoyunda iki tür algı bulunmaktadır. Akademik ve politik çevrelerde devlet ve hükümet başkanları, bakanlar, politikacılar ve onlara eşlik eden iş dünyası heyetinin yaptığı resmi yurtdışı ziyaretlerin ticareti arttırdığı şeklinde bir kanı varken, toplumsal kesimde diplomatik ziyaretlerin maliyetten başka sonucu olmayan turistik seyahatler olduğu yönünde karşıt bir algı bulunmaktadır. Aslında bu tür ekonomik diplomasi faaliyetlerinin ticareti arttırması, tek başına bir başarı göstergesi de değildir. Çünkü

yurtdışı diplomatik ziyaretler hem çok zamana hem çok çabaya hem de yüksek maliyete mal olduğundan geçmişte pek sık gerçekleşmezdi. Ancak günümüzde modern iletişim araçlarının yüz yüze görüşmeyi aratmayacak düzeyde ilerlemesine rağmen, yüksek maliyetli diplomatik ziyaretlerin sayısı son yıllarda muazzam ölçüde artmıştır. Bu durum diplomatik ziyaretlerin fayda-maliyet analizinin de yapılmasını gerekli kılmaktadır. Fayda-maliyet analizinde beklenen ekonomik fayda, ülkelerin ihracatlarını ekonomik diplomasi faaliyetleri için katlandıkları maliyetlerin üzerinde arttırmasıdır. O nedenle çalışma, yüksek maliyetli ekonomik diplomasi faaliyetlerinin bir aracı olarak, yurtdışı ziyaretlerin Türkiye'nin ikili ticaretine etkisini, diğer bir ifadeyle ekonomik faydalarını, ekonometrik olarak ilk kez ölçerek kamuoyundaki tartışmaya son verecek olması bakımından önem taşımaktadır. Ancak bu çalışma yalnızca ekonomik diplomasinin ticarete etkisine odaklandığından katlanılan maliyetleri kapsamamaktadır. Diğer bir husus, literatürde gelişmekte olan ülkeler açısından yurtdışı ziyaretlerin ikili ticarete etkisini araştıran bir çalışma mevcut değildir. Gelişmekte olan ülke konumundaki Türkiye analizinden elde edilecek sonuçlar, sınırlı kaynaklarını çeşitli politikalara optimal şekilde tahsis etmesi gereken diğer gelişmekte olan ülkelere bir perspektif sağlayabilir. Son olarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ihracatı arttırmak için sıkça başvurduğu bir araç haline gelen ekonomik diplomasi, ihracata dayalı kalkınma stratejisi ile ekonomik büyüme modelini uygulayan Türkiye için hayati önemdedir. Jeostratejik coğrafya ile jeoekonomik bir enstrüman olarak ekonomik diplomasinin birlikte etkin kullanılması Türkiye'nin hem politik hem de ekonomik hedefleri için oldukça önem arz etmektedir.

### **3.1.3. Araştırmanın Kapsamı ve Türü**

Devlet ve hükümet başkanları tarafından gerçekleştirilen yurtdışı ziyaretlerin amacı ülkeden ülkeye büyük ölçüde değişmektedir. Genel amaç, ikili diplomatik ilişkileri geliştirmek gibi görünse de temel amaç ekonomik ilişkileri arttırmaktır. Görüşülen konular, bölgesel ve küresel sorunlardan ortak yatırım projelerine, ticari anlaşmazlıklardan ticari işbirliklerine kadar geniş bir yelpazededir. Görüşmelerde politik ve askeri meseleler ele alınmakla birlikte öne çıkan konu genellikle ekonomik ve ticari meselelerdir. Dolayısıyla yurtdışı ziyaretlerin uluslararası ilişkilerdeki rolü ve etkisi üzerine sınırlı sayıda da olsa bir literatür mevcuttur. Yurtdışı diplomatik

ziyaretler üzerine yapılan ampirik araştırmalar beş gruba ayırmak mümkündür. Bunlar ziyaretlerin i) ekonomik rolü, ii) politik rolü, iii) jeostratejik rolü, iv) bölgesel rolü ile v) nedenleri ve belirleyicileri üzerinedir. Bu tez çalışması, yurtdışı ziyaretlerin ticaret üzerindeki etkisine, rolüne ve sonuçlarına odaklanan ampirik bir araştırma olmaktadır.

Yurtdışı ziyaretler, dış politika hedefleri için her zaman mükemmel bir gösterge olmasa da, hükümetlerin ekonomik ve siyasal amaçlarını temsil eden genel politika eēilimleri hakkında önemli ipuçları sunabilirler. Dolayısıyla uluslararası ilişkilerin boyutunu göstermesi açısından resmi yurtdışı ziyaretler, ekonomik ve politik ilişkiler açısından önemli bir gösterge olabilmektedir. Bu baēlamda lider ziyaretlerinin analizi, Türkiye'nin diēer ülkelerle ekonomik ilişkilerinde etkinliēini göstermesi açısından önemlidir. Çalışma özellikle küreselleşmenin ve ticaretin liberalizasyonunun ivme kazandıēı, Sovyetler Birliēi'nin yıkılarak Soēuk Savaş'ın sona erdiēi ve demir perdenin ortadan kalktıēı dönem ile Türkiye'de parlamenter sistemin sona erdiēi 1990-2017 arası dönem aralıēını incelenmektedir.

#### **3.1.4. Araştırmanın Sınırları ve Kısıtları**

Dünyada bilinen yaklaşık 250 ülke vardır. Ancak bunların tamamı diēer devletler tarafından tanınan ülkelerden oluşmamakta ve bazılarının da kuruluş tarihi çok eskilere dayanmamaktadır. Dolayısıyla bu tür ülkelerin eski yıllara ilişkin makroekonomik verilerine kayıtları tam tutulmadıēı için ulaşılamamaktadır. Bu durum araştırmanın ilk kısıtını oluşturmaktadır.

İkinci kısıt ise, diplomatik yurtdışı ziyaretlere ilişkin hem sayısal verilere hem de içeriklere ulaşmak devletlerin gizlilik kaygılarından dolayı oēu zaman mümkün olmayabilmektedir. Verilerin çalışmanın amacına uygun şekilde kullanılabilmesi için, ziyaretlerin içeriklerine ilişkin bilgilere de sahip olmak önem arz etmektedir; çünkü ziyaretlerin ticarete etkilerine odaklanan bir araştırmada, ekonomik içerikli olmayan ziyaretler tespit edilerek ayrıştırılmalıdır. rneēin en azından basında yer alan bilgilerden hareketle ziyaretlerin içeriklerine yönelik bir çıkarsama yapılarak politik amaçlı olanlar ayrıştırılabilir. Bu çalışmada buna dikkat edilmeye çalışılsa da tüm diplomatik ziyaretlerin içeriklerine net olarak ulařıldıēını söyleyebilmek söz konusu nedenlerle pek kolay deēildir.



### 3.1.5. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini diplomatik ziyaretler ve dünyadaki ülkeler olarak iki kategoriye ayırmak mümkündür. Öncelikle, analizin etkili ve tutarlı sonuçlar üretmesi için, örneklemdaki diplomatik ziyaretler belirli bir strateji altında kategorize edilerek araştırmanın örnekleme seçilmektedir. Çalışma diplomatik ziyaretlerin ekonomik etkilerine odaklandığı için ziyaretin amacının politik yönelimden mi yoksa ekonomik yönelimden mi kaynaklandığının tespit edilmesi gerekmektedir. Çünkü ekonomik diplomasi bir enstrümanı olarak, diplomatik ziyaretlerin amacı ülkeden ülkeye değişse de genellikle uluslararası pazarları genişleterek ihracatı arttırmak ve doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekerek ulusal refahı arttırmaktır. Ancak ziyaretlerin etkilerini analiz etmedeki en büyük sorun, hâlihazırda ziyaretin nedeninin veya içeriğinin tespitindeki zorluktur çünkü politikacılar tarafından yapılan ziyaretlerin sayıları hem çok fazla ve hem de nedenleri çok çeşitlidir. Ayrıca devletlerin gizlilik kaygıları diplomatik ziyaretlerin içeriğine ilişkin bilgilere ulaşmayı zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla analizin başlangıç noktası ve örneklemin seçimi, ziyaretlerin amacını ve yönelimini belirlemek yerine ziyaretçinin pozisyonuna, ziyaretin niteliğine ve ziyaretin boyutuna göre üç aşamalı bir sınıflandırma stratejisi izlemek olacaktır.

- İlk olarak örneklemdaki ziyaretler, ziyaretçinin makamına göre devlet başkanları (cumhurbaşkanı) ve hükümet başkanları (başbakan) seviyesindeki karşılıklı üst düzey yurtdışı ziyaretleri içerecek şekilde tasnif edilmiş ancak bakan, meclis başkanı vb. seviyesindeki diplomatik ziyaretler örneklemden çıkarılmıştır.
- İkinci olarak ziyaretin resmi mi yoksa gayriresmi nitelikte olup olmadığını tespit edilmesi gerekmektedir. Ancak resmi kaynaklarda diplomatik ziyaretler genellikle bir ayrıma tabi tutulmadan resmi ziyaret olarak adlandırılmıştır. Dolayısıyla ayrıca bir kategorizasyona gerek kalmamıştır.
- Son olarak, ziyaretlerin boyutu veya kapsamı değerlendirilerek, ziyaretler iki taraflı (bilateral-ikili) ziyaretler ve çok taraflı (multilateral-çoklu) yurtdışı ziyaretler olarak kategorize edilerek alt türlerine ayrılmıştır. İkili ziyaretler, dışişleri bakanlığının resmi belgelerine ve literatüre göre devlet ziyareti, resmi ziyaret ve çalışma ziyareti olarak üçe ayrılmıştır. Dolayısıyla bu üç ziyaret türü aralarında sadece protokolden kaynaklı küçük farklar olduğu için ikili resmi

ziyaretler adı altında birleştirilmiştir. Benzer şekilde, çok taraflı ziyaretler de zirve ziyaretleri ve tören ziyaretleri olarak iki gruba ayrılmış ancak üçüncü bir tür olarak özel ziyaretler de bu gruba dahil edilmiştir. Bu gruptaki üç ziyaret türü de analizi basitleştirmek için birleştirilmiş ve ticaret üzerinde herhangi bir etkileri olup olmadığını görmek için ayrıca analiz edilmiştir. Zirve ziyaretleri uluslararası örgütlerin (BM Genel Kurulu, NATO vb) bölgesel blokların (AB Liderler Zirvesi, BRICS vb.) toplantılarına yönelik seyahatlerden oluşmaktadır. Tören ziyaretleri uluslararası etkinlikler (yıldönümleri, açılışlar, kültürel ve sanatsal etkinlikler, spor müsabakaları, cenaze merasimi vb.) içeren seramonyal gezilerden oluşmaktadır. Özel ziyaretler (transit uğrama, turistik tatil, tedavi vb.) kişisel amaçlarla yapılan gayriresmi gezilerden oluşmaktadır.

İkili yurtdışı (devlet, resmi, çalışma) ziyaret sayıları şu şekildedir:

- Türkiye'nin Başbakan düzeyinde yabancı ülkelere ziyaretlerinin sayısı: 363
- Türkiye'nin Cumhurbaşkanı düzeyinde yurtdışı ziyaretlerinin sayısı: 313
- Yabancı Başbakanların (prens, veliaht vb. dahil) Türkiye'ye ziyaretleri: 225
- Yabancı Cumhurbaşkanılarının (başkan, kral, sultan, emir vb. dahil): 369

Çok taraflı yurtdışı (zirve, tören, özel) ziyaret sayıları şu şekildedir:

- Türkiye'nin Başbakan düzeyinde yabancı ülkelere ziyaretlerinin sayısı: 133
- Türkiye'nin Cumhurbaşkanı düzeyinde yabancı ülkelere ziyaretleri: 120
- Yabancı Başbakanların (prens, veliaht vb. dahil) Türkiye'ye ziyaretleri: 118
- Yabancı Cumhurbaşkanılarının (başkan, kral, sultan, emir vb.): 266'dır.

Sonuç olarak;

1. Tüm ziyaretler evreni, diplomatik ziyaretler ise örnekleme temsil etmektedir. Dolayısıyla çalışma Soğuk Savaş sonrası 1990-2017 arası 28 yıllık dönemde, Türkiye'nin 135 BM üyesi ülkeyle yaptığı toplam 2000 ziyareti kapsamaktadır.
2. Sayıları 250'yi bulan dünyadaki tüm ülkeler evreni, Birleşmiş Milletler'e üye olan 195 ülke ise örnekleme temsil etmektedir. Ancak çalışma 160 ticaret partneri ülkeyi kapsamaktadır. Çünkü 35 ülkeden bazılarının Türkiye ile makul bir ticari ilişkiye sahip olmaması, bazılarının fazla eksik ticari veri içermesi, bazılarının ise yeterli sayıda ziyaret içerse de genellikle tarihsel ve politik bağlardan kaynaklanması gibi nedenlerle araştırmaya dahil edilmemiştir.

Bir dipnot olarak, ikili ziyaretlerden devlet ziyaretinin adlandırılmasına yönelik uygulamada bazı belirsizlikler olabilmektedir. Örneğin Fransa'da Mitterrand'dan önce devlet ziyareti türü bilinmediğinden, Fransız cumhurbaşkanlarının yaptığı ziyaretler resmi gezi anlamına gelen “visite/voyage officiel” olarak tanımlanmıştır. Almanya'da ise cumhurbaşkanı devlet başkanıdır fakat hükümet etme veya yürütme gücü olmadığından ziyaretleri sembolik ve temsili niteliktedir. Çünkü, ülkelerin ekonomik ve ticari ilişkileri belirleme ve sözleşme akdetme görevinin dünyada yalnızca yürütme gücünü elinde bulunduran hükümete ait olmasındandır. Yürütme genellikle parlamenter sistemlerde başbakan tarafından icra edilmektedir. Dolayısıyla Almanya'da bu ziyareti şansölye (chancellor) değil devlet başkanı yapabilmektedir. Türkiye'deki durum önceleri Almanya'ya benzerken 2017'de parlamenter sistemin yerini cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin almasıyla değişmiştir.

### **3.1.6. Araştırmanın Veriseti ve Veri Toplama Yöntemi**

Çalışmada kullanılan makroekonomik, politik, tarihsel ve kültürel faktörlere ilişkin verisetinin oluşturulması sürecinde bir seriye ait olan tüm verilerin, aynı yöntem ve aynı güvenilir kurum tarafından hesaplanmış olması gerekliliğine dikkat edilmiştir. Araştırma verileri bölgesel ve uluslararası organizasyonlar ile devletlerarası kuruluşların web sitelerinden elde edilmiştir. Verisetindeki serilere ilişkin bilgiler, Dünya Bankası (WB), Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD), Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD), ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu (USITC), Fransa Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Merkezi (CEPII) gibi uluslararası kuruluşların veri tabanından elde edilmiştir. Yurtdışı ziyaretlere ilişkin veriler ise T.C. Cumhurbaşkanlığı, T.C. Başbakanlık, T.C. Dışişleri Bakanlığı, Ayın Tarihi Dergisi ve T.C. Resmi Gazete gibi kurumlardan elde edilen ikincil verilere dayanmaktadır.

Araştırma verileri, çekim modelinde kullanılan değişkenlerle ilgili istatistiksel bilgilerle oluşturulan panel verisetine dayanmaktadır. Dünyada 250 civarında ülke bulunmaktadır ancak araştırmanın örnekleme BM tarafından tanından 195 ülkeden oluşmaktadır. Ziyaretler örnekleminde olduğu gibi, 35 ülke daha önce bahsedilen nedenlerle araştırmaya dahil edilmemiştir. Çalışmanın değişkenleri ve ziyaretler ile ilgili istatistiksel bilgiler Tablo 3.1'de ve Ekler bölümündeki tablolarda verilmiştir.

### **3.2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

Çalışmada, Türkiye'den yurtdışına ve yurtdışından Türkiye'ye devlet ve hükümet başkanları düzeyinde gerçekleştirilen karşılıklı resmi yurtdışı ziyaretlerin ikili ticaret akımları üzerinde istatistiksel olarak bir etkisinin olup olmadığı, Türkiye'nin ihracat, ithalat ve toplam ticaret tahmin denklemlerine kukla değişkenler eklenerek test edilmiştir. Araştırma ekonomik diplomasinin uluslararası ticaret akımlarına etkisini ölçmek üzere tasarlandığından, biri iktisadi diğeri ekonometrik iki yöntem kullanılmıştır. Ticaretin iktisadi modellemesi son yılların popüler ticaret teorilerinden çekim modeli ile; çekim modelinin ekonometrik analizi son yılların öne çıkan ampirik yöntemi olan panel veri analizi ile yapılmıştır.

#### **3.2.1. Araştırmanın İktisadi Modeli**

Ticaretin modellemesi, Newton'un fizikteki yer çekimi yasası analogisine dayanan çekim modeli ile yapılmaktadır. Adını Newton'un kuramından alan çekim modeli iktisatta ilk kez 1962 yılında nobel ödüllü Jan Tinbergen tarafından uluslararası ticaret akımlarını açıklamak için geliştirilse de model doğrudan yabancı sermaye yatırım akımlarını, uluslararası göç akımlarını, uluslararası turizm akımlarını, uluslararası ekonomik entegrasyonları ve serbest ticaret anlaşmalarını ölçmek için de kullanılmaktadır. Yer çekimi yasasına göre, iki cisim arasındaki kütle çekim kuvveti, cisimlerin kütlelerinin çarpımıyla doğru, aralarındaki mesafenin karesiyle ters orantılıdır. Pozitif bilimlerde kullanılan Newton'un çekim kuvveti modeli, sosyal bilimlere uyarlanarak bir analogi kurulmuştur. Buna göre, çekim kuvveti ülkeler arası ticaret akımlarına, cisimlerin kütlesi ülkelerin ekonomik büyüklüğüne ve mesafe ise ülkelerin ticaret başkentleri arasındaki coğrafi uzaklığa tekabül etmektedir.

Çekim modeli, teorik altyapısının sağlamlığı, uluslararası ticaret akımlarını ampirik olarak açıklamadaki başarısı, basit bir denkleme sahip olması, alternatif ticaret teorileri içinde kolay uygulanabilir olması, kullanılan verilerin güvenilir ve ulaşılabilir olması gibi nedenlerden dolayı son yıllarda uluslararası ticaret akımları başta olmak üzere birçok alanda yaygın olarak başvurulan bir teori haline gelmiştir.

### 3.2.1.1. Çekim Modeli Denklemi ve Değişkenleri

Çekim modeli iki kısımdan oluşmaktadır. Ekonomik büyüklük ve mesafe olarak yalnız iki temel açıklayıcı değişken içeren basit denkleme standart model denilirken; iki temel değişkene ek olarak modele yerleştirilen diğer değişkenleri de içeren denkleme genişletilmiş model denilmektedir. Literatürdeki çalışmalarda ekseriyetle genişletilmiş model kullanılmaktadır. Dolayısıyla bundan sonra çekim modeli dendiğinde genişletilmiş çekim modeli kastedilecektir.

Çekim modeli teorisinin açıklandığı 2.Bölüm'deki gibi, standart modelinin genişletilmesiyle oluşturulan denklemin çift taraflı doğal logaritması alınarak Denklem 2.7'de doğrusal modele dönüştürülmüş ve bu yeni modele hata teriminin eklenmesiyle de tahmin edilecek ekonometrik model Denklem 2.8'de verilmişti. Dolayısıyla standart model denkleminde, kukla değişkenler hariç her iki taraftaki değişkenlerin doğal logaritması alındıktan sonra, Türkiye ve partner ülkeler arasında ikili ticareti etkilediği varsayılan diğer faktörler ile etkisi incelenen yurtdışı ziyaret değişkeni eklenerek model genişletilmiş ve 3.1 numaralı denklem elde edilmiştir.

$$\ln \text{TicaretAkımı}_{tp} = \alpha + \beta_1 \ln \text{GSYİH}_{t\check{z}} + \beta_2 \ln \text{GSYİH}_{p\check{z}} + \beta_3 \ln \text{Uzaklık}_{tp} + \beta_4 \ln \text{Nüfus}_{tp\check{z}} + \sum_h \delta_h \text{Kuklalar}_{tph} + \sum_h \gamma_h \text{Ziyaretler}_{tph\check{z}} + \mu_{tp\check{z}} \quad (3.1)$$

- $\mu_{tp}$ :  $E(\ln \mu_{tp}) = 0$  eşitliğine sahip sabit varyanslı log-normal dağılımlı hata terimi,  $\ln$  değişkenlerin doğal logaritmaları,  $\check{z}$  zaman,  $t$  Türkiye,  $p$  Partner olmak üzere;
- $\text{TicaretAkımı}_{tp}$ : Bağımlı değişken olup, Türkiye ve ticaret partneri ülkeler arasındaki ticaret akımlarından herhangi birini (ihracat, ithalat, toplam ticaret),
- $\text{GSYİH}_t$  ve  $\text{GSYİH}_p$ : Türkiye ve partner ülkelerin ekonomik büyüklüklerini,
- $\text{Uzaklık}_{tp}$ : Türkiye ve partner ülkeler arasındaki coğrafi mesafeyi ( $\text{km}^2$ )
- $\text{Nüfus}_{tp}$ : Türkiye ve partner ülkelerin nüfuslarını,
- $\alpha$  modelin sabit terimini ve  $\beta_1 \dots \beta_n$  temel açıklayıcı değişkenlerin katsayılarını,
- $\text{Kuklalar}_{tph}$ : Türkiye ve partner ülkeler arası ticareti etkilediği varsayılan 0 veya 1 değeri alan kukla değişkenleri (kuklalar ileride ayrıntılı olarak modeller içinde gösterilecektir) ve  $\delta_h$  ise kukla değişkenlerin katsayılarını,
- $\text{Ziyaretler}_{tph}$ : Türkiye ve partner ülkeler arasındaki diplomatik ziyaretleri ve  $\gamma_h$  ise her bir modeldeki diplomatik ziyaretlerin katsayılarını göstermektedir.

### 3.2.1.2. Araştırmanın Hipotezi ve Kurulan Modeller

Devlet ve hükümet başkanlarının diplomatik yurtdışı ziyaretleri, ekonomik ve politik sonuçları nedeniyle genellikle (sosyal)medyanın ve halkın ilgisini çekmektedir. Bu açıdan yurtdışı ziyaretlerin ekonomik sonuçları hakkında kamuoyunda iki tür algı bulunmaktadır. Akademik ve politik çevreler, ziyaretlerin ticareti arttırmada kullanılan önemli bir araç olduğunu varsayarken, toplumsal kesim bu seyahatlerin israftan başka sonucu olmayan yüksek maliyetli turistik geziler olduğuna inanmaktadır.

Çalışmanın hipotezi, devletlerarasında ilişki ve iletişim kurmanın özel bir biçimi olan diplomatik yurtdışı ziyaretlerin, ülkeler arasındaki karşılıklı diyalogu, güveni ve iş birliğini arttırarak olumlu politik ve diplomatik iklim oluşturması sonucunda Türkiye ile taraf ülkeler arasındaki ikili ticareti pozitif yönde etkilemesi gerektiği yönündedir. Çünkü devlet ve hükümet başkanlarının yurtdışı ziyaretlerine genellikle iş adamları ve özel sektör yöneticilerinden oluşan birtakım heyetler de eşlik etmektedir. Dolayısıyla ziyaretler sırasında imzalanan çeşitli anlaşmaların, sözleşmelerin ve projelerin ticareti arttırması gerekmektedir. Nitekim literatürdeki araştırmaların sonuçlarına göre, çatışma ve gerilim gibi olumsuz politik ilişkiler yerine karşılıklı diyalog, iş birliği, ortaklık anlaşmaları gibi mekanizmalar geliştirmek olumlu politik ve diplomatik iklim yaratarak ticareti pozitif yönde etkilemektedir.

Ancak ekonomik diplomasi faaliyetlerinin ticareti arttırması tek başına bir başarı göstergesi değildir. Çünkü yurtdışı diplomatik ziyaretler hem evsahibi hem de konuk ülke açısından çok fazla zamana, çabaya ve yüksek maliyete mal olmaktadır.<sup>301</sup> Bu durum diplomatik ziyaretlerin fayda-maliyet analizinin yapılmasını gerektirmektedir. Ancak ziyaretlerin ticarete etkisine odaklanan bu çalışma maliyetleri içermemektedir. Bazı araştırmacılar bu yönde bir takım çalışmalar yapmıştır. Örneğin Kunychka ilk çalışmasında Ukrayna devlet başkanlarının yurtdışı ziyaretlerinin ikili ticarete etkisini ölçerken, bir sonraki çalışmasında bu ziyaretlerin maliyet analizini yapmıştır.<sup>302</sup>

<sup>301</sup> Bkz: Herman Matthijs, "How Much Does A (European) Head Of State Cost?", **Scottish Journal of Arts Social Sciences and Scientific Studies**, Vol.: 13(2), 2013, s.244-265.;

National Taxpayers Union Foundation, "International Presidential Travel Cost Analyses, (Çevrimiçi) [www.ntu.org/foundation/tax-page/international-presidential-travel-cost-analyses-archive](http://www.ntu.org/foundation/tax-page/international-presidential-travel-cost-analyses-archive), 01.06.2019.

<sup>302</sup> Mykhaylo Kunychka, "Budgeting of State Foreign Visits: the Case of Ukrainian Heads of State Visits", **Актуальні проблеми економіки**, Vol.:7, 2015, s.378-385.

Karşılıklı yurtdışı ziyaretlerin Türkiye'nin ticaretine etkisini ölçmek için bağımlı değişkenin ihracat, ithalat ve toplam ticaret olduğu 3 temel model kurulmuştur. Bu temel modeller üzerinden farklı düzeylerdeki ve türlerdeki ziyaretlerin etkilerini ayrı ayrı ölçebilmek amacıyla her bir temel model için 9'ar tane ek model kurulmuştur. Öncelikle resmi ziyaretler ve diğer ziyaretler için 3 temel model ve 9'ar tane ek model ile toplam 27 model kurulmuştur. Daha sonra tüm ziyaretlerin (resmi+diğer) etkilerini görebilmek için aynı şekilde 3 temel model ve 9'ar ek model ile toplam 27 model daha kurulmuştur. Sonuç olarak toplamda 54 model tahmin edilmiştir. Kurulan modeller, her bağımlı değişken için aynıdır. Modellerdeki fark, bağımlı değişken olan ticaret akımı yazan yere, etkisi incelenen ticaret akımlarından ihracat, ithalat veya toplam ticaret değişkeninden birinin gelmesidir. Kurulan modeller ve değişkenler şöyledir:

**a) Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler Modelleri:** Ticaret akımı olarak gösterilen bağımlı değişken ihracat, ithalat ve toplam ticaret hacminden biridir.

**Model a1:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{resmi}, TRCB^{diğer})$

**Model a2:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRBB^{resmi}, TRBB^{diğer})$

**Model a3:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + YCB^{resmi}, YCB^{diğer})$

**Model a4:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + YBB^{resmi}, YBB^{diğer})$

**Model a5:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{resmi}, TRCB^{diğer}, YCB^{resmi}, YCB^{diğer})$

**Model a6:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRBB^{resmi}, TRBB^{diğer}, YBB^{resmi}, YBB^{diğer})$

**Model a7:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{resmi}, TRCB^{diğer}, TRBB^{resmi}, TRBB^{diğer})$

**Model a8:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + YCB^{resmi}, YCB^{diğer}, YBB^{resmi}, YBB^{diğer})$

**Model a9:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{resmi}, TRCB^{diğer}, TRBB^{resmi}, TRBB^{diğer}, YCB^{resmi}, YCB^{diğer}, YBB^{resmi}, YBB^{diğer})$

**b) Tüm Ziyaretler Modelleri:** Ticaret akımı olarak gösterilen bağımlı değişken ihracat, ithalat ve toplam ticaret hacminden biridir.  $\alpha$  sabit terim olmak üzere;

**Model b1:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{tüm})$

**Model b2:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRBB^{tüm})$

**Model b3:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + YCB^{tüm})$

**Model b4:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + YBB^{tüm})$

**Model b5:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{tüm}, YCB^{tüm})$

**Model b6:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRBB^{tüm}, YBB^{tüm})$

**Model b7:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{tüm}, TRBB^{tüm})$

**Model b8:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + YCB^{tüm}, YBB^{tüm})$

**Model b9:**  $LnTicaretAkımı = f(\alpha + LnGSYİH_t + LnGSYİH_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + TRCB^{tüm}, TRBB^{tüm}, YCB^{tüm}, YBB^{tüm})$



**Tablo 3.1: Kurulan Modellerde Kullanılan Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler**

Değişkenler	Açıklamalar
Örneklem: Türkiye ve Partner 160 ülke arasındaki 1990-2017 dönemine ilişkin yıllar itibariyle karşılıklı ticaret verilerini kapsamaktadır. Yaklaşık 4000 gözlem, 2000 ziyaret ve 12 açıklayıcı değişken ile ziyaret değişkenleri bulunmaktadır.	
<b>BAĞIMLI DEĞİŞKENLER</b>	
Veri Kaynağı: Ticaret Akımları, UN Comtrade ( <a href="https://comtrade.un.org/data">https://comtrade.un.org/data</a> )	
İHRACAT	Türkiye'nin Partner ülkelere ihracatı \$ (Model 1)
İTHALAT	Türkiye'nin Partner ülkelerden ithalatı \$ (Model 2)
TOPLAM TİCARET	Türkiye ve Partner ülkelerarası dış ticaret hacmi: ihracat+ithalat (Model 3)
<b>BAĞIMSIZ (AÇIKLAYICI) DEĞİŞKENLER</b> (Kontrol Değişkenleri ve Kukla Değişkenler)	
<b>Makroekonomik Değişkenler</b>	
Veri Kaynağı: World Bank ( <a href="https://databank.worldbank.org">https://databank.worldbank.org</a> )	
GSYİH	Türkiye ve Partner ülkelerin cari (nominal) Gayri Safi Yurt İçi Hasılası \$
DÖVİZ KURU	Türkiye ve Partner ülkelerin ulusal para birimlerinin yıllık ortalama resmi dolar kuru karşılığı \$
<b>Coğrafi Değişkenler:</b>	
Veri Kaynağı: CEPII Gravity Database_GeoDist ( <a href="http://www.cepii.fr">http://www.cepii.fr</a> )	
MESAFE	Partner ülkelerin ortalama nüfus ağırlıklı metropollerinin Türkiye'nin ticaret merkezi İstanbul'a uzaklıkları (km) ( <i>Population weighted average distance between metropol pop-wt, km, great circle</i> ) büyük çember yöntemi ile hesaplanmıştır. (Başkent olmayıp buldukları ülkenin ticaret merkezi olan şehirler: Sydney, Sao Paulo, Toronto, Abidjan, NewYork)
ADA ÜLKESİ (ada-island)	Türkiye veya Partner ülkeler, karayla bağlantısı olmayan bir ada ülkesi ise 1 değilse 0 değeri alacaktır.
KARA ÜLKESİ (kara-landlocked)	Türkiye veya Partner ülkeler, denize kıyısı olmayan bir kara ülkesi ise 1 değilse 0 değeri alacaktır.
KOMŞULUK (contiguity)	Türkiye ve Partner ülkeler ortak bir sınıra sahip komşu ülkelerse 1 değilse 0 değeri alacaktır.
<b>Kurumsal, Demografik, Tarihsel ve Kültürel Değişkenler</b>	
Veri Kaynağı: UN Population Division ( <a href="http://data.un.org">http://data.un.org</a> ), CEPII Gravity Database ( <a href="http://www.cepii.fr">http://www.cepii.fr</a> ), USITC Dynamic Gravity Dataset ( <a href="https://www.usitc.gov">https://www.usitc.gov</a> )	
NÜFUS	Türkiye ve Partner ülkelerin nüfusları (milyon)
KOLONYAL İLİŞKİ (colony)	Türkiye ve Partner ülkeler arasında tarihsel ve kültürel bir bağ varsa 1 yoksa 0 değeri alacaktır.
POLİTİK İSTIKRAR (polity)	Türkiye ve Partner ülkelerin politik istikrar düzeyi demokrasi ve otoriter rejim açısından -10 ve +10 arasında puanlanmıştır. Puan -10 ise ülke çok otoriter ve istikrarsızdır, +10 ise ülke çok demokratik ve istikrarlıdır, 0 nötr olduğunu göstermektedir.

<p><b>Bölgesel Ticaret Anlaşmaları ve Uluslararası Örgütlere Üyelik Değişkeni</b>  DTÖ'ye göre Bölgesel Ticaret Anlaşmaları (BTA), tercihli ticaret anlaşmaları (TTA) ve serbest ticaret anlaşmaları (STA) ile gümrük birliklerini (GB) kapsamaktadır.  Veri Kaynağı: WTO Database (<a href="https://rtais.wto.org/">https://rtais.wto.org/</a>) ve OECD (<a href="https://oecd.org">https://oecd.org</a>)</p>	
BÖLGESEL TİCARET ANLAŞMALARI (BTA <sub>fta_cu</sub> )	Türkiye ve Partner ülkeler arasında, en az bir ortak bölgesel ticaret anlaşması (ortak bir serbest ticaret anlaşması veya ortak gümrük birliği üyeliği) varsa 1, yoksa 0 değeri olacaktır.
OECD	Türkiye veya Partner ülkelerin her ikisi de OECD üyesiye 1, değilse 0 değeri olacaktır.
<p><b>Yurtdışı Ziyaretler Değişkeni:</b>  Devlet Başkanları ülkeden ülkeye değişmekle birlikte cumhurbaşkanlarını, başkanları, kralları, sultanları, emirleri ifade etmektedir. Buna karşın Hükümet Başkanları ise başbakanları ve velihaht prensleri ifade etmektedir. Bundan böyle devlet başkanı ile cumhurbaşkanı, hükümet başkanı ile başbakan kastedilecektir.  Veri Kaynağı: Resmi Gazete (Vekalet Etme İşlemleri), Ayın Tarihi Dergisi, T.C Dışişleri Bakanlığı, T.C Cumhurbaşkanlığı ve T.C Başbakanlık resmi web-siteleri.</p>	
TRCB <sup>tüm</sup>	Türkiye'den Partner ülkelere gerçekleştirilen <i>cumhurbaşkanı</i> düzeyindeki <u>tüm</u> ziyaretler (devlet+çalışma+resmi+tören+zirve)
TRCB <sup>resmi</sup>	Türkiye'den Partner ülkelere gerçekleştirilen <i>cumhurbaşkanı</i> düzeyindeki resmi ziyaretler (devlet+resmi+çalışma)
TRCB <sup>diğer</sup>	Türkiye'den Partner ülkelere gerçekleştirilen <i>cumhurbaşkanı</i> düzeyindeki <u>diğer</u> ziyaretler (zirve+tören)
TRBB <sup>tüm</sup>	Türkiye'den Partner ülkelere gerçekleştirilen <i>başbakan</i> düzeyindeki <u>tüm</u> ziyaretler (devlet+çalışma+resmi+tören+zirve)
TRBB <sup>resmi</sup>	Türkiye'den Partner ülkelere gerçekleştirilen <i>başbakan</i> düzeyindeki resmi ziyaretler (devlet+resmi+çalışma)
TRBB <sup>diğer</sup>	Türkiye'den Partner ülkelere gerçekleştirilen <i>başbakan</i> düzeyindeki <u>diğer</u> ziyaretler (zirve+tören)
YCB <sup>tüm</sup>	Partner ülkelerden Türkiye'ye gerçekleştirilen <i>cumhurbaşkanı</i> düzeyindeki <u>tüm</u> ziyaretler (devlet+çalışma+resmi+tören+zirve)
YCB <sup>resmi</sup>	Partner ülkelerden Türkiye'ye gerçekleştirilen <i>cumhurbaşkanı</i> düzeyindeki resmi ziyaretler (devlet+resmi+çalışma)
YCB <sup>diğer</sup>	Partner ülkelerden Türkiye'ye gerçekleştirilen <i>cumhurbaşkanı</i> düzeyindeki <u>diğer</u> ziyaretler (zirve+tören)
YBB <sup>tüm</sup>	Partner ülkelerden Türkiye'ye gerçekleştirilen <i>başbakan</i> düzeyindeki <u>tüm</u> ziyaretler (devlet+çalışma+resmi+tören+zirve)
YBB <sup>resmi</sup>	Partner ülkelerden Türkiye'ye gerçekleştirilen <i>başbakan</i> düzeyindeki resmi ziyaretler (devlet+resmi+çalışma)
YBB <sup>diğer</sup>	Partner ülkelerden Türkiye'ye gerçekleştirilen <i>başbakan</i> düzeyindeki <u>diğer</u> ziyaretler (zirve+tören)

### 3.2.2. Araştırmanın Ekonometrik Analizi

Araştırmanın ekonometrik analiz yöntemi, çekim modeli gibi son yılların popüler araştırma tekniği olan panel veri analizine dayanmaktadır. Çekim modeli karşılıklı ticaret akımlarını açıklamada başarılı bir yaklaşım olmasına rağmen, modelin tutarlı sonuçlar verebilmesi için modelin ekonometrik spesifikasyonunun doğru biçimde yapılması, kullanılacak değişkenlerin dikkatli seçilmesi ve nihayetinde en uygun panel veri analizi tahmin yönteminin belirlenmesi gerekmektedir.

#### 3.2.2.1. Panel Veri Analizi ve Tahmin Yöntemi

Panel veri analizi, ülkelerin ikili ticaret akımları üzerindeki gözlemlenmeyen ülkeye özgü spesifik faktörlerin etkilerinin belirli bir zaman boyutu içinde izlenerek birlikte değerlendirilmesine imkân vermektedir. Bu özelliğinin dışında daha başka birçok avantaja sahip olmasından dolayı alanda yaygın olarak kullanılmaktadır. Panel veri analizlerinde sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinden hangisinin kullanılacağına karar vermek için Hausman testi yapılmaktadır. Test sonucunda sabit etkiler uygun bulunsa dahi, çekim modelinde zamanla değişmeyen değişkenler varsa sabit etkiler modelini kullanmak uygun olmayacağı Bölüm 2’de açıklanmıştı. Çünkü denklemde yer alan mesafe, serbest ticaret anlaşmasının mevcudiyeti, gümrük birliği üyeliği, ortak sınır, tarihsel ilişki, ada ülkesi olmak, kara ülkesi olmak gibi bir kısmı zamanla değişmeyen kukla değişkenler modelden dışlandığından bunların etkileri analiz edilememektedir. Dolayısıyla bu gibi durumlarda çalışmalarda genellikle rassal etkiler modeli ile tahminler yapılmaktadır. Çünkü rassal etkiler modelinde bu tür sorunlar olmadığından zamanla değişmeyen değişkenler de analiz edilebilmektedir.<sup>303</sup>

#### 3.2.2.2. Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) Yöntemi

Panel verisetti kullanılan bu çalışmada kurulan çekim modeli denklemi, panel veri modeli tahmin yöntemlerinden Poisson maksimum olabilirlik (PPML) yöntemi ile Stata yazılım programı kullanılarak analiz edilmiştir. PPML yönteminin tercih edilmesinin nedenleri, daha önce çekim modelinin doğrusallaştırılmasıyla ortaya çıkan problemler nedeniyle ikinci bölümde ayrıntılı olarak anlatılmıştı.<sup>304</sup>

<sup>303</sup> Ayrıntılı bilgi için Bkz: “2. Bölüm: Ekonomik Diplomasi ve Ticaretin Modellenmesi”.

<sup>304</sup> Ayrıca Bkz: Özlem Demiroğlu, “Çekim Modeli Uygulamasında Son Gelişmeler ve Yapısal/Teorik Çekim Modeli”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,18.35, 2019, s.889-904.

Çekim modeli analizlerinde ayrıca değişkenlerin zamana bağlı olarak değişip değişmemesi konusu da önemlidir. Çünkü değişkenlerin zamana göre durumları, analizde kullanılan ekonometrik modeli ve tahmin yöntemini de belirlemektedir. Ancak PPML yönteminde sabit ve rassal etkiler tahmincileri arasındaki ilişki doğrusal modellerde olduğu gibi değildir o nedenle sonuçlar benzer çıkmaktadır. PPML, sabit ve rassal etkili modellerden daha üstün sonuç vermektedir ancak teorisini sabit ve rassal etkili modellerden almaktadır. Değişen ise sadece tahmincilerdir. Analizler sabit etkiler varsayımı altında PPML ile gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışmada, sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinden birini seçmek için Hausman Testi uygulanmıştır. Test için kurulan hipotezler aşağıdaki şekildedir:

**H<sub>0</sub>**: Rassal Etkiler (birim etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında bir korelasyon yok)

**H<sub>1</sub>**: Sabit Etkiler (birim etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında bir korelasyon var)

Hausman testinde H<sub>0</sub> hipotezi reddedilirse sabit etkiler modeli tercih edilecektir. Test sonucunda H<sub>0</sub> reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanımı uygun bulunmuştur.

### 3.3. ARAŞTIRMANIN ANALİZ SONUÇLARI

Regresyon analizlerine başlanmadan önce araştırmalarda genellikle durağanlık, çoklu doğrusal, otokorelasyon gibi durumlara yönelik birtakım testler yapılmaktadır. Ancak Bölüm 2’de de açıklandığı üzere PPML, çekim modellerinde karşılaşılan sıfır ticaret, içsellik, dışsallık, değişen varyans, çoklu doğrusal bağlantı gibi ekonometrik problemlerin üstesinden gelerek tutarlı sonuçlar almaya imkân vermektedir.

Araştırmanın bağımlı (açıklanan) değişkeninin ihracat, ithalat ve toplam ticaret hacminden herhangi biri olduğu, etkisi araştırılan açıklayıcı değişkenin ise yurtdışı ziyaretler olduğu çeşitli modeller kurulmuştur. Sabit etkiler varsayımı altında gerçekleştirilen Poisson maksimum olabilirlik (PPML) yöntemi ile yapılan tahminler, modelde yer alan değişkenlerin anlamlılık değeri olan p olasılık değerleri %95 güven aralığına yani 0.05 (%5) anlam düzeyine göre değerlendirilmektedir. Bir değişkeninin p olasılık değeri 0.05 anlam düzeyinden küçükse değişkenin istatistiksel olarak anlamlı olduğu kabul edilmektedir, aksi takdirde anlamsız demektir. Ancak geleneksel p olasılık düzeyleri %1, %5 ve %10 olduğundan bazı durumlarda 0.10 da kabul edilebilmektedir. Tablolardaki parantez içerisindeki değerler p olasılık değerleridir.

### 3.3.1. Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler PPML Sonuçları

Burada resmi ziyaret ve diğer ziyaret kategorisindeki diplomatik yurtdışı ziyaretlerin etkileri değişik kombinasyonlarda ayrı ayrı ölçülmektedir. Bunun için bağımlı değişkenin sırasıyla ihracat, ithalat ve toplam ticaret olduğu 3 temel model ve ziyaret kategorilerine göre ise 9'ar adet ek model oluşturularak tahminler yapılmıştır.

#### 3.3.1.1. İhracat Modelleri

Bağımlı değişkenin ihracat olduğu, iki-tarafli resmi ziyaretler ve çok-tarafli diğer ziyaretler için tahmin edilen temel ihracat modeli aşağıdaki şekilde olup, her bir modele ait tahmin sonuçları Tablo 3.2'de yer almaktadır. Tahmin edilen model değişkenlerinin katsayı sonuçları ise 0.05 anlam düzeyine göre şu şekildedir:

$$\text{LnIhracat} = f(\alpha + \text{LnGSYİH}_t + \text{LnGSYİH}_p + \text{LnUzaklık}_{ip} + \text{LnNüfus}_p + \text{LnKur}_{ip} + \text{Ada}_{ip} + \text{Kara}_{ip} + \text{Komşuluk}_{ip} + \text{Kolonyal}_{ip} + \text{Politik}_{ip} + \text{OECD}_{ip} + \text{BTA}_{sta\_gb} + \text{Ziyaret}^{\text{resmi}}_{\text{diğer}})$$

*Sabit terim* ( $\alpha$ ), Bütün modellerde istatistiki olarak anlamlı ve ortalama 0.64 değerinde pozitif işaretli tahmin edilmiştir. Bunun anlamı, diğer tüm açıklayıcı değişkenler sıfıra eşitken, modelin sabit parametresi ihracat değerine eşittir.

$\text{LnGSYİH}_t$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.64 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. Buna göre Türkiye'nin milli hasılasındaki %1'lik bir artışın Türkiye'nin ihracatını %0.64 oranında artırması beklenmektedir.

$\text{LnGSYİH}_p$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.48 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. Buna göre partner ülkenin milli hasılasındaki %1'lik bir artışın Türkiye'nin ihracatında %0.48'lik bir artış meydana getirmesi beklenmektedir. Ancak Türkiye'nin GSYİH değişiminin ihracata etkisi partner ülke GSYİH'sinin etkisinden daha fazladır.

$\text{LnUzaklık}_{ip}$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde ortalama -0.74 değerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif tahmin edilmiştir. Buna göre Türkiye ile Partner ülke arası coğrafi uzaklıktaki %1'lik bir artış (azalış) Türkiye'nin ihracatında %0.74'lük bir azalışa (artışa) neden olacaktır. İhracatı etkileme gücü en yüksek olan değişkenin coğrafi uzaklık olduğu sonucuna varılmıştır.

**Tablo 3.2: İhracat Modelleri: Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler**

Bağımlı Değişken: Lnİhracat	Model a1	Model a2	Model a3	Model a4	Model a5	Model a6	Model a7	Model a8	Model a9
lnMesafe <sub>tp</sub>	-0.074 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.075 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.073 (0.000)
lnGSYİHP <sub>t</sub>	0.064 (0.000)	0.064 (0.000)	0.063 (0.000)	0.065 (0.000)	0.063 (0.000)	0.064 (0.000)	0.064 (0.000)	0.063 (0.000)	0.063 (0.000)
lnGSYİHP <sub>p</sub>	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)
lnNüfus <sub>p</sub>	-0.003 (0.017)	-0.003 (0.020)	-0.003 (0.016)	-0.003 (0.023)	-0.003 (0.014)	-0.003 (0.021)	-0.003 (0.016)	-0.003 (0.017)	-0.003 (0.013)
lnDövizKuru <sub>tp</sub>	-0.001 (0.292)	-0.001 (0.278)	-0.001 (0.302)	-0.001 (0.256)	-0.001 (0.331)	-0.001 (0.276)	-0.001 (0.312)	-0.001 (0.301)	-0.001 (0.351)
Ada <sub>p</sub> (Island)	-0.002 (0.627)	-0.002 (0.540)	-0.002 (0.661)	-0.002 (0.571)	-0.001 (0.700)	-0.002 (0.548)	-0.002 (0.603)	-0.001 (0.678)	-0.001 (0.671)
Kara <sub>p</sub> (Landlocked)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.034 (0.000)
Komşuluk <sub>tp</sub> (Ortak Sınır-Contiguity)	0.006 (0.260)	0.005 (0.346)	0.002 (0.742)	0.007 (0.181)	0.001 (0.819)	0.005 (0.328)	0.004 (0.435)	0.002 (0.718)	-0.001 (0.941)
Kolonyal <sub>tp</sub> (Tarihsel İlişki-Colony)	0.040 (0.000)	0.041 (0.000)	0.038 (0.000)	0.041 (0.000)	0.038 (0.000)	0.041 (0.000)	0.040 (0.000)	0.039 (0.000)	0.038 (0.000)
OECD <sub>tp</sub> (İşbirliği Örgütüne üyelik)	0.002 (0.640)	0.002 (0.660)	0.003 (0.507)	0.002 (0.579)	0.002 (0.568)	0.002 (0.657)	0.002 (0.709)	0.003 (0.501)	0.002 (0.636)
BTA <sub>sta_gb</sub> <sup>tp</sup> (STA veya GB'ne üyelik)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.021 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.021 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.021 (0.000)	-0.021 (0.000)
Politik <sub>p</sub> (Siyasi Rejim-Polity)	0.001 (0.040)	0.001 (0.043)	0.001 (0.066)	0.001 (0.055)	0.001 (0.050)	0.001 (0.041)	0.001 (0.032)	0.001 (0.064)	0.001 (0.040)
TRCB <sup>resmi</sup>	0.007 (0.040)				0.005 (0.206)		0.007 (0.040)		0.005 (0.199)
TRCB <sup>diğer</sup>	0.019 (0.000)				0.016 (0.001)		0.018 (0.000)		0.015 (0.002)
TRBB <sup>resmi</sup>		0.009 (0.002)				0.009 (0.001)	0.009 (0.003)		0.008 (0.007)
TRBB <sup>diğer</sup>		0.008 (0.004)				0.008 (0.003)	0.008 (0.008)		0.008 (0.010)
YCB <sup>resmi</sup>			0.009 (0.016)		0.008 (0.031)			0.009 (0.016)	0.007 (0.050)
YCB <sup>diğer</sup>			0.018 (0.000)		0.017 (0.000)			0.019 (0.000)	0.017 (0.000)
YBB <sup>resmi</sup>				-0.001 (0.941)		-0.002 (0.647)		-0.001 (0.910)	-0.002 (0.651)
YBB <sup>diğer</sup>				-0.002 (0.722)		-0.002 (0.649)		-0.003 (0.484)	-0.002 (0.464)
Sabit Terim	0.632 (0.000)	0.634 (0.000)	0.648 (0.000)	0.625 (0.000)	0.651 (0.000)	0.632 (0.000)	0.640 (0.000)	0.646 (0.000)	0.658 (0.000)
Observation (Gözlem Sayısı)	3721	3721	3721	3721	3721	3721	3721	3721	3721
R2 (Determinasyon Katsayısı)	0.803	0.803	0.804	0.803	0.804	0.803	0.804	0.804	0.805
Log-Likelihood (Log-Olabilirlik)	-8930 .1786	-8930 .3775	-8929 .6298	-8930 .7658	-8929 .2489	-8930 .3655	-8929 .8318	-8929 .6161	-8928 .9487

**Not:** Parantez içindeki değerler p olasılık değerleridir. %1, %5, %10 geleneksel olarak kabul edilebilir anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Buraya kadar özetlenecek olursa, regresyon denkleminin verilerle ne kadar uyum sağladığını veya modelin bağımlı değişkeni olan ihracatın ne kadarının çekim modelindeki bağımsız değişkenlerce açıkladığını gösteren  $R^2$  (korelasyon katsayısının karesi) %80 olup modelin açıklayıcılık gücünün yüksek olduğunu göstermektedir. Modelin geri kalan %20'lik kısmını ise denkleme dahil edilmeyen değişkenler açıklanmaktadır. GSYİH ve Uzaklık katsayıları beklendiği gibi çekim teorisi ile örtüşmektedir yani çekim teorisinin ihracat modeli için geçerli olduğu tespit edilmiştir. Ancak panel analizi tahminlerinden elde edilen bulgular hem katsayıların işaretlerinde hem de katsayıların değerlerinde farklılıklar göstermektedir. Analiz edilen 9 modelin belirlilik katsayıları (determinasyon  $R^2$  :%80,5) ve logaritmik maksimum olabilirlik değerleri (log-likelihood: -8928.9487) incelendiğinde, Model a9 diğerlerine göre bir nebze de olsa daha tercih edilebilir. Diğer kontrol değişkenlerinin sonuçları şöyledir:

$LnNüfus_{ip}$ , Partner ülkelerin nüfus değişkeni bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.003 değerinde negatif tahmin edilmiştir. Yani, partner ülkelerin nüfuslarındaki %1'lik bir artışın Türkiye'nin ihracatında -%0.003 oranında azalışa yol açması beklenmektedir. Nüfus değişkeni, aynı zamanda pazar büyüklüğünü bir göstergesi olduğundan, ticarete olumlu etki yapması beklenir ve bu nedenle beklenen işareti genellikle pozitifdir. Ancak ihracatçı ve ithalatçı ülke nüfuslarının ticaret akımları üzerindeki etkisi, milli gelir ve uzaklık değişkenleri gibi net olmayıp, katsayı ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin durumuna göre negatif veya pozitif çıkabilmektedir. Dolayısıyla bu değişkenin beklenen işareti hakkında kesin bir şey söylemek pek mümkün görünmemektedir. Nüfus artışının ihracat üzerindeki etkisi ihracatçı ve ithalatçı ülkenin konumuna göre değişmektedir. Örneğin ithalatçı ülkenin nüfusunun artması o ülkede daha geniş bir pazar ve ithal mal talebi yaratarak ihracatçı ülkenin ihracatını pozitif yönde etkileyebileceği gibi bu nüfus artışı ithalatçı ülkenin artan kendi iç pazar talebinin karşılamaya yönelmesine neden olacağından ihracatçı ülkenin ihracatını negatif yönde etkileyebilmektedir. Bu çalışmada nüfus değişkeninin katsayısının negatif çıkması, nüfusça kalabalık ülkelerin genellikle yoksul veya düşük gelir gurubunda olmalarından kaynaklanıyor olabilir. Çünkü verisetine dahil edilen 160 ülkenin yaklaşık dörtte üçünün nüfusu kalabalık ancak milli geliri düşük ülkeler oluşturmaktadır. Nüfusun kalabalık ve milli gelirin düşük olması, kişi başı milli gelirin

ve satın alma gücünün de düşük olmasına neden olmakta ve Türkiye'nin ithalatçı konumundaki partner ülkelere ihracatını azaltmaktadır. Dolayısıyla nüfus artışının Türkiye'nin ihracatında negatif yönde bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

$LnKur_{tp}$ , Partner ülkenin döviz kuru değişkeni bütün modellerde istatistiksel olarak anlamsız ve ortalama -0.001 değerinde negatif tahmin edilmiştir. Bunun anlamı, kur dışındaki diğer tüm açıklayıcı değişkenler sabitken, döviz kurundaki %1'lik bir artış (partner ülkenin ulusal parasının dolar karşısında değer kaybetmesi) Türkiye'nin partner ülkeye ihracatında -%0.001 birimlik azalmaya neden olmaktadır fakat bu değer istatistiksel olarak anlamlı değildir. Döviz kuru değişkeni, literatürde kısa ve uzun dönemde ülkelerin ihracatları üzerinde genellikle negatif bir etkiye sahiptir. Örneğin döviz kuru değişkeninin etkisini turizm açısından ele alacak olursak, döviz kurunun artması Türkiye'nin ulusal para birimi TL'nin değerinin düşmesine ve Türkiye'deki hayatın yabancılar açısından görece olarak ucuzlamasına neden olacak ve bu durum Türkiye'ye daha çok turist gelmesini teşvik edecektir. Ticaret açısından da durum benzerdir. Örneğin döviz kurunun artması TL'nin değer kaybederek Türk mallarının görece fiyatının ucuzlamasına neden olacaktır. Bu durum Türk ürünlerine olan dış talebin ve Türkiye'nin ihracatının artmasına neden olacaktır. Sonuç olarak döviz kuru değişkenliğinin Türkiye'nin ihracatı üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

$Ada_{tp}$ , Partner ülkelerin karayla bağlantısı yoksa (ada ülkesi ise) 1 varsa 0 değerini aldığı bu kukla değişken, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamsız ve ortalama -0.002 değerinde negatiftir. Türkiye'nin karayla bağlantısı olmayan ülkelere (ada ülkesi) ihracatı, karayla bağlantısı olan ülkelere oranla -0.002 birim daha azdır ancak bu değer istatistiksel olarak anlamlı değildir. Dolayısıyla ada ülke faktörünün Türkiye'nin ihracat hacmi üzerinde etkili olduğu söylenememektedir. Ada ülkeler genelde büyük bir yüzölçüme ve bir kara bağlantısına sahip olmadığından doğal olarak izoledir ve bu nedenle beklenen işareti negatiftir olurken tersi durumda pozitiftir. Ancak bazı ülkeler için bu değişkenin işareti olması gerekenden farklı çıkabilmektedir.

$Kara_{tp}$ , Partner ülkelerin denize kıyısı yoksa (kara ülkesi ise) 1 varsa 0 değerini aldığı bu kukla değişken, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.033 değerinde negatif tahmin edilmiştir. Yani Türkiye'nin denize kıyısı olmayan ülkelere göre ihracatı, denize kıyısı olan ülkelere ortalama 0.033 birim daha azdır.



Denize kıyısı olmayan ülkeler, taşımacılık maliyetlerinin en düşük olduğu deniz yolu avantajlardan yararlanamadıkları için beklenen işareti negatif olurken tersi durumda ise pozitifdir. Bu coğrafi faktör, yüksek taşıma maliyetlerinden dolayı ülkelerin karşılıklı ticaretini sınırlamaktadır. Sonuç olarak denize kıyısı olmayan kara ülkeleri, Türkiye'nin ihracatını beklendiği gibi negatif yönde etkilemektedir.

*Komşuluk<sub>tp</sub>*, Türkiye ve Partner ülkeler ortak bir sınırı paylaşıyorsa (komşu ise) 1 değilse 0 değerini alan bu kukla değişken, kurulan bütün modellerde ekseriyetle pozitifdir ancak istatistiksel olarak anlamsız hesaplanmıştır. Sınır komşuluğu değişkeninin katsayısı, uluslararası literatürden farklı fakat Türkiye üzerine yapılan araştırmalara benzer olarak her zaman pozitif veya anlamlı çıkmadığı görülmektedir. Normalde komşuluk, aynı zamanda mesafe değişkenine paralel olarak yakınlığı ifade ettiğinden ve ortak sınırı paylaşan ülkeler arasında ticaret yoğun olduğundan dolayı beklenen işareti pozitifdir. Model a9'da katsayı -0.001 değerinde negatiftir çıkmıştır. Bunun nedeni Türkiye'nin dış politikasına bağlı olarak bazı sınır komşuları ile siyasi ilişkilerinin iyi olmaması veya savaş gibi olağanüstü durumların ortaya çıkmasıyla ilgilidir çünkü bu tür olumsuz politik iklim, ticaret anlaşmalarının askıya alınmasına veya ticaret kısıtlamalarının yaşanmasına neden olmaktadır. Esasen Türkiye'nin ihracatında AB üyesi ülkelerin payı sınır komşusu ülkelere daha fazladır. Modellerin genelinde Türkiye'nin komşu ülkelere yaptığı ihracat diğerlerinden fazla görünse de p değeri tüm anlamlılık düzeylerinin altında olduğu için komşuluk değişkeni anlamsızdır yani Türkiye'nin ihracatı üzerinde etkisi yoktur.

*Kolonyal<sub>tp</sub>*, Türkiye ve Partner ülkeler arasında ortak tarihsel ve kültürel bir bağ varsa 1 yoksa 0 değerini alan bu kukla değişken, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.040 değerinde beklendiği gibi pozitif tahmin edilmiştir. Türkiye'nin aynı tarihsel, coğrafi veya kültürel geçmişi paylaştığı ülkelere yaptığı ihracat diğerlerine yaptığından daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bu değişken literatürde genelde geçmişte kolonilere sahip imparatorlukları veya koloni durumunda olan ülkeleri ve aralarındaki ilişkileri tanımlamak için kullanılmaktadır. Ancak bu çalışmada kolonyal ilişki ile kastedilen, partner ülkenin geçmişte Türkiye ile birlikte Osmanlı coğrafyasını paylaşması veya ortak bir kültürü paylaşması ya da Türk cumhuriyetlerden birisi olmasıdır. (Bu ülkeler Ek1'de koyu italik işaretli olanlardır).

$OECD_{ip}$ , Türkiye ve Partner ülkeler birlikte OECD üyesiye 1 değilse 0 değerini alan bu kukla değişken, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamsız ve ortalama 0.002 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. OECD üyelerine yapılan ihracat diğer ülkelere yapılandan 0.02 birim daha fazladır ancak ihracat yapılan ülkenin OECD üyesi olup olmamasının Türkiye'nin ihracatı üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

$BTA_{sta\_gb}^{ip}$ , Türkiye ile Partner ülkeler birlikte gümrük birliği üyesiye veya en az bir ortak aktif serbest ticaret anlaşmasına sahiplerse 1 değilse 0 alan bu kukla değişken, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.022 değerinde negatif tahmin edilmiştir. Buna göre bir Bölgesel Ticaret Anlaşmasının (RTA) varlığı, Türkiye'nin ihracatını negatif yönde etkilemektedir. Literatürde Türkiye üzerine yapılan birçok çekim modeli analizinde, Gümrük Birliği (CU) veya Serbest Ticaret Anlaşması (FTA) bazı modellerde istatistiksel olarak anlamlı iken bazılarında anlamsız, bazen negatif iken bazen de pozitif tahmin edilmiştir. Dolayısıyla ticaret anlaşmaları ve ekonomik entegrasyonların etkileri üzerinde bir konsensüs yoktur çünkü bu değişkenlerin ticaret arttırıcı etkileri dışında ticaret saptırıcı etkileri de bulunmaktadır.

$Politik_{ip}$ , Partner ülkelerdeki istikrar ve demokrasi derecesini gösteren bu değişken bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.001 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. Ancak modellerin anlam düzeyleri arasında fark vardır. Örneğin kurulan modellerin bazılarında %5 (veya %95 güven düzeyinde  $p < 0.05$ ) bazılarında ise %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı hesaplanmıştır. ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu veri tabanından alınan politik istikrar endeksinde göre, ülkelerin politik istikrar derecesi, demokratik ve otokratik yönetim olması bakımından -10'dan +10'a kadar puanlanmıştır. Bir ülkenin politik istikrar puanı -10 ise bu ülke çok otokratik ve istikrarsızdır. Puan +10 ise ülke çok demokratik ve istikrarlı anlamına gelmektedir. 0 değeri ise ülkenin ne otoriter ne istikrarlı yani nötr olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak demokratikleşmedeki %1'lik artış Türkiye'nin ihracatında %0.001'lik bir artışa yol açmaktadır. Bu değişkenin dış ticarettten daha çok genellikle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını etkilediği bilinmektedir.

Ziyaret sınıflandırma stratejisi kapsamında iki taraflı resmi ve çok taraflı diğer ziyaretler şeklinde kategorize edilen yurtdışı ziyaretlerin ihracat üzerindeki etkilerinin sonuçları diğer her şey sabitken (ceteris paribus) her bir modele göre şu şekildedir:

Model a1 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$ ): Türkiye cumhurbaşkanları düzeyindeki yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türünün de katsayısı istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif tahmin edilmiştir. Ancak diğer ziyaretlerin etkisi, beklenenin aksine resmi ziyaretlerden daha fazladır. Çünkü diğer ziyaretler, resmi ziyaretler gibi iki taraflı değil ekonomik meselelerin daha az görüşüldüğü çok taraflı ziyaretlerdir. Diğer değişkenler sabitken, Türkiye cumhurbaşkanlarının diğer ziyaretlerindeki %1'lik bir artışın Türkiye'nin ihracatında %0,007'lik bir artış, resmi ziyaretlerdeki %1'lik artışın ise %0,019'luk bir artış yaratması beklenmektedir. Cumhurbaşkanı düzeyindeki her iki ziyaret türü de Türkiye'nin ihracatıyla pozitif ilişkilidir. Ancak katsayılar pozitif olsa da 0'a çok yakın olduklarından yarattıkları etkinin büyük olduğunu söylenemez.

Model a2 ( $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$ ): Türkiye başbakanları düzeyindeki yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin ihracat üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türünün de katsayısı istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif tahmin edilmiştir. Resmi ziyaretler %0,009 iken, diğer ziyaretler %0,008 düzeyinde olup birbirine yakın değerde tahmin edilmiştir. Ancak bu değerler beklenenin yine çok altındadır. Bir diğer nokta, başbakan ziyaretlerinin etkisinin cumhurbaşkanları ziyaretlerinden daha fazla olması beklenmekteyken tersi bir sonuç çıkmıştır. Türkiye'de de 2017 yılına kadar ülkenin ekonomisi ve ticaretiyle ilgili karar alma yetkisi yürütmeni başı başbakana aitken, cumhurbaşkanlığı daha sembolik bir makam olagelmiştir.

Model a3 ( $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ): Yabancı ülke cumhurbaşkanlarının Türkiye'ye yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin ihracata etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türünün de katsayısı istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif tahmin edilmiştir. Ancak Model 1a'dakine benzer şekilde diğer ziyaretlerin etkisi, beklenenin aksine resmi ziyaretlerden fazladır. Diğer her şey sabitken Yabancı ülke cumhurbaşkanlarının Türkiye yaptıkları diğer ziyaretlerdeki %1'lik bir artış ihracatta %0,018'lik bir artışı, resmi ziyaretlerdeki %1'lik artış ise %0,009'luk bir artışı beraberinde getirecektir.

Model a4 ( $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Yabancı ülke başbakanlarının Türkiye'ye yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin ihracata etkilerinin araştırıldığı bu modelde ise, her iki ziyaret türünün de katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Katsayının negatif çıkmasının nedeni, Türkiye'ye yapılan ziyaretler genellikle devlet

başkanı (kral, sultan, başkan) düzeyinde olup bu ziyaretler başbakan düzeyinde yapılan ziyaretlerin iki katı sayıda olmasından kaynaklanıyor olabilir. Sonuç olarak Yabancı başbakanların Türkiye'ye ziyaretlerinin ihracat üzerinde bir etkisi yoktur.

Model a5 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$  ve  $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ): Türkiye ve Yabancı ülke cumhurbaşkanlarının karşılıklı yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ihracatına etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde ise, Türkiye cumhurbaşkanı resmi ziyaretler hariç katsayılar pozitif ve istatistiki olarak anlamlı tahmin edilmiştir.  $TRCB$  resmi ziyaretlerin katsayısı pozitifdir ancak istatistiki olarak anlamsızdır. Türk ve Yabancı cumhurbaşkanlarının etkileri Model a1 ve a3 ile çok yakın değerdedir.

Model a6 ( $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$  ve  $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Türkiye ve Yabancı ülke başbakanlarının karşılıklı yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ihracatına etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, Türkiye başbakanların resmi ve diğer ziyaretleri birbirine yakın değerde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. Buna karşına Yabancı ülke başbakanlarının Türkiye'ye yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin katsayıları negatiftir ancak istatistiki olarak anlamsız hesaplanmıştır. Bu sonuçlar Model a4 ile paraleldir ve aynı açıklamalar bu model için de geçerlidir.

Model a7 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$  ve  $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$ ): Türkiye'nin cumhurbaşkanları ve başbakanlarının gerçekleştirdikleri resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ihracatına etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, her iki düzeyde ve her iki türdeki ziyaretlerin katsayıları pozitif ve istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. Türkiye'nin ihracatına etkisi en yüksek olan  $TRCB$  diğer ziyaretleridir. Sonuçlar Türk cumhurbaşkanları ile Türk başbakanlarının ayrı ayrı değerlendirildiği Model a1 ve a2 sonuçları ile neredeyse olup, yapılan açıklamalar bu model için de geçerlidir.

Model a8 ( $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$  ve  $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Yabancı ülkelerin cumhurbaşkanları ve başbakanlarının Türkiye'ye gerçekleştirdikleri resmi ve diğer ziyaretlerin ihracata etkilerinin birlikte araştırıldığı modelde, başbakan düzeyindeki resmi ve diğer ziyaretlerin katsayıları negatif ve istatistiki olarak anlamsızken, cumhurbaşkanı düzeyindeki resmi ve diğer ziyaretlerin katsayısı pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Sonuçlar Yabancı cumhurbaşkanları ile Yabancı başbakanların Türkiye'ye ziyaretlerinin sonuçlarının ayrı ayrı değerlendirildiği Model a3 ve a4 ile benzer.

Model a9 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$ ,  $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$  ve  $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ,  $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Türk ve Yabancı cumhurbaşkanları ve başbakanlarının yaptıkları karşılıklı resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ihracatına etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, katsayılar ve anlamlılık modele göre değişmektedir. Yabancı ülke başbakanlarının resmi ve diğer ziyaretlerinin katsayıları negatif ve istatistiki olarak anlamsızdır. Aynı şekilde Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretlerinin katsayısı pozitif ancak anlamsızdır. Sonuçlar cumhurbaşkanlarının birlikte ele alındığı Model a5 ve başbakanlarının birlikte değerlendirildiği Model a6 ile oldukça benzerdir. Türkiye ve Yabancı cumhurbaşkanlarının diğer ziyaretleri, Türkiye'nin ihracatında daha yüksek etkiye sahiptir. En yüksek etki Yabancı ülke cumhurbaşkanlarına aittir.

### 3.3.1.2. İthalat Modelleri

Bağımlı değişkenin ithalat olduğu, iki-taraflı resmi ziyaretler ve çok-taraflı diğer ziyaretler için tahmin edilen ithalat modeli aşağıdaki şekilde olup, modellere ait tahmin sonuçları ise Tablo 3.3'te yer almaktadır. Buna göre;

$$Ln\dot{ithalat} = f(\alpha + LnGSY\dot{I}H_t + LnGSY\dot{I}H_p + LnUzaklık_{tp} + LnNüfus_p + LnKur_{tp} + Ada_{tp} + Kara_{tp} + Komşuluk_{tp} + Kolonyal_{tp} + Politik_{tp} + OECD_{tp} + BTA_{sta\_gb} + Ziyaret^{resmi\ diğ\er})$$

*Sabit terim* ( $\alpha$ ), Bütün modellerde istatistiki olarak anlamlı ve oldukça yüksek düzeyde ortalama 0.980 değerinde pozitif işaretli tahmin edilmiştir.

$LnGSY\dot{I}H_t$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.21 değerinde pozitif çıkmıştır. Yani Türkiye'nin milli hasılasındaki %1'lik artış ithalatı %0,21 arttırmaktadır.

$LnGSY\dot{I}H_p$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.75 değerinde pozitif çıkmıştır. Partner ülkenin milli gelirindeki %1'lik artış Türkiye'nin ithalatını %0,75 arttıracaktır. Ayrıca partner ülkenin milli gelirindeki değişim Türkiye'nin ithalatında daha etkilidir.

$LnUzaklık_{tp}$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde ortalama -0.58 değerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif tahmin edilmiştir. Buna göre Türkiye ile Partner ülke arası coğrafi uzaklıktaki %1'lik bir artış (azalış) Türkiye'nin ithalatında %0.58'lik bir azalışa (artışa) neden olacaktır. Ancak mesafenin ithalata etkisi, partner ülkenin milli hasıla değişkeninden daha azdır.

**Tablo 3.3: İthalat Modelleri: Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler**

Bağımlı Değişken: <b>Lnİthalat</b>	<b>Model a10</b>	<b>Model a11</b>	<b>Model a12</b>	<b>Model a13</b>	<b>Model a14</b>	<b>Model a15</b>	<b>Model a16</b>	<b>Model a17</b>	<b>Model a18</b>
lnMesafe <sub>tp</sub>	-0.058 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.058 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.057 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.058 (0.000)	-0.058 (0.000)	-0.057 (0.000)
lnGSYİHP <sub>t</sub>	0.021 (0.000)	0.021 (0.000)	0.020 (0.000)	0.021 (0.000)	0.019 (0.000)	0.021 (0.000)	0.021 (0.000)	0.020 (0.000)	0.019 (0.000)
lnGSYİHP <sub>p</sub>	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)
lnNüfus <sub>p</sub>	-0.003 (0.141)	-0.003 (0.146)	-0.003 (0.105)	-0.003 (0.152)	-0.003 (0.109)	-0.003 (0.155)	-0.003 (0.143)	-0.003 (0.113)	-0.003 (0.111)
lnDövizKuru <sub>tp</sub>	-0.001 (0.782)	-0.001 (0.750)	-0.001 (0.877)	-0.001 (0.786)	-0.001 (0.853)	-0.001 (0.736)	-0.001 (0.732)	-0.001 (0.874)	-0.001 (0.803)
Ada <sub>p</sub> (Island)	-0.010 (0.050)	-0.010 (0.043)	-0.009 (0.067)	-0.010 (0.050)	-0.009 (0.073)	-0.010 (0.050)	-0.010 (0.050)	-0.009 (0.079)	-0.009 (0.074)
Kara <sub>p</sub> (Landlocked)	0.003 (0.530)	0.004 (0.519)	0.003 (0.586)	0.003 (0.545)	0.003 (0.563)	0.004 (0.522)	0.004 (0.509)	0.003 (0.593)	0.003 (0.539)
Komşuluk <sub>tp</sub> (Ortak Sınır-Contiguity)	0.044 (0.000)	0.044 (0.000)	0.039 (0.000)	0.044 (0.000)	0.039 (0.000)	0.044 (0.000)	0.044 (0.000)	0.039 (0.000)	0.040 (0.000)
Kolonyal <sub>tp</sub> (Tarihsel İlişki-Colony)	0.022 (0.001)	0.022 (0.001)	0.020 (0.002)	0.022 (0.000)	0.019 (0.003)	0.022 (0.001)	0.021 (0.001)	0.020 (0.002)	0.019 (0.003)
OECD <sub>tp</sub> (İşbirliği Örgütüne üyelik)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.022 (0.000)
BTA <sub>sta_gb</sub> <sup>tp</sup> (STA veya GB'ne üyelik)	0.013 (0.003)	0.012 (0.004)	0.014 (0.001)	0.012 (0.005)	0.014 (0.001)	0.012 (0.003)	0.013 (0.003)	0.014 (0.001)	0.014 (0.001)
Politik <sub>p</sub> (Siyasi Rejim-Polity)	0.001 (0.734)	0.001 (0.738)	0.001 (0.809)	0.001 (0.720)	0.001 (0.833)	0.001 (0.735)	0.001 (0.744)	0.001 (0.798)	0.001 (0.850)
<i>TRCB<sup>resmi</sup></i>	0.014 (0.002)				0.010 (0.023)		0.014 (0.002)		0.010 (0.022)
<i>TRCB<sup>diğer</sup></i>	0.007 (0.260)				-0.010 (0.086)		-0.007 (0.278)		-0.010 (0.098)
<i>TRBB<sup>resmi</sup></i>		0.001 (0.812)				0.001 (0.856)	0.001 (0.743)		0.001 (0.925)
<i>TRBB<sup>diğer</sup></i>		0.010 (0.028)				-0.010 (0.022)	-0.010 (0.025)		-0.010 (0.023)
<i>YCB<sup>resmi</sup></i>			0.018 (0.000)		0.018 (0.000)			0.018 (0.000)	0.018 (0.000)
<i>YCB<sup>diğer</sup></i>			0.018 (0.000)		0.017 (0.001)			0.018 (0.000)	0.017 (0.001)
<i>YBB<sup>resmi</sup></i>				0.005 (0.239)		0.006 (0.225)		0.005 (0.253)	-0.005 (0.220)
<i>YBB<sup>diğer</sup></i>				-0.010 (0.112)		-0.010 (0.107)		-0.012 (0.058)	-0.010 (0.101)
Sabit Terim	0.974 (0.000)	0.972 (0.000)	0.999 (0.000)	0.974 (0.000)	0.997 (0.000)	0.972 (0.000)	0.973 (0.000)	0.999 (0.000)	0.994 (0.000)
Observation (Gözlem Sayısı)	3615	3615	3615	3615	3615	3615	3615	3615	3615
R2 (Determinasyon Katsayısı)	0.730	0.730	0.731	0.729	0.731	0.730	0.730	0.731	0.731
Log-Likelihood (Log-Olabilirlik)	-8851 .738	-8852 .1113	-8850 .5037	-8852 .1206	-8850 .1012	-8851 .9373	-8929 .8318	-8850 .3005	-8849 .9135

**Not:** Parantez içindeki değerler p olasılık değerleridir. %1, %5, %10 geleneksel olarak kabul edilebilir anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Buraya kadar özetlenecek olursa, regresyonun bağımlı değişkeni ithalatın ne kadarının çekim modelindeki bağımsız değişkenlerce açıkladığını gösteren  $R^2$  oranı %73 olup modelin açıklayıcılık gücünün yüksek olduğunu göstermektedir. Geri kalan %27'lik kısmı ise modele dahil edilmeyen diğer değişkenler açıklanmaktadır. GSYİH ve Uzaklık değişkenlerinin katsayı işaretleri beklendiği gibi çekim modeli ile örtüşmektedir yani çekim teorisinin ithalat için geçerli olduğu tespit edilmiştir. Ancak panel veri analizi tahminlerinden elde edilen bulgular hem katsayıların işaretlerinde hem de katsayıların değerlerinde farklılıklar göstermektedir. Analiz edilen 9 modelin belirlilik katsayıları (determinasyon  $R^2$  :%73,1) ve logaritmik maksimum olabilirlik değerleri (log-likelihood: -8849.9135) incelendiğinde, Model a18 diğerlerine göre bir nebze de olsa daha tercih edilebilir. Diğer kontrol değişkenlerinin sonuçları şöyledir:

*LnNüfus<sub>p</sub>*, Partner ülkelerin nüfus değişkeni bütün modellerde istatistiksel olarak anlamsız ve ortalama -0.003 değerinde negatif tahmin edilmiştir. Yani ihracat yapılan partner ülkelerin nüfusundaki %1'lik artış Türkiye'nin ithalatında -%0.003'lük bir azalışa yol açmaktadır fakat bu değer istatistiksel olarak anlamlı değildir. Dolayısıyla nüfus değişkeninin Türkiye'nin ithalatında bir etkisi olmadığı görülmüştür.

*LnKur<sub>p</sub>*, Partner ülkelerin döviz kuru değişkeni bütün modellerde istatistiksel olarak anlamsız ve ortalama -0.001 değerinde negatif tahmin edilmiştir. Yani, kur dışındaki diğer tüm açıklayıcı değişkenler sabitken, döviz kurundaki %1'lik bir artış (partner ülkelerin ulusal paralarının dolar karşısında değer kaybetmesi) Türkiye'nin partner ülkelere ithalatında -%0.001'lik bir azalmaya neden olmaktadır fakat bu değer istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla döviz kuru değişkenliğinin Türkiye'nin ithalat hacmi üzerinde bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

*Ada<sub>ip</sub>*, Partner ülkeler karayla bağlantısı olmayan ada ülkesi ise 1 değilse 0 değerini alan bu değişken, ihracat modelinin aksine ithalat modellerinin bazılarında %5 bazılarında %10 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olup ortalama -0.010 değerinde negatif çıkmıştır. Kara bağlantısı olmayan ada ülkesi değişkeninin işareti beklendiği gibi negatiftir. Partner ülkenin ada ülkesi olması, Türkiye'nin bu ülkelere ithalatının diğerlerine oranla %-0.010 daha az olmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla bu değişkenin Türkiye'nin ithalat hacmi üzerinde pozitif etkisi olduğu görülmektedir.

*Kara<sub>tp</sub>*, Partner ülkeler denize kıyısı olmayan bir kara ülkesi ise 1 değilse 0 değerini alan bu değişken, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamsız çıkmış olup ortalama 0.003 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. Buna göre, denize kıyısı olan ülkeden yapılan ithalat denize kıyısı olmayan ülkeye göre %0.002 birim fazladır ancak bu değer istatistiksel olarak anlamsızdır, yani Türkiye'nin ithalatında bir etkisi yoktur.

*Komşuluk<sub>tp</sub>*, Partner ülkeler ile Türkiye sınır komşusu ise 1 değilse 0 değerini alan bu kukla değişkenin katsayısı, ihracat modelinin aksine istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.044 düzeyinde pozitif olarak tahmin edilmiştir. Yani Türkiye'nin komşularından yaptığı ithalat diğer ülkelerle karşılaştırıldığında %0.044 daha fazladır. Partner ülkenin komşu olmasının ithalat üzerinde beklendiği gibi pozitif etkisi vardır.

*Kolonyal<sub>tp</sub>*, Partner ülkeler ile Türkiye arasında kolonyal bir ilişki varsa 1 yoksa 0 değerini alan bu kukla değişken, ihracat modellerinde olduğu gibi bütün ithalat modellerinde de istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.020 değerinde pozitifdir. Dolayısıyla bu değişkenin ithalat üzerinde pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

*OECD<sub>tp</sub>*, Türkiye ile Partner ülkeler OECD üyesiye 1 değilse 0 değeri alan bu kukla değişken, ihracat modellerinin tam tersine bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.023 değerinde negatif tahmin edilmiştir. Dolayısıyla OECD üyesi ülkelere yapılan ithalat diğer ülkelerle karşılaştırıldığında %0.023 birim daha az olup değişkenin Türkiye'nin ithalatında negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

*BTA<sub>sta\_gb</sub>*, Türkiye ile Partner ülkeler birlikte gümrük birliği üyesiye veya en az bir ortak aktif serbest ticaret anlaşmasına sahiplerse 1 değilse 0 alan bu kukla değişken, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.013 değerinde pozitif olarak hesaplanmıştır. Buna göre ihracat modellerinin aksine bir Bölgesel Ticaret Anlaşmasının (RTA) varlığı, Türkiye'nin ithalatını pozitif yönde etkilemektedir.

*Politik<sub>tp</sub>*, Partner ülkelerdeki istikrar ve demokrasi derecesini gösteren bu değişken bütün modellerde ihracat modelinin aksine istatistiksel olarak anlamsız olup ortalama 0.001 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. Demokratikleşmedeki %1'lik artış Türkiye'nin ithalatında %0.001'lik bir artışa yol açmaktadır ancak bu değer istatistiksel olarak anlamlı değildir. Sonuç olarak bir ülkenin yönetim yapısının demokratik ya da totaliter olmasının Türkiye'nin ithalatında bir etkisi olmadığı görülmektedir.



Ziyaret sınıflandırma stratejisi kapsamında iki taraflı resmi ve çok taraflı diğer ziyaretler şeklinde kategorize edilen yurtdışı ziyaretlerin ithalat üzerindeki etkilerinin sonuçları diğer değişkenler sabitken (ceteris paribus) her bir modele göre şu şekildedir:

Model a10 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$ ): Türk cumhurbaşkanlarının yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ithalatı üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türünün de katsayısı pozitifdir ancak ihracat modelinin aksine diğer ziyaretler istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Diğer değişkenler sabitken, Türkiye cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretlerindeki %1'lik bir artışın Türkiye'nin ithalatında %0,014'lük bir artış yaratması beklenmektedir ancak bu diğer ziyaretler için geçerli değildir. Sonuç olarak Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretlerinin Türkiye'nin ithalatında pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır fakat bu etki 0'a çok yakındır.

Model a11 ( $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$ ): Türk başbakanlarının yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ithalatı üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türünün de katsayısı pozitifdir ancak ihracat modelinin ve model a10'un aksine, başbakanların resmi ziyaretleri ithalat için istatistiki olarak anlamsızdır. Diğer değişkenler sabitken, Türkiye başbakanlarının diğer ziyaretlerindeki %1'lik bir artışın Türkiye'nin ithalatında %0,010'luk artış meydana getirmesi beklenmektedir. Sonuçta Türk başbakanlarının resmi ziyaretlerinin Türkiye'nin ithalatında pozitif etkilidir.

Model a12 ( $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ): Yabancı ülke cumhurbaşkanlarının Türkiye'ye yaptıkları resmi ve diğer ziyaret türlerinin ithalata etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türünün katsayısı istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif tahmin edilmiştir. Ayrıca her iki ziyaretin katsayısı 0.018 olarak pozitifdir ve bu değer Model a10'daki Türk cumhurbaşkanlarının ithalatta yarattığı etkiden daha fazla iken Model a1'deki Türk cumhurbaşkanlarının diğer ziyaretlerinin ihracat için yarattığı etkiye ise yakındır. Diğer değişkenler sabitken, Yabancı cumhurbaşkanlarının her iki ziyaret türündeki %1'lik artışı Türkiye'nin ithalatında %0,018'lik artış meydana getirmektedir. Sonuç olarak Yabancı cumhurbaşkanlarının resmi ve diğer nitelikteki ziyaretlerinin Türkiye'nin ithalatında küçük ancak pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Model a13 ( $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Yabancı başbakanlarının yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ithalatı üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki

ziyaret türü de istatistiki olarak anlamsız ve negatif tahmin edilmiştir. Sonuçlar Model a3'e benzer olup, Yabancı başbakanların resmi ve diğer ziyaretlerinin Türkiye'nin ithalatında bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Model a14 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$  ve  $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ): Türkiye ve Yabancı ülke cumhurbaşkanlarının karşılıklı yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ithalatına etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde ise, Türk cumhurbaşkanları diğer ziyaretler hariç katsayılar pozitif ve istatistiki olarak %5 anlam düzeyinde anlamlıdır. Buna karşın Türk cumhurbaşkanları diğer ziyaretlerin katsayısı negatif ve %5 anlamlılık düzeyinde anlamsızken %10 anlam düzeyinde anlamlıdır. Türk ve Yabancı cumhurbaşkanlarının ziyaretlerinin birlikte etkileri Türkiye'nin ithalatında genel olarak pozitif etkili olduğu söylenebilir. Sonuçlar Model a10 ve a12 ile çok yakındır.

Model a15 ( $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$  ve  $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Türkiye ve Yabancı ülke başbakanlarının karşılıklı yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ithalatında etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, Türkiye başbakanların diğer ziyaretleri hariç katsayılar pozitif ve istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Buna karşın Türk başbakanlarının diğer ziyaretleri istatistiki olarak anlamlıdır ancak katsayısı negatiftir. Sonuç olarak Türk ve Yabancı başbakanlarının birlikte etkileri Model a11 ve a13 ile benzer olup Türkiye'nin ithalatında etkisi yok denilebilir.

Model a16 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$  ve  $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$ ): Türkiye'nin cumhurbaşkanları ve başbakanları düzeyindeki resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ithalatına etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretlerinin katsayısı pozitif ve istatistiki olarak anlamlı iken Türk başbakanlarının diğer ziyaretleri anlamlı ancak katsayısı negatiftir. Diğer türler anlamsızdır. Sonuçlar Türk cumhurbaşkanları ile başbakanlarının ayrı ayrı değerlendirildiği Model a10 ve a11 ile benzerdir; fakat sadece Türk cumhurbaşkanlarının ithalatta pozitif etkisi vardır.

Model a17 ( $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$  ve  $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Yabancı ülkelerin cumhurbaşkanları ve başbakanlarının Türkiye'ye gerçekleştirdikleri resmi ve diğer ziyaretlerin ithalata etkilerinin birlikte araştırıldığı modelde, yalnızca Yabancı cumhurbaşkanlarının ziyaret türleri istatistiki olarak anlamlı ve pozitiftir. Buna karşın Yabancı başbakanların diğer ziyaretleri anlamsız ve pozitif iken resmi ziyaretleri %10

düzeyinde anlamsız ve negatif bulunmuş olup yalnızca Yabancı cumhurbaşkanlarının ithalatta etkisi pozitifdir. Sonuçlar Model a12 ve a13 ile çok benzerdir.

Model a18 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$ ,  $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$  ve  $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ,  $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Türk ve Yabancı cumhurbaşkanları ve başbakanlarının yaptıkları karşılıklı resmi ve diğer ziyaretlerin Türkiye'nin ithalatına etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, yalnızca Yabancı cumhurbaşkanlarının resmi ve diğer ziyaretleri ile Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretleri istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif tahmin edilmiştir. Sonuçlar Model a16 ve a17 ile oldukça benzerdir.

### 3.3.1.3. Toplam Ticaret Modelleri

Bağımlı değişkenin toplam ticaret olduğu, iki-taraflı resmi ziyaretler ve çok-taraflı diğer ziyaretler için tahmin edilen karşılıklı ticaret (ihracat+ithalat) modeli aşağıdaki şekilde olup, modellere ait tahmin sonuçları ise Tablo 3.4'te yer almaktadır.

$$\ln ToplamTicaret = f(\alpha + \ln GSYİH_t + \ln GSYİH_p + \ln Uzaklık_{tp} + \ln Nüfus_p + \ln Kur_{tp} + \ln Ada_{tp} + \ln Kara_{tp} + \ln Komşuluk_{tp} + \ln Kolonyal_{tp} + \ln Politik_{tp} + \ln OECD_{tp} + \ln BTA_{sta\_gb} + \ln Ziyaret^{resmi}_{diğer})$$

*Sabit terim* ( $\alpha$ ), Bütün modellerde istatistiki olarak anlamlı ve yüksek düzeyde ortalama 0.780 değerinde pozitif işaretli tahmin edilmiştir.

$\ln GSYİH_t$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.48 değerinde pozitif çıkmıştır. Türkiye'nin milli hasılasındaki %1'lik artış karşılıklı ticareti %0,48 arttırmaktadır.

$\ln GSYİH_p$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.56 değerinde pozitif çıkmıştır. Partner ülkenin milli gelirindeki %1'lik artış karşılıklı ticareti %0,56 arttıracaktır. Ayrıca partner ülkenin milli gelirindeki değişimin toplam ticarete etkisi daha fazladır.

$\ln Uzaklık_{tp}$ , çekim modeli teorisinin beklenen işaretine uygun olarak, bütün modellerde ortalama -0.59 değerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif tahmin edilmiştir. Buna göre Türkiye ile Partner ülke arası coğrafi uzaklıktaki %1'lik bir artış (azalış) ülkeler arası karşılıklı ticarete %0.59'luk bir azalışa (artışa) neden olacaktır. Ancak mesafenin karşılıklı dış ticaret hacmi üzerindeki etkisi gelirden daha yüksektir.

**Tablo 3.4: Toplam Ticaret Modelleri: Resmi Ziyaretler ve Diğer Ziyaretler**

Bağımlı Değişken: LnToplamTicaret	Model a19	Model a20	Model a21	Model a22	Model a23	Model a24	Model a25	Model a26	Model a27
lnMesafe <sub>tp</sub>	-0.059 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.060 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.060 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.059 (0.000)	0.059 (0.000)
lnGSYİHP <sub>t</sub>	0.049 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)
lnGSYİHP <sub>p</sub>	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)
lnNüfus <sub>p</sub>	-0.003 (0.006)	-0.003 (0.007)	-0.003 (0.005)	-0.003 (0.008)	-0.003 (0.004)	-0.003 (0.007)	-0.003 (0.006)	-0.003 (0.005)	-0.003 (0.005)
lnDövizKuru <sub>tp</sub>	0.001 (0.414)	0.001 (0.435)	0.001 (0.367)	0.001 (0.434)	0.001 (0.362)	0.001 (0.439)	0.001 (0.420)	0.001 (0.371)	0.001 (0.373)
Ada <sub>p</sub> (Island)	-0.008 (0.015)	-0.008 (0.012)	-0.008 (0.019)	-0.008 (0.014)	-0.008 (0.021)	-0.008 (0.014)	-0.008 (0.015)	-0.008 (0.022)	-0.007 (0.024)
Kara <sub>p</sub> (Landlocked)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)
Komşuluk <sub>tp</sub> (Ortak Sınır-Contiguity)	0.016 (0.001)	0.016 (0.001)	0.012 (0.012)	0.017 (0.001)	0.012 (0.011)	0.016 (0.001)	0.016 (0.002)	0.012 (0.010)	0.012 (0.013)
Kolonyal <sub>tp</sub> (Tarihsel İlişki-Colony)	0.035 (0.000)	0.036 (0.000)	0.034 (0.000)	0.036 (0.000)	0.033 (0.000)	0.036 (0.000)	0.035 (0.000)	0.034 (0.000)	0.033 (0.000)
OECD <sub>tp</sub> (İşbirliği Örgütüne üyelik)	-0.007 (0.079)	-0.007 (0.073)	-0.007 (0.093)	-0.007 (0.077)	-0.006 (0.098)	-0.007 (0.076)	-0.007 (0.079)	-0.006 (0.097)	-0.006 (0.103)
BTA <sub>sta_gb</sub> <sup>tp</sup> (STA veya GB'ne üyelik)	-0.014 (0.000)	-0.014 (0.000)	-0.013 (0.000)	-0.014 (0.000)	-0.013 (0.000)	-0.014 (0.000)	-0.014 (0.000)	0.013 (0.000)	-0.013 (0.000)
Politik <sub>p</sub> (Siyasi Rejim-Polity)	0.001 (0.034)	0.001 (0.034)	0.001 (0.048)	0.001 (0.036)	0.001 (0.045)	0.001 (0.032)	0.001 (0.031)	0.001 (0.045)	0.001 (0.038)
TRCB <sup>resmi</sup>	0.008 (0.020)				0.005 (0.128)		0.008 (0.019)		0.005 (0.104)
TRCB <sup>diğer</sup>	0.004 (0.448)				0.001 (0.777)		0.003 (0.485)		0.001 (0.806)
TRBB <sup>resmi</sup>		0.004 (0.114)				0.004 (0.102)	0.004 (0.114)		0.003 (0.188)
TRBB <sup>diğer</sup>		-0.001 (0.981)				-0.001 (0.979)	-0.001 (0.902)		-0.001 (0.859)
YCB <sup>resmi</sup>			0.010 (0.003)		0.009 (0.005)			0.010 (0.003)	0.009 (0.007)
YCB <sup>diğer</sup>			0.015 (0.000)		0.015 (0.000)			0.016 (0.000)	0.015 (0.000)
YBB <sup>resmi</sup>				0.001 (0.970)		-0.001 (0.898)		0.001 (0.997)	-0.001 (0.898)
YBB <sup>diğer</sup>				-0.005 (0.278)		-0.005 (0.253)		-0.006 (0.154)	-0.007 (0.114)
Sabit Terim	0.771 (0.000)	0.771 (0.000)	0.788 (0.000)	0.767 (0.000)	0.788 (0.000)	0.770 (0.000)	0.774 (0.000)	0.786 (0.000)	0.788 (0.000)
Observation (Gözlem Sayısı)	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746
R2 (Determinasyon Katsayısı)	0.829	0.829	0.830	0.829	0.830	0.829	0.829	0.830	0.830
Log-Likelihood (Log-Olabilirlik)	-9057 .153	-9057 .2818	-9056 .3784	-9057 .3116	-9056 .3008	-9057 .2486	-9057 .0944	-9056 .3303	-9056 .2038

**Not:** Parantez içindeki değerler p olasılık değerleridir. %1, %5, %10 geleneksel olarak kabul edilebilir anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Buraya kadar özetlenecek olursa, regresyonun bağımlı değişkeni olan karşılıklı toplam ticaret hacminin çekim modeli bağımsız değişkenlerince açıklanma oranı  $R^2$ , %83 olup modelin açıklayıcılık gücünün oldukça yüksek olduğunu göstermektedir.

Modelin geri kalan %17'lik kısmı ise modele dahil edilmeyen diğer değişkenler tarafından açıklanmaktadır. GSYİH ve Uzaklık değişkenlerinin katsayı işaretleri çekim modeli ile örtüşmekte olup, çekim teorisi toplam ticaret hacmi için de geçerlidir. Ancak panel veri analizi tahminlerinden elde edilen bulgular hem katsayıların işaretlerinde hem de katsayıların değerlerinde farklılıklar göstermektedir. Analiz edilen 9 modelin belirlilik katsayıları ( $R^2$  :%83) ve logaritmik maksimum olabilirlik değerleri (log-likelihood: -9056.2038) incelendiğinde, Model a27 diğerlerine göre bir nebze de olsa daha tercih edilebilir. Diğer kontrol değişkenlerinin sonuçları şöyledir:

*LnNüfus<sub>p</sub>*, Partner ülkelerin nüfus değişkeni bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.003 değerinde negatif çıkmıştır. Ticaret yapılan ülkelerin nüfusundaki %1'lik artış karşılıklı ticarete -%0.003'lük bir azalışa yol açmaktadır. Dolayısıyla nüfusun karşılıklı ticaret üzerinde negatif etkisi olduğu saptanmıştır.

*LnKur<sub>p</sub>*, Partner ülkelerin döviz kuru değişkeni bütün modellerde istatistiksel olarak anlamsız ve ortalama 0.001 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. Yani, kur dışındaki diğer tüm açıklayıcı değişkenler sabitken, döviz kurundaki %1'lik bir artış (partner ülkelerin ulusal paralarının dolar karşısında değer kaybetmesi) karşılıklı ticarete %0.001'lik artışa yol açmaktadır fakat bu değer istatistiki olarak anlamsızdır. Dolayısıyla döviz kuru değişkenliğinin karşılıklı ticaret üzerinde bir etkisi yoktur.

*Ada<sub>tp</sub>*, Partner ülkeler karayla bağlantısı olmayan ada ülkesi ise 1 değilse 0 değerini alan bu değişken, ithalat modeline benzer şekilde bütün modellerde istatistiki olarak anlamlı ve ortalama -0.008 değerinde beklendiği gibi negatif hesaplanmıştır. Partner ülkenin ada ülkesi olması, karşılıklı ticaret hacmini -%0.010 azaltmaktadır. Dolayısıyla bu değişkenin karşılıklı ticaret üzerinde negatif etkisi olduğu saptanmıştır.

*Kara<sub>tp</sub>*, Partner ülkeler denize kıyısı olmayan bir kara ülkesi ise 1 değilse 0 değerini alan bu değişken, ihracat modeline benzer şekilde bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.022 değerinde beklendiği gibi negatiftir.

Partner ülkenin denize kıyısı olmayan ülke olması karşılıklı ticareti %0.022 azaltmakta ancak bu istatistiki olarak anlamsızdır, yani toplam ticaret üzerinde etkisi yoktur.

*Komşuluk<sub>tp</sub>*, Partner ülkeler ile Türkiye sınır komşusu ise 1 değilse 0 değerini alan bu kukla değişkenin katsayısı, ithalat modeline benzer şekilde bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.015 düzeyinde beklendiği gibi pozitiftir. Yani partner ülkenin komşu ülke olması karşılıklı ticareti %0.044 oranında arttırmaktadır. Dolayısıyla komşuluk değişkeninin toplam ticaret hacmi üzerinde pozitif etkisi vardır.

*Kolonyal<sub>tp</sub>*, Partner ülkeler ile Türkiye arasında kolonyal bir ilişki varsa 1 yoksa 0 değerini alan bu kukla değişken, ihracat ve ithalat modellerinde olduğu gibi bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama 0.035 değerinde pozitiftir. Dolayısıyla bu değişkenin karşılıklı ticaret hacmi üzerinde pozitif etkisi vardır.

*OECD<sub>tp</sub>*, Türkiye ile Partner ülkeler OECD üyesiye 1 değilse 0 değeri alan bu kukla değişken, ithalat modeline benzer şekilde bütün modellerde %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.006 değerinde negatif çıkmıştır. OECD üyesi ülkelerle karşılıklı ticaret diğer ülkelerle karşılaştırıldığında %0.006 birim daha azdır ve toplam ticaret üzerinde %10 anlam düzeyinde negatif etkisi vardır.

*BTA<sub>sta\_gb</sub>*, Türkiye ile Partner ülkeler birlikte gümrük birliği üyesiye veya en az bir ortak aktif serbest ticaret anlaşmasına sahiplerse 1 değilse 0 alan bu kukla değişken, ihracat modeline benzer şekilde bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve ortalama -0.013 değerinde negatif olarak hesaplanmıştır. Buna göre bir Bölgesel Ticaret Anlaşmasının (BTA) varlığı, karşılıklı ticareti negatif yönde etkilemektedir.

*Politik<sub>tp</sub>*, Partner ülkelerdeki istikrar ve demokrasi derecesini gösteren bu değişken, ihracat modeline benzer şekilde bütün modellerde istatistiki olarak anlamsız ve ortalama 0.001 değerinde pozitif tahmin edilmiştir. Demokratikleşmedeki %1'lik artış karşılıklı ticarete %0.001'lik bir artışa yol açmaktadır. Sonuç olarak bir ülkenin demokratik veya otokratik olmasının toplam ticaret üzerinde pozitif etkisi vardır.

Ziyaret sınıflandırma stratejisi kapsamında iki taraflı resmi ve çok taraflı diğer ziyaretler şeklinde kategorize edilen yurtdışı ziyaretlerin karşılıklı toplam ticaret hacmi üzerindeki etkilerinin sonuçları, diğer her şey sabitken (*ceteris paribus*), her bir modele göre aşağıdaki tabloda verilmektedir. Buna göre;

Model a19 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$ ): Türk cumhurbaşkanlarının yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin toplam ticaret hacmi üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, ithalat modeline benzer şekilde her iki ziyaret türünün de katsayısı pozitifdir ancak diğer ziyaretler istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Türkiye cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretlerindeki %1'lik bir artışın toplam ticarete %0,008'lik bir artış yaratması beklenmektedir ancak bu diğer ziyaretler için geçerli değildir. Sonuç olarak yalnızca Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretleri karşılıklı ticaret üzerinde pozitif etkilidir.

Model a20 ( $TRBB^{resmi}$ ,  $TRBB^{diğer}$ ): Türk başbakanlarının yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin toplam ticaret hacmi üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, başbakanların resmi ziyaretleri istatistiksel olarak anlamlı ve pozitifken diğer ziyaretler anlamsız ve negatif hesaplanmıştır. Türkiye başbakanlarının resmi ziyaretlerindeki %1'lik bir artışın toplam ticarete %0,004'lük bir artış yaratması beklenmektedir ancak bu diğer ziyaretler için geçerli değildir. Sonuçlar Model a18 ile aynıdır. Yalnızca Türk başbakanlarının resmi ziyaretleri karşılıklı ticaret üzerinde pozitif etkilidir.

Model a21 ( $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ): Yabancı ülke cumhurbaşkanlarının Türkiye'ye yaptıkları resmi ve diğer ziyaret türlerinin toplam ticaret hacmi üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türünün katsayısı ihracat ve ithalat modellerine benzer şekilde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif çıkmıştır. Ancak Yabancı cumhurbaşkanlarının diğer ziyaretlerindeki %1'lik artış karşılıklı ticarete %0,015'lik artış yaratırken resmi ziyaretlerde bu etki %0.010 gerçekleşmektedir. Sonuç olarak YCB resmi ve diğer ziyaretleri karşılıklı ticaret üzerinde pozitif etkilidir.

Model a22 ( $YBB^{resmi}$ ,  $YBB^{diğer}$ ): Yabancı başbakanlarının yurtdışı resmi ve diğer ziyaretlerin toplam ticaret hacmi üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bu modelde, her iki ziyaret türü de istatistiksel olarak anlamsız ve negatif tahmin edilmiştir. Sonuçlar Model a19'a benzer olup, YBB ziyaretlerinin toplam ticaret üzerinde etkisi yoktur.

Model a23 ( $TRCB^{resmi}$ ,  $TRCB^{diğer}$  ve  $YCB^{resmi}$ ,  $YCB^{diğer}$ ): Türkiye ve Yabancı ülke cumhurbaşkanlarının karşılıklı resmi ve diğer ziyaretlerinin toplam ticaret üzerindeki etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, Türk cumhurbaşkanlarının resmi ve diğer ziyaretler pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız hesaplanmıştır. Buna karşın Yabancı cumhurbaşkanları her iki ziyaret türünde de pozitif ve anlamlı

çıkmıştır. Ayrıca diğer ziyaretler 0.015 değerinde olup, 0.009 değerinde olan resmi ziyaretlerden daha fazla etkilidir. Sonuçlar Model a19 ve a21 ile benzer olup yabancı cumhurbaşkanlarının ziyaretleri karşılıklı ticaret hacmi üzerinde pozitif etkilidir.

Model a24 (TRBB<sup>resmi</sup>, TRBB<sup>diğer</sup> ve YBB<sup>resmi</sup>, YBB<sup>diğer</sup>): Türkiye ve Yabancı ülke başbakanlarının karşılıklı yaptıkları resmi ve diğer ziyaretlerin karşılıklı ticaret üzerindeki etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, tüm düzey ve türlerdeki ziyaretlerin etkisi istatistiksel olarak anlamsız ve çoğunlukla negatif çıkmıştır. Sonuç olarak Türk ve Yabancı başbakanlarının birlikte etkileri Model a20 ve a22 ile yakın değerlerde olup karşılıklı ticaret üzerinde herhangi bir etkileri yoktur.

Model a25 (TRCB<sup>resmi</sup>, TRCB<sup>diğer</sup> ve TRBB<sup>resmi</sup>, TRBB<sup>diğer</sup>): Türkiye cumhurbaşkanları ve başbakanların her iki ziyaret türünün toplam ticaret üzerindeki etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, yalnızca Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretlerinin katsayısı pozitif işaretli ve istatistiki olarak anlamlıdır. Sonuçlar Türk cumhurbaşkanları ve başbakanlarının ayrı ayrı değerlendirildiği Model a19 ve a20 ile benzerdir ancak yalnızca Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretlerinin toplam ticaret üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Model a26 (YCB<sup>resmi</sup>, YCB<sup>diğer</sup> ve YBB<sup>resmi</sup>, YBB<sup>diğer</sup>): Yabancı ülkelerin cumhurbaşkanları ve başbakanlarının Türkiye'ye gerçekleştirdikleri resmi ve diğer ziyaretlerin toplam ticarete etkilerinin birlikte araştırıldığı modelde, yalnızca Yabancı cumhurbaşkanlarının resmi ve diğer ziyaretleri istatistiki olarak anlamlı ve pozitifdir. Ancak Yabancı başbakanların her iki ziyaret türü de anlamsızdır. Sonuçlar Model a23 ve a24 ile benzer olup yalnızca Yabancı cumhurbaşkanlarının toplam ticarete pozitif etkisi vardır ve bu etki diğer ziyaretlerde daha yüksektir.

Model a27 (TRCB<sup>resmi</sup>, TRCB<sup>diğer</sup>, TRBB<sup>resmi</sup>, TRBB<sup>diğer</sup> ve YCB<sup>resmi</sup>, YCB<sup>diğer</sup>, YBB<sup>resmi</sup>, YBB<sup>diğer</sup>): Türk ve Yabancı cumhurbaşkanları ve başbakanlarının yaptıkları karşılıklı resmi ve diğer ziyaretlerin toplam ticaret üzerindeki etkilerinin birlikte araştırıldığı bu modelde, sonuçlar Model a25 ve a26 ile oldukça benzerdir. Buna göre yalnızca Yabancı cumhurbaşkanlarının resmi ve diğer ziyaretleri karşılıklı ticaret üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif tahmin edilmiştir. Diğer ziyaretlerin etkisi 0.015 düzeyinde olup resmi ziyaretlerden daha yüksektir.



### 3.3.2. Tüm Ziyaretler PPML Sonuçları

Tüm yurtdışı ziyaretler, iki taraflı resmi ziyaretler (devlet ziyareti, resmi ziyaret, çalışma ziyareti) ile çok taraflı diğer ziyaretler (zirve ziyareti, tören ziyareti, özel ziyaret) toplamından oluşmaktadır. Dolayısıyla tüm ziyaretler her iki ziyaret türünün toplamını ifade etmektedir. Devlet başkanı ve hükümet başkanı düzeyinde gerçekleştirilen karşılıklı tüm ziyaretlerin ticaret akımlarına etkisini toplu olarak görmek için öncekine benzer şekilde, bağımlı değişkenin ihracat, ithalat ve toplam ticaret olduğu 9'ar model oluşturularak toplamda 27 model daha tahmin edilmiştir.

#### 3.3.2.1. İhracat Modelleri

Bağımlı değişkenin ihracat olduğu, tüm ziyaretler için tahmin edilen temel model spesifikasyonu aşağıdaki şekilde olup, kurulan modellere ait tahmin sonuçları ise Tablo 3.5'de yer almaktadır.

$$\ln \text{İhracat} = f(\alpha + \ln \text{GSYİH}_t + \ln \text{GSYİH}_p + \ln \text{Uzaklık}_{tp} + \ln \text{Nüfus}_p + \ln \text{Kur}_{tp} + \text{Ada}_{tp} + \text{Kara}_{tp} + \text{Komşuluk}_{tp} + \text{Kolonyal}_{tp} + \text{Politik}_{tp} + \text{OECD}_{tp} + \text{BTA}_{sta\_gb} + \text{Ziyaret}^{\text{tüm}})$$

İhracat sonuçları incelendiğinde, temel açıklayıcı değişkenler ve diğer kontrol değişkenleriyle ilgili PPML sonuçlarının, resmi ziyaretler ve diğer ziyaretlere ilişkin önceki model sonuçlarıyla neredeyse birebir aynı olduğu görülmektedir. Modelin belirlilik katsayısı  $R^2$  diğer ihracat modellerine paralel şekilde %80 olup modelin açıklayıcılık gücü yüksektir. GSYİH ve Uzaklık katsayıları beklendiği gibi çekim teorisi ile örtüşmektedir yani çekim teorisinin ihracat modeli için geçerli olduğu tespit edilmiştir. Analiz edilen 9 modelin belirlilik katsayıları ( $R^2$  :%80,5) ve logaritmik maksimum olabilirlik değerleri (log-likelihood: -8929.1294) incelendiğinde, Model b18 diğerlerine göre bir nebze de olsa daha tercih edilebilirdir.

Tüm ziyaretlere ilişkin sonuçlar da yine resmi ve diğer ziyaret sonuçları ile aynıdır. Sadece Yabancı başbakanların tüm ziyaretleri istatistiki olarak anlamsız ve negatif çıkmıştır. Onun dışında kalan Türk ve Yabancı cumhurbaşkanları ile Türk başbakanlarının tüm ziyaretleri istatistiki olarak anlamlı ve işaretleri beklendiği gibi pozitif tahmin edilmiştir. Türk cumhurbaşkanı ile başbakanlarının tüm ziyaretlerinin etkileri 0.08 değerinde birbirine eşittir. En yüksek etki, 0.012 değer ile Yabancı cumhurbaşkanları tüm ziyaretlerine aittir ancak bu etki sifıra yakındır.

**Tablo 3.5: İhracat Modelleri: Tüm Ziyaretler**

Bağımlı Değişken: <b>Lnİhracat</b>	<b>Model b1</b>	<b>Model b2</b>	<b>Model b3</b>	<b>Model b4</b>	<b>Model b5</b>	<b>Model b6</b>	<b>Model b7</b>	<b>Model b8</b>	<b>Model b9</b>
lnMesafe <sub>tp</sub>	-0.074 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.075 (0.000)	-0.073 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.073 (0.000)	-0.074 (0.000)	-0.073 (0.000)
lnGSYİHP <sub>t</sub>	0.064 (0.000)	0.064 (0.000)	0.063 (0.000)	0.064 (0.000)	0.063 (0.000)	0.064 (0.000)	0.064 (0.000)	0.064 (0.000)	0.064 (0.000)
lnGSYİH <sub>p</sub>	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)
lnNüfus <sub>p</sub>	-0.003 (0.018)	-0.003 (0.020)	-0.003 (0.016)	-0.003 (0.023)	-0.003 (0.014)	-0.003 (0.021)	-0.003 (0.017)	-0.003 (0.016)	-0.003 (0.014)
lnDövizKuru <sub>tp</sub>	-0.001 (0.281)	-0.001 (0.282)	-0.001 (0.300)	-0.001 (0.256)	-0.001 (0.317)	-0.001 (0.280)	-0.001 (0.305)	-0.001 (0.298)	-0.001 (0.337)
Ada <sub>p</sub> (Island)	-0.002 (0.635)	-0.002 (0.542)	-0.001 (0.701)	-0.002 (0.566)	-0.001 (0.749)	-0.002 (0.549)	-0.002 (0.611)	-0.001 (0.707)	-0.001 (0.733)
Kara <sub>p</sub> (Landlocked)	-0.033 (0.000)	-0.032 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)	-0.033 (0.000)
Komşuluk <sub>tp</sub> (Ortak Sınır-Contiguity)	0.006 (0.225)	0.005 (0.346)	0.003 (0.565)	0.007 (0.183)	0.003 (0.580)	0.005 (0.329)	0.004 (0.392)	0.003 (0.548)	0.001 (0.780)
Kolonyal <sub>tp</sub> (Tarihsel İlişki-Colony)	0.040 (0.000)	0.041 (0.000)	0.039 (0.000)	0.041 (0.000)	0.038 (0.000)	0.041 (0.000)	0.040 (0.000)	0.039 (0.000)	0.038 (0.000)
OECD <sub>tp</sub> (İşbirliği Örgütüne üyelik)	0.002 (0.582)	0.002 (0.661)	0.003 (0.504)	0.002 (0.581)	0.003 (0.510)	0.002 (0.660)	0.002 (0.657)	0.003 (0.502)	0.002 (0.576)
BTA <sub>sta_gb</sub> <sup>tp</sup> (STA veya GB'ne üyelik)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.021 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.021 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.021 (0.000)	-0.021 (0.000)
Politik <sub>p</sub> (Siyasi Rejim-Polity)	0.001 (0.044)	0.001 (0.042)	0.001 (0.072)	0.001 (0.055)	0.001 (0.060)	0.001 (0.040)	0.001 (0.034)	0.001 (0.071)	0.001 (0.043)
<i>TRCB<sup>tüm</sup></i>	0.011 (0.000)				0.008 (0.004)		0.011 (0.000)		0.008 (0.004)
<i>TRBB<sup>tüm</sup></i>		0.009 (0.000)				0.009 (0.000)	0.008 (0.000)		0.008 (0.000)
<i>YCB<sup>tüm</sup></i>			0.013 (0.000)		0.012 (0.000)			0.013 (0.000)	0.012 (0.000)
<i>YBB<sup>tüm</sup></i>				-0.001 (0.779)		-0.002 (0.514)		-0.001 (0.658)	-0.002 (0.387)
Sabit Terim	0.630 (0.000)	0.634 (0.000)	0.644 (0.000)	0.625 (0.000)	0.647 (0.000)	0.632 (0.000)	0.638 (0.000)	0.643 (0.000)	0.651 (0.000)
Observation (Gözlem Sayısı)	3721	3721	3721	3721	3721	3721	3721	3721	3721
R2 (Determinasyon Katsayısı)	0.803	0.803	0.803	0.803	0.804	0.803	0.803	0.804	0.805
Log-Likelihood (Log-Olabilirlik)	-8930 .2830	-8930 .3855	-8929 .7380	-8930 .7673	-8929 .4508	-8930 .3733	-8929 .9285	-8929 .7324	-8929 .1294

**Not:** Parantez içindeki değerler p olasılık değerleridir. %1, %5, %10 geleneksel olarak kabul edilebilir anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

### 3.3.2.2. İthalat Modelleri

İthalatın bağımlı değişken olduğu tüm ziyaretlere yönelik temel model aşağıdaki gibi olup, kurulan modellere ait tahmin sonuçları ise Tablo 3.6’da yer almaktadır.

$$\text{Ln}i\text{thalat} = f(\alpha + \text{LnGSYİH}_t + \text{LnGSYİH}_p + \text{LnUzaklık}_{tp} + \text{LnNüfus}_p + \text{LnKur}_{tp} + \text{Ada}_{tp} + \text{Kara}_{tp} + \text{Komşuluk}_{tp} + \text{Kolonyal}_{tp} + \text{Politik}_{tp} + \text{OECD}_{tp} + \text{BTA}_{sta\_gb} + \text{Ziyaret}^{tüm})$$

İthalat sonuçları incelendiğinde, temel açıklayıcı değişkenler ve diğer kontrol değişkenleriyle ilgili PPML sonuçlarının, resmi ziyaretler ve diğer ziyaretlere ilişkin modellerin sonuçlarıyla hemen hemen aynı olduğu görülmektedir. Modelin belirlilik katsayısı olan R<sup>2</sup> ihracat modellerinde hesaplanan rakamlara paralel şekilde %73 olup modelin açıklayıcılık gücü yüksek olduğu görülmektedir. GSYİH ve Uzaklık katsayıları beklendiği gibi çekim teorisi ile örtüşmektedir yani çekim teorisinin ihracat modeli için geçerli olduğu tespit edilmiştir. Analiz edilen 9 modelin belirlilik katsayıları (R<sup>2</sup> :%80,5) ve logaritmik maksimum olabilirlik değerleri (log-likelihood: -8850.3413) incelendiğinde, Model b18’in diğer modellerle karşılaştırıldığında bir nebze de olsa daha tercih edilebilir olduğu görülmektedir. Buradaki diğer bir husus gümrük birliği ve serbest ticaret anlaşmalarının ithalat modellerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar bir çok araştırmacının iddia ettiği Gümrük Birliği’nin Türkiye’nin tek yönlü AB’den ithalatını arttırdığı buna karşın ihracatını aynı oranda arttırmadığı argümanını desteklemektedir.

Tüm ziyaretlere ilişkin sonuçlar da aynı şekilde resmi ve diğer ziyaret sonuçları ile aynıdır. Sonuçlara göre Türk ve Yabancı başbakan ziyaretlerinin katsayıları genellikle negatif işaretli ve istatistiki olarak anlamsız hesaplanmıştır. Buna karşın Türk ve Yabancı cumhurbaşkanlarının tüm ziyaretleri istatistiki olarak anlamlı ve pozitif çıkmıştır. Ayrıca Türk cumhurbaşkanlarının tüm ziyaretleri yalnızca Model b10 ve b16’da pozitif ve anlamlı tahmin edilmiş diğer modellerde ise anlamsız çıkmıştır. Buna karşın Yabancı cumhurbaşkanlarının tüm ziyaretleri tüm modellerde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı tahmin edilmiştir. Türk cumhurbaşkanı ile başbakanlarının tüm ziyaretlerinin etkileri 0.08 değerinde birbirine eşittir. Yine en yüksek etki 0.018 ile Yabancı cumhurbaşkanlarına aittir.

**Tablo 3.6: İthalat Modelleri: Tüm Ziyaretler**

Bağımlı Değişken: Lnİthalat	Model b10	Model b11	Model b12	Model b13	Model b14	Model b15	Model b16	Model b17	Model b18
lnMesafe <sub>tp</sub>	-0.058 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.058 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.057 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.058 (0.000)	-0.058 (0.000)
lnGSYİHP <sub>t</sub>	0.021 (0.000)	0.021 (0.000)	0.020 (0.000)	0.021 (0.000)	0.020 (0.000)	0.021 (0.000)	0.021 (0.000)	0.020 (0.000)	0.020 (0.000)
lnGSYİH <sub>p</sub>	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)	0.075 (0.000)
lnNüfus <sub>p</sub>	-0.003 (0.132)	-0.003 (0.146)	-0.003 (0.105)	-0.003 (0.144)	-0.003 (0.101)	-0.003 (0.146)	-0.003 (0.134)	-0.003 (0.106)	-0.003 (0.104)
lnDövizKuru <sub>tp</sub>	-0.001 (0.816)	-0.001 (0.772)	-0.001 (0.877)	-0.001 (0.788)	-0.001 (0.889)	-0.001 (0.772)	-0.001 (0.798)	-0.001 (0.875)	-0.001 (0.866)
Ada <sub>p</sub> (Island)	-0.010 (0.049)	-0.010 (0.043)	-0.009 (0.067)	-0.010 (0.043)	-0.009 (0.071)	-0.010 (0.043)	-0.010 (0.049)	-0.010 (0.068)	-0.009 (0.074)
Kara <sub>p</sub> (Landlocked)	0.003 (0.559)	0.003 (0.527)	0.003 (0.586)	0.003 (0.541)	0.003 (0.596)	0.003 (0.526)	0.003 (0.545)	0.003 (0.588)	0.003 (0.578)
Komşuluk <sub>tp</sub> (Ortak Sınır-Contiguity)	0.043 (0.000)	0.044 (0.000)	0.039 (0.000)	0.044 (0.000)	0.038 (0.000)	0.044 (0.000)	0.044 (0.000)	0.039 (0.000)	0.039 (0.000)
Kolonyal <sub>tp</sub> (Tarihsel İlişki-Colony)	0.022 (0.001)	0.022 (0.001)	0.020 (0.002)	0.022 (0.000)	0.019 (0.003)	0.022 (0.001)	0.022 (0.001)	0.020 (0.002)	0.019 (0.003)
OECD <sub>tp</sub> (İşbirliği Örgütüne üyelik)	-0.024 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.024 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)	-0.023 (0.000)
BTA <sub>sta_gb</sub> <sup>tp</sup> (STA veya GB'ne üyelik)	0.013 (0.004)	0.012 (0.004)	0.014 (0.001)	0.012 (0.004)	0.014 (0.001)	0.012 (0.004)	0.013 (0.003)	0.014 (0.001)	0.014 (0.001)
Politik <sub>p</sub> (Siyasi Rejim-Polity)	0.001 (0.694)	0.001 (0.750)	0.001 (0.808)	0.001 (0.724)	0.001 (0.788)	0.001 (0.752)	0.001 (0.719)	0.001 (0.802)	0.001 (0.819)
TRCB <sup>tüm</sup>	0.007 (0.049)				0.004 (0.304)		0.007 (0.045)		0.004 (0.287)
TRBB <sup>tüm</sup>		-0.003 (0.215)				-0.003 (0.219)	-0.004 (0.187)		-0.005 (0.102)
YCB <sup>tüm</sup>			0.018 (0.000)		0.017 (0.000)			0.018 (0.000)	0.018 (0.000)
YBB <sup>tüm</sup>				-0.001 (0.928)		0.001 (0.980)		-0.001 (0.796)	-0.001 (0.887)
Sabit Terim	0.978 (0.000)	0.970 (0.000)	0.999 (0.000)	0.974 (0.000)	1.000 (0.000)	0.970 (0.000)	0.974 (0.000)	0.998 (0.000)	0.996 (0.000)
Observation (Gözlem Sayısı)	3615	3615	3615	3615	3615	3615	3615	3615	3615
R2 (Determinasyon Katsayısı)	0.729	0.729	0.731	0.729	0.731	0.729	0.729	0.731	0.731
Log-Likelihood (Log-Olabilirlik)	-8852 .0884	-8852 .2277	-8850 .5037	-8852 .2866	-8850 .4503	-8852 .2277	-8852 .0215	-8850 .5007	-8850 .3413

**Not:** Parantez içindeki değerler p olasılık değerleridir. %1, %5, %10 geleneksel olarak kabul edilebilir anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

### 3.3.2.3. Toplam Ticaret Modelleri

Toplam ticaret hacminin bağımlı değişken olduğu, tüm ziyaretlere ilişkin temel model aşağıdaki gibidir. Modellerin tahmin sonuçları Tablo 3.7’dedir. Sonuçlar resmi ve diğer ziyaretlere ilişkin toplam ticaret modellerindekiler ile paraleldir.

$$\ln \text{ToplamTicaret} = f(\alpha + \ln \text{GSYİH}_t + \ln \text{GSYİH}_p + \ln \text{Uzaklık}_{tp} + \ln \text{Nüfus}_p + \ln \text{Kur}_{tp} + \text{Ada}_{tp} + \text{Kara}_{tp} + \text{Komşuluk}_{tp} + \text{Kolonyal}_{tp} + \text{Politik}_{tp} + \text{OECD}_{tp} + \text{BTA}_{sta\_gb} + \text{Ziyaret}^{tüm})$$

Toplam ticaret model sonuçları incelendiğinde, standart çekim modelinin temel değişkenleriyle ilgili PPML sonuçları, önceki modellerden elde edilen sonuçlarla oldukça benzerdir. GSYİH ve Uzaklık katsayıları beklendiği gibi çekim teorisi ile örtüşmektedir yani çekim teorisinin toplam ticaret modeli için de geçerli olduğu tespit edilmiştir. Modelin belirlilik katsayısı  $R^2$  diğer ihracat modellerine paralel şekilde %83 olup modelin açıklayıcılık gücü yüksektir. Analiz edilen 9 modelin belirlilik katsayıları ( $R^2$  :%83) ve logaritmik maksimum olabilirlik değerleri (log-likelihood: -9056.3121) birlikte incelendiğinde, Model b27’nin diğerlerine nazaran bir nebze de olsa daha tercih edilebilir olduğu görülmektedir.

Tüm ziyaretlere ilişkin sonuçlara göre, Türk ve Yabancı cumhurbaşkanlarının karşılıklı ziyaretlerinin ülkelerin toplam ticaret hacmi üzerinde genel olarak istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ancak Yabancı cumhurbaşkanlarının Türkiye’ye yaptıkları ziyaretlerin toplam ticarete etkisi, Türk cumhurbaşkanlarının ziyaretlerinin etkisinden daha yüksektir. Ayrıca Türkiye’nin toplam ticaretindeki Türk cumhurbaşkanlarının tüm ziyaretleri yalnızca Model b19 ve b25’de pozitif ve anlamlı tahmin edilmiş diğer modellerde ise anlamsız çıkmıştır. Buna karşın Yabancı cumhurbaşkanlarının tüm ziyaretleri tüm modellerde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. En yüksek etki Yabancı cumhurbaşkanlarına aittir. Ayrıca Yabancı başbakan ziyaretlerinin katsayıları negatif işaretli ve istatistiki olarak anlamsız hesaplanmışken, Türk başbakanlarına yönelik kurulan modellerden biri negatif diğer üçü pozitif hesaplanmıştır ancak bu değerler istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur. Dolayısıyla Türk ve Yabancı Başbakanlarının karşılıklı ziyaretlerin ülkelerin toplam ticareti üzerinde bir etkisi olmadığı görülmektedir.

**Tablo 3.7: Toplam Ticaret Modelleri: Tüm Ziyaretler**

Değişken: LnToplamTicaret	Model b19	Model b20	Model b21	Model b22	Model b23	Model b24	Model b25	Model b26	Model b27
lnMesafe <sub>tp</sub>	-0.059 (0.000)	-0.060 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.060 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.060 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.059 (0.000)	-0.059 (0.000)
lnGSYİHP <sub>t</sub>	0.049 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.049 (0.000)	0.049 (0.000)	0.048 (0.000)	0.048 (0.000)
lnGSYİHP <sub>p</sub>	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)	0.056 (0.000)
lnNüfus <sub>p</sub>	-0.003 (0.006)	-0.003 (0.007)	-0.003 (0.005)	-0.003 (0.007)	-0.003 (0.004)	-0.003 (0.007)	-0.003 (0.006)	-0.003 (0.005)	-0.003 (0.004)
lnDövizKuru <sub>tp</sub>	0.001 (0.408)	0.001 (0.420)	0.001 (0.369)	0.001 (0.434)	0.001 (0.358)	0.001 (0.423)	0.001 (0.398)	0.001 (0.372)	0.001 (0.355)
Ada <sub>p</sub> (Island)	-0.008 (0.015)	-0.008 (0.012)	-0.008 (0.021)	-0.008 (0.013)	-0.007 (0.023)	-0.008 (0.013)	-0.008 (0.015)	-0.008 (0.022)	-0.007 (0.024)
Kara <sub>p</sub> (Landlocked)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)	-0.022 (0.000)
Komşuluk <sub>tp</sub> (Ortak Sınır-Contiguity)	0.016 (0.001)	0.016 (0.001)	0.013 (0.007)	0.017 (0.001)	0.013 (0.007)	0.016 (0.001)	0.016 (0.001)	0.013 (0.006)	0.013 (0.007)
Kolonyal <sub>tp</sub> (Tarihsel İlişki-Colony)	0.035 (0.000)	0.036 (0.000)	0.034 (0.000)	0.036 (0.000)	0.033 (0.000)	0.036 (0.000)	0.035 (0.000)	0.034 (0.000)	0.034 (0.000)
OECD <sub>tp</sub> (İşbirliği Örgütüne üyelik)	-0.007 (0.074)	-0.007 (0.068)	-0.007 (0.094)	-0.007 (0.075)	-0.007 (0.092)	-0.007 (0.068)	-0.007 (0.067)	-0.006 (0.095)	-0.007 (0.087)
BTA <sub>sta_gb</sub> <sup>tp</sup> (STA veya GB'ne üyelik)	-0.014 (0.000)	-0.014 (0.000)	-0.013 (0.000)	-0.014 (0.000)	-0.013 (0.000)	-0.014 (0.000)	-0.014 (0.000)	-0.013 (0.000)	-0.013 (0.000)
Politik <sub>p</sub> (Siyasi Rejim-Polity)	0.001 (0.032)	0.001 (0.034)	0.001 (0.051)	0.001 (0.036)	0.001 (0.046)	0.001 (0.032)	0.001 (0.030)	0.001 (0.048)	0.001 (0.040)
TRCB <sup>tüm</sup>	0.006 (0.016)				0.004 (0.128)		0.006 (0.017)		0.004 (0.125)
TRBB <sup>tüm</sup>		0.002 (0.220)				0.003 (0.193)	-0.002 (0.258)		0.002 (0.374)
YCB <sup>tüm</sup>			0.012 (0.000)		0.012 (0.000)			0.012 (0.000)	0.012 (0.000)
YBB <sup>tüm</sup>				-0.002 (0.493)		-0.002 (0.419)		-0.002 (0.393)	-0.002 (0.322)
Sabit Terim	0.772 (0.000)	0.771 (0.000)	0.786 (0.000)	0.767 (0.000)	0.787 (0.000)	0.769 (0.000)	0.774 (0.000)	0.784 (0.000)	0.786 (0.000)
Observation (Gözlem Sayısı)	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746
R2 (Determinasyon Katsayısı)	0.829	0.829	0.830	0.829	0.830	0.829	0.829	0.830	0.830
Log-Likelihood (Log-Olabilirlik)	-9057 .1664	-9057 .308	-9056 .4184	-9057 .33	-9056 .3492	-9057 .2928	-9057 .1385	-9056 .4012	-9056 .3121

**Not:** Parantez içindeki değerler p olasılık değerleridir. %1, %5, %10 geleneksel olarak kabul edilebilir anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

### 3.3.3. Bulguların Değerlendirilmesi

Bu çalışmada, Türk cumhurbaşkanlarının ve başbakanlarının diğer devletlerle yaptıkları karşılıklı yurtdışı ziyaretlerin, Türkiye'nin ihracat, ithalat ve toplam ticaret hacmi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çekim modeli çerçevesinde 1990'dan 2017'ye kadar 160 ülkenin yatay kesit zaman serisi verileriyle panel veri analizi yapılmıştır. Ulaşılan ampirik bulgular aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Birincisi, daha büyük ekonomilere sahip ülkelerin karşılıklı ihracat, ithalat ve toplam ticaret üzerinde pozitif etkileri bulunurken, coğrafi mesafelerin Türkiye ile taraf ülkeler arasındaki ticaret üzerinde negatif etkileri olduğu anlaşılmaktadır. Ulaşılan bulgular ticaretin standart çekim modelinin öne sürdüğü varsayımla aynıdır.

İkincisi, resmi ve diğer ziyaretlere ilişkin sonuçlar tüm modellerde olması gerektiği gibi ziyaret türlerine ve düzeylerine karşı duyarlı olup kurulan modellere göre az da olsa değişkenlik göstermektedir. Ayrıca her iki ziyaret türünün de modeller arasında tutarlı ve sağlam olduğu görülmektedir. Tüm ziyaretlere ilişkin modellerin sonuçlarının da resmi ve diğer ziyaretler sonuçlarından farkı yoktur.

Üçüncüsü, ihracat modellerinde Yabancı başbakanlar dışında kalan düzey ve türlerdeki ziyaretlerin ihracat üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitifdir fakat cumhurbaşkanlarının diğer ziyaretlerinin etkisi daha yüksektir. Ancak sonuçlar pozitif etkili olsa da tamamına yakını sifıra (0) çok yakın değerdeden dolayı ziyaretlerin ihracat üzerindeki etkisinin önemli olduğunu söylemek mümkün değildir.

Dördüncüsü, ihracat modellerinde olduğu gibi ithalat modellerinde de ağırlıklı olarak cumhurbaşkanı düzeyindeki ziyaretlerin pozitif etkileri bulunmaktadır ancak yabancı cumhurbaşkanlarının her iki ziyaret türünde de Türkiye'nin ithalatında daha etkili olduğu görülmektedir. Arkasından ise Türk cumhurbaşkanlarının resmi ziyaretleri gelmektedir. Başbakan ziyaretlerinin ithalata etkisi yoktur. Ancak bu modellerde de etki pozitif görünse de hesaplanan değerler sifıra çok yakındır.

Beşincisi toplam ticaret modellerinde yalnızca cumhurbaşkanlığı düzeyindeki ziyaretlerin karşılıklı ticaret hacmi üzerinde etkisi olduğu görülmektedir. Yabancı cumhurbaşkanlarının Türkiye'ye yaptıkları diğer ziyaret türünün ise ülkeler arasındaki karşılıklı ticaret üzerindeki etkisi beklenenin aksine ötekilerden daha fazladır. Yine

diğer iki modelde olduğu gibi etkiler iktisadi açıdan çok küçüktür. Sonuçta karşılıklı ziyaretlerin toplam etkisini görmek için kurulan tüm ziyaretler modellerinin diğer sonuçlardan bir farkı olmadığı tespit edilmiştir.

Son olarak, gerçekleştirilen analiz sonucunda elde edilen rakamlar, literatürdeki ilk en önemli referans araştırma olan ABD, Almanya ve Fransa liderlerinin gerçekleştirdikleri yurtdışı ziyaretlerin etkilerini araştıran Volker Nitsch'in bulduğu yaklaşık %10'luk artış oranının çok altındadır.<sup>305</sup> Bunu bir örnekle izah edecek olursak, Türkiye'nin 2017 yılı ihracatının 150 milyar dolar olduğu göz önüne alınırsa, yapılacak bir dış ziyaretin ihracata etkisi yaklaşık (%0,008 veya %0,015 aralığı için) 12 milyon dolarlık bir artış demektir. Ancak bir dış ziyaretin maliyeti göz önüne alındığında, bu çalışma detaylı bir maliyet analizi içermiyorsa olsa da, artış oranlarının fayda maliyet açısından beklentilerin altında olduğunu söylemek mümkündür.

Genel olarak, resmi ve diğer ziyaretlere yönelik modellerde Türk ve Yabancı cumhurbaşkanlarının bıraktığı etki başbakanlardan daha yüksektir. Bu etki Yabancı ülkeler açısından beklenen bir durumdur çünkü karşılıklı ziyaretlerin yapıldığı ülkelerin birçoğunda yürütme erkini devlet başkanları kullanmaktadır. Ayrıca yabancı devlet başkanlarının Türkiye ziyaretleri başbakan ziyaretlerinin iki katından fazla olduğu için bu sonuç doğadır. Ancak duruma Türkiye açısından bakıldığında, diğer ziyaretler türünde cumhurbaşkanlarının etkisinin başbakanlardan fazla olması beklenmedik bir sonuçtur. Çünkü Türkiye'de 2017 yılına kadar ekonomi politikalarında karar alma yetkisi, yürütme erkini başı olan başbakanlık makamına ait olduğundan cumhurbaşkanlığı düzeyindeki ziyaretler genellikle sembolik olarak görülmekteydi. Dolayısıyla başbakan ziyaretlerinin daha etkili olması beklenmiştir ancak tersi şekilde sonuçlanmıştır. Ayrıca ekonomik meseleleri içermeyen diğer ziyaretler türünün etkisinin, resmi nitelikteki ziyaretlerden yüksek çıkması da beklenmeyen bir sonuçtur. Zira ekonomik ilişkilere ikili resmi ziyaretlerin yön verdiği bilinmektedir. Tekrar ifade etmek gerekirse ziyaretlerin etkileri genellikle pozitif çıksa da bu değerler çok küçük ve önemsiz olup sıfır etkili olduğunu söylemek mümkündür.

---

<sup>305</sup> Volker Nitsch, **a.g.e.**, s.1788



Son olarak, literatürdeki çalışmalar incelendiğinde yurtdışı ziyaretler ile ikili ticaret arasında ters nedensel ilişki olup olmadığı önemli bir husustur. Çünkü iki ülke arasındaki karşılıklı yurtdışı ziyaretlerin mi ticareti arttırdığı yoksa ülkeler arasındaki ticaretin yüksek olmasından dolayı mı yurtdışı ziyaretlerin yapıldığı sorunsalı hem bu çalışmanın hem de alandaki akademisyenlerin önünde duran önemli bir sorudur. Çünkü ekonomik diplomasi literatüründeki en önemli problemin, ters nedensellikten kaynaklanan potansiyel endojenite sorunu olduğu ve ekonomik diplomasi araçlarının ikili ticarete etkisi üzerine yapılan birçok çalışmada Granger nedensellik testinin sonuç vermediği ve sorunu doğrudan çözecek bir test olmadığı belirtilmektedir.<sup>306</sup> Volker Nitsch, ters nedensellik problemini çözmek için araçsal değişken(ler) kullanmayı önermektedir. Kendisi bunun için turist sayılarını kullanmıştır.<sup>307</sup> Ancak Nitsch asıl zorluğun, yurtdışı ziyaretler zamana bağlı değiştiği için zamana göre değişen ve panel veri yapısını dikkate alan iyi bir araçsal değişken bulmak olduğunu ifade etmektedir.<sup>308</sup> Bu zordur çünkü Rose bunun üstesinden gelebilmek için çok sayıda araçsal değişken kullanmıştır.<sup>309</sup> Ayrıca diplomatik ziyaretlerin Türkiye'nin ticaret akımları üzerindeki etkisinin çok küçük ve önemsiz çıkması nedensellik analizini de ortadan kaldırmıştır. Ancak ticaretin çekim modeli çalışmalarında diğer değişkenler arasında başka endojenite sorunları olabileceğinden gelecekteki araştırmacılara endojenite sorunu konusu üzerinde durmaları tavsiye edilmektedir.

Özetle çalışmada Türkiye ile partner ülkeler arasında ticareti etkilediği düşünülen çeşitli değişkenler kurulan çekim modeli denklemlerine eklenerek ülkeler arasındaki ticaret akımının beklenen değerleri PPML yöntemiyle tahmin edilmeye çalışılmıştır. Bulgular, Türkiye ile partner ülkeler arasında gerçekleşen ticaretin, beklenen ticaret değerinin altında olduğunu göstermektedir. Diplomatik yurtdışı ziyaretlerin hesaplanan etkileri kurulan modellerin çoğunda anlamlı ve pozitifdir ancak sifıra çok yakın olduğundan düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca diplomatik ziyaretlerin etkileri modeldeki diğer değişkenlerin etkileriyle karşılaştırıldığında da küçük ve önemsizdir. Bu da ziyaretlerin etkili kullanılmadığını göstermektedir.

---

<sup>306</sup> Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, **a.g.e.**, s.14

<sup>307</sup> Volker Nitsch, **a.g.e.**, s.1788

<sup>308</sup> Volker Nitsch, **a.g.e.**, 2018, s.91

<sup>309</sup> Andrew K. Rose, **a.g.e.**, s.27

## SONUÇLAR

Günümüzün karmaşık iş ortamında, uluslararası şirketler ve uluslararası örgütler gibi devlet-dışı aktörlerin ülkeler arasındaki ilişkileri yönlendirmedeki rolleri ve nüfuzları yok sayılmayacak noktaya gelmiştir. Dünya siyasetinde ve piyasaların işleyişindeki önemleri ve etkileri ulus devletlerle karşılaştırılabilir ölçüde artan bu yapılar, birer diplomatik aktör haline gelmiştir. Ancak devletler, siyasal alanda olduğu gibi uluslararası ekonomik ilişkilerde de temel aktör konumunu sürdürmektedirler.

Dünyadaki gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin birçoğu kendine özgü bir ekonomik diplomasi modeline sahiptir. Ayrıca ekonomik diplomasi, her ne kadar küreselleşen dünyada serbest ticarete bir tür müdahale olarak algılanıp karşı çıkılsa da serbest pazarı savunan gelişmiş ülkelerin birçoğunda bizzat devlet mekanizması içinde yürütülmektedir. Bunda Soğuk Savaş sonrası artan neo-merkantilist rüzgârların, son küresel finansal kriz sonrası uygulanan ticaret politikalarıyla ete kemiğe bürünmesinin de etkisinin olduğu da söylenebilir. Ancak esas neden devletlerin güçlü olma arzularında yatmaktadır. Çünkü uluslararası ilişkilerde ve dış politikada güçlü olmanın yolu, askeri potansiyel dışında güçlü bir ekonomiye sahip olmaktan geçmektedir. Türkiye'nin dünyadaki örnekleriyle karşılaştırıldığında gelişmiş veya hızla gelişen ülkelerdeki gibi tam anlamıyla kendine özgü bir ekonomik diplomasi modeline sahip olmadığını belirtmek gerekmektedir. Türkiye ekonomik hedefleri için hayati önem arz eden bu alanı, temel kaygısı ulusal refah yaratmaktan ziyade kar maksimizasyonu olan özel şirketlerden müteşekkil yapılara terk etmeksizin, ancak onlarla iş birliği de yaparak kendine uygun bir ekonomik diplomasi modelini belirlemesi uluslararası ticareti ve ulusal refahı açısından büyük önem taşımaktadır.

Diplomatik faaliyetler para, zaman ve çaba gerektiren maddi ve manevi yüksek maliyetli faaliyetlerdir. Günümüzde geleneksel diplomasi nin odak noktasının kademeli olarak ekonomik meselelere kayması ve diplomatik çabalarının önemli bir kısmının ticari işlere sarfedilmesi, bu faaliyetlerin ekonomik faydalarını ölçmeyi amaçlayan literatürün de genişlemesine neden olmaktadır. Dünyadaki ülkelerin birçoğunda ekonomik ve ticari diplomasi faaliyetlerini yürüten kurumlar en başta devlet ve hükümet başkanları olmak üzere dışişleri bakanlıkları, ekonomi ve ticaret bakanlıkları, elçilikler ve konsolosluklar, ticaret ataşelikleri, ihracat ve yatırım

promosyon ajansları, sanayi ve ticaret odaları ve diğer özel kurumlardan oluşmaktadır. Bu tez, ekonomik diplomasi araçları ile ikili ticaret arasındaki ilişkinin anlaşılmasına katkıda bulunarak bir ekonomik diplomasi aracı olan devlet ve hükümet başkanlarının üst düzey yurtdışı ziyaretlerinin Türkiye açısından ekonomik faydalarını ölçmüştür.

Tarihsel olarak, politikacıların yabancı ülkelere yaptıkları ziyaretler her zaman uluslararası diplomasi için önemli bir aracı olmuştur. Öte yandan bu ziyaretler ekonomik ve politik sonuçları nedeniyle halkın ve medyanın ilgisini çekmektedir. Bu nedenle diplomatik ziyaretlerin ekonomik sonuçları hakkında kamuoyunda iki tür algı bulunmaktadır. Bazı akademik ve politik çevrelerde ziyaretlerin ticareti arttırdığına yönelik sezgisel bir kanı bulunurken, bazı toplumsal kesimlerde maliyetten başka sonucu olmayan turistik geziler olduğu yönünde karşıt bir algı bulunmaktadır. Ancak vurgulamak gerekir ki, diplomatik faaliyetlerin ticareti arttırması, tek başına bir başarı göstergesi değildir. Çünkü bu tür diplomatik faaliyetler pek çok zamana, çabaya ve yüksek maliyete neden olmaktadır. Dolayısıyla yurtdışı ziyaretlerin ticaretle pozitif ilişkili olması fayda maliyet açısından da pozitif olacağı anlamını taşımamaktadır.

Bu çalışmada literatüre uygun olarak çekim modelinin Türkiye'nin uluslararası ticaretini açıklamada başarılı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çalışma çoğunlukla Türkiye'nin yurtdışı ziyaretlerinin ticaretle istatistiki olarak anlamlı ve pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ancak sonuçlar istatistiki olarak anlamlı ve pozitif görünse de, hesaplanan bu etkiler sifıra çok yakın değerde olduğundan iktisadi açıdan küçük ve önemsiz sayılmaktadır. Dolayısıyla analiz bulguları, diplomatik yurtdışı ziyaretlerin ihracatı arttırdığı argümanını desteklememekte olup bu ziyaretlerin ticareti arttırmada etkin bir araç olarak kullanılmadığını ortaya koymaktadır.

Ziyaretlerin ihracatı arttırmamasının birçok nedeni olabilir. Örneğin, gidilen ülkenin ve zamanlamanın yanlış seçilmiş olması, seyahatlere iştirak eden heyetlerin ve politikacıların beklenen iş bağlantılarını kuramaması veya dünyadaki örneklerinde olduğu gibi ekonomik ve ticari diplomat adı verilen uzmanların etkin olamaması gibi her biri ayrı bir analizin konusu olan çeşitli nedenlerden kaynaklanıyor olabilir. Politikacıların gidecekleri destinasyonları iyi planlayarak seçmeleri halinde diplomatik ziyaretler ihracatı arttırmada etkin bir araç olarak kullanılabilir. Yalnızca gidilen ülke değil aynı zamanda hangi amaçla gidildiği de önemlidir. Ziyaret amacı iyi

belirlenirse hedefe odaklanılarak daha etkili sonuçlar almak her zaman mümkündür. Bunun yanında süreci liyakat sahibi uzman ekonomik ve ticari diplomatlar ile yürütmek de arzulanan sonuçlara ulaşmada yardımcı bir araç olacaktır.

Üst düzey yurtdışı ziyaretlerin, Türkiye açısından etkileri büyük olmasa da, ticaret ve yatırım akışını teşvik etmede kullanılacak faydalı bir araç olduğu konusunda şüphe yoktur. Bu tür ziyaretler planlı ve programlı yapıldığı takdirde sonuç alınabilir. İkili diplomatik ziyaretlere özel sektörün katılımını teşvik etmek, diğer birçok ülke tarafından yaygın olarak benimsenen bir yaklaşımdır. Dolayısıyla iş dünyasına ve politika yapıcılara, özel sektörün amaçları ve hedefleri tanımlanmış şekilde yurtdışı ziyaretlere katılımını teşvik etmeleri için zaman ayırmaları önerilmektedir. Bunun için ise hükümet ile iş dünyası arasındaki rol ve sorumluluklar net bir şekilde ortaya koyulmalıdır. Ayrıca gerçekleştirilen yurtdışı ziyaretlerin verimliliğini ve etkinliğini ölçecek kapsamlı bir izleme değerlendirme sisteminin kurulması da ileriye dönük durum değerlendirmesi yapabilmek için iyi bir araç olabilir. Bir diğer husus Türkiye'nin dış ticaret yapısını açıklamada oldukça başarılı olduğu tespit edilen standart çekim modelinin temel parametrelerinden ekonomik büyüklük ile coğrafi konumun ve diğer tarihsel ve kültürel faktörlerin Türkiye'nin ihracatını arttırmada etkili kullanılması durumunda daha iyi sonuçlar alınabileceği göz önünde tutulmalıdır.

Çalışmanın konusu ilerideki araştırmalar için incelenmeye açıktır. Gelecekteki araştırmacılara yurtdışı ziyaretlerin ilk yıldan sonraki etkilerinin değişip değişmediği, bir değişme varsa hangi sektörlerle göre farklılaştığının araştırılması önerilmektedir. Ayrıca ekonomik diplomasiinin yoğun (extensive) ve yaygın (intensive) ticaret üzerindeki etkilerini inceleyen araştırmalar giderek artmaktadır. Çalışma bu kapsamda ele alınarak olası etkileri ortaya konulabilir ve nedensellik analizleri yapılabilir.

## KAYNAKÇA

### KİTAPLAR

- Baldwin, David  
Allen: **Economic Statecraft**, Princeton University Press, 1985.
- Baltagi, Badi H.: **Econometric Analysis of Panel Data**. 3.bs., John Wiley & Sons Ltd., 2005.
- Barston, Ronald  
Peter: **Modern Diplomacy**, 3. bs., London, Longmans, 2006.
- Bayne, Nicholas;  
Woolcock, Stephen: “What is economic diplomacy?” **The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations**, Ed.: Bayne Nicholas ve Woolcock Stephen, 4.bs., NY., Routledge, 2017.
- Bergeijk, Peter A.  
G; van; Brakman,  
Steven: **The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications**, Cambridge University, 2010.
- Bergeijk, Peter A.G  
van: **Economic Diplomacy and the Geography of International Trade**, Cheltenham, Elgar Edward Publishing, 2009.
- Bergeijk, Peter A.G.  
Van; Moons,  
Selwyn J.V.: “Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy”, **Research Handbook on Economic Diplomacy**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018.
- Bergeijk, Peter A.G.  
van; Okano-  
Heijmans, Maaïke;  
Melissen, Jan: “Economic Diplomacy: The Issues”, **Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans; Jan Melissen, Martinus Nijhoff Publishers, 2011.
- Bergeijk, Peter A.G.  
van; de Groot,  
Henri L.F.; Yakop,  
Mina: “The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade”, **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed.: Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans; Jan Melissen, Martinus Nijhoff Publishers, 2011.
- Berridge, Geoffrey  
R.; James, Alan: **A Dictionary of Diplomacy**, 2.bs., Palgrave, 2003
- Berridge, Geoffrey  
R.; Keens-Soper,  
Maurice; Otte,  
Thomas G.: **Diplomatic Theory from Machiavelli to Kissinger**, Palgrave, 2001.

- Brown, Seyom: **New Forces, Old Forces and the Future of World Politics.** Post-Cold War Edition, 1995.
- Cairncross, Frances: **The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives,** Harvard Business School Press, 1997.
- Cameron, A. Colin; Trivedi, Pravin K.: **Microeconometrics: Methods and Applications,** Cambridge University Press, 2005.
- Cengiz, Emrah; Gegez, Ercan; Arslan, Müge; Pirtini, Serdar; Tıǧlı, Mehmet: **Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri,** 2. bs., İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım AŞ., 2007.
- Constantinou, Costas M.; Kerr, Pauline; Sharp, Paul: **The SAGE Handbook of Diplomacy,** London, London, SAGE Publications, 2016.
- Cooper, Andrew F.; Heine, Jorge; Thakur Ramesh: **The Oxford Handbook of Modern Diplomacy,** Oxford University Press, 2013.
- Coughlin, Cletus C.; Chrystal, K. Alec; Wood, Geoffrey E.: “Protectionist Trade Policies: A Survey of Theory, Evidence and Rationale”, **International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth,** Ed.: Jeffrey A.Frieden ve David A.Lake, 4.bs., 2003.
- Damodar, Gujarati; Dawn, Porter: **Basic Econometrics,** 5.bs., McGraw Hill, New York, 2009.
- Dizaji, Sajjad F.: “Economic Diplomacy in Iran: Reorientation of Trade to Reduce Vulnerability” **Research Handbook on Economic Diplomacy,** Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018.
- Frees, Edward W.: **Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications In The Social Sciences.** Cambridge University Press, 2004.
- Greene, William H.: **Econometric Analysis.** 7. bs., Pearson Education, NY, 2012.
- Grill, Christiane: “Longitudinal Data Analysis, Panel Data Analysis”, **The International Encyclopedia of Communication Research Methods,** Ed.: Jörg Matthes, Christine S. Davis, Robert F. Potter, 2017.
- Hasio, Chen: **Analysis of Panel Data,** Cambridge University Press, 2.bs., 2003.

- Hill, R. Carter;  
Griffiths, William  
E.; Lim, Guay C. **Principles of Econometrics.** 4.bs., John Wiley and Sons, 2011.
- Kotler, Philip;  
Armstrong, Gary: **Principles of Marketing,** 14E bs., Pearson Prentice Hall, c3, 2010.
- Krugman, Paul R.;  
Obstfeld, Maurice;  
Melitz, Marc J.: **International Economics: Theory and Policy,** 9. bs., Pearson Education, 2012.
- Leira, Halvard: “A Conceptual History of Diplomacy”, **The SAGE Handbook of Diplomacy,** Ed.: Constantinou Costas M., Kerr Pauline; Sharp Paul, London, SAGE Publications, 2016.
- MacDonald, Kate;  
Woolcock, Stephen: “State Actors in Economic Diplomacy”, **The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations**” Ed.: Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, 2. bs., Aldershot, Ashgate Publishing, 2007.
- MacDonald, Kate;  
Woolcock, Stephen: “Non-State Actors in Economic Diplomacy”, **The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations**” Ed.: Nicholas Bayne ve Stephen Woolcock, 2. bs., Aldershot, Ashgate Publishing, 2007.
- Maharani,  
Prahastuti: “Indonesian Trade Promotion”, **Research Handbook on Economic Diplomacy,** Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018.
- Meerts, Paul: “Conference Diplomacy” **The SAGE Handbook of Diplomacy,** Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr, Paul Sharp, SAGE Publications, London, 2016.
- Moons, Selwyn  
J.V.: “25+ Years of Economic Diplomacy Research”, **Research Handbook on Economic Diplomacy,** Ed.: Bergeijk Peter A.G. van ve Moons Selwyn J.V., Elgar Edward, 2018.
- Muniz, Renata  
Cavalcanti: “The Use of Case Studies in Economic Diplomacy Research”, **Research Handbook on Economic Diplomacy,** Ed.: Bergeijk Peter A.G. van ve Moons Selwyn J.V, Elgar Edward, 2018.
- Nicolson, Harold: **Diplomacy,** Edinburg, Oxford University, The Riverside Press, 1939.
- Nitsch, Volker: “Trips and Trade”, **Research Handbook on Economic Diplomacy,** Ed.: Peter A.G. van Bergeijk ve Selwyn J.V. Moons, Edward Elgar, 2018.

- Okano-Heijmans, Maaïke: “Economic Diplomacy”, **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Constantinou Costas M., Kerr Pauline ve Sharp Paul, London, SAGE Publications, 2016.
- Okano-Heijmans, Maaïke: “Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies”, **Economic diplomacy: Economic and Political Perspectives**, Ed: Bergeijk Peter A.G van, Okano-Heijmans Maaïke, Melissen Jan, Martinus Nijhoff Publishers, 2011.
- Okano-Heijmans, Maaïke: “Power Shift: Economic Realism and Economic Diplomacy on the rise”, **Power in the 21st Century**, Springer, Berlin, Heidelberg. 2012.
- Okano-Heijmans, Maaïke: **Economic Diplomacy: Japan and the Balance of National Interests**, Martinus Nijhoff Publishers, 2013.
- Öğütçü, Mehmet: “Türkiye’de Yeni Bir Ekonomik ve Ticari Diplomasi Stratejisine Doğru”, TÜSİAD Yayınları, 98-6, 1998.
- Peters, Tom: **The Circle of Innovation**, Vintage Books, New York, Knopf, 1997.
- Porter, Michael E: **The Competitive Advantage of Nations**, Harvard Business Review, 1990.
- Rana, Kishan S. ve Chatterjee, Bipul: “Introduction: The Role of Embassies”, **Economic diplomacy India’s Experience**, Ed.: Kishan S. Rana ve Bipul Chatterjee, (3-25), Jaipur CUTS International, 2011
- Rana, Kishan S.: **Bilateral Diplomacy**, New Delhi, DiploFoundation, 2007.
- Rana, Kishan S.: “Economic Diplomacy: The experience of Developing Countries”, **The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations**, Ed.: Bayne Nicholas ve Woolcock Stephen, 2. bs., Aldershot, Ashgate Publishing, 2007.
- Robert, B. Ekelund; Robert, F. Hebert: **A History of Economic Theory and Method**, 6. bs. Waveland Press, 2013.
- Rosecrance, Richard N.: **The Rise of the Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World**, New York, Basic Books, 1986.
- Ruel, Huub: “Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration”, Ed.: Ruel Huub, Advanced Series in Management Vol.: 9, Emerald Group, 2012.



- Ruel, Huub; Woltersi Tim: “Business diplomacy”, **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr, Paul Sharp, SAGE Publications, London, 2016,
- Saner, Raymond: **The Expert Negotiator: Strategy, Tactics, Motivation, Behaviour, Leadership**, 3. bs., Leiden, Martinus, 2008.
- Satow, Ernest Mason: **A Guide to Diplomatic Practice**, 3. bs, London, Longmans, 1932.
- Stetter, Stephan: “Middle East Diplomacy”, **The SAGE Handbook of Diplomacy**, Ed.: Costas M. Constantinou, Pauline Kerr, Paul Sharp, SAGE Publications, London, 2016.
- Stevenson, Angus: **Oxford Dictionary of English**, 3. bs., Oxford University Press, 2010.
- T.C Cumhurbaşkanlığı: **Cumhurbaşkanlığı Tarihi (1923-2005), Atatürk'ün Doğumunun 125. Yılı Anısına**, Ajans-Türk Basın ve Basım, Ankara, 2005
- Tinbergen, Jan: “**Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy**”, Twentieth Century Fund, 1962.
- Veenstra, Marie-Lise E.H. van; Yakop, Mina; Bergeijk, Peter A.G. van: “The geography of trade and the network effects of economic diplomacy in the South”, **South-South Globalization: Challenges and Opportunities for Development**, Ed.: S. Mansoob Murshed, Pedro Goulart, Leandro A. Serino, Routledge, 2011.
- Wiseman, Geoffrey: “Polylateralism and New Modes of Global Dialogue”, **Diplomacy**, Ed.: Jonsson Christer ve Langhorne Richard, London, SAGE Publication, 2004.
- Woolcock, Stephen: “Factors Shaping Economic Diplomacy: An Analytical Toolkit”, **The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations**, Ed.: Bayne Nicholas ve Woolcock Stephen, 4. bs., New York, Routledge, 2017.
- Woolcock, Stephen: “International Investment Negotiations: A Case of Multi-Level Economic Diplomacy”, **The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations**, Ed.:Nicholas Bayne; Stephen Woolcock, 4.bs., New York, Routledge, 2017.

- Woolcock, Stephen; Bayne, Nicholas: “Economic Diplomacy”, **The Oxford Handbook of Modern Diplomacy**, Ed.: Cooper Andrew F., Heine Jorge, Thakur Ramesh, Oxford University, 2013.
- Wooldridge, Jeffrey M.: **Introductory Econometrics: A Modern Approach**, 5.bs. Mason, Ohio, South-Western Cengage Learning, 2012.
- World Trade Organization: **“WTO Report 2013: Factors Shaping the Future of World Trade”** World Trade Organization, 2013.
- Yotov, Yoto V.; Piermartini, Roberta; Monteiro, Jose-Antonio; Larch, Mario: **An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model**, World Trade Organization, Geneva, 2016.
- Zuidema, Lennart; Ruel, Huub: “The Effectiveness of Commercial Diplomacy: A Survey Among Embassies and Consulates”, **Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration**, Ed.: Huub Ruel, Advanced Series in Management, Vol.:9(4), Emerald Group., 2012.

#### MAKALELER

- Anderson, James E.; Wincoop, Eric Van: “Gravity with Gravitas: A Solution to The Border Puzzle” **American Economic Review**, 93(1), 2003, s.170-192.
- Anderson, James E.: “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation”, **The American Economic Review**, 69(1), 1979, s.106-116.
- Antonucci, Daniele; Manzocchi, Stefano: “Does Turkey Have a Special Trade Relation with the EU?: A Gravity Model Approach”, **Economic Systems**, 30(2), 2006, s.157-169.
- Bağır, Yusuf K.: “Impact of the Presence of Foreign Missions on Trade: Evidence from Turkey”, **MPRA Paper**, No. 80845, 2017, s.1-20.
- Baier, Scott L.; Bergstrand, Jeffrey H.: “Do Free Trade Agreements Actually Increase Members International Trade?”, **Journal of International Economics**, 71(1), 2007, s.72-95.
- Baranay, Pavol: “Modern Economic Diplomacy”, **Publications of Diplomatic Economic Club 20**, (8), 2009, s.1-9.
- Bayoumi, Tamim; Eichengreen, Barry: “Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA. In Regionalism Versus Multilateral Trade Arrangements”, **NBER**, Vol. 6. University of Chicago Press, 1997, s.141-168.

- Berdibek, Muhammed: “Türkiye-Ortadoğu İlişkilerinde Karşılıklı Üst Düzey Ziyaretler (1923-2014)”, **Akademik Orta Doğu**, Cilt 10(2), 2016, s.73-89.
- Bergeijk, Peter A.G van: “Economic Diplomacy and Development”, **International Institute of Social Studies - DevISSues**, Vol.19, No:1, 2017, s.2-10.
- Bergeijk, Peter P.A.G. van: “Diplomatic Barriers to Trade”, **De Economist**, 140(1), 1992, s.45-64.
- Bergstrand, Jeffrey H.: “The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence”, **Review of Economics and Statistics**, Vol. 67 (3), 1985, s.474-481.
- Bialynicka-Birula, Joanna: “Determinants of International Trade in Art from System Theory Perspective”, **International Journal of Business and Management**, Vol.:2(3), 2014, s.192-206.
- Bkz: Matthijs, Herman: “How Much Does A (European) Head Of State Cost?”, **Scottish Journal of Arts Social Sciences and Scientific Studies**, Vol.: 13(2), 2013, s.244-265.
- Cable, Vincent: “What is International Economic Security?”, **International Affairs**, 71(2), 1995, s.305-324.
- Deardorff, Alan: “Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?”, National Bureau of Economic Research, **NBER Working Papers**, 5377, 1995. s.7-31.
- Demirhan, Ayşe: “Bankaların Sektörel Paylarındaki Değişimin Nitel Bağımlı Değişkenli Panel Veri Modeliyle Analizi”, **İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi**, 20(64), 2009, s.78-97.
- Demiroğlu, Özlem: “Çekim Modeli Uygulamasında Son Gelişmeler ve Yapısal/Teorik Çekim Modeli”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**,18.35, 2019, s.889-904.
- Dent, Christopher M.: “Economic Security”, Ed.: Collins Alan, **Contemporary Security Studies**, New York, Oxford University Press, 2007, s.204-221.
- Dorobat, Carmen Elena: “A Brief History of International Trade Thought: From Pre-Doctrinal Contributions to the 21st Century Heterodox International Economics”, **The Journal of Philosophical Economics: Reflections on Economic and Social Issues**, Vol.: 8(2), 2015, s.106-137.
- Egger, Peter: “A note on the Proper Econometric Specification of The Gravity Equation”, **Economics Letters**, 66(1), 2000, s.25-31.

- Egger, Peter;  
Pfaffermayr,  
Michael: “The Proper Panel Econometric Specification of the Gravity Equation: A Three-Way Model with Bilateral Interaction Effects”, **Empirical Economics**, 28(3), 2003, s.571-580.
- Ekmekci, Faruk;  
Yıldırım,  
Abdulkadir: “The Political Economy of Turkey's Eastern Turn: An Empirical Analysis of Erdogan's State Visits (2003-2010)”, **Romanian Journal of Political Science** Vol.:13(1), 2013, s.52-75.
- Frankel, Jeffrey;  
Romer, David;  
Cyrus, Teresa: “Trade and Growth in East Asian Countries: Cause and Effect?”, **National Bureau of Economic Research**, No. w5732, 1996, s.1-41.
- Fuchs, Andreas;  
Klann, Nils-  
Hendrik: “Paying A Visit: The Dalai Lama Effect on International Trade”, **Journal of International Economics**, Vol.:91(1), 2013, s.164-177.
- Goldstein, Erik: “The Politics of the State Visit”, **The Hague Journal of Diplomacy**, 3(2), 2008, s 153-178.
- Gomez-Herrera,  
Estrella: “Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade”, **Empirical Economics**, Vol.:44(3), 2013, s.1087-1111.
- Gökmen, Oğuz: “Diplomasi ve Ekonomi”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Cilt 0 (1), 1992, s.147-156
- Head, Keith: “Gravity for Beginners”, **University of British Columbia**, 2053. 2003, s.1-11.
- Head, Keith; Mayer,  
Thierry: “Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook”, **Handbook of International Economics**, Vol.: 4, Elsevier, 2014, s.131-195.
- Head, Keith; Ries,  
John: “Do Trade Missions Increase Trade?”, **Canadian Journal of Economics, Revue Canadienne D'économique**, Vol.: 43(3), 2010, s.754-775
- Head, Keith; Ries,  
John: “Do Trade Missions Increase Trade” **Sauder School of Business Working Paper**, 2006, 1-121.
- Justinek, Gorazd: “Evaluation of the Economic Diplomacy Model in the Republic of Slovenia”, **International Journal of Trade and Global Markets**, Vol.: 4(4), 2011, s.405-419.
- Kaplan, Fatih: “Türkiye'nin Meyve ve Sebze İhracatı: Bir Çekim Modeli Uygulaması”, **Journal of Yaşar University**, Cilt: 11(42), 2016, s.77-83.

- Kirişçi, Kemal: “The transformation of Turkish Foreign Policy: The Rise of The Trading State”. **New Perspectives on Turkey**, Cambridge University Press, Vol.: 40, 2009, s.29-56.
- Kostecki, Michel; Naray, Olivier: “Commercial Diplomacy and International Business”, **Netherlands Institute of International Relations, Clingendael**, 2007, s.1-41.
- Kunychka, Mykhaylo: “Budgeting of State Foreign Visits: the Case of Ukrainian Heads of State Visits”, **Актуальні проблеми економіки**, Vol.:7, 2015, s. 378-385.
- Kunychka, Mykhaylo; Raneta, Leonid: “Do State Visits Affect Research and Development After Crisis In Selected Countries?”, **Економічний часопис**, Vol.: XXI 160, 2016, s.24-27.
- Lam, Tri-Dung: “**A Review of Modern International Trade Theories**”, **American Journal of Economics**, Vol.: 1(6), 2015, s.604-614.
- Lebovic, James H.; Saunders, Elizabeth N.: “The Diplomatic Core: The Determinants of High-Level US Diplomatic Visits 1946–2010”, **International Studies Quarterly**, Vol.: 60(1), 2016, s.107-123.
- Lederman, Daniel; Olarreaga, Marcelo; Payton, Lucy: “Export Promotion Agencies: Do they work?”, **Journal of Development Economics**, Vol.:91(2), 2010, s.257-265.
- Lederman, Daniel; Olarreaga, Marcelo; Payton, Lucy: “Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't”, **The World Bank**, 5810, 2006, s.1-47.
- Lee, Donna: “The Growing Influence of Business in UK diplomacy”, **International Studies Perspectives**, Vol.: 5(1), 2004, s.50-54.
- Lee, Donna; Hocking, Brian: “Economic Diplomacy”, **Ed.: A. Denmark Robert, The International Studies Encyclopedia**, Vol.:2, Wiley Blackwell, 2010, s.1-25.
- Lee, Donna; Hudson, David: “The old and new significance of political economy in diplomacy”, **Review of International Studies**, Vol.:30(3), 2004, s.343-360.
- Lin, Faqin; Yan, Wenshou; Wang, Xiaosong: “The Impact of Africa-China's Diplomatic Visits on Bilateral Trade”, **Scottish Journal of Political Economy** Vol.: 64(3,) 2017, s.310-326.
- Linnemann, Hans: “An Econometric Study of International Trade Flows”, **No:42, North-Holland Publishing**, Amsterdam, 1966, s.234-256.

- Martincus, C. Volpe; Carballo, Jerónimo: “Beyond the average effects: The Distributional Impacts of Export Promotion Programs in Developing Countries”, **Journal of Development Economics**, 92(2), 2010, s.201-214.
- Martinez-Zarzoso, Inmaculada: “Gravity model: An Application to Trade between Regional Blocs”, **Atlantic Economic Journal**, Vol.: (31)2, 2003, s.174-187.
- Mei, Bujun; Wang, Zhihua: “An Efficient Method to Handle the ‘Large p, Small n’ Problem for Genomewide Association Studies Using Haseman–Elston”, **Journal of Genetics**, Vol.: (95)4, 2016, s.847-852.
- Mercier, Alexandre: “Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States, Canada, the UK and the US”, **Netherlands Institute of International Relations**, 2007, s.1-48.
- Moons, Selwyn J.V.; Bergeijk, Peter A.G. van: “Does Economic Diplomacy Work? A Meta-Analysis of its Impact on Trade and Investment”. **The World Economy**, Vol. 40-2, 2017, s.336-368.
- Moons, Selwyn J.V.; de Boer, Remco: “Economic Diplomacy, Product Characteristics and the Level of Development”, **SSRN Electronic Journal**, 2014, s.1-26.
- Muratoğlu, Gönül Dinçer: “Dış Ticaret Kuramında Çekim Modeli”, **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt: 24(88), 2013, s.1-34.
- Naray, Olivier: “Commercial diplomacy: A conceptual overview”, 7. **World Conference of TPOs**, The Hague, The Netherlands, 2008, s.1-16.
- Naray, Olivier: “Commercial Diplomats in the Context of International Business”, **The Hague Journal of Diplomacy**, 6(1-2), 2011, s.121-148.
- Nitsch, Volker: “State Visits and International Trade”, **World Economy**, 30(12), 2007, s.1797-1816.
- Okano-Heijmans, Maaïke; Montesano, Francesco Saverio: “Who is Afraid of European Economic Diplomacy?”, **Netherlands Institute of International Relations Clingendael**, 2016, s.1-4.
- Paas, Tiiu: “Gravity Approach for Modeling Trade Flows between Estonia and the Main Trading Partners”, **Economics & Business Administration Working Paper**, (4), University of Tartu, 2000, s.1-47.
- Park, Hun Myoung: “Practical Guides to Panel Data Modeling: A Step by Step Analysis Using Stata”, **Public Management & Policy Analysis Program, International University of Japan**, 2011, s.1-51.

- Pazarlıoğlu, M. Vedat; Gürler, Özlem Kiren: “Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı”, **Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar**, 44(508), 2007, s.35-43.
- Pollins, Brian M.: “Conflict, Cooperation, and Commerce: The Effect of International Political Interactions on Bilateral Trade Flows”, **American Journal of Political Science**, 1989, s.737-761.
- Pöyhönen, Pentti: “A Tentative Model for Tthe Volume of Trade Between Countries”, **Weltwirtschaftliches Archiv**, 90, 1963, s.93-100.
- Prof. Dr. Türkkán, Erdal; Sayan, Serdar; Çolak, Ömer Faruk: “Yuvarlak Masa: Piyasa ve Piyasaya Müdahale”, **İktisat ve Toplum Dergisi**, Kasım, Sayı:97, 2018, s.5-22.
- Reuvers, Shirin; Ruel, Huub: “Research on Commercial Diplomacy: A Review and Implications”, **Commercial Diplomacy and International Business: A Conceptual and Empirical Exploration**, Ed.: Huub Ruel, Advanced Series in Management, Vol.: 9, Emerald Group Publishing, 2012, s.1-27.
- Rana, Kishan S.: “Economic Diplomacy in India: A Practitioner Perspective”, **International Studies Perspectives**, Vol. 5(1), 2004, s.66-70.
- Rose, Andrew K.: “Do We Really Know that the WTO Increases Trade?” **American Economic Review**, Vol.: 94(1), 2004, s.98-114.
- Saner, Raymond; Yiu, Lichia: “International Economic Diplomacy: Mutations in Post-Modern Times”, **Netherlands Institute of International Relations, Clingendael**, No:84, 2003, s.1-31.
- Selmier, W. Travis; Oh, Chang Hoon: ”Economic Diplomacy and International Trade: ASEAN’s Quest to Value-Claim”, **The World Economy**, 36(2), 2013.
- Silva, Joao Santos; Tenreiro, Silvana: “The Log of Gravity”, **The Review of Economics and Statistics**, 88(4), 2006, s.641-658.
- Strange, Susan: “States, Firms and Diplomacy”, **International Affairs**, Vol. 68 (1), 1992, s.1-15.
- T.C Ticaret Bakanlığı: “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı”, **Resmi Gazete**, Numara: 22168, Sayı: 94/6401, 11.01. 1995.
- Thompson, William R.: “Delineating Regional Subsystems: Visit Networks and the Middle Eastern Case”, **International Journal of Middle East Studies**, Vol.:13(2), 1981, s.213-235.

- Tomšić, Dia: “International Fairs as a Tool of Economic Diplomacy”, **Croatian International Relations Review**, Vol.: 14(50/51), 2008, s.33-45.
- Udovic, Bostjan: “Slovene Commercial Diplomacy in the Western Balkan Countries”, **Communist and Post-Communist Studies**, 44(4), 2011, s.357-368.
- Veenstra, Marie-Lise E.H. van; Yakop, Mina; Bergeijk, Peter A.G. van: “Economic Diplomacy, The Level of Development and Trade”, **Netherlands Institute of International Relations**, 2010, s.1-31.
- Westerlund, Joakim; Wilhelmsson, Fredrik: “Estimating the Gravity Model Without Gravity Using Panel Data”, **Applied Economics**, Vol.: 43(6), 2011, s.647-648.
- Wiseman, Geoffrey: “Polyilateralism: Diplomacy’s Third Dimension”, **Public Diplomacy Magazine**, 4(1), 2010, s.24-39.
- Yaffee, Robert: “A Primer for Panel Data Analysis”, **Information Technology-NYU 2003**, s.1-11.
- Yeo, Taek-Dong; Lee, Min-Hwan: “Presidential Diplomacy and International Trade: A Case of Korea”, **Journal of Korea Trade**, Vol.:13(4), 2009, s.247-263.
- Zhang, Jianhong; Witteloostuijn, Arjen van; Elhorst, J. Paul: “China's Politics and Bilateral Trade Linkages”. **Asian Journal of Political Science**, Vol.: 19(1), 2011, s.25-47.

#### TEZLER

- Liu, Bing: “**The Impact of Diplomatic Visits on China’s International Trade and FDI**”, University of Birmingham”, Doctoral Dissertation, 2017.
- Moons, Selwyn J.V.: “**Heterogenous Effects of Economic Diplomacy: Instruments, Determinants and Developments**”, Doctoral Dissertation, Erasmus University Rotterdam, 2017.
- Tatoğlu, Ferda Yerdelen: “**Sermaye Piyasası’nda Riskin Sınırlı Bağımlı Değişkenli Panel Veri Modelleri ile Analizi**” Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi. 2005.



## ELEKTRONİK KAYNAKLAR

- Amerika Bülteni: “ABD’ye gelen devlet başkanları nasıl karşılanır?”, 16.05. 2017, (Çevrimiçi), [www.amerikabulteni.com/2017/05/16/abdye-gelen-devlet-baskanlari-nasil-karsilanir](http://www.amerikabulteni.com/2017/05/16/abdye-gelen-devlet-baskanlari-nasil-karsilanir), 01.06.2019.
- Balassa, Bela;  
Bertrand, Trent J.  
v.d. "International Trade", (Çevrimiçi), [www.britannica.com/topic/international-trade](http://www.britannica.com/topic/international-trade), 01.06.2019.
- Der,  
Bundespräsident: “State Visits”, (Çevrimiçi), [www.bundespraesident.de/EN/Role-and-Functions/RoleInTheInternationalArena/StateVisits/state-visits.html](http://www.bundespraesident.de/EN/Role-and-Functions/RoleInTheInternationalArena/StateVisits/state-visits.html), 01.06.2019
- Dr. Güçlü, Yücel: “Dış Politika ve Dış Ekonomik İlişkilerin Yönetimi”, (Çevrimiçi) [http://www.mfa.gov.tr/turkiye\\_nin-dis-ekonomik-iliskileri.tr.mfa](http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-dis-ekonomik-iliskileri.tr.mfa), 01.06.2019.
- Eğilmez, Mahfi: “Yeni Merkantilizm”, 212.12.2012 (Çevrimiçi), [www.mahfiegilmez.com/2012/12/yeni-merkantilizm.html](http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/yeni-merkantilizm.html), 01.02.2019.
- Imbert, Florence  
Bouyala: “In-depth analysis. EU economic diplomacy strategy”, EU Directorate-General for External Policies Department, Mart 2017, (Çevrimiçi) [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/-EXPO\\_IDA\(2017\)570483\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/-EXPO_IDA(2017)570483_EN.pdf), 01.06.2019.
- Irwin, Douglas A.: “A Brief History of International Trade Policy”, 20.11.2001, (Çevrimiçi), <https://www.econlib.org/library/Columns/Irwintrade.html> 01.06.2019.
- İskit, Temel: “Dış Politika ve Dış Ekonomik İlişkilerin Yönetimi”, (Çevrimiçi), <http://www.mfa.gov.tr/dis-politika-ve-dis-ekonomik-iliskilerin-yonetimi.tr.mfa>, 01.06.2019.
- Johnson, Keith: "Is the Trade War About to Become a Currency War?", 03.10. 2018, (Çevrimiçi), [www.foreignpolicy.com/2018/10/03/us-china-trade-war-about-to-become-currency-war-yuan-renminbi](http://www.foreignpolicy.com/2018/10/03/us-china-trade-war-about-to-become-currency-war-yuan-renminbi), 01.06.2019.
- Kamu Diplomasisi  
Koordinatörlüğü, 11 Yılda 93 Ülkeye 305 Ziyaret, (Çevrimiçi) [www.kdk.gov.tr/haber/11-yilda-93-ulkeye-305-ziyaret/420](http://www.kdk.gov.tr/haber/11-yilda-93-ulkeye-305-ziyaret/420), 12.04.2018
- LaHaye, Laura: “Mercantilism”, 0611.2008, (Çevrimiçi), [www.econlib.org/library/Enc/Mercantilism.html](http://www.econlib.org/library/Enc/Mercantilism.html), 01.06.2019.

- Menon, Ravi: “Markets and Governments: A Historical Perspective”, 13.06.2012, (Çevrimiçi), <https://www.theglobalist.com/markets-and-governments-a-historical-perspective/>, 01.06.2019.
- Ministry of Foreign Affairs of Japan: Diplomatic Bluebook 2018, (Çevrimiçi) [www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter1/c0102.html](http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/2018/html/chapter1/c0102.html), 01.06.2019.
- Moffett, Julie: “World: How The U.S. Ranks The Visits Of Foreign Heads Of State”, 09.08.1997, (Çevrimiçi) [www.rferl.org/a/1086035.html](http://www.rferl.org/a/1086035.html), 01.06.2019.
- National Taxpayers Union Foundation: “International Presidential Travel Cost Analyses, (Çevrimiçi), [www.ntu.org/foundation/tax-page/international-presidential-travel-cost-analyses-archive](http://www.ntu.org/foundation/tax-page/international-presidential-travel-cost-analyses-archive), 01.06.2019.
- Rose K. Andrew: "Macroeconomic Determinants of International Trade", NBER Research 2004, (Çevrimiçi) [www.nber.org/reporter/fall04/rose.html](http://www.nber.org/reporter/fall04/rose.html), 01.06.2019
- T.C. Cumhurbaşkanlığı: “Cumhurbaşkanı Yurtdışı Ziyaretler”, <http://www.tccb.gov.tr/> 08.09.2013
- T.C. Dışişleri Bakanlığı Paris Büyükelçiliği: Büyükelçilik Tarihi, (Çevrimiçi), [www.paris.be.mfa.gov.tr/Mission/MissionChiefHistory](http://www.paris.be.mfa.gov.tr/Mission/MissionChiefHistory), 01.06.2019.
- T.C. Dışişleri Bakanlığı: “Teşkilat Şeması”, (Çevrimiçi), [www.mfa.gov.tr/data/BAKANLIK/teskilat\\_semasi.pdf](http://www.mfa.gov.tr/data/BAKANLIK/teskilat_semasi.pdf), 01.06.2019.
- T.C. Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu: (Çevrimiçi), [www.deik.org.tr/deik-deik-hakkinda](http://www.deik.org.tr/deik-deik-hakkinda), 01.06.2019.
- T.C. MEB Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müd.: “Halkla İlişkiler ve Organizasyon Hizmetleri Protokol Ve Görgü Kuralları, MEGEP, 347CH0014, Ankara, 2011. (Çevrimiçi), [www.megep.meb.gov.tr](http://www.megep.meb.gov.tr), 01.06.2019.
- The Royal Family: “List of Inward and Outbound State Visits made by the Queen since 1952” (Çevrimiçi), [www.royal.uk/state-visits-2](http://www.royal.uk/state-visits-2), 01.06.2019.
- UK Essays: “State and Non-state Actors in International Politics”, November 2018, (Çevrimiçi), [www.ukessays.com/essays/politics/nonstate-actors-international-politics-1781.php?vref=1](http://www.ukessays.com/essays/politics/nonstate-actors-international-politics-1781.php?vref=1), 01.06.2019.

## EKLER

### Ek 1: Türkiye'nin Ticaret Yaptığı Bm Üyesi Ülkeler ve Bölgeler

<u>Asya</u>	<u>Avrupa</u>	<u>Avrasya</u>	<u>Ortadoğu</u>	<u>Afrika</u>	<u>Amerika</u>
Afganistan	Almanya	<i>Azerbaycan</i>	BAE	Angola	ABD
Bangladeş	<i>Arnavutluk</i>	Belarus	<i>Bahreyn</i>	Benin	Antigua&Barbuda
Brunei	Avusturya	<i>Gürcistan</i>	<i>Filistin</i>	Burkina Faso	Arjantin
Çin	Belçika	<i>Kazakistan</i>	<i>Irak</i>	Burundi	Bahamalar
Endonezya	Birleşik Krallık	<i>Kırgızistan</i>	<i>İsrail</i>	<i>Cezayir</i>	Barbados
Filipinler	<i>Bosna</i>	<i>Moldova</i>	İran	Cibuti	Belize
Güney Kore	<i>Bulgaristan</i>	<i>Özbekistan</i>	<i>Katar</i>	<i>Çad</i>	Bolivya
Hindistan	Çek Cum.	Rusya	<i>Kuveyt</i>	Ekvator Ginesi	Brezilya
Japonya	Danimarka	Tacikistan	<i>Lübnan</i>	<i>Etiyopya</i>	Dominik
Kamboçya	Estonya	<i>Türkmenistan</i>	<i>Suriye</i>	<i>Fas</i>	Dominik Cum.
Laos	Finlandiya	<i>Ukrayna</i>	<i>Suudi Ara</i>	Fildişi Sahille	Ekvador
Maldivler	Fransa	TÜRKİYE	<i>Umman</i>	Gabon	El Salvador
Malezya	<i>Hırvatistan</i>		<i>Ürdün</i>	Gambiya	Guatemala
Moğolistan	Hollanda		<i>Yemen</i>	Gana	Guyana
Myanmar	İrlanda			Gine	Haiti
Nepal	İspanya			Gine-Bissau	Honduras
Pakistan	İsveç			Güney Afrika	Jamaica
Singapur	İsviçre			Kamerun	Kanada
Sri Lanka	İtalya			Kenya	Kolombiya
Tayland	İzlanda			Komorlar	Kosta Rika
Vietnam	<i>Karadağ</i>			Kongo Cum.	Küba
	<i>Kıbrıs</i>			Kongo Dem.Cum	Meksika
	Letonya			Liberya	Nikaragua
	Litvanya			<i>Libya</i>	Panama
	Lüksemburg			Madagaskar	Paraguay
	<i>Macaristan</i>			Malawi	Peru
	<i>Makedonya</i>			Mali	St.Vincent&Gre.
	Malta			Mauritania	Şili
	Norveç			Mauritius	Trinidad&Tobago
	Polonya			<i>Mısır</i>	Uruguay
	Portekiz			Mozambik	Venezuela
	<i>Romanya</i>			<i>Nijer</i>	<u>Okyanusya</u>
	<i>Sırbistan</i>			Nijerya	Avustralya
	<i>Slovakya</i>			Orta Afrika Cum.	Yeni Zelanda
	Slovenya			Senegal	
	<i>Yunanistan</i>			Sejšeller	
				Sierra Leone	
				<i>Somali</i>	
				<i>Sudan</i>	
				Tanzanya	
				Togo	
				<i>Tunus</i>	
				Uganda	
				Zambia	
				Zimbabwe	

**Ek 2: 1990-2017 Dönemi Türk Cumhurbaşkanlarının Yurtdışı Ziyaretleri**

Türkiye Cumhurbaşkanlarının Yurtdışı Ziyaretleri			İki Taraflı Resmi Ziyaretler			Çok Taraflı Gayri Resmi Ziyaretler	
No	Ülkeler	Toplam Ziyaret	Devlet Ziyareti	Resmi Ziyaret	Çalışma Ziyareti	Zirve Ziyareti	Tören Ziyareti
1	USA	21	-	1	3	11	6
2	Azerbajjan	20	-	9	2	6	3
3	Kazakhstan	17	-	11	-	5	1
4	France	15	-	4	1	8	2
5	Turkmenistan	15	-	10	1	4	-
6	Egypt	14	-	9	1	4	-
7	Romania	13	-	11	1	1	-
8	Russia	11	1	5	3	2	-
9	Croatia	10	-	8	-	-	2
10	Iran	10	-	6	-	4	-
11	Saudi Arabia	10	-	7	1	1	1
12	Bosnia	9	-	8	-	1	-
13	Bulgaria	9	-	7	-	2	-
14	Georgia	9	-	7	-	-	2
15	Qatar	9	-	6	2	1	-
16	Albania	8	-	8	-	-	-
17	Germany	8	-	2	2	2	2
18	Kuwait	8	-	5	2	-	1
19	Kyrgyzstan	8	-	5	-	2	1
20	Pakistan	8	-	4	1	3	-
21	Ukraine	8	-	7	-	1	-
22	Jordan	6	-	5	-	-	1
23	Macedonia	6	-	5	-	1	-
24	Poland	6	-	5	-	1	-
25	Portugal	6	-	3	-	2	1
26	Uzbekistan	6	-	5	-	1	-
27	China	5	-	3	-	2	-
28	Italy	5	-	3	-	2	-
29	Netherlands	5	-	3	-	1	1
30	Syria	5	-	4	-	-	1
31	Belgium	4	1	-	1	2	-
32	Czech Republic	4	-	3	-	1	-
33	Denmark	4	-	1	-	3	-
34	Estonia	4	-	4	-	-	-
35	Hungary	4	-	4	-	-	-
36	Latvia	4	-	4	-	-	-
37	Senegal	4	-	1	-	3	-
38	Slovakia	4	-	4	-	-	-
39	Switzerland	4	-	1	-	1	2
40	Tunisia	4	1	3	-	-	-
41	UK	4	1	-	-	1	2
42	Austria	3	-	2	-	1	-
43	Bahrain	3	-	2	-	-	1
44	Bangladesh	3	-	2	-	1	-
45	India	3	-	3	-	-	-
46	Indonesia	3	-	3	-	-	-

47	Israel	3	-	3	-	-	-
48	Japan	3	-	2	-	-	1
49	Lithuania	3	-	3	-	-	-
50	Moldova	3	-	3	-	-	-
51	Serbia	3	-	3	-	-	-
52	Slovenia	3	-	3	-	-	-
53	Spain	3	-	1	-	2	-
54	Tajikistan	3	-	3	-	-	-
55	Algeria	2	-	1	1	-	-
56	Chile	2	-	2	-	-	-
57	Ghana	2	-	2	-	-	-
58	Kenya	2	-	2	-	-	-
59	Malaysia	2	-	1	-	1	-
60	Mongolia	2	-	2	-	-	-
61	Morocco	2	-	-	-	1	1
62	Nigeria	2	-	1	-	1	-
63	Oman	2	-	2	-	-	-
64	Palesine	2	-	2	-	-	-
65	Somali	2	1	1	-	-	-
66	Tanzania	2	-	2	-	-	-
67	UAE	2	-	2	-	-	-
68	Afghanistan	1	-	1	-	-	-
69	Argentina	1	-	1	-	-	-
70	Australia	1	-	1	-	-	-
71	Belarus	1	-	1	-	-	-
72	Brazil	1	-	1	-	-	-
73	Cameroon	1	-	1	-	-	-
74	Chad	1	1	-	-	-	-
75	Colombia	1	-	1	-	-	-
76	Congo Dem. Rep.	1	-	1	-	-	-
77	Cote d'Ivoire	1	-	1	-	-	-
78	Cuba	1	-	1	-	-	-
79	Djibouti	1	-	1	-	-	-
80	Ecuador	1	-	1	-	-	-
81	Equatorial Guinea	1	-	-	-	1	-
82	Ethiopia	1	-	1	-	-	-
83	Finland	1	-	1	-	-	-
84	Gabon	1	-	1	-	-	-
85	Greece	1	-	1	-	-	-
86	Guinea	1	-	1	-	-	-
87	Iraq	1	-	1	-	-	-
88	Madagascar	1	-	1	-	-	-
89	Mexico	1	-	1	-	-	-
90	Montenegro	1	-	1	-	-	-
91	Mozambique	1	-	1	-	-	-
92	New Zealand	1	-	1	-	-	-
93	Peru	1	-	1	-	-	-
94	Philippines	1	-	1	-	-	-
95	Singapore	1	-	1	-	-	-
96	South Africa	1	-	-	-	1	-
97	South Korea	1	-	1	-	-	-
98	Sudan	1	-	1	-	-	-

99	Sweden	1	-	1	-	-	-
100	Uganda	1	-	1	-	-	-
101	Yemen	1	-	1	-	-	-
	<b>Toplam</b>	<b>433</b>	<b>6</b>	<b>285</b>	<b>22</b>	<b>88</b>	<b>32</b>
<b>Coğrafi Kıtalar</b>							
1	Asya (21 ülke)	33	-	24	1	7	1
2	Avrasya (12 ülke)	101	1	66	6	21	7
3	Avrupa (36 ülke)	155	2	104	5	32	12
4	Afrika (45 ülke)	50	3	33	2	11	1
5	Ortadoğu (14 ülke)	62	-	46	5	6	5
6	Amerika (31 ülke)	30	-	9	4	11	6
7	Okyanusya (2 ülke)	2	-	2	-	-	-
	<b>Toplam</b>	<b>433</b>	<b>6</b>	<b>285</b>	<b>22</b>	<b>88</b>	<b>32</b>
	<b>OECD (36 ülke)</b>	129	2	64	8	38	17
<b>Cumhurbaşkanları</b>							
1	Turgut ÖZAL	40	-	29	-	5	6
2	Süleyman DEMİREL	118	-	82	3	23	10
3	A.Necdet SEZER	56	-	38	1	11	6
4	Abdullah GÜL	121	2	73	4	33	9
5	R.Tayyip ERDOĞAN	98	4	63	14	16	1
<p><b>1. Turgut Özal:</b> 29 ülke; ABD 4, Fransa 3, Azerbaycan 2, İran 2, Kazakistan 2, Mısır 2, Senegal 2, Arnavutluk 1, Avustralya 1, Hollanda 1, Bulgaristan 1, Çek Cumhuriyeti 1, Hırvatistan 1, BAE 1, Japonya 1, Katar 1, Kırgızistan 1, Makedonya 1, Malezya 1, Özbekistan 1, Romanya 1, Rusya 1, Singapur 1, Slovakya 1, Suriye 1 Türkmenistan 1, Ukrayna 1, Yeni Zelanda 1, Suudi Arabistan 1..</p> <p><b>2. Süleyman Demirel:</b> 56 ülke; Bosna 6 Hırvatistan 6 Romanya 6 Türkmenistan 5 Arnavutluk 4 Azerbaycan 4 Gürcistan 4 Kazakistan 4 Mısır 4 Ukrayna 4 ABD 3 Bulgaristan 3 Fransa 3 Kırgızistan 3 Makedonya 3 Moldova 3 Pakistan 3 Portekiz 3 Ürdün 3 Bangladeş 2 Fas 2 İspanya 2 Macaristan 2 Özbekistan 2 Polonya 2 İsrail 2 Almanya Arjantin Avusturya Bahreyn Brezilya Cezayir Çin Danimarka Endonezya Estonya Filipinler Filistin Hindistan Hollanda İran İran İsviçre İtalya Katar Kuveyt Letonya Litvanya Moğolistan Özbekistan Rusya Slovenya Şili Tacikistan Tunus Umman..</p> <p><b>3. Ahmet Necdet Sezer:</b> 43 ülke; Azerbaycan 3 Bulgaristan 3 Gürcistan 3 Romanya 3 Almanya 2 İran 2 İtalya 2 Kazakistan 2 Mısır 2 ABD Arnavutluk Azerbaycan Bosna-Hersek Çek Cumhuriyeti Danimarka Estonya Filistin Güney Afrika Hırvatistan Hollanda İspanya İsrail Katar Kırgızistan Letonya Litvanya Macaristan Makedonya Malezya Moğolistan Özbekistan Pakistan Polonya Portekiz Rusya Slovakya Suriye Suriye Tacikistan Tunus Türkmenistan Ukrayna Ürdün..</p> <p><b>4. Abdullah Gül:</b> 64 ülke; Fransa 6, ABD 6, Azerbaycan 6, Türkmenistan 6, Mısır 6, Kazakistan 5, Suudi A. 5, Almanya 3, İngiltere 3, İsviçre 3, Kırgızistan 3, Kuveyt 3, Avusturya 2 Bulgaristan 2 Çek Cumhuriyeti 2 Danimarka 2 Gürcistan 2 Hollanda 2 İran 2 İtalya 2 Pakistan 2 Portekiz 2 Romanya 2 Rusya 2 Sırbistan 2 Suriye 2 Arnavutluk 1 Bahreyn 1 Bangladeş 1 Belçika 1 BAE 1 Bosna 1 Çin 1 Endonezya Estonya Finlandiya Gabon Gana G.Kore Hırvatistan Hindistan Irak İsveç Japonya Kamerun Karadağ Katar Kenya Kongo Letonya Litvanya Macaristan Makedonya Nijerya Polonya Senegal Slovakya Slovenya Tacikistan Tanzanya Tunus Umman Ürdün Yemen..</p> <p><b>5. Recep Tayyip Erdoğan:</b> 59 ülke; ABD 6 Rusya 6 Katar 5 Azerbaycan 4 Kazakistan 4 Kuveyt 4 SuudiA. 4 Belçika 3 Çin 3 Fransa 3 Almanya 2 İran 2 Pakistan 2 Polonya 2 Somali 2 Türkmenistan 2 Ukrayna 2 Afganistan Arnavutluk Bahreyn Belarus Bosna Cezayir Cibuti Çad Ekvador Endonezya EkvatorGinesi Estonya Etiyopya FildişiSahilleri Gana Gine Hırvatistan Hindistan İngiltere Japonya Kenya Kolombiya Küba Letonya Madagaskar Meksika Mozambik Nijerya Özbekista Peru Romanya Senegal Sırbistan Slovakya Slovenya Sudan Şili Tanzanya Tunus Uganda Ürdün Yunanistan..</p>							

**Ek 3: 1990-2017 Dönemi Türk Başbakanların Yurtdışı Ziyaretleri**

Türkiye Başbakanlarının Yurtdışı Ziyaretleri			İki Taraflı Resmi Ziyaretler			Çok Taraflı Gayri Resmi Ziyaretler	
No	Ülkeler	Toplam Ziyaret	Devlet Ziyareti	Resmi Ziyaret	Çalışma Ziyareti	Zirve Ziyareti	Tören Ziyareti
1	USA	27	-	2	8	7	10
2	Germany	24	-	16	-	1	7
3	France	23	-	13	-	10	-
4	Belgium	22	-	2	-	20	-
5	UK	19	-	9	2	7	1
6	Azerbaijan	18	-	12	1	3	2
7	Russian	16	-	13	2	1	-
8	Saudi Arabia	15	-	8	-	5	2
9	Italy	13	-	9	-	3	1
10	Spain	12	-	8	-	4	-
11	Switzerland	12	-	2	-	10	-
12	Syria	12	-	9	2	-	1
13	Iran	11	-	10	-	1	-
14	Bosnia	10	-	8	1	-	1
15	Bulgaria	10	-	6	4	-	-
16	Georgia	10	-	9	1	-	-
17	Pakistan	10	-	7	1	1	1
18	Qatar	10	-	9	-	1	-
19	Austria	9	-	3	-	4	2
20	Greece	9	-	4	2	3	-
21	Egypt	8	-	6	1	-	1
22	Turkmenistan	7	-	6	-	-	1
23	Iraq	6	-	6	-	-	-
24	Kazakhstan	6	-	5	1	-	-
25	Kyrgyzstan	6	-	5	1	-	-
26	Macedonia	6	-	4	-	2	-
27	Albania	5	-	5	-	-	-
28	Jordan	5	-	5	-	-	-
29	Libya	5	-	3	-	2	-
30	Macaristan	5	-	4	-	1	-
31	Malaysia	5	-	5	-	-	-
32	Romania	5	-	3	-	2	-
33	South Korea	5	-	3	-	2	-
34	Ukraine	5	-	4	1	-	-
35	Brazil	4	-	2	-	2	-
36	Finland	4	-	3	-	1	-
37	Indonesia	4	-	3	-	1	-
38	Israel	4	-	3	-	-	1
39	Japan	4	-	3	1	-	-
40	Kuwait	4	-	4	-	-	-
41	Lebanon	4	-	4	-	-	-
42	Mexico	4	-	2	-	2	-
43	Poland	4	-	4	-	-	-
44	Singapore	4	-	4	-	-	-

45	UAE	4	-	4	-	-	-
46	Uzbekistan	4	-	4	-	-	-
47	Denmark	3	-	3	-	-	-
48	Netherlands	3	-	3	-	-	-
49	Norway	3	-	2	-	-	1
50	Portugal	3	-	3	-	-	-
51	Serbia	3	-	2	-	-	1
52	Sweden	3	-	3	-	-	-
53	Tajikistan	3	-	3	-	-	-
54	Tunisia	3	-	3	-	-	-
55	Algeria	2	-	2	-	-	-
56	Australia	2	-	1	-	1	-
57	Bahrain	2	-	2	-	-	-
58	Bangladesh	2	-	1	-	1	-
59	Czech Republic	2	-	2	-	-	-
60	Ethiopia	2	-	2	-	-	-
61	India	2	-	2	-	-	-
62	Luxembourg	2	-	2	-	-	-
63	Moldova	2	-	2	-	-	-
64	Mongolia	2	-	1	1	-	-
65	Morocco	2	-	2	-	-	-
66	Palestine	2	-	2	-	-	-
67	South Africa	2	-	2	-	-	-
68	Afghanistan	1	-	1	-	-	-
69	Argentina	1	-	-	-	-	1
70	Brunei	1	-	-	1	-	-
71	Canada	1	-	-	-	1	-
72	Chile	1	-	1	-	-	-
73	China	1	-	1	-	-	-
74	Croatia	1	-	1	-	-	-
75	Gabon	1	-	1	-	-	-
76	Ireland	1	-	1	-	-	-
77	Latvia	1	-	1	-	-	-
78	Maldives	1	-	1	-	-	-
79	Malta	1	-	1	-	-	-
80	Montenegro	1	-	1	-	-	-
81	New Zealand	1	-	1	-	-	-
82	Niger	1	-	1	-	-	-
83	Nigeria	1	-	1	-	-	-
84	Oman	1	-	1	-	-	-
85	Philippines	1	-	1	-	-	-
86	Senegal	1	-	1	-	-	-
87	Slovakia	1	-	1	-	-	-
88	Slovenya	1	-	1	-	-	-
89	Somali	1	-	1	-	-	-
90	Sri Lanka	1	-	1	-	-	-
91	Sudan	1	-	1	-	-	-
92	Thailand	1	-	1	-	-	-
93	Vietnam	1	-	1	-	-	-
94	Yemen	1	-	1	-	-	-
	<b>Toplam</b>	<b>496</b>	<b>-</b>	<b>332</b>	<b>31</b>	<b>99</b>	<b>34</b>



<b>Coğrafi Kıtalar</b>							
1	Asya (21 ülke)	46	-	36	4	5	1
2	Avrasya (12 ülke)	77	-	63	7	4	3
3	Avrupa (36 ülke)	221	-	130	9	68	14
4	Afrika (45 ülke)	30	-	26	1	2	1
5	Ortadoğu (14 ülke)	81	-	68	2	7	4
6	Amerika (31 ülke)	38	-	7	8	12	11
7	Okyanusya(2 ülke)	3	-	2	-	1	-
<b>Toplam</b>		<b>496</b>	<b>-</b>	<b>332</b>	<b>31</b>	<b>99</b>	<b>34</b>
<b>OECD (36 ülke)</b>		<b>228</b>	<b>-</b>	<b>115</b>	<b>13</b>	<b>77</b>	<b>23</b>
<b>Başbakanlar</b>							
1	Yıldırım Akbulut	8	-	4	-	3	1
2	Süleyman Demirel	25	-	22	-	3	-
3	Tansu Çiller	36	-	27	1	6	2
4	Mesut Yılmaz	35	-	21	1	8	5
5	Necmettin Erbakan	9	-	8	-	-	1
6	Bülent Ecevit	19	-	8	2	9	-
7	Abdullah Gül	10	-	7	-	3	-
8	R. Tayyip Erdoğan	297	-	199	21	56	21
9	Ahmet Davutoğlu	40	-	24	4	10	2
10	Binali Yıldırım	17	-	12	2	1	2
<b>1. Yıldırım Akbulut:</b> 7 ülke; İngiltere 2, İran 1, Irak 1, Fransa 1, Norveç 1, Kuveyt 1, G.Kore 1.							
<b>2. Süleyman Demirel:</b> 25 ülke; ABD 1, Arnavutluk 1, Bahreyn 1, BAE 1, Brezilya 1, Finlandiya 1, Gürcistan 1, İngiltere 1, İran 1, İsviçre 1, İtalya 1, Japonya 1, Katar 1, Kazakistan 1, Kırgızistan 1, Kuveyt 1, Macaristan 1, Özbekistan 1, Pakistan 1, Rusya 1, Singapur 1, Suriye 1, Suudi Arabistan 1, Tacikistan 1, Türkmenistan 1.							
<b>3. Mesut Yılmaz:</b> 25 ülke; Fransa 4, İtalya 3, Avusturya 3, Bulgaristan 3, ABD 2, Almanya 2, Azerb. 1, Belçika 1, İngiltere 1, Bosna 1, Filistin 1, Gürcistan 1, İspanya 1, İsrail 1, Kazak 1, Kırgız, Lüksemburg 1, Makedonya 1, Meksika 1, Türkmenist 1, Özbekist 1, Romanya 1, Yunanistan 1, Ukrayna 1, Ürdün 1							
<b>4. Tansu Çiller:</b> 22 ülke; ABD 4, Fransa 4, Belçika 2, Almanya 2, Rusya 2, İsrail 2, İspanya 2, Bosna 2, Azerbaycan 2, Avusturya 1, İngiltere 1, Gürcistan 1, İtalya 1, İsviçre 1, Kazakistan 1, Kırgızistan 1, Japonya 1, Özbekistan 1, Türkmenistan 1, Macaristan 1, Meksika 1, Mısır 1							
<b>5. Necmettin Erbakan:</b> 9 ülke; İran 1, Pakistan 1, Singapur 1, Endonezya 1, Malezya 1, Mısır 1, Libya 1, Nijerya 1, Suudi Arabistan 1.							
<b>6. Bülent Ecevit:</b> 14 ülke; ABD 2, Belçika 2, Makedonya 2, Bulgaristan 2, İspanya 2, Rusya 1, İsviçre 1 Romanya 1, Arnavutluk 1, Hindistan 1, Norveç 1, Fransa 1, İsveç 1, Romanya 1.							
<b>7. Abdullah Gül:</b> 10 ülke; Danimarka 1, Belçika 1, İsviçre 1, Suriye 1, Mısır 1, Ürdün 1, İran 1, Fransa 1, Katar 1, Suudi Arabistan 1.							
<b>8. R. Tayyip Erdoğan:</b> 90 ülke; ABD 15, Almanya 15, Azerbaycan 12, Belçika 12, Rusya 11, S.Arabistan 10, Suriye 10, Fransa 10, İngiltere 9, İtalya 8, İspanya 8, Katar 7, Avusturya 6, Bosna 5.							
<b>9. Ahmet Davutoğlu:</b> 27 ülke; Almanya 4, Belçika 4, İngiltere 3, ABD 2, Azerbycan 2, Bosna 2, Fransa 2, İsviçre 2, Avustralya 1, Bulgaristan 1, Filipinler 1, Finlandiya 1, Hollanda 1, Irak 1, İran 1, Katar 1, Kazakistan 1, Macaristan 1, Makedonya 1, Pakistan 1, Polonya 1, Portekiz 1, Sırbistan 1, Suudi Arabistan 1, Ukrayna 1, Ürdün 1, Yunanistan 1.							
<b>10. Binali Yıldırım:</b> 15 ülke İngiltere 2, Gürcistan 2, ABD, Almanya 1, Azerbaycan 1, Bangladeş 1, Irak 1, Malta 1, Moldova 1, Rusya 1, Yunanistan 1, Singapur 1, Vietnam 1, G.Kore 1, Suudi A. 1							

**Ek 4: 1990-2017 Dönemi Yabancı Cumhurbaşkanlarının Türkiye Ziyaretleri**

Yabancı Cumhurbaşkanların Türkiye Ziyaretleri			İki Taraflı Resmi Ziyaretler			Çok Taraflı Gayri Resmi Ziyaretler	
No	Ülkeler	Toplam Ziyaret	Devlet Ziyareti	Resmi Ziyaret	Çalışma Ziyareti	Zirve Ziyareti	Tören Ziyareti
1	Azerbayjan	46	-	17	1	22	6
2	Palestine	26	-	14	9	3	-
3	Romania	22	1	10	3	7	1
4	Georgia	21	-	9	-	8	4
5	Kyrgyzstan	21	-	8	1	10	2
6	Pakistan	21	-	10	1	4	6
7	Kazakhstan	20	-	6	1	8	5
8	Turkmenistan	19	-	8	4	5	2
9	Qatar	17	-	4	7	3	3
10	Afghanistan	16	-	8	-	8	-
11	Albania	15	-	8	1	3	3
12	Bulgaria	15	-	7	1	6	1
13	Ukraine	15	-	8	1	6	-
14	Bosnia	14	1	8	-	3	2
15	Egypt	14	-	4	7	1	2
16	Iran	14	-	4	1	9	-
17	Russia	12	-	3	3	5	1
18	Moldova	11	-	4	-	6	1
19	Jordan	10	-	6	3	1	-
20	Macedonia	10	-	5	-	3	2
21	Uzbekistan	10	1	4	-	4	1
22	Serbia	9	1	4	1	3	-
23	Croatia	8	-	6	-	2	-
24	Somali	8	1	2	-	3	2
25	Tajikistan	8	-	3	-	4	1
26	New Zealand	7	-	1	-	-	6
27	Australia	6	-	2	-	-	4
28	Indonesia	6	-	3	-	3	-
29	Iraq	6	-	2	1	2	1
30	Kuwait	6	-	4	-	2	-
31	Israel	5	-	2	-	1	2
32	Montenegro	5	1	1	-	2	1
33	Nigeria	5	-	3	-	2	-
34	Poland	5	-	4	-	1	-
35	Saudi Arabia	5	-	3	-	2	-
36	Senegal	5	-	1	-	1	3
37	Slovenia	5	1	3	-	1	-
38	Syria	5	-	2	2	1	-
39	USA	5	-	3	-	1	1
40	Estonia	4	1	3	-	-	-
41	Guinea	4	-	2	-	2	-
42	Hungary	4	-	4	-	-	-
43	Lithuania	4	-	4	-	-	-

44	Portugal	4	-	4	-	-	-
45	South Korea	4	1	1	-	2	-
46	Yemen	4	-	1	1	2	-
47	Bahrain	3	1	1	-	-	1
48	Bangladesh	3	-	2	-	1	-
49	Belarus	3	-	1	-	1	1
50	Benin	3	1	2	-	-	-
51	Brazil	3	1	1	-	1	-
52	Brunei	3	1	-	-	2	-
53	Czech Republic	3	-	3	-	-	-
54	Djibouti	3	1	-	-	1	1
55	Finland	3	-	2	-	1	-
56	France	3	1	1	1	-	-
57	Germany	3	3	-	-	-	-
58	India	3	-	3	-	-	-
59	Italy	3	-	3	-	-	-
60	Latvia	3	-	3	-	-	-
61	Lebanon	3	-	1	1	1	-
62	Mali	3	-	1	-	1	1
63	Mongolia	3	-	2	-	1	-
64	Sierra Leone	3	-	1	-	2	-
65	Slovakia	3	-	3	-	-	-
66	Tunisia	3	-	2	-	1	-
67	Uganda	3	1	-	-	2	-
68	Venezuela	3	-	1	-	2	-
69	Argentina	2	-	2	-	-	-
70	Austria	2	-	2	-	-	-
71	Chile	2	-	2	-	-	-
72	China	2	-	1	-	1	-
73	Comoros	2	-	-	-	1	1
74	Ecuador	2	1	-	-	1	-
75	Gabon	2	1	1	-	-	-
76	Ireland	2	1	-	-	-	1
77	Kenya	2	1	-	-	1	-
78	Mexico	2	1	-	-	1	-
79	Netherlands	2	-	2	-	-	-
80	Niger	2	1	-	-	-	1
81	Philippines	2	-	1	1	-	-
82	Sudan	2	-	1	-	1	-
83	Switzerland	2	1	1	-	-	-
84	Vietnam	2	-	-	-	2	-
85	Algeria	1	-	1	-	-	-
86	Burundi	1	-	-	-	1	-
87	Cambodia	1	-	-	-	1	-
88	Cameroon	1	1	-	-	-	-
89	Chad	1	-	1	-	-	-
90	Colombia	1	1	-	-	-	-
91	Congo Republic	1	1	-	-	-	-
92	Costa Rika	1	1	-	-	-	-

93	Cote d'Ivoire	1	-	1	-	-	-
94	Ethiopia	1	-	1	-	-	-
95	Gambia	1	-	1	-	-	-
96	Ghana	1	1	-	-	-	-
97	Greece	1	-	-	-	1	-
98	Guinea Bissau	1	-	-	-	1	-
99	Guyana	1	-	-	-	-	1
100	Libya	1	-	1	-	-	-
101	Madagascar	1	-	-	-	1	-
102	Malaysia	1	-	1	-	-	-
103	Mauritania	1	1	-	-	-	-
104	Morocco	1	-	-	-	-	1
105	Norway	1	1	-	-	-	-
106	Rwanda	1	-	1	-	-	-
107	Singapore	1	1	-	-	-	-
108	South Africa	1	-	-	-	1	-
109	Spain	1	-	1	-	-	-
110	Sri Lanka	1	1	-	-	-	-
111	Sweden	1	-	1	-	-	-
112	Tanzania	1	1	-	-	-	-
113	UK	1	-	1	-	-	-
114	Uruguay	1	-	-	-	-	1
115	Zambia	1	1	-	-	-	-
	<b>Toplam</b>	<b>635</b>	<b>37</b>	<b>280</b>	<b>52</b>	<b>192</b>	<b>74</b>
	<b>Coğrafi Kıtalar</b>						
1	Asya (21 ülke)	69	4	32	2	25	6
2	Avrasya (12 ülke)	186	1	71	11	79	24
3	Avrupa (36 ülke)	158	13	94	7	32	12
4	Afrika (45 ülke)	82	13	27	7	23	12
5	Ortadoğu (14 ülke)	104	1	44	25	27	7
6	Amerika (31 ülke)	23	5	9	-	6	3
7	Okyanusya(2 ülke)	13	-	3	1	-	10
	<b>Toplam</b>	<b>635</b>	<b>37</b>	<b>280</b>	<b>52</b>	<b>192</b>	<b>74</b>
	<b>OECD (36 ülke)</b>	<b>129</b>	<b>2</b>	<b>64</b>	<b>8</b>	<b>38</b>	<b>17</b>

### **Ek 5: 1990-2017 Dönemi Yabancı Başbakanların Türkiye Ziyaretleri**

Yabancı Başbakanların Türkiye Ziyaretleri			İki Taraflı Resmi Ziyaretler			Çok Taraflı Gayri Resmi Ziyaretler	
No	Ülkeler	Toplam Ziyaret	Devlet Ziyareti	Resmi Ziyaret	Çalışma Ziyareti	Zirve Ziyareti	Tören Ziyareti
1	Pakistan	16	-	8	2	4	2
2	Bulgaria	13	-	5	2	5	1
3	Almanya	13	-	8	2	3	-
4	Albania	12	-	7	-	5	-
5	UK	12	-	6	1	5	-
6	Greece	12	-	5	-	6	1
7	İraq	10	-	8	1	1	-
8	Lebanon	9	-	7	1	1	-

9	Georgia	9	-	6	1	1	1
10	Romania	9	-	5	-	3	1
11	Spain	8	-	6	-	1	1
12	Italy	8	-	5	-	1	2
13	Malaysia	8	-	4	-	4	-
14	Jordan	8	-	3	2	2	1
15	Macedonia	7	-	3	1	3	-
16	Japan	7	-	3	1	2	1
17	Kyrgyzstan	7	-	2	3	1	1
18	Libya	7	-	2	2	3	-
19	Bosnia	6	-	3	2	-	1
20	Israel	6	-	3	1	1	1
21	Russia	6	-	3	1	2	-
22	Australia	5	-	-	-	5	-
23	Azerbaijan	5	-	3	-	1	1
24	Belgium	5	-	4	1	-	-
25	Netherlands	5	-	4	-	1	-
26	Qatar	5	-	2	2	-	1
27	Hungary	5	-	3	1	1	-
28	Serbia	5	-	2	-	2	1
29	Denmark	4	-	4	-	-	-
30	Finland	4	-	2	2	-	-
31	Kuwait	4	-	3	-	1	-
32	Poland	4	-	4	-	-	-
33	Ukraine	4	-	3	-	1	-
34	New Zealand	4	-	1	-	3	-
35	Afghanistan	3	-	2	-	1	-
36	Bahrain	3	-	2	-	1	-
37	South Korea	3	-	3	-	-	-
38	Croatia	3	-	3	-	-	-
39	Egypt	3	-	1	-	2	-
40	Moldova	3	-	2	-	1	-
41	Singapore	3	-	2	1	-	-
42	Slovakia	3	-	3	-	-	-
43	Slovenia	3	-	2	-	-	1
44	Syria	3	-	2	-	-	1
45	Tunisia	3	-	2	-	1	-
46	Austria	2	-	1	-	1	-
47	Bangladesh	2	-	1	-	1	-
48	Djibouti	2	-	-	-	2	-
49	Czech Republic	2	-	2	-	-	-
50	China	2	-	2	-	-	-
51	Estonia	2	-	1	1	-	-
52	Morocco	2	-	1	-	1	-
53	Guinea Bissau	2	-	-	-	2	-
54	India	2	-	1	-	1	-
55	Sweden	2	-	2	-	-	-
56	Kazakhstan	2	-	1	-	1	-
57	Luxembourg	2	-	2	-	-	-

58	Mongolia	2	-	1	-	1	-
59	Norway	2	-	2	-	-	-
60	Somali	2	-	1	-	1	-
61	Saudi Arabia	2	-	1	1	-	-
62	Tajikistan	2	-	-	-	2	-
63	Thailand	2	-	2	-	-	-
64	Belarus	1	-	-	1	-	-
65	UAE	1	-	1	-	-	-
66	Burundi	1	-	-	-	1	-
67	Chad	1	-	1	-	-	-
68	Ethiopia	1	-	1	-	-	-
69	Palestine	1	-	-	-	1	-
70	France	1	-	-	-	1	-
71	Gambia	1	-	-	-	1	-
72	Iran	1	-	-	-	1	-
73	Ireland	1	-	1	-	-	-
74	Canada	1	-	-	-	1	-
75	Montenegro	1	-	1	-	-	-
76	Kenya	1	-	-	-	1	-
77	Lithuania	1	-	1	-	-	-
78	Mauritania	1	-	-	-	1	-
79	Central Africa Rep.	1	-	-	1	-	-
80	Uzbekistan	1	-	-	-	1	-
81	Portugal	1	-	1	-	-	-
82	St.Vincent&Gren.	1	-	1	-	-	-
83	Senegal	1	-	1	-	-	-
84	Vietnam	1	-	-	-	1	-
85	Yemen	1	-	-	-	1	-
	<b>Toplam</b>	<b>343</b>	<b>-</b>	<b>191</b>	<b>34</b>	<b>99</b>	<b>19</b>
	<b>Coğrafi Kıtalar</b>						
1	Asya (21 ülke)	51	-	29	4	15	13
2	Avrasya (12 ülke)	40	-	20	6	11	3
3	Avrupa (36 ülke)	158	-	98	13	38	9
4	Afrika (45 ülke)	29	-	10	3	16	-
5	Ortadoğu (14 ülke)	54	-	32	8	10	4
6	Amerika (31 ülke)	2	-	1	-	1	-
7	Okyanusya(2 ülke)	9	-	1	-	8	-
	<b>Toplam</b>	<b>343</b>	<b>-</b>	<b>191</b>	<b>34</b>	<b>99</b>	<b>19</b>
	<b>OECD (36 ülke)</b>	<b>128</b>	<b>-</b>	<b>79</b>	<b>10</b>	<b>32</b>	<b>7</b>