

Ticari Diplomasinin Uluslararası Ticaret Açısından Önemi Üzerine Derinlemesine Mülakat: Türkiye'nin Körfez Ülkeleri ile Ticari Diploması Örneği *

In-Depth Interview on the Importance of Commercial Diplomacy for International Trade: The Case of Turkey's Commercial Diplomacy with the Gulf Countries

ÖZET

Yirminci yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıktığı düşünülen yeni bir kavram olan ticari diploması ile ilgili yapılan çalışmaların sınırlı olması nedeniyle henüz net bir teori ortaya konulmamış olup, konuya ilişkin yeni çalışmalara ihtiyaç olduğunu söylemek mümkündür. Disiplinler arası bir kavram olan ticari diplomasının bu çalışmada uluslararası ticaretteki tarafı ile ilgilenilmektedir. İkili ticari konuları masaya yatıran üst düzey resmi ziyaretler ve toplantılar, uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldıran iş birliği anlaşmalarının imzalanması, uluslararası ticaret ortamına güven veren diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atanması gibi ticari diploması faaliyetleri etkin kullanıldığında, uluslararası ticarete olumlu bir etki bıraktığı ve artmasında önemli bir rol oynadığı birçok ampirik çalışmayla gösterilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada, Körfez ülkelerinde görev yapmış ve ticari diplomasının önemli aktörleri olan Türkiye'nin kamu çalışanları (ticaret müşavirleri ve ataşeleri) ile özel sektörden uluslararası ticaret alanında uzman (şirket yetkilileri) toplam 12 katılımcı ile yapılan birebir derinlemesine görüşmelerden elde edilen metinler içerik analizine tabi tutulmuştur. Katılımcıların görüş analizi sonucunda, söz konusu ampirik çalışmaların sonuçlarını destekler bir sonuca varılmıştır. Ayrıca, Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diploması çerçevesindeki güçlü ve zayıf yönleri ile fırsatlar ve tehditler tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasını icra ederken dikkat edilmesi gereken hususlar ve bazı öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Ticari Diploması, Uluslararası Ticaret, Körfez Ülkeleri, Türkiye

ABSTRACT

Due to the limited number of studies on commercial diplomacy, a new concept that is thought to have emerged in the second half of the twentieth century, a clear theory has not yet been put forward, and it is possible to say that new studies on the subject are needed. This study deals with the side of international trade of commercial diplomacy, which is an interdisciplinary concept. High-level official visits and meetings that discuss bilateral trade issues, signing cooperation agreements that remove obstacles to international trade, opening diplomatic foreign missions that give confidence in the international trade environment, and the appointment of commercial diplomats, when used effectively, have a positive effect on international trade and increase it. It has been tried to be shown by many empirical studies that it plays an important role. In this study, the texts obtained from the one-to-one in-depth interviews with the public employees (trade consultants and attachés) of Turkey and experts in the field of international trade from the private sector (company officials), who served in the gulf countries and who are the important actors of commercial diplomacy, a total of 12 participants were subjected to content analysis. As a result of the opinion analysis of the participants, a conclusion was reached that supports the results of the empirical studies in question. In addition, the strengths and weaknesses, opportunities and threats of Turkey's commercial diplomacy with the Gulf countries have been identified. In this direction, some suggestions and points to be considered while carrying out Turkey's commercial diplomacy with the Gulf countries are presented.

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

GİRİŞ

Diplomatik uygulamalara tarihi serüvenine bakıldığında çok eski uygarlıklarda dahi sık sık kullanıldığı görülmektedir. Diploması kavram olarak süreç içerisindeki resmî belgeleri deşifre etme ve arşivleme gibi önemli faaliyetlerle başlamış ve diplomasının günümüzdeki anlamıyla kullanılması 18. yüzyılda olduğu düşünülmektedir (Eren, 2022, s. 33). Diplomasının bir parçası olan ticari diploması kavramı ise yeni bir kavram olduğu ve yazarların

Hasan Aktan¹ 
Betül Gür² 

How to Cite This Article

Aktan, H. & Gür, B. (2023).
“Ticari Diplomasının Uluslararası
Ticaret Açısından Önemi Üzerine
Derinlemesine Mülakat:
Türkiye'nin Körfez Ülkeleri ile
Ticari Diploması Örneği”
International Social Sciences
Studies Journal, (e-ISSN:2587-
1587) Vol:9, Issue:110; pp:6574-
6591. DOI:
<http://dx.doi.org/10.29228/sss.69153>

Arrival: 30 January 2023
Published: 30 April 2023

Social Sciences Studies Journal is
licensed under a Creative
Commons Attribution-
NonCommercial 4.0 International
License.

* Bu çalışma İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Doktora Programı'nda, Prof. Dr. Betül Gür danışmanlığında, Hasan Aktan tarafından yürütülen, “Uluslararası Ticarete Ticari Diplomasının Önemi: Türkiye'nin Körfez Ülkeleriyle Ticari Diploması Üzerine Araştırma” başlıklı Doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

¹ Doktora Öğrencisi., İstanbul Ticaret Üniversitesi, Uluslararası Ticaret, İstanbul, Türkiye

² Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul, Türkiye

ele almasıyla birlikte yirminci yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıktığı düşünülmektedir. Literatürde ticari diplomasiyi kavram olarak ilk kullananların örneği, 1965 yılında Gerard Curzon tarafından yazılan kitapta 'Commercial Diplomacy/Ticari Diplomasi' olarak yer almıştır.

Literatürde Ekonomi Diplomasisi (Economic Diplomacy) ve Ticari Diplomasi (Commercial Diplomacy) kavramları genellikle birbirinin yerine kullanılmaktadır. Ticari diplomasinin, ekonomi diplomasisinin bir alt kümesi olduğu da düşünülmektedir (Reuvers, 2012, s. 2). Ekonomi diplomasisi ile yakından ilişkili olmasına rağmen, ticari diplomasinin ticaretin yanı sıra iç ve dış yatırımın teşvik edilmesini içermektedir (James & Berridge, 2003, s. 108). Ancak ticari diplomasi ve ekonomi diplomasisi ayrı olduğu anlamına gelmez; bunlar vazgeçilmez bir biçimde iç içe geçmiş durumdadır: aynı amaca sahip ticari diplomasi, karşılaştırmalı üstünlük avantajlarından yararlanmayı amaçlarken, ekonomi diplomasisinin yarattığı uluslararası fırsatlardan ve piyasaların gelişiminden yararlanmayı hedeflemektedir (Potter, 2004, s. 55).

Her ne kadar ekonomi diplomasisinde, ticari diplomasiden farklı olarak ekonomiyi ikili ve çok taraflı ilişkilerde baskı aracı olarak kullanılsa ve bundan siyasi üstünlük ve çıkar elde etmeye çalışılsa da ekonomi diplomasisini uygulayan ülke kendi ticaretini ve ekonomik refahını artırmayı da amaçlamakta olup, her iki diplomasi aynı amaca hizmet ettiği söylenebilir. Ekonomi diplomasisine ilişkin dış pazara erişim konusunda uluslararası müzakereleri kapsayan geniş bir literatür bulunurken ticari diplomasiye çok daha az ilgi gösterilmiştir. Bu bağlamda, yeni bir kavram olan ticari diplomasi ile ilgili yapılan çalışmaların sınırlı olması nedeniyle henüz net bir teori ortaya konulmamış olup, konuya ilişkin yeni çalışmalara ihtiyaç olduğunu söylemek mümkündür. Disiplinler arası bir kavram olan ticari diplomasi bu çalışmada uluslararası ticaretteki tarafı ile ilgilendirilmektedir.

TEORİK ÇERÇEVE

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

Ticari diplomasi, ticaret ve yatırım teşviki faaliyetlerine ek olarak iş dünyasının yurtdışındaki çıkarlarını savunmak üzere, elçiliklere bağlı görevliler tarafından gerçekleştirilen faaliyet ve iş dünyası ile diplomatların arasındaki bağ olarak tanımlanmaktadır. Ticari diplomasi çalışmaları, başta Dışişleri Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı tarafından yurtdışında görevlendirilen diplomatlar tarafından gerçekleştirilen faaliyetlerdir (Hocking & Lee, 2010, s. 1222). Ayrıca, devlet başkanları gibi kamunun üst düzey temsilcileri tarafından gerçekleştirilen resmi üst düzey ziyaretler ve toplantılar ile bu ziyaretler ve toplantılar sırasında olabilen imza töreni sırasında genellikle siyasi temsiliyeti içeren ticaret konularının kolaylaştırılması, hükümetler arası ticari ve yatırım anlaşmalarının imzalanmasını içermektedir. Örneğin, günümüzde Çin ile birkaç Afrika ülkesi arasındaki ekonomik ilişkiler, Çin'in Afrika'da elde ettiği güçlü ticari konumu gösteren iyi bir tasvirdir. 2013 yılında Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in Tanzanya, Güney Afrika ve Kongo Cumhuriyeti'ne yaptığı tarihi ziyaretin yanı sıra, her üç yılda bir "Çin-Afrika İş Birliği Forumu" adı altında bir bakanlar konferansı düzenlenmektedir (Ruffini, 2016, s. 16). Özetle, Ticari diplomasi kapsamında devletin kendi şirketlerine açık şekilde destek vermesi, kalkınma faaliyeti ve eğitimi teşviki gibi yardımcı projelerini de kapsadığı düşünülebilir (Hughes & Gretzinger, 2005, s. 8-9).

Birçok ampirik çalışma, ticari diplomasinin faaliyetleri etkin kullanıldığında, uluslararası ticarete olumlu bir etki bırakabildiği ve artmasında önemli bir rol oynadığı göstermeye çalışmıştır. Örneğin, üst düzey ziyaretlerin uluslararası ticaret üzerinde %8 ile 10 arasında artışı beraberinde getirdiğini savunan Nitch (2007), devlet ve hükümet başkanlarından oluşan üst düzey heyetlerin yurtdışı ziyaretlerinin uluslararası ticaret üzerindeki olumlu etkisini tespit eden Okan (2019), dış temsilciliklerin uluslararası ticarete olan olumlu etkisini ve yurtdışındaki her yeni ek konsolosluk için yaklaşık %6-10 arttığını ortaya koyan Rose (2007), diğer devletlerle ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmaları imzalamak ve diplomatik temsilcilik açmak gibi kullandığı ticari diplomasi yöntemlerinin dış ticaret ve yatırım akışları üzerinde olumlu etkisinin olduğunu tespit eden AlTaffaq (2019), ilk defa ticari diplomatın atandığı veya mevcut sayının artmış olduğu ülke, hangi kıta veya bölgeye bakılmaksızın o ülkeye olan ihracatının

olumlu etkilendiğini vurgulayan Can (2020) ve dış temsilciliklerin ve ticari diplomatların, dış ticaret ve yatırım üzerine ticari önemli ölçüde olumlu etkilerini vurgulayan Moons & Bergeijk (2016) ampirik çalışmaları bulunmaktadır. Ayrıca, uluslararası ticareti olumlu etkileyen ticari diplomasi kapsamındaki kamu ve özel sektörün ortaklığının güçlendirilmesi gerektiğini savunan Ögütçü (1998) ve ticari diplomasi uygulamasında özel sektörün aktörleri etkin bir rol alması gerektiğini savunan Lee (2004) çalışmaları özel sektörünün de ticari diplomaside önemli bir rolü olduğunu göstermektedir.

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

Ticari diplomasiyi nasıl tanımlarsınız?

Ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü nedir?

Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atamasının uluslararası ticarete nasıl bir etkisi var?

İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?

Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından neden ihtiyaç var?

Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?

Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları neler?

Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditler neler?

Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken nelere dikkat edilmelidir? Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliğinin önemi nedir ve nasıl olmalı?

Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kurumsal önerileriniz nelerdir? Bu ilişkilerin uzun vadeli, kalıcı ve rekabetçi bir çerçevede sürdürülmesinde Türkiye için hangi kurumsal öncelikleri önerirsiniz?

YÖNTEM

Araştırmanın Modeli

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

Çalışma Grubu

Araştırmanın çalışma grubunu, Körfez ülkelerinde görev yapmış ticaret müşavirleri ve ataşeleri gibi Türkiye'nin kamu çalışanları ile özel sektörden uluslararası ticaret alanında uzman ve söz konusu ülkelerle çalışmış ticaret odası üyesi, DEİK iş konseyi üyeleri ve ihracatçı şirketlerin yetkililerinden toplam 12 kişi oluşturmaktadır. Katılımcıların bazı demografik özellikleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Çalışma grubundaki katılımcıların bazı demografik özellikleri

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

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

Veri Toplam Aracı ve Analizi

Bu araştırmada, ticari diplomasinin uluslararası ticaret açısından önemi ve Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi hakkındaki katılımcı görüşlerinin incelenmesinin amaçlandığı bu araştırmada verilerin analizinde içerik analizi tekniği kullanılmıştır. Körfez ülkelerinde görev yapmış Türkiye'nin kamu çalışanları ile özel sektörden uluslararası ticaret alanında uzman temsilcilerle yapılan görüşmelerden elde edilen metinler tümevarımsal bir yaklaşım izlenerek içerik analizine tabi tutulmuştur. Verilerin analizinde NVIVO 11 yazılımından yararlanılmıştır.

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

$$\text{Tutarlılık} = (\text{Uzlaşma sayısı}) / (\text{Toplam kodlama}) \times 100$$

Toplam 318 kodda uzlaşma sağlanmıştır. Eşitlikte yerine konulduğunda $(318/349) \times 100 = \%91.12$ 'lik bir uzlaşma sağlanmıştır. Araştırmada kodlama tutarlılığının yüksek olduğu ifade edilebilir. Uzlaşılmayan 31 kod tekrar değerlendirilmiş ve uzlaşma sağlanmıştır.

BULGULAR

Birinci Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Ticari diplomasini nasıl tanımlarsınız?” sorusu için katılımcı görüşleri aşağıda yer alan Tablo 2’de verilmiştir:

Tablo 2. “Ticari diplomasini nasıl tanımlarsınız?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Ticari diplomasini nasıl tanımlarsınız?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde görüşleri incelendiğinde altı tanım ve tanımlara ilişkin 36 ifade ortaya çıkmıştır. Katılımcılar “Uluslararası Müzakereler” (f = 23), “Kamu Faaliyetleri” (f = 4), “Özel Sektör Faaliyetleri” (f = 4), “STK Faaliyetleri” (f = 2), “Ekonomik Menfaat İlişkisi” (f = 2) ve “Ticari Üstünlük Kurma Çabası” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir. Katılımcılar “Uluslararası Müzakereler” (f = 23) olarak tanımlayan katılımcılar, “Dış ticaretin artması” (f = 6), “Yatırımın artması” (f = 5), “Uluslararası ekonomik müzakere ve faaliyetlerin bütünü” (f = 5), “Ticari ilişkilerin ve iş birliklerinin geliştirilmesi” (f = 4) ve “Ticari uyuşmazlıkların çözümü” (f = 3) tanımlarına atıf yapmışlardır. Ticari diploma tanımları ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Ticari diploma, ülkenin kendi dış ticaretini arttırmak ve yatırımı geliştirmek için gerek dışişleri ve ticaret bakanlıkları gerek dış misyonları aracılığı ve yurtdışındaki ticaret müşavirlikleri aracılığıyla gerçekleştirilen faaliyetlerin bütününe ad verilir.” (“Uluslararası Müzakereler”, G_07)

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

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

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

“Kimler tarafından ve nasıl yapılır. Ticaret müşavirleri ve ataşeleri bulunduğu ülkelerde muhataplarıyla temas kurarak kendi ülkesinin uluslararası ticaretini arttırması için çalışmalar yapar. Bu da dar anlamda akla ilk gelen tanıtım. Ancak geniş anlamda, başkonsoloslar ve diğer diplomatlar, ihracatçı firmalar ve yurtdışında aktif sivil toplum kuruluşları ülkesini temsil ettiği için ticari diplomasiyi icra edebildiğini düşünebiliriz. Özetle, iş ticaret ve hizmet alım satımı varsa ticari diplomasi var demektir.” (“Uluslararası Müzakereler”, “STK Faaliyetleri”, G_03)

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

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

İkinci Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Ticari diplomasiinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü nedir?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 3’te verilmiştir:

Tablo 3. “Ticari diplomasiinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü nedir?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Ticari diplomasiinin uluslararası ticaretin artmasındaki rolü nedir?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde yedi görüş ve görüşlere ilişkin 23 ifade ortaya çıkmıştır. Katılımcılar, “Engellerin ve Sorunların Çözülmesi” (f = 6), “Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik” (f = 4), “İş Birliği İmkânı Oluşturması” (f = 4), “Uluslararası İlişkileri Aktif Tutmak” (f = 3), “Uluslararası Antlaşmalar Yapma” (f = 3), “Pazarlama ve Tanıtım Faaliyetleri” (f = 2) ve “İş Bağlantıları Kurma” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir. Uluslararası ticaretin artmasındaki rolü ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

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

“Ticari diplomasi, ülkelerarası iyi niyet oluşturarak ikili ilişkileri aktif tutarak uluslararası ticarete teknik engelleri kaldırarak ve sorunları çözerek uluslararası ticaretin artmasında rol oynayabilir. Başarılı ticari diplomasiinin ülkeler arasında iş birliği imkanları doğurması ve sinerji yaratması, üretim faktörleri açısından kaynakların daha etkin kullanımına imkân sağlaması, ilişki içindeki ülkelerin birlikte kalkınmalarına yapacağı katkı ve daha kaliteli, daha çeşitli hizmet ve mallara erişimin sağlanması ile refah düzeyini yükseltmesi beklenir.” (“İş Birliği İmkânı Oluşturması”, “Uluslararası İlişkileri Aktif Tutmak”, G_01)

“Alıcı satana karşı ve satan alıcıya karşı en büyük risk faktörü birinde kalite diğerinde güvenilirdir. Güvenilirliğin karşılıklı sağlanabilmesi ve satış kanallarının ülkeler arası açık tutulabilmesi için olması gereken bir mekanizmadır. Güvenilirlik ve ulaşılabilirlik diplomatlarca ve üst düzey yetkililerce yapılan anlaşmalar neticesinde sağlandığı takdirde ülkenin avantajlı ürünlerinden diğer ülkelerin istifadesi sağlanacak ve ticaret karşılıklı veya

tek yönlü artacaktır.” (“Ülkelerarası İyi Niyet, Dürüstlük ve Güvenilirlik”, “Uluslararası Antlaşmalar Yapma”, G_08)

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

“Bütün ülkeleri kendi iş insanları yurtdışında iş yapmasını ister ve ihracatını destekleme çabası içindedir. Çünkü döviz getirisi önemli ülkenin ekonomisine bu nedenle, ihracatı arttırmak ve yatırımı geliştirmek için dış misyonları aracılığı ve ticaret müşavirlikleri aracılığıyla iş insanlarına yol açmak ve yurtdışı iş bağlantıları kurmalarına yardımcı olmakta önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla, ticari diplomasinin uluslararası ticaretin artmasında etkili bir rolü olduğunu düşünüyorum.” (“Engellerin ve Sorunların Çözülmesi”, “İş Bağlantıları Kurma”, G_07)

Üçüncü Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atanmasının uluslararası ticarete nasıl bir etkisi var?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 4’te verilmiştir:

Tablo 4. “Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atanmasının uluslararası ticarete nasıl bir etkisi var?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Diplomatik dış temsilciliklerin açılması ve ticari diplomatların atanmasının uluslararası ticarete nasıl bir etkisi var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde görüşleri incelendiğinde sekiz görüş ve görüşlere ilişkin 23 ifade ortaya çıkmıştır. Katılımcılar, “Güven Verme” (f = 5), “Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması” (f = 5), “Çözülemeyen Ticari Sorunların Giderilmesi” (f = 4), Tanıtım, İletişim (f = 2), “İlişkilerin Gelişmesi” (f = 2), “Süreklilik Sağlaması” (f = 1), “Yatırımların Artması” (f = 1) ve “Diplomat Sayısının Artması Gerekliliği” (f = 3) konularında görüş belirtmişlerdir. Etkilere ilişkin örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

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

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

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

“Tabi ki etkisi var. Aslında etkin olurlarsa dış temsilciler ve ticari diplomatlar yurtdışında bizim özel sektör firmaların temsilcisi oluyorlar. Bu dış temsilciler özel sektör firmalarına buldukları piyasa ve sektörleri

hakkında sağladıkları bilgilendirme sayesinde firmalar açılma kararı alır bu da uluslararası ticaret hacmine olumlu etki yaratır.” (“Gelişmelerin Takibi ve Bilgi Sağlaması”, G_10)

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

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

Dördüncü Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 5’te verilmiştir:

Tablo 5. “İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “İkili üst düzey resmi ziyaretler ve toplantıların uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 14 görüş ve görüşlere ilişkin 25 ifade ortaya çıkmıştır. Katılımcılar, “Alt Seviyelerde Çözülemeyen Sorunların ve Anlaşmazlıkların Çözülmesi, Engellerin Kalkması” (f = 5), “Olumlu Katkı” (f = 4), “İş Bağlantıları Sağlaması ve Tanıtım” (f = 3), “Ülkelerin Karşılıklı Menfaatlerine Yönelik Antlaşmalar” (f = 3), “Güvenilirlik Sağlama” (f = 2), “Karar Alma Sürecinin Kısılması” (f = 2), “Sorumlulukların Takibini Sağlaması” (f = 1), “Ticareti Serbestleştirecek Düzenlemeler” (f = 1), “Para Transferinin Kolaylaşması” (f = 1), “Diğer Ülke Vatandaşlarının Bu Ürünleri Tercih Etmesi” (f = 1), “Ticareti Arttırıcı ve Kolaylaştırıcı Etkiler” (f = 1) ve “Katkısının Olmaması” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir. Katkılarına ilişkin örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

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

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

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

“Üst düzey temasların özellikle büyük altyapı projelerinde iş birliği fırsatlarının yaratılmasında ya da ticareti serbestleştirecek düzenlemelerin tesisinde çok önemli olduğu açıktır. Bu tip görüşmelerden her iki ülkenin çıkarına

hizmet edecek anlaşmalar sağlanabilir.” (“Ülkelerin Karşılıklı Menfaatlerine Yönelik Antlaşmalar”, “Ticareti Serbestleştirecek Düzenlemeler”, G_06)

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

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

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

“Normalde çok katkısı olması gerekirken ben şahsen çok katkısını görmedim maalesef. Üst düzey ziyaretlerde özel sektör firmaları tam anlamda temsil edilmediğini düşünüyorum. Kamu ve özel sektör kopuk şekilde hararet ediyorlar. Bu tür ziyaretler ve toplantılarda görev yapan firmalar olarak kimse sorunlarımızı sormuyor dolayısıyla bu tür ziyaretler ve toplantılar da dile getirilmiyor ve çözülüyor en basitinden.” (“Katkısının Olmaması”, G_11)

Beşinci Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından neden ihtiyaç var?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 6’da verilmiştir:

Tablo 6. “Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından neden ihtiyaç var?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Serbest ticaret anlaşmaları başta olmak üzere diğer ekonomik iş birliği anlaşmalarının imzalanmasına uluslararası ticaret açısından neden ihtiyaç var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 11 görüş ve görüşlere ilişkin 39 ifade ortaya çıkmıştır. Katılımcılar “Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı” (f = 10), “Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme” (f = 9), “Ticari Engellerin Azalması” (f = 7), “Ticaretten Sağlanan Faydanın Artması” (f = 3), “Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması” (f = 2), “Yasal Güvence Sağlaması” (f = 2), “Rekabetçiliği Arttırma” (f = 2), “Ekonomik Büyümeye Katkısı” (f = 1), “Üretimi Desteklemesi” (f = 1), “İş Birliği Sağlaması” (f = 1) ve “Para Akışını Hızlandırması” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir. Anlaşma ihtiyacının nedenleri ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

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

“Uluslararası ticaretin kolaylaştırılması ve serbestleştirilmesi bütün ülkelere fayda sağladığından hem Dünya Ticaret Örgütü’nün çok taraflı müzakereler yoluyla yaptığı çalışmalar hem de bölgesel ve ikili düzeydeki anlaşmalar yapılmaya çalışılmaktadır. Bu kapsamda Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA’lar), anlaşmaya üye ülkeler

tarafından önceden belirlenen koşullar ve kurallar çerçevesinde serbestçe ticaret yapabilme imkânı veren ve üye ülkelere ticari fayda sağlayan bölgesel ve ikili düzlemde yapılan anlaşmalardandır. STA ağlarının ülkelere sağladığı en önemli katkı, anlaşmaya üye ülkeler üzerinden gerçekleştirilen serbest, hızlı ve verimli ticaret sayesinde artan ithalat ve ihracattır.” (“Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı”, Artması ve Devamlılığı”, “Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme”, “Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması”, “Hedef Pazarlara Ulaşım İmkânı Sağlaması”, “Ticaretten Sağlanan Faydanın Artması”, “Yasal Güvence Sağlaması”, G_06)

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

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

“Gümrük ve vergiler gibi engellerde uluslararası ticaret takılıyor ve sınırlandırılıyor. O nedenle, uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırmak veya azaltmak için ülkeler arası ikili ve çok taraflı anlaşmaların imzalanmasının önemi var. Mal ve hizmetlerin uluslararası anlamda rahat dolaşması ve akışının hızlanması için bu tür anlaşmalar önemlidir. Ayrıca, iki ülkenin merkez bankaları arasındaki anlaşmalar sayesinde para akışı da hızlanır ve uluslararası ticaretin ödeme sıkıntıları ortadan kalkar veya azalır.” (“Uluslararası Ticaretin Kolaylaşması, Artması ve Devamlılığı”, “Ticari Engellerin Azalması”, “Para Akışını Hızlandırması”, “Gümrük Tarifelerini ve Vergileri Düşürme”, G_07)

Altıncı Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 7’de verilmiştir:

Tablo 7. “Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Özel sektörü temsil eden iş konseylerinin uluslararası ticarete ne gibi katkısı var?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde yedi görüş ve görüşlere ilişkin 26 ifade ortaya çıkmıştır. Katılımcılar, “Diğer Ülkede Ticaret Yapma Fırsatı” (f = 7), “Olumlu Katkı” (f = 6), “Yeni İş Birlikleri Sağlama” (f = 5), “Sınırlı ya da Dolaylı Katkı” (f = 2), “Türk Firmalarının ve Ürünlerinin Tanıtımı” (f = 2), “Ticari Engellerin ve Sorunların Devlete Bildirilmesi” (f = 2) ve “Bilgi Sağlaması, Yol Göstermesi” (f = 2) konularında görüş belirtmişlerdir. İş konseylerinin uluslararası ticarete katkısı ile ilgili örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Akif ve bilinçli hareket ediyorsa katkısı olur tabii. Dolayısıyla, bu tür organizasyonların olumlu katkıları olabilir ancak ülke çıkarlarını olumsuz etkileyebilecek durumlara yol açmaması adına kamu otoriteleri tarafından denetlenmeleri önem arz etmektedir.” (“Olumlu Katkı”, G_02)

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

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

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

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

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

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

Yedinci Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Türkiye’nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları neler?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 8’de verilmiştir:

Tablo 8. “Türkiye’nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları neler?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Türkiye’nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki güçlü ve zayıf yanları neler?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde gelecekle ilgili güçlü ve zayıf yönler için “Güçlü Yönler” (f = 28) ve “Zayıf Yönler” (f = 17) olarak görüş belirtmişlerdir. “Güçlü Yönler” olarak görüş belirten katılımcılar “Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık” (f = 8), “İyi kalite ve uygun fiyat” (f = 6), “Birçok sektörde sanayiinin gelişmiş olması” (f = 5), “Dış temsilciliklerin gücü” (f = 4), “Tecrübeli ve İş bitirici” (f = 3), ve “Adaptasyon kabiliyeti” (f = 2) konularına atıf yapmışlardır. “Zayıf Yönler” olarak görüş belirten katılımcılar “Markalaşma ve tanıtım eksikliği” (f = 4), “Siyasi sorunlar” (f = 3), “Üst düzey temasların az olması” (f = 3), “Ekonomik istikrarsızlık ve finans imkanlarının eksikliği” (f = 2), “Bu ülkelerin dili ve iş kültürünü iyi bilmemek”

(f = 2), “Lobicilik kültürünün eksikliği” (f = 2) ve “Yüksek teknoloji gerektiren ürünlerde geride olmak” (f = 1) konularına atıf yapmışlardır. Güçlü ve Zayıf yönlerle ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir:

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

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

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

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

“Türkiye Komşusu sayılabilecek yakınlıkta olan körfez ülkelerinin hem lojistik maliyeti hem de helal gıda ve bunun gibi özdeşleşebilecek ürün üretimleri sayesinde ticari mekanizmaların tümüyle en üst düzeyde kullanılıyor olması, dini birliktelik, lojistik yakınlığı, tarihi ve kültürel birliktelik hepsi güçlü yanlarımız olabilir. Zayıf yanlarımız ise tarihi kopuştan kaynaklı psikoloji; geçmiş dönemde batı bağımlılığı, ekonomik batı bağımlılığı.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”,G_08)

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

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

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

“Türkiye'nin bölge ülkeleriyle özellikle Arap Baharı sonrası yaşamış olduğu siyasi sorunlar, bölge ile Türkiye arasındaki ticareti olumsuz etkileyen faktörlerden biri haline gelmiştir. Buna rağmen, Türkiye'nin bölge halkları nezdinde olumlu bir imaja sahip olması ve bölge ülkelerine uygun maliyetle kaliteli mal ve hizmet sunabilecek bir ekonomik altyapıya sahip olması, önemli avantajlardan biri olarak ortaya çıkmaktadır.” (“Güçlü ve Zayıf Yönler”,G_02)

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

Sekizinci Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Türkiye'nin körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditler neler?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 9'da verilmiştir:

Tablo 9. “Türkiye’nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditler neler?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Türkiye’nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesindeki fırsat ve tehditler neler?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde gelecekle ilgili fırsatlar ve tehditler için “Fırsatlar” (f = 24) ve “Tehditler” (f = 21) olarak görüş belirtmişlerdir. “Fırsatlar” olarak görüş belirten katılımcılar “Türlere ve Türk ürünlerine sempati” (f = 5), “Ortak din ve tarihi geçmiş, kültürel ve coğrafi yakınlık” (f = 5), “Yatırım ve iş fırsatları” (f = 4), “Diploması gücü” (f = 4), “Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi” (f = 3), “Kalite ve fiyat uygunluğu” (f = 2) ve “Ülkelerin birçok sektörde dışarıya bağımlı olmaları” (f = 1) konularına atıf yapmışlardır. “Tehditler” olarak görüş belirten katılımcılar “Siyasi istikrarsızlığın ticarete yansması” (f = 9), “Bölgedeki Siyasi, Etnik ve Kültürel Sorunlar” (f = 5), “Alım gücünün zayıflaması” (f = 3), “Yüksek rekabet” (f = 2), “Karar alma ve sonuç alma hızlarının yavaşlığı” (f = 1) ve “Batı bağımlılıkları” (f = 1) konularına atıf yapmışlardır. Fırsatlar ve Tehditlere ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir:

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

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

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

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

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

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

“Son yıllarda Türk kültürüne ve yaşam tarzına duyulan ilgi ve yakınlığın artması ve bu durumun ticarete yükselen talep olarak dönmesi, Körfez ülkelerinin yüksek gelir düzeyi, bahse konu ülkelerde Türk firmaları için yol ve altyapı başta olmak üzere birçok sektörde yatırım ve iş fırsatları var. Tehditler: petrol gelirine bağımlı olan ekonomilerde

petrol fiyatındaki düşüş talebe de yansıtır ve Türkiye’de veya bu ülkelerde siyasi belirsizliğin ticari ilişkilere olumsuz etki etmesi” (“Fırsatlar ve Tehditler”, G_06)

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

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

Dokuzuncu Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken nelere dikkat edilmelidir? Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliğinin önemi nedir ve nasıl olmalı?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 10’da verilmiştir:

Tablo 10. “Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken nelere dikkat edilmelidir? Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliğinin önemi nedir ve nasıl olmalı?” sorusu için katılımcı görüşleri

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

Tabloya göre “Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken nelere dikkat edilmelidir? Kamu ve özel sektör arasında koordinasyon ve iş birliğinin önemi nedir ve nasıl olmalı?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde gelecekle ilgili öngörüler için “Dikkat Edilmesi Gerekenler” (f = 27) ve “Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği” (f = 21) olarak görüş belirtmişlerdir. “Dikkat Edilmesi Gerekenler” olarak görüş belirten katılımcılar “Dini ve iş kültürüne saygı” (f = 10), “İç işlerine müdahaleden kaçınma, siyasi konularda dikkatli olma” (f = 6), “Ticari diplomatların ticari bağlantılarının sürdürülebilirliği için gereken sistem” (f = 3), “Güçlü ve tecrübeli firmaların bölgede olması” (f = 2), “Uzun süreli ilişki kurma stratejisi” (f = 1), “Yüz yüze toplantı tercihi” (f = 1), “Özel Sektörün Markalaşması” (f = 1), “Ziyaret sıklığı ve güven verme” (f = 1) ve “Ekonomik istikrar” (f = 1) konularına atıf yapmışlardır. Bu görüşlere ilişkin örnek ifadeler aşağıda verilmiştir:

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

“Bu ülkelerin dini ve iş kültürü hassasiyetlerine saygı duyulmalı. Örneğin, Cuma günlerinde çalışmıyorlar. Ramazan ayında ve saat 14:00’ten sonra çalışmayı tercih etmiyorlar. Dolayısıyla, bu zamanlar toplantı yapılmaması özen gösterilmelidir. Ayrıca, yüz yüze toplantı yapmayı tercih ediyor dolayısıyla kamu veya özel sektör görüşmelerinde e-posta ve telefon yerine ziyaret gerçekleştirmek veya karşı tarafı davet etmek. Dış politikada tutarlı bir tutum sergilenmesi gerekir. Kamu koordine edici, kanun koyucu ve uygulayıcı, düzenleyici

rolüyle özel sektörün optimum fayda dengesinde çalışacağı şartları yaratmalıdır. Kendi halindeyken rekabet halinde olabilecek özel sektör aktörlerini bir araya getirerek milli bir kimlik oluşturabilmek, buradan sinerji yaratmak, firmaların da kolektif olarak faydalanabilecekleri algıları yerleştirir. “Türk Malı kalitelidir” “Türkler iyi iş yapar” algısının hâkim olduğu dış pazarlara nüfuz etmek çok daha kolay olmaktadır. Ayrıca, bu ülkelerin alım gücü yüksek olduğu için marka sever dolayısıyla özel sektörümüzün markalaşması gerektiğini düşünüyorum.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_01)

“Siyasi ilişkilerin iyi yürütüldüğüne dikkat edilmeli her hata özel sektörün bedeli ödeyeceğini bilincinde olmamız gerekiyor. Devlet tarafından gerçekleştirilen toplantıların çıktılarını uyguluyor mu ve imzalanan anlaşmalara uyulup uyulmadığını kontrol eden bir takip mekanizma oluşturulması gerekiyor. Özellikle, özel sektörün bu ülkelerle iş yaparken karşılaştığı sorunları ilgili makamlara iletilip hızlı çözülmeye gayret edilmeye özen gösterilmeli.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_10)

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

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

“Bu ülkelerle uzun dönemli ilişki kurmaya özen gösterilmeli. Diğer Müslüman ve Ortadoğu ülkelere göre alım gücü yüksek olan ülkelerdir dolayısıyla onları hedef pazarı yapıp strateji hazırlanmalı. Bu ülkelerle ilişki kurarken kazan-kazan ilkesi doğrultusunda gerçekleştirilmeli tek taraflı değil. Ekonomik istikrar gereklidir. Örneğin, bu ülkelerde döviz kuru yıllardır değişmedi dolayısıyla ülkemizde olan kur dalgalanmasına anlam veremiyorlar ve bunun yüzünden iş yapmaktan çekiniyorlar.” (“Dikkat Edilmesi Gerekenler”, G_11)

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

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

“Yabancı dile dikkat edilmeli yani görevlendirilen personelin bu ülkelerin dili iyi biliyor olması mümkün değil ise tercüme yapabilecek yerel personeli görevlendirilmeli ve bu ülkelerin iş kültürü ve mevzuatlar öğrenilmeli. Kamu özel sektöre olan desteği sadece bir kesime yönelik olmamalı tüm iş insanlarına yönelik yapılmalı. Özel sektör ile kamu arasında sağlam bir iş birliği olmalı çünkü kamu kaynakları sınırlıdır. Bu bağlamda, özel sektör mali kaynak tahsis etmeli win-win ilkesi çerçevesinde hareket etmeli. Örneğin, Fransa'nın yurtdışındaki dış temsilcilikleri, ürünlerini tanıtmak üzere stant açan özel sektör firmalarının mali desteğiyle milli günleri gerçekleştiriyorlar. Böylelikle, hem devlet kaynağına tasarrufu uygulanmış olur hem de özel sektör firmaları kendi ürünlerini yurtdışında tanıtmaya fırsatı bulmuş olurlar.” (“Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği”, G_07)

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

“Ülkemiz körfez ülkeleriyle ticari diplomasisindeki sürdürülebilirliğe dikkat edilmelidir. Özellikle stratejik konumumuz gereği değişen dengelere uyum sağlayacak politikalar ile hareket edilmelidir. Kamu ve özel sektör

arasında koordinasyon ve iş birliği ekonomik hayatın devamı için elzemdir. Bu konuda en önemli ihtiyacımız iletişimidir. Kamu, özel sektörün ihtiyaçlarını ve taleplerini anlık olarak takip edebilirse ticaretin gelişimi için politikalar oluşturabilir. Ayrıca oluşturulan politikalara uyum açısından özel sektöre esnek uygulamalar sunabilirse, tüccarlar yatırımdan uzaklaşmazlar.” (“Kamu ve Özel Sektör Arasında Koordinasyon ve İş Birliği”, G_12)

Onuncu Alt Amaca Yönelik Bulguların Yorumlanması

“Türkiye’nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kurumsal önerileriniz nelerdir? Bu ilişkilerin uzun vadeli, kalıcı ve rekabetçi bir çerçevede sürdürülmesinde Türkiye için hangi kurumsal öncelikleri önerirsiniz?” sorusu için katılımcı görüşleri Tablo 11’de verilmiştir:

Tablo 11. “Türkiye’nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kurumsal önerileriniz nelerdir? Bu ilişkilerin uzun vadeli, kalıcı ve rekabetçi bir çerçevede sürdürülmesinde Türkiye için hangi kurumsal öncelikleri önerirsiniz?” sorusu için katılımcı görüşleri

Öneriler	Frekans
Üst Düzey Ziyaretlerin Artması	6
Ortak Proje Yürütme ve Bilgi Paylaşımı	6
Ülkelerle Barışçıl ve Uzun Süreli İlişki	5
İş Kültürüne Dikkat Etme ve Öğrenme	5
Özel Sektörün Temsili ve Kamu Çalışanı Ticaret Müşavirlerinin İş Yükünü Özel Sektörün Paylaşması	4
Ülkelerle Ortak Menfaat Gözeten İş Birlikleri	4
Diplomatların İş Tecrübelerini Dikkate Almak	4
Tahkim Merkezi Kurulması	1
İhracatta TSE ile İletişim	1
Özel Sektörün Markalaşması İçin Devlet Desteği	1
Kobiler ve Orta Ölçekli Firmalara Odaklanması	1
İran ve Körfez Ülke Masası veya Özel Ticaret Bakanlığı Kurulması	1
Toplam	39

Tabloya göre “Türkiye’nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin yerine getirilmesinde kurumsal önerileriniz nelerdir? Bu ilişkilerin uzun vadeli, kalıcı ve rekabetçi bir çerçevede sürdürülmesinde Türkiye için hangi kurumsal öncelikleri önerirsiniz?” sorusu için katılımcıların görüşleri incelendiğinde 16 görüş ve görüşlere ilişkin 39 ifade ortaya çıkmıştır. Katılımcılar, “Üst Düzey Ziyaretlerin Artması” (f = 6), “Ortak Proje Yürütme ve Bilgi Paylaşımı” (f = 6), “Ülkelerle Barışçıl ve Uzun Süreli İlişki” (f = 5), “İş Kültürüne Dikkat Etme ve Öğrenme” (f = 5), “Özel Sektörün Temsili ve Kamu Çalışanı Ticaret Müşavirlerinin İş Yükünü Özel Sektörün Paylaşması” (f = 4), “Ülkelerle Ortak Menfaat Gözeten İş Birlikleri” (f = 4), “Diplomatların İş Tecrübelerini Dikkate Almak” (f = 4), “Tahkim Merkezi Kurulması” (f = 1), “İhracatta TSE ile İletişim” (f = 1), “Özel Sektörün Markalaşması İçin Devlet Desteği” (f = 1), “Kobiler ve Orta Ölçekli Firmalara Odaklanması” (f = 1) ve “İran ve Körfez Ülke Masası veya Özel Ticaret Bakanlığı Kurulması” (f = 1) konularında görüş belirtmişlerdir. Önerilere ilişkin örnek görüşler aşağıda verilmiştir:

“Bu ülkelerde ikili ilişkilere önem verildiği için üst düzey ziyaretlerin artırılması özellikle Kuveyt’le olan resmi üst düzey ziyaretlerin olması gerektiği seviyenin çok altında olduğunu düşünüyorum. İkili ülkenin ticari sorunları ele almak için kamu tarafından düzenlenen karma ekonomik komisyon toplantısı için bürokrasi nedeniyle tarih belirlemek uzun sürüyor dolayısıyla onun yerine özel sektörü temsil eden DEİK iş konseyi daha aktif hale getirilmesi gerekiyor ya da özel sektörünün ticari meseleleri ele alabilecek ve ciddi anlamda temsil edebilecek yeni bir yapının kurulması gerekiyor.” (“Üst Düzey Ziyaretlerin Artması”, “Özel Sektörün Temsili ve Kamu Çalışanı Ticaret Müşavirlerinin İş Yükünü Özel Sektörün Paylaşması”, G_01)

“Ticari diplomatın karakteri, eğitim geçmişi, daha önce görev yaptığı kurumun özellikleri ticari diplomasinin başarısında en önemli unsurlardır. Çünkü genellikle az sayıda personel ile (ticaret ataşesi/müşaviri de genellikle 1 kişi olmakta) çalışılmakta, mali ve insan kaynakları sınırlı olup birçok konunun, problemin üstesinden ancak geçmiş kurumsal tecrübeleri ile aşabilmektedirler. Bu nedenle atama yapılırken kesinlikle geçmiş iş tecrübesini Ekonomi Bakanlığı, DTM ve HDTM gibi önemli kurumlarda edinmiş kişiler ön planda tutulmalıdır. İTO, İSO ve İhracatçı Birlikleri gibi STK’lar ile Ekonomi Bakanlığı, DTM ve HDTM gibi kurumlar, özel sektör ve özellikle yukarıda belirtilen onların güzide temsilcileri ile devlet-özel sektör iş birliğini geliştirmişlerdir. Bu ortak kültür uzun yılların emeği ile oluşmuş, devlet bakışı ile özel sektörü anlayabilme onun dinamizmine dahil olma; özel sektör bakışı ile de devletin kurumsal yapısını daha fazla anlama, kadim devlet geleneklerini özel sektöre aktarma şekli ile etkilenme söz konusu olmuştur. Ancak ticari diplomatların başka farklı kurumlardan atanması, bu oluşturulan ortak kültürün ve ortak çıkarlarda ortak hareket edebilme tilsimini ortadan kaldıracabileceği ihtimali

unutulmamalıdır.” (“Ortak Proje Yürütme ve Bilgi Paylaşımı”, “İş Kültürüne Dikkat Etme ve Öğrenme”, “Diplomatların İş Tecrübelerini Dikkate Almak”, G_05)

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

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

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

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

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

Başka bir öneri şirketlerin bazı zor istekleri fizibilite çalışması uzun zaman ve uzmanlık gerektiren araştırmalar için ticaret müşavirleri bulunduğu ülkede birkaç araştırma ve danışmanlık firmasıyla anlaşma yaparak iş insanlarına özel indirimli fiyat alabilirler. Bu şekilde firmaların belli bir ücret ödeyerek istekleri daha hızlı, sağlıklı ve kaliteli bir şekilde karşılanmış olur. Hem finans gücü hem de yabancı dil yetenekli personeli istihdam ettiği için büyük firmaların yurtdışında pek kamu desteğine ihtiyacı olmayabilir. O nedenle, kamu ve özel sektör ilişkilerinde kobiler ve orta ölçekli firmalara odaklanılması gerektiğini düşünüyorum.” (“Özel Sektörün Temsili ve Kamu Çalışanı Ticaret Müşavirlerinin İş Yükünü Özel Sektörün Paylaşması”, “Özel Sektörün Markalaşması İçin Devlet Desteği”, “Kobiler ve Orta Ölçekli Firmalara Odaklanılması”, G_07)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın ana başlığı olan ticari diplomasi kavramını ve faaliyetlerini uluslararası ticaret açısından önemi derinlemesine görüşmelerde incelenmiş ve Türkiye’nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi değerlendirilmiştir. Katılımcılarla yapılan görüşmelerde el edilen nitel bulgular tartışılmış ve bahsi geçen Nitsh (2007), Rose (2007), Okan (2019), Altaffaq (2019), Can (2020) ve Moons & Bergeijk (2016) ampirik çalışmaların sonucunu destekler nitelikte sonuca varılmış olup, ticari diplomasi faaliyetlerinin uluslararası ticaret açısından oldukça önemli olduğu vurgulanmıştır. Körfez bölgesinde görev yapmış veya ticari faaliyet gerçekleştirmiş kamu ve özel sektör temsilcilerinin çoğunluğu tarafından ticari diplomasiyi tanımlarken dış ticaretin ve yatırımın artmasından bahsedilmiştir. Uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve ticari sorunların çözülmesi, ülkelerarası iyi niyet, dürüstlük ve güvenilirlik oluşturmak, iş birliği imkânı sunulması ve ürünleri pazarlama ve tanıtım faaliyetleri konusunda ticari diplomasi ve ticari diplomatların önemli bir rolü olduğu vurgulanmıştır.

Türkiye'nin bu Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisini geliştirirken dikkat edilmesi gereken bazı hususlar aşağıda sunulmuştur:

Bu ülkelerin Türkiye'den farklı olarak mesai saatleri ve çalışma günleri başta olmak üzere dini ve iş kültürüne saygı duyulması,

Demokratik otoriter ülkelerin olması nedeniyle, siyasi sorunların ticarete yansiyabildiğinden bu ülkelerin iç işlerine müdahaleden kaçınılması ve siyasi konularda dikkatli olunması,

İkili ilişkilerin önemli olduğu bu ülkelerde, ticari diplomatların görevi süresinde edindiği ticari bağlantılarının görev bittiğinde kaybolmaması ve sürdürülebilirliği için bir sistemin oluşturulması,

Bu ülkelerle kısa vadeli yerine kazan-kazan ilkesi doğrultusunda uzun süreli ilişki kurma stratejisinin uygulanması,

Alım gücü yüksek olan bu ülkelerin halkı marka tercihinin olması nedeniyle, özel sektörün markalaşması,

Döviz kuru yıllardır değişmeyen bu ülkelerin iş insanlarıyla ticaret yaparken Türkiye'deki döviz kuru ve ekonomik istikrarın sağlanması gerekmektedir.

Demokratik olmayan Körfez ülkelerinde, demokratik ve hukuk üstünlüğü olan Amerika ve Batı ülkelerine nazaran siyasi ilişkilerin uluslararası ticarete daha fazla yansıdığı birçok katılımcı tarafından belirtilmiştir. Bu ülkelerde aktif faaliyet gösteren özel sektörün karşılaştığı bürokratik sorunları siyasi mecralarla ilgili makamlara aktararak çözülmesi mümkündür. Bu nedenle, kamu ve özel sektörün arasındaki iletişim mekanizmasının güçlü olması gerektiği ileri sürülmüştür. Ayrıca, bazı ülkelerde özel sektör, devletin yurtdışında düzenlediği etkinliklere mali katkı sunarak kamu harcamasının azaltılmasını sağlarken o ülkelerde kendi ürünlerini ve projelerini sergileyip tanıtarak dış ticareti ve yatırımlarını geliştirebilmektedir. Bu nedenle, her iki tarafın birbirini tamamlamakta olduğu belirtilmiştir. Bu noktada, katılımcıların çoğunluğu tarafından Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle ticari diplomasisi çerçevesinde kamu ve özel sektörün arasındaki koordinasyonu ve ortaklığının sağlam olmasının vazgeçilmez olduğuna işaret edilmiştir.

Son olarak, Türkiye'nin Körfez ülkeleriyle kamu ve özel sektör ortaklığında ticari diplomasi faaliyetlerinin geliştirilmesi için bazı öneriler aşağıda sunulmuştur;

Kamu kurumları, bölgede ticari faaliyeti gösteren bu ülkelerin iş kültürünü iyi bilen tecrübeli özel sektör firma yetkilileri ile birlikte ortak projeler yürütebilir.

İş kültürü ve dini hassasiyetlerin öğrenilebilmesi için bu ülkelere yeni atanan ticari diplomatlara altı aylık süreli kapsamlı bir eğitim verilebilir ve söz konusu eğitimlere bölgeyi iyi bilen özel sektör yetkililerinin katkı sağlamasına fırsat tanınabilir.

Üst düzey resmi ziyaretlerde özel sektörün temsilcilerinin bulunması ve iş dünyası sivil toplum kuruluşlarınca yurtdışı temsilcilikleri açılarak, özel sektör tarafından kamu çalışanı olan ticaret müşavirleri ve ataşelerinin iş yükü paylaşılabilir.

Uluslararası ticaretin geliştirilmesi için bu ülkeleri hedef haline getirerek İran ve Körfez ülkeler masası veya komşu ülkeleri dahil edip bu bölgeye özel ticaret bakanlığı kurulabilir.

Ticari diplomat ataması yapılırken uluslararası ticaret konusunda bilgisi yeterli olmayan kurum dışı personel tercih edilmemeli ve kişinin eğitim durumu, iş tecrübeleri dikkate alınabilir. Ayrıca yurtdışında özel sektörün menfaatini savunabilecek dışa dönük ve girişken kişilik özelliklerine sahip olanlar arasından seçilebilir.

Uluslararası rekabetin yüksek olduğu Körfez ülkelerinde ticari faaliyet yapan özel sektör firmalarının markalaşması için devlet yönlendirebilir ve destek sunabilir.

Yabancı dil bilen yüksek tahsilli personeli çalıştıran büyük firmaların yurtdışına açılırken kobiler ve orta ölçekli firmalara nazaran daha az zorluklar yaşadığı için kamu desteği sunulurken kobiler ve orta ölçekli firmalara öncelik verilebilir.

KAYNAKÇA

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

Berridge, G. R. (2015). "Economic and Commercial Diplomacy". Palgrave Macmillan, London, (5th ed., pp. 210-224)

- Can, M. (2020). "Ticari Diplomasi İle İhracat Ve Uluslararası Müteahhitlik Hizmetleri İlişkisi: Türkiye Örneği" Doktora Tezi". Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Bilim Dalı, Konya.
- Curzon, G. (1965). *Multilateral Commercial Diplomacy: The General Agreement on Tariffs and Trade and Its Impact on National Commercial Policies and Techniques*. Michael Joseph Ltd. London.
- Eisenhardt, M.K. (1989). "Building Theories from Case Study Research". *The Academy of Management Review*, Vol. 14, No. 4, pp. 532-550.
- Eren, E. (2022). "Geleneksel Diplomasiden Modern Diplomasiye Diplomasinin Tarihsel Evrimi". *Uluslararası Eşitlik Politikaları Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1:32-55.
- Hocking, B., & Lee, D. (2010). "Economic Diplomacy in Robert A. Denemark (ed.) *The International Studies Encyclopedia*", Wiley Blackwell. Vol. II, pp 1216-1227.
- Hughes, K., & Gretzinger, C. (2005). "The Ambassador's Changing Mission: Commercial Diplomacy in the 21th Century". Woodrow Wilson International Center for Scholars. https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/CAA_Gelb%20rpt%20alt.pdf
- James, A., & Berridge, G. (2003). *A Dictionary of Diplomacy*. Second Edition Palgrave Macmillan. London.
- Karasar, N. (2005). *Bilimsel Araştırma Yöntemi* (15. Baskı). Nobel Yayın Dağıtım. Ankara.
- Lee, D. (2004). "The Growing Influence of Business in U.K. Diplomacy". *International Studies Perspectives*, 5 (1): 50-56.
- Moons, S. J., & Bergeijk, A. G. (2016). "Does Economic Diplomacy Work? A Meta Analysis of Its Impact on Trade and Investment". *The World Economy* Wiley Blackwell, 40 (2): 336-368.
- Naray, O. (2008). "Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview. 16". The Hague, The Netherlands: https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/TPO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf
- Nitsch, V. (2007). "State Visits and International Trade". *The World Economy*, Cilt: 30, Sayı: 12, 1797-1816.
- Okan, C. (2019). "Ekonomik Diplomasi Aracı Olarak Devlet Ve Hükümet Başkanlarının Yurtdışı Ziyaretlerinin Uluslararası Ticarete Etkisi: Türkiye Analizi" Yüksek Lisans Tezi İstanbul Üniversitesi. İstanbul.
- Öğütçü, M. (1998). "Türkiye'de Yeni Bir Ekonomik ve Ticari Diplomasi Stratejisine Doğru". *Tüsiad, Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği*. İstanbul.
- Potter, E. H. (2004). "Branding Canada: The Renaissance of Canada's Commercial Diplomacy". *International Studies Perspectives*, Blackwell Publishing, Oxford, 5(1): 55-60.
- Reuvers, S. (2012). "Research on Commercial Diplomacy: Review and Implications". Master Thesis. University of Twente, Faculty of Management and Governance, Business Administration, International Management, Enschede.
- Rose, A. K. (2007). "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion". *The World Economy* (2007), 30 (1) 22-38.
- Ruffini, P. B. (2016). "International Trade and Foreign Affairs-Some Reflections on Economic Diplomacy". *Journal of International Logistics and Trade*, 14(1):3-28.
- Saner, R., & Yiu, L. (2003). "International Economic Diplomacy: Mutations in Postmodern Times". Netherlands Institute of International Relations. Online Source. https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/20030100_cli_paper_dip_issue84.pdf