

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE EKONOMİK DİPLOMASİNİN KURUMSAL BOYUTUNA GENEL BİR BAKIŞ

Kübra ECER*

Oğuz GÜNER*

ÖZ

Bu çalışma ekonomik diplomasinin Avrupa Birliği'ndeki kurumsal boyutunu ele almaktadır. Avrupa Birliği kurumları hem bölgesel anlamda politik etkinliğini artırabilmek hem de küresel anlamda rekabet edebilirlik kabiliyeti güçlendirmek için ekonomik diplomasi faaliyetleri yürütmektedir. Üye ülkeler de ulusal politikaları bağlamında münferit ekonomik diplomasi faaliyetleri yürütmektedir. Çalışmada öncelikle ekonomik diplomasinin tanımı yapılmış, sonrasında ise Avrupa Birliği kurumlarının yürüttüğü ekonomik diplomasi faaliyetlerinin kurumsal boyutu ele alınmıştır. Çalışmada Avrupa Birliği ülkeleri ve kurumları arasında daha koordineli bir ekonomi diplomasisi yönetimi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Avrupa Birliği, Ekonomik Diplomasi, Uluslararası Ticaret, Yumuşak Güç*

JEL Kodları: *F59, O52, P45*

AN OVERVIEW ON INSTITUTIONAL DIMENSION OF ECONOMIC DIPLOMACY IN THE EUROPEAN UNION

ABSTRACT

This study addresses the institutional dimension of economic diplomacy in the European Union. European Union institutions carry out economic diplomacy activities both in order to consolidate their political effectiveness in the regional sense and to strengthen their economic competitiveness globally. Member countries also carry out economic diplomacy activities individually in the context of their national policies. In the study, firstly, the definition of economic diplomacy was explained, and then the institutional dimension of the economic diplomacy activities carried out by the European Union institutions was discussed. The study concludes that a more coordinated economic diplomacy management is required between the European Union countries and institutions.

Key Words: *European Union, Economic Diplomacy, International Trade, Soft Power*

JEL Codes: *F59, O52, P45*

* T.C. Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı, Dr. / İletişim Uzmanı, e-mail: kubra.ecer@iletisim.gov.tr

* Amasya Üniversitesi, Dr.Öğr.Üyesi, e-mail: oguz.guner@amasya.edu.tr

1. GİRİŞ

Bilgi ekonomisi alanındaki gelişmeler yalnızca bireysel yaşamları etkilememekte, ülkelerin ulusal ve uluslararası alanlarda uyguladıkları politikalara da tesir etmektedir. Küreselleşme ve sürekli gelişim aşamasında olan iletişim araçları ile diyalogun önemi artmış ve uluslararası alanda sert güçten ziyade yumuşak güç olarak nitelendirilen diplomasi faaliyetleri önem kazanmıştır. Diplomasi disiplini zaman içerisinde uluslararası siyasi ilişkiler çerçevesinden çıkmış ve iklim, çevre, ekonomi diplomasisi gibi alt disiplinleri de ihtiva etmeye başlamıştır.

Ekonomik diplomasi temel olarak ülkelerin hem ekonomik çıkarlarını korumak hem de diğer ülkeler nezdinde güvenilir bir ekonomik ortam olduklarını anlatma çabalarını kapsamaktadır. Bu nedenle diplomasi yönetimi yalnızca ülkelerin dışişleri bakanlıkları aracılığı ile sınırlandırılmamaktadır. Artık diplomasi faaliyetleri dış işleri, ekonomi, ticaret, sanayi gibi bakanlıklarının ortak faaliyet alanı haline gelmiştir. Ekonomik diplomasi, ülkenin dünyadaki ekonomik konumunu güçlendirme çabalarını ifade eder. Bunlar, hem ülkeye hem de ülke iş sektörüne fayda sağlayan bir kamu hizmeti olarak sunulan geniş kapsamlı çabalardır.

Geçmişte sert güç kategorisinde bulunduğu varsayılan ekonomik güç, günümüzde devletlerin belki de en fazla önem verdiği diplomasi aracı haline gelmiştir. Bu çalışmada ekonomik diplomasi kavramsal çerçevesi çizilerek Avrupa Birliği'nin ekonomik diplomasi faaliyetleri ve bu faaliyetlerin kurumsal boyutu değerlendirilmektedir. Çalışmada öncelikle ekonomik diplomasinin tanımlanmakta, araçları, hedefleri ve faaliyet alanları belirtilerek bir çerçeve oluşturulmaktadır. Sonrasında Avrupa Birliği'nin ulus üstü bir yapı olarak 28 üye ülkeyi temsilen yürüttüğü ekonomik diplomasi faaliyetlerinin kurumsal boyutu ele alınmaktadır. Çalışmada Birlik kurumlarının ve üye ülkelerin yürüttüğü ekonomik diplomasi faaliyetlerinin daha koordineli bir süreçte yürütülmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde Avrupa Birliği (AB) kurumlarının ekonomik diplomasi faaliyetlerine yönelik genel bir perspektif sunan akademik çalışmaların olmaması sebebiyle bu makalenin diğer çalışmalardan ayrılacağı ve akademik alana katkı sunacağı düşünülmektedir.

2. EKONOMİK DİPLOMASİ: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Ülkeler İkinci Dünya Savaşı'nın hissettirdiği yıkıcı etkilerden sonra uluslararası ilişkiler alanında siyasi ve ekonomik etkinliklerini artırabilmek için yeni yöntemler aramaya başlamış, zaman içerisinde yumuşak güç ve diplomasi kavramları ön plana çıkmaya başlamıştır. Diplomasi, ülkelerin diğer ülke vatandaşları ile oluşturduğu iletişim ağıdır. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte iletişim olanaklarının artması tüm ülkelerin bir diğerinde meydana gelen olay ve durumlardan haberdar olmasına olanak sağlamıştır. Artık bir ülke içerisinde yaşananlar aynı ülke içerisinde kalmamakta, bir ülkenin kendi

vatandaşları için uyguladığı politikalardan dolayı diğer ülke vatandaşlarından da tepkiler gösterilebilmektedir. Artık hem ülke içinde hem de ülke dışında uygulanacak politikaların diğer ülkelerde de onaylanması, sempati kazanması ve hatta desteklenmesi önemlidir. Bunu fark eden ülkeler diplomasi faaliyetlerine ağırlık vererek ülkelerinin marka değerini artırma rekabetine girmişlerdir. Küreselleşme ile anılan 21. yüzyılda, ekonomik diplomasi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde modern diplomatik uygulama biçimlerinden biri olarak ortaya çıkmaktadır. Friedman'ın iddia ettiği gibi düzleşen dünyada insanlar artık ülke sınırlarını aşan iş birlikleri kurma eğilimindedir (2006). Teknoloji ile artık dünyanın her yerinden her türlü bilgiye ulaşabilmek mümkündür. Ancak böyle bir sınırsız ulaşılabilirlik hali asimetrik bilgi ile mücadele etmeyi gerektirmiştir. Ülkelerde rakiplerin uluslararası pazara girmesini önlemek için doğru bilgiye ulaşılabilirliği kısıtlayan yerel ve rakip firmalar asimetrik bilginin yayılmasına aracılık etmektedir. Bu durum özellikle gelişmekte olan ülkeler için büyük bir sorundur çünkü bu ülkelerde istatistikî verilere ulaşmak diğerlerine göre daha zordur ve bu gibi durumlarda ekonomik diplomasi'nin önemi daha da artmaktadır. Çünkü diğer ülke vatandaşlarının hedef ülke hakkında sahip olduğu asimetrik bilgiyi doğru yönde değiştirmek uluslararası iş birliklerini kurabilmek için ülke itibarını koruyabilmek önemli bir diplomasi alanı haline gelmiştir.

Diplomasi'nin özü ilişkiler inşa etmek üzerine kuruludur (Leonard, 2002). “Günümüzde ülkeler ulusal hedeflerinin ve politikalarının yanı sıra, kendi ulusunun fikirleri, idealleri, kurumları ve kültürünün anlaşılmasını sağlamak amacıyla yabancı halklarla kurduğu iletişim sürecini oldukça önemsemektedir” (Melissen, 2005:12). Özellikle Soğuk Savaş döneminden bu yana uluslararası ekonomik ilişkiler, siyasi alanı kapsayacak şekilde genişletilmeye başlanmıştır (Heijmans, 2011:11). Bu bağlamda yabancı vatandaşların algılarını etkilemek için de kullanılan diplomasi aracı ve alanı günden güne genişlemiş ve ekonomi faaliyetlerini de içerisine dahil etmiştir. Küreselleşme süreci ile uluslararası ilişkiler disiplini daha da derinleşmiş ve genişlemiş ülkeler arasında gerçekleştirilen ikili veya çok taraflı ekonomik anlaşmalar ile ekonomik faaliyetler artık ulusal düzeyden ziyade bölgesel ve hatta küresel hale gelmiştir. Bu nedenle yalnızca barış, iklim, çevre ve güvenlik gibi konuların yanı sıra ekonomik faaliyetler de uluslararası ilişkilerin konusu olmuştur. Ekonomik diplomasi ikili, bölgesel ve çok taraflı olmak üzere üç düzeyde yürütülebilmektedir (Peter ve Melissen, 2011'den aktaran Arystankulova, 2018). Özellikle ikili ekonomik diplomasi, ekonomik ilişkilerde önemli bir rol oynamaktadır. ikili anlaşmalar ile ticaret, yatırım, istihdam ve vergilendirmenin yanısıra iki ülke arasındaki pekçok resmi ve gayri resmi ekonomik konuları düzenlemektedir (Fedoseyeva, 2002'den aktaran Arystankulova, 2018). Günümüzde birçok ülke ikili ekonomik ve ticari işbirlikleri kurmaktadır. Ekonomik diplomasi alanında bölgesel işbirlikleri de gittikçe önem kazanmaktadır. Ülkelerin bölgesel bir çerçevede ekonomik ve ticari işbirlikleri önündeki engellerin kaldırılması ülkeler arası ekonomik ilişkileri kolaylaştırmaktadır. Çok taraflı ekonomik diplomasi faaliyetleri ise Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi ekonomik kuruluşlar ekseninde gelişmektedir.

Ülkelerin ekonomik alanda gerçekleştirdikleri ikili veya çok paydaşlı her uluslararası faaliyet ekonomik diplomasinin alanına girmektedir. Ekonomik diplomasi ile bir ülke, uluslararası şirketler için cazibe merkezi haline gelmeye çalışmaktadır. Ülkeler için bir diğer önemli husus ise ekonomi alanındaki uluslararası kurallar üzerinde etki sahibi olabilmektir. Bu minvalde “ekonomik diplomasi, ülkenin dış pazarlara erişimi kolaylaştırma, doğrudan yabancı yatırım çekme ve uluslararası kuralları etkileme amaçlarına hizmet etmektedir” (Bouyala, 2017:4). Bir diğer deyişle; ekonomik diplomasi ihracatı artırmaya, yabancı yatırımı ülkeye çekmeye ve uluslararası ekonomik kuruluşların çalışmalarına katılmaya odaklanan diplomatik resmi faaliyetleri, yani ülkenin ekonomik çıkarlarının uluslararası düzeyde kabul edilmesine odaklanan faaliyetleri kapsamaktadır” (Baranay, 2019:1). Ülkeler, sınır dışındaki ekonomik faaliyetlerini sadece rasyonel maliyet analizleri ile gerçekleştirmemektedir. Ülke içindeki gelişmelerin ve güven ortamının da etkisi büyüktür. Bu noktada ekonomik diplomasi faaliyetleri, alınacak kararları etkileyebilmesi bakımından önemlidir. Ekonomik diplomasinin ülke dışında olumlu dışsallık oluşturması uluslararası piyasaya net bir mesaj vererek ülke refahına olumlu katkıda bulunmaktadır. İki ülke arasındaki ekonomik diplomasi faaliyetleri ülke açısından iyi bir imaj oluşturmak ve iç pazarını dış yatırımcıya cazip hale getirmek açısından önemlidir. Çünkü ülkenin güvenilir ticaret ortamına sahip olduğu, belirsizlik yerine güven algısının öne çıktığı bir ortamda uluslararası ekonomik faaliyetler sürdürülebilir kalkınmayı güçlendirecektir. İyi bir ekonomik diplomasi ülkenin güvenliğini koruyucu, ekonomik geleceğini güven altına alan, uluslararası hukuk kurallarına bağlı bir çerçeve içinde oluşturulmalıdır. Zira ekonomik diplomasi günümüzde güçlü bir dış politika aracı haline gelmiştir. Ekonomik diplomasi, çok taraflı ticari işbirliklerinin kurulması, ülkelerin marka değerinin oluşturulması ve korunması, yabancı yatırımcıların ülkeye çekilmesi gibi birçok alanda karşımıza çıkmaktadır. “Çağdaş bir dünyada, ekonomik diplomasi ulusal ekonomik çıkarları gerçekleştirmenin en etkili yollarından biridir. Farklı bakış açılarından incelense de ekonomik diplomasinin ana amacı ülkenin ekonomik çıkarlarının uluslararası düzeyde korunmasıdır. Bu bağlamda, ülkenin genel kısa vadeli ve uzun vadeli stratejik hedeflerine ulaşmak için ulusal rekabet avantajlarının yanı sıra üretimde uzmanlaşma ve işbirliğinin kullanılması da çok önemlidir. Rekabet avantajlarından yararlanmak ve ulusal rekabet gücünün büyümeye katkıda bulunması için, ekonomik diplomasi avantajlarını değerlendirmek gerekmektedir” (Czarnecka- Gallas, 2012: 65-66).

Ekonomik diplomasi, yukarıda belirtildiği üzere artık dış politikanın önemli bir aracıdır. Ekonomik diplomasi alanında devlet tek oyuncu olarak görülmemekle birlikte birincil aktör olduğu varsayılmaktadır. Devlet birincil aktör olmasına ve dolayısıyla bu sürecin özünde olmasına rağmen, ülke içindeki politikacılar ve çok uluslu şirketler gibi diğer birçok aktörün dış ve ekonomik politikada söz hakkı vardır ve ekonomik diplomasi alanında etkileri bulunmaktadır. Bir ülkenin ekonomik diplomasisini anlamak için hükümeti, yerel politikacıları, ekonomik ve diğer çıkar gruplarını ve bu aktörler arasındaki göreceli güç dengesini oluşturan sosyal ve kültürel yapının da anlaşılması gerekmektedir (Heijmans, 2011:17-23). Ekonomik diplomasi ile ülke ekonomisinin gelişimine katkıda

bulunmakla birlikte uluslararası alanda güçlü bir iletişim ağı da kurmak amaçlanmaktadır. Ülkelerin yer aldıkları örgütlerin birçoğunun temeli ekonomik güdülerle atılmaktadır. “Ekonomik diplomasi ülkeler arasındaki barış ve demokrasinin güçlendirilmesinde de etkin bir araç olarak kullanılmaktadır. Barışı sürdürmek veya etkin bir demokratik yapı kurmak için siyaset elbette etkin bir araçtır fakat hem barış hem de demokrasinin sürdürülmesinde güçlü bir ekonominin önemi yadsınamaz. Bu minvalde ekonomik diplomasi arkasındaki mantık oldukça basittir. Barışın sürdürülmesi için ekonomik kalkınma gereklidir, kalkınmanın motoru ise yalnızca hükümetler değil aynı zamanda özel sektördür (TÜSİAD, 1998:63-64).

Günümüzde ülkeler arasında ticari ve ekonomik karşılıklı ilişkilerin geliştirilmesi ülkeler arasındaki diplomatik eylemlerin merkezinde yer almaktadır. Uluslararası ticaret ve yatırım süreçleri için engellerin kaldırılmasına yönelik bölgesel ticaret anlaşmalarının genişletilmesi, üretimin artması ve ticaretin küreselleşmesiyle uluslararası ilişkinin artması gibi unsurlar ekonomik diplomasiye katkı sağlamıştır. Ülkelerin birbirlerine ekonomik bağlamda karşılıklı bağımlılığı ile ekonomik diplomasi uluslararası ilişkilerde önemli bir unsur haline gelmiştir (Baranay, 2019:4). Ekonomik diplomasi uluslararası ilişkiler ve siyasetten ziyade ekonomik bağlamda değerlendirildiğinde ulusal çıkarların odak noktası haline gelmektedir ve hükümetlerin doğrudan uluslararası pazara müdahale etmeleriyle ilgilidir. Ekonomik diplomasi ekonomik refahı arttırmak için bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu aşamada değerlendirilmesi gereken durum, belirli ekonomik diplomasi araçlarının refah artırıcı bir etkisinin maliyet açısından verimli olup olmadığıdır (Heijmans, 2011:17-26). “Özetle mevcut uluslararası düzende neredeyse her ülke ekonomik gücünü koşullar elverdikçe siyasi hedeflerine ulaşmada etkin bir araç olarak kullanmaya eğilimlidir” (TÜSİAD, 1998:63).

Şekil 1: Ekonomik Diplomasi Kapsamı



Kaynak: Yamak ve Sayın, 2019:9

Şekil 1’ de görüldüğü üzere ekonomik diplomasi; planlama, destek ve operasyon aşamalarından oluşması beklenmektedir. Planlama sürecinde stratejik hedefin belirlenmesi, iç ve dış aktörlerin ve paydaşların tespit edilmesi ve gerekli koordinasyonun oluşturulması gibi iş akışları bulunmaktadır. Buna paralel olarak ekonomik diplomasi sürecine destek olarak kurumlar arası ilişkilerin tesis edilmesi, gerekli anlaşmaların ve iş birliklerinin sağlanması ve iç-dış istihbarat çalışmalarının yürütülmesi gibi destek unsurları bulunmaktadır. Planlama ve destek faaliyetleri ise temelinde ticari ve finansal diplomasi ile yatırım ve istikrar diplomasisi kurulmasını hedeflemektedir.

Ülkelerin uluslararası arenada marka değerini belirleyen esas unsurlardan bir tanesi o ülkenin ekonomik durumudur. Ülke içerisindeki siyasi ve ekonomik konjonktür de birbirinden ayrı değerlendirilemez. Günümüzde ülkeler ekonomiyi bir sert güç kategorisinden ziyade yumuşak güç olarak kullanma eğilimindedirler. Ülkeler, kendi ve diğer ülkelerin anayasalarının çizdiği sınırlar çerçevesinde ekonomik çıkarlarını uluslararası alanda daha yukarı taşıma amacı taşırlar. Ülkeler arasındaki ticari anlaşmalar, vergilendirme, sürdürülebilir uluslararası ticaret gibi alanlar bu amaç çerçevesinde yürütülmektedir. Ekonomik diplomasi, yabancı hükümetlerin ve uluslararası kuruluşların politika ve düzenleyici kararlarını etkilemek üzere tasarlanmıştır. Ekonomik diplomasi sadece ticaret ve yatırım hareketlerini etkilemenin ötesinde, uluslararası çatışmaların uzlaşmasına da katkıda bulunmaktadır. Ekonomik diplomasi dış ticaret, ithalat-ihracat ilişkileri, ulusal ekonomik çıkarların teşvik edilmesi, potansiyel yabancı yatırımcıların bilgilendirilmesi, ekonomik bağlamdaki anlaşmaların müzakere edilmesi, ekonomik, sosyal, çevre, eğitim gibi alanlardaki sorunları ortadan kaldırmak amacıyla iş birliği yapılması gibi birçok alanda etkisi olduğundan oldukça geniş kapsamlıdır (Arystankulova, 2018). Ayrıca ekonomik diplomasi, uluslararası ticareti ve doğrudan yabancı yatırımı engelleyen verimsizlikleri ortadan kaldırmayı hedeflemektedir. Ekonomik diplomasinin amacı, ülke sınırları dışındaki ekonomik faaliyetlerle ilgili kararları etkilemektir (Bayne ve Woolcock, 2007). Ekonomik diplomasi, ihracatın yanı sıra ithalatı etkileme, bilgiye ulaşma, uluslararası markalaşma ve danışmanlık görevlerini de içermektedir (Lee ve Hudson, 2004). Bu bağlamda ülkeler, uluslararası pazarlara müdahale edebilmektedir. “Uluslararası ticareti ve yatırımı teşvik etmek, ihracatı artırmak önemli ekonomik diplomasi faaliyetleri arasındadır. Karşılaştırmalı üstünlük teorisi, ülkelerin her zaman ticaretten kazanç elde ettiklerini göstermektedir. Ayrıca, iç pazardaki satışlara kıyasla daha yüksek katma değer yaratan firmalardan ek faydalar sağlanabilmektedir. Yurt dışında daha büyük uluslararası pazarlarda etkin olmak yeni yatırımlar için de kaynak sağlayacaktır. Uluslararası ekonomik faaliyetler üretim süreçlerinin gelişmesine de olanak tanımaktadır” (Alexander ve Warwick, 2007). Uluslararası piyasada yerel firmaların etkin bir şekilde rekabet gücü olması için ekonomik diplomasi kapsamında ihracat teşviki ve sübvansiyonları serbest piyasaya dolaylı olarak müdahale etmektedir (Van Bergeijk, 2012). Ekonomik diplomasi ile hükümet, ekonomik büyüme, istihdam yaratma ve ülke rekabet gücünü artırma yönündeki refahı hedeflerken, özel sektör uluslararası pazarda kârını arttırmayı hedefler.

Hükümet tarafından yürütülen ekonomik diplomasi politikası ile uluslararası pazardaki riskinin azalması da dolaylı bir sübvansiyondur.

Ülkenin ekonomik kapasitesinin durumunun yanı sıra diğer ülkeler ile ticari ilişki düzeyi de önemlidir. Ekonomik kapasitesi yüksek, diğer ülkelerle ticari ilişki durumu iyi ülkelerin uluslararası alanda itibarları yüksek olacağından bu ülkeler yabancı yatırımlar için cazip hale gelecektir. Bu itibar artışı ile birlikte ülkenin yükselen marka değeri diğer ülke vatandaşları için dikkat çekici hale gelecek ve ülke imajına katkı sağlayacaktır. Kurulan ticari ilişkiler ülkeler arası diyalogu da olumlu yönde etkileyecek, vatandaşların birbiri ile olan olumlu etkileşimi diğer birçok alanda ülkelere katkı sağlayacaktır. Böylelikle diplomasinin esas amacı olan halklar arası ilişki düzeyinin pekişmesine ulaşılabilecektir.

3. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE EKONOMİK DİPLOMASI

AB'de ekonomik diplomasi hem devlet aktörü olarak üye ülkeler tarafından hem de ulus üstü aktör olarak AB kurumları tarafından gerçekleştirilmektedir. AB'nin Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü, Birleşmiş Milletler, Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması (NAFTA) gibi kurum ve örgütlerle gerçekleştirdiği ekonomik çıkar odaklı diplomasi ve her bir AB ülkesinin, yatırımların korunması, mükerrer vergilendirmenin önlenmesi, turizm gibi alanlarda ticari iş birliğinin geliştirilmesi gibi muhtelif faaliyetler AB genelinde ekonomik diplomasi olarak algılanmakta ve kabul edilmektedir (Markova, 2019).

Avrupa Dış Eylem Servisi'nin kurulması, AB dışındaki bölgelerde AB delegasyonlarının hizmet vermeye başlaması ve Lizbon Antlaşması sonrasında AB'ye doğrudan yabancı yatırım kazandırabilme yetkisinin verilmesi ile Birlik, ekonomik diplomasi alanında bağımsız bir kimlik kazanmaya başlamıştır. Ancak söz konusu gelişmeler, AB'de ticareti geliştirmeye yönelik politikaların daha karmaşık bir ekonomik diplomasiye dönüşmesine sebebiyet vermiştir. Nitekim AB'de ekonomik diplomasi son 50 yıl içerisinde aşamalı olarak şekillenmeye ve kurumsallaşmaya başlamıştır. 2. Dünya Savaşı sonrasında özellikle Marshall Planı ve Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ile bölgesel anlamda başlayan ekonomik diplomasi faaliyetleri zamanla Avrupa'yı ekonomi, ticaret ve özel sektörün odak noktası yapmıştır. Küresel ekonomik düzendeki değişimlere paralel olarak gelişen bu süreçte, sanayileşmiş ülkeler tarafından uluslararası finansal kuruluşlar oluşturulmuş ve sonrasında Dünya Ticaret Örgütü'ne dönüşecek olan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Antlaşması (GATT) düzenlenmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin yükselmesi ve Çin'in zamanla güçlü bir aktöre dönüşmesi ile mevcut uluslararası ekonomik düzende köklü değişiklikler meydana gelmiştir. Çin'in 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne üyeliği ile uluslararası küresel ekonomik düzende günümüzde halen etkisi hissedilmekte olan büyük değişimler yaşanmaya başlamıştır. Küreselleşme süreci de ekonomik diplomasiyi etkileyen önemli hususlardan biri olarak literatürde yerini almaktadır. Zira, ülkeler birbirine daha bağlı hale gelmekte,

uluslararası ticaretdünyaya daha da yayılmakta, ürünlerin, hizmetlerin ve yatırımların küresel ölçekteki hareketliliği daha da artmaktadır (Imbert, 2017).

Ekonomik diplomasi ihtiyacının karşılanması bağlamında AB'nin özel misyonlu kurumları bulunmaktadır. Bunların başında da İç Pazar, Sanayi, Girişimcilik ve KOBİ'ler Genel Müdürlüğü bulunmaktadır. Bu kurum AB'nin ekonomik diplomasisini yürütmekte, AB dışında AB'nin ekonomik çıkarlarının korunmasını ve siyasi etkisinin artırılmasını amaçlamakta ve AB'nin AB dışındaki imajının güçlendirilmesini sağlamaktadır. Ekonomik ve ticari girdilerin ve dönütlerin diplomaside aktif bir şekilde kullanılması ülkelerin dış politikalarına daha fazla etkinlik kazandırmaktadır. Bu bağlamda işletmelerin veya ekonomi sektöründeki temsilcilerin AB dışındaki pazarlarda yüksek düzeyli siyasi toplantılarda temsil edilmesi, AB'deki işletmelerin AB dışı pazarlara erişiminde karşılaşılan engellerin aşılması yönünde önemli katkılar sunmasını sağlayacaktır. Bu durum da dış politika yapım sürecini etkileyen önemli bir parametre olarak dikkate alınmaktadır. Öte yandan Avrupa Parlamentosu, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Dış Eylem Servisi'nin de ekonomik diplomasi yürütme sürecinde aktif rol aldığı görülmektedir. Komisyon ve Avrupa Dış Eylem Servisi arasında AB'nin uluslararası arenadaki ekonomik çıkarını ilgilendiren ortak yazışmaları (*joint communications*) Parlamento tarafından tartışılmaktadır. Parlamento bu kapsamda ilgili konuyu teferruatıyla görüşmekte ve kendi ağ ve bağlantıları ile kapsamı daha da genişletmektedir. Dolayısıyla Avrupa Parlamentosu da sürecin içerisinde yer almaktadır. Avrupa Dış Eylem Servisi ise başlı başına AB'nin diplomatik bir kurumudur. AB'de dış politika ve güvenlik politikaları geliştirme ve uygulama misyonuna sahip olmasının yanı sıra günümüzdeki küresel sınamalara karşı daha esnek ve etkin olması gerekmektedir. Bu yüzden AB'nin ortak ülkelerde ve AB dışı bölgelerde sürdürülebilir kalkınma, istikrarın tesis edilmesi, demokrasinin güçlendirilmesi, sosyo-ekonomik dönüşümün sağlanması ve yoksulluğun azaltılması gibi siyasi ve ekonomik dönüşümü hedefleyen dış eylem uygulamaları için Servisin 2021-2027 bütçesi %30 oranında artırılmıştır. Bu bağlamda Dış Eylem Servisi'nin yalnızca siyasi saiklerle politika tasarımı gerçekleştirmediği, dış eylemlerinde ekonomik faaliyetlerini de geliştireceği öngörülmektedir (Markova, 2019). AB halihazırda Doğu Ortaklığı (*Eastern Partnership*) programı ile Moldova, Ukrayna, Gürcistan, Beyaz Rusya, Azerbaycan ve Ermenistan ile siyasi iş birliklerinin yanı sıra ekonomik ilişkiler de geliştirmekte, bu ülkelerdeki siyasi dönüşümlere katkı sunmasının yanı sıra makro ekonomik dönüşüm projeleri de hayata geçirmekte ve hem söz konusu ülkelerin hem de AB'nin ticari kabiliyetinin ve rekabet edebilirliğinin güçlendirilmesini sağlamaktadır (Vasilcovschi, 2017). Bu bağlamda Avrupa Dış Eylem Servisi hem akıllı güç kullanımı hem de diplomasinin yürütülmesi sürecinde önemli bir role sahiptir. AB, sahip olduğu diplomatik avantajları maksimize etmek için halihazırda altyapıya ve çeşitli araçlara sahiptir. Avrupa Dış Eylem Servisi'nin çalışma alanlarının güçlendirilmesi ve bu kuruma muhtelif yatırımların yapılması AB'nin ekonomik diplomasi alanında manevra kabiliyetini daha da güçlendirmekte ve uluslararası arenada cereyan eden hadiselere karşı direnç gösterebilme yetisini artırmaktadır (Cross, 2016).

Öte yandan Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılma süreci ve Trump yönetimindeki ABD ile transatlantik ilişkilerinin yeni bir boyut kazanmakta olması mevcut konjonktürün ne kadar hızlı değişebileceğinin kanıtıdır. Uluslararası ekonomideki güç, uluslararası finans kuruluşları gibi geleneksel yapılardan G20 gibi gayri resmi forumlara kaymaktadır. Dünya Ticaret Örgütü (DTO) ise bu bağlamda ülkeler arasında ikili anlaşmalar için gerekli çerçeveyi sağlamaktadır. Dünyadaki toplam hasılanın çeyreğine sahip olan AB ise dünyanın en büyük ekonomisi olarak küredeki rekabetin oldukça zorlaştığı bir dönemde küresel bir oyuncu olarak küresel değişikliklere daha fazla hazırlıklı olma ve küresel ekonomiyi daha fazla etkileyebilme becerisini geliştirmeye çalışmaktadır. Bu bağlamda girişimlerin ve işletmelerin desteklenmesi yıllardır Avrupa Komisyonu'nun temel önceliklerinden biri olmuştur. Küresel büyümenin %90'ının AB dışında gerçekleşeceği ve bu süreçte AB'li KOBİ'lerin yalnızca %13'ünün aktif rol alacağı öngörüldüğünden, Komisyon öncelikle yurt dışında faaliyet gösteren KOBİ'leri desteklemektedir. Bu bağlamda öncelikle AB içinde ve dışında 'Avrupa İşletmeler Ağı' gibi kurumlar ve ağlar kurulmuştur. AB Komisyonunun ilgili birimleri de pazara erişim görüşmeleri veya ortak ülkelerle denetleyici ve düzenleyici faaliyetler gibi çalışmalarda bulunmakta ve kapsamlı bir stratejinin eksikliğini hissetmeden uzun zamandır defakto ekonomik diplomasi faaliyetleri yürütmektedir. Her ne kadar bu konuda kurumsallaşmış bir strateji belirlenmemiş olsa da AB Komisyonunun AB'li işletmelerin uluslararası alanda faaliyet göstermesine yapmış olduğu katkı dolaylı yönden ekonomik diplomasi örneğidir. Ekonomik diplomasinin AB'deki yeri, rolü ve boyutları son birkaç sene içerisinde dar kapsamdan geniş bir kapsama doğru açılım göstermiştir. Avrupa Komisyonu'nun 'İç Pazar, Sanayi, Girişimcilik ve KOBİ'ler Genel Müdürlüğü' ve diğer birimleri politika uyumu ve koordinasyon sağlama amacıyla önemli bir dönüşüm geçirmiştir. Komisyondaki 'Ticaret Genel Müdürlüğü, Uluslararası İşbirliği ve Kalkınma Genel Müdürlüğü, Komşuluk ve Genişleme Genel Müdürlüğü ve Avrupa Birliği Dış İlişkiler Servisi' gibi kurumlar dış politika, ticari anlaşmalar ve müzakereler veya düzenleyici ve denetleyici işbirlikleri gibi alanlarda diplomatik görevler yürütmektedir. Bu bağlamda bu kurumların AB'nin ekonomi diplomasisine önemli katkılar sunduğu görülmektedir (Imbert, 2017). Avrupa Parlamentosu da sahip olduğu diplomatik güç ve yürüttüğü diplomatik faaliyetler sebebiyle ekonomik diplomasi gerçekleştirebilmektedir.

AB'de ekonomik diplomasi yalnızca Birlik kurumlarının geliştirdiği uygulamalar bağlamında ele alınmamaktadır. Üye ülkelerin de kendi işletmelerinin yurt dışı pazarlarında ticaret yapabilmesi için veya yurt dışından kendi ülkelerine sağlamaya çalıştığı yatırımlar da AB nezdinde bir ekonomik diplomasi örneğidir. Hollanda, Belçika ve Fransa gibi AB ülkelerinin AB dışı ülkelerde ticari diplomasi yapmak üzere temsilciler görevlendirdiği bilinmektedir. AB kurumları ve üye ülkelerin birbirinden bağımsız bir şekilde ekonomik diplomasi faaliyeti yürütmesi hem yerindelik ilkesi ile örtüşmektedir hem de tümleyici/tamamlayıcı faaliyet olarak düşünülmektedir. Dolayısıyla AB kurumlarının üye ülkeler yerine ekonomik diplomasi yürütmesi gibi bir temel öncelik bulunmamakta, sürece katkı sunmayı hedefleyen bir araç olarak düşünülmektedir (Imbert, 2017). Ancak ekonomik diplomasinin iki

farklı koldan yürüyor olması da koordinasyon sağlama konusunda bazı sınırlılıklara sebebiyet vermektedir.

AB'nin kurumsal düzeyde ve ortak politikalar bağlamında yürüttüğü ekonomik diplomasi ayrıca 3. ülkelere karşı güçlü bir kolektif duruş sergileyebilmeyi amaçlamaktadır. Avrupa Komisyonu'nun uyguladığı politikalar AB'nin uluslararası ekonomik sistemde stratejik avantajlara sahip olmasını hedeflemekte ve öngörmektedir (Dent, 1999: 27). Buna paralel olarak da AB'de, AB kurumları, üye ülkeler ve çıkar gruplarının yetkinliklerini kısmen üst kurumlara devrettiği ulus üstü ekonomi yönetimine doğru bir evrilmenin olduğu görülmektedir (Meyer, Linsenmann, & Wessels, 2007). Örneğin AB KOBİ'lerinin uluslararasılaşması sürecinde Uluslararası Ticaret (INTA), Ekonomik ve Parasal İşler (ECON) ve Bütçe (BUDS) komiteleri görev yapmaktadır. AB'nin ulus üstü faaliyet gösteren bu kurumlarının ağı AB Parlamentosu'nun Dış Politikalar Genel Müdürlüğü'nde kurulmuş ancak bir süre sonra işleyiş ortadan kaldırılmıştır. Nitekim Parlamenterler, bu faaliyetlerin üye devletlerin çalışmaları ile çakışabileceğini ve üye devletlerin etkinliğine ve verimliliğine zarar verebileceğini beyan etmişlerdir. Bu bağlamda üye ülkelerin bu alandaki çabalarının finanse edilmesi hususunda AB kurumları ile daha yakın ilişkilerin geliştirilmesi ancak aynı amacı taşıyan işlerin farklı kurumlar tarafından farklı süreçlerle yapılmaması gerektiği vurgulanmış ve amaçlanmıştır. Avrupa Parlamentosu'nun AB'nin partner ülkelerindeki mevkidaşları ile düzenli görüşme ve istişare yapabilecek ve parlamentolar arası toplantılar düzenleyebilecek temsilcileri bulunmaktadır. Bu bağlamda Parlamento, diplomasi yürütebilecek bir zemine sahiptir ve ekonomik diplomasi çerçevesinde çeşitli uygulamalar gerçekleştirebilmektedir. Parlamantonun sahip olduğu bu beceri AB'nin yurt dışında hem daha görülür olmasını sağlamakta hem de AB'ye daha fazla ağırlık kazandırmaktadır (Imbert, 2017).

Ekonomik diplomasi, tarafların birbiri ile yaptığı ticaretle doğrudan ilgilidir. Devletler diğer ülkelerle arasındaki ticaret hacmini artırmak, ticaret yapmadığı ülkelerle ekonomik ilişkilerini geliştirerek daha fazla ticaret yapmak ve yatırım çekmek için çaba göstermektedirler. Ülkelerin birbirleri arasındaki ikili ekonomik ilişkileri gösteren en sağlıklı veri ticari hacimdir. Ticari hacmi ve dolayısıyla birbirleri ile alışverişini yüksek olan ülkelerin ekonomik diplomasisinin de güçlü olduğu varsayılmaktadır. Aşağıdaki tabloda AB'nin en fazla ticaret yaptığı AB üyesi olmayan on ülke ele alınmıştır.

Tablo 1: AB'nin En Fazla Ticaret Yaptığı 10 Ülke

	Müşteri ve Tedarikçi Ülkeler	Milyon Euro	Oran (%)
1.	Amerika Birleşik Devletleri	675 541	17,2
2.	Çin	604 233	15,4
3.	İsviçre	265 473	6,7
4.	Rusya	252 990	6,4
5.	Türkiye	153 341	3,9
6.	Norveç	137 723	3,5
7.	Japonya	134 338	3,4
8.	Güney Kore	99 948	2,5
9.	Hindistan	91 459	2,3
10.	Kanada	72 421	1,8

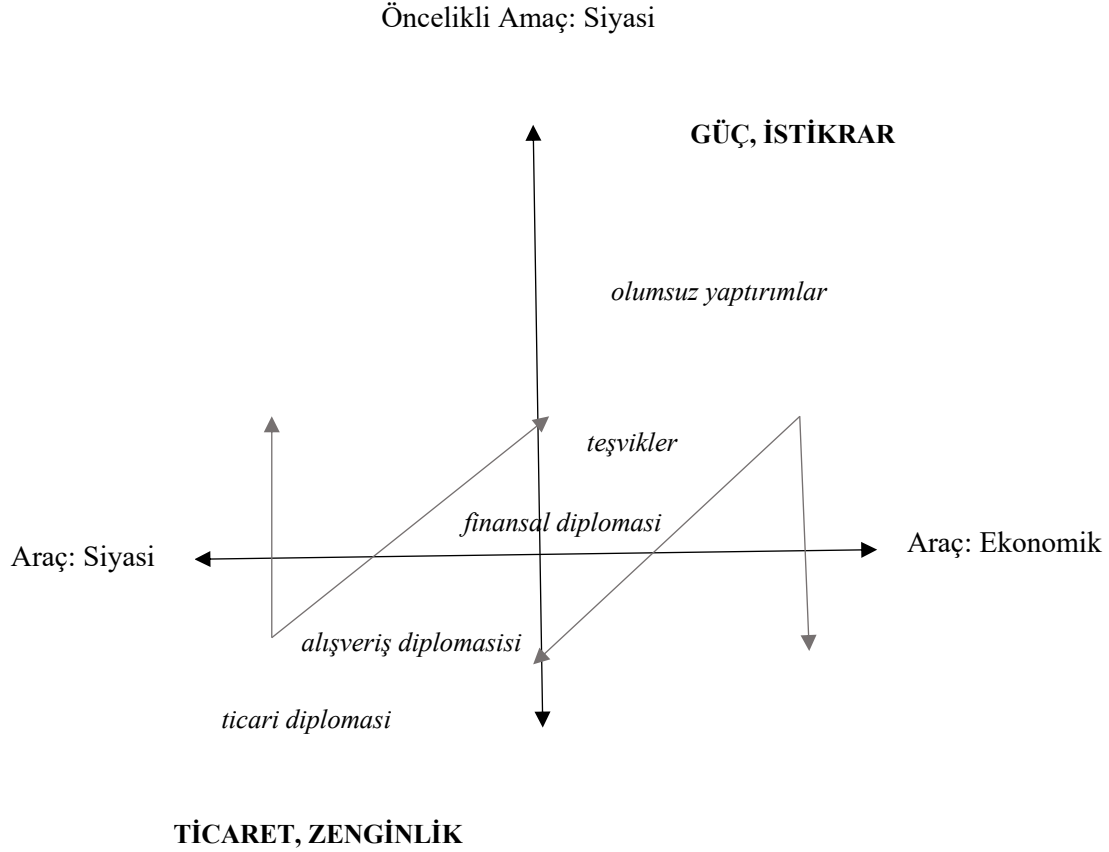
Kaynak: European Commission, Directorate General for Trade, Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (Value %)

Tabloda belirtildiği üzere AB'nin en fazla ticaret yaptığı ilk 10 ülke ABD, Çin, İsviçre, Rusya, Türkiye, Norveç, Japonya, Güney Kore, Hindistan ve Kanada olarak sıralanmıştır. ABD %17,2'lik oranla AB'nin en büyük ticari partneri konumundadır. Ardından yine oldukça yüksek bir oranla Çin gelmektedir. AB, ticaretinin yaklaşık 3'te 1'ini ABD ve Çin ile yapmaktadır. Listenin 2. sırasında Çin'in bulunması, bu ülke ile güçlü bir ekonomi diplomasisinin varlığına işaret etmektedir. Son 4 sırada yer alan ve Avrupa kıtasına uzak coğrafyalarda bulunan Japonya, Güney Kore, Hindistan ve Kanada için de benzer bir çıkarımın yapılması mümkündür. Listenin 5. sırasında bulunan Türkiye'nin de AB ile güçlü bir ekonomik ilişkiye sahip olduğu görülmektedir.

AB ülkelerinin geliştirdiği ekonomik diplomasinin farklı amaçları olabilmekte, diplomasinin türleri farklı kategorilere ayrılabilir. Bu minvalde ekonomik diplomasinin siyasi veya stratejik amaçları da olabilmektedir. Gelecek yıllarda küresel büyümenin yüzde 90'ının Avrupa dışında gerçekleşmesi beklenmektedir. Dolayısıyla, AB dışındaki ülkelerle yeni serbest ticaret anlaşmalarının yapılması, AB'de faaliyet gösteren işletmeler için büyüme fırsatlarının artırılması ve istihdam yaratma projeleri büyük önem arz etmektedir (Ministry of Foreign Affairs of Denmark, 2018). Ekonomik diplomasinin amaçları doğrultusunda da kullanılan araçlar değişiklik gösterebilmektedir. Aşağıdaki

şekil Batı ülkelerinin ekonomik diplomasi yürütürken kendi amaçlarına göre kullandığı siyasi ve ekonomik araçları göstermektedir.

Şekil 2: Batı Ülkelerinde Ekonomik Diplomasinin Aşamaları



Öncelikli Amaç: Ekonomik

Kaynak: (Okano-Heijmans, 2011)

Şekilde belirtildiği üzere ekonomik diplomaside, temel önceliğin siyasi veya ekonomik olmasına göre kullanılan araçlar da değişiklik göstermektedir. Güç mücadelesi amacıyla gerçekleştirilen ekonomik diplomaside ekonomik araçlar teşvikler ve yaptırımlar olabilmektedir. Öte yandan zenginleşme ve refah artırma amacıyla gerçekleştirilen ve temel önceliği ekonomi olan diplomasi araçları alışveriş ve ticaret diplomasisi olarak değerlendirilmektedir. Yaptırımların temel amacı siyasi veya stratejik olabilmekteyken ekonomi öncelikli ticari diplomasinin temel amacı

endüstrinin güçlendirilmesi ve buna bağlı olarak ülkelerin ekonomik zenginliğinin ve refahının artırılması olabilmektedir.

Yardım veya ticari diplomasi amacıyla gerçekleştirilen faaliyetler genel olarak belirli bir özel amaca hizmet etmekte ve ülkelerin bu konudaki motivasyonları değişkenlik gösterebilmektedir. Örneğin Avrupa ülkeleri ve ABD, gerçekleştirdiği ticari diplomaside veya yaptığı yardımlarda, iyi yönetim, demokrasi ve insan hakları gibi politik amaçlar güdebilirken Asya ülkelerinin daha çok ekonomik saiklerle hareket ettiği ve yardımlar hususunda genel olarak sağlayıcı (provider) pozisyonunda bulunduğu görülmektedir. Bu bağlamda Japonya, Çin ve Hindistan gibi ülkelerin ekonomi diplomasisi uygularken kalkınma yardımlarından çok ekonomik iş birliği kurmayı hedeflediği görülmektedir. Dolayısıyla Asya bölgesinde gerçekleştirilen ticari ve finansal anlaşmaların bölgede rekabete yönelik amaçlar güttüğü anlaşılmaktadır. Avrupa ülkelerinin ise ikili ilişkilerde ve bölgesel ticari anlaşmalarda daha çok ticari amaçlar ile maliyet verimliliği sağlamayı amaçladığı görülmektedir. Yukarıdaki şekilde sınıflandırmasının yapıldığı üzere ekonomik diplomasi farklı tür faaliyetleri ihtiva etmektedir. Ekonomik diplomaside kullandığı araçları artırabilen ülkeler başarılı, faaliyetlerini arttırmayan ülkeler ise ekonomik diplomaside başarısız olarak addedilmektedir. Özetle ekonomik diplomasi, ülkelerin bu alandaki faaliyetlerinin yanı sıra bu faaliyetlerin başarısıyla da ölçülmektedir (Okano-Heijmans, 2011).

4. SONUÇ

Ortak ekonomik hedeflere sahip 28 ülkeden oluşan AB, bu hedeflere ulaşmak için yumuşak güç olarak adlandırılabilir farklı stratejiler gerçekleştirmekte ve hem bölgesinde siyasi ve ekonomik istikrar sağlamayı hedeflemekte hem de dünyada rekabet edebilme kabiliyetini güçlendirmektedir. Ancak AB'nin ekonomik diplomasi sürecinde farklı kurumlar ve farklı stratejilerle karmaşık bir yapıya sahip olduğu görülmektedir. Üye ülkeler kendi ulusal çıkarları doğrultusunda ekonomik diplomasi gütmekteyken bazı AB kurumları AB'yi genel olarak temsil ederek ticari diplomasi gerçekleştirmekte, bazı AB kurumları ise siyasi saiklerle bölgesel bazda ve AB üyesi olmayan ülkelerle ekonomik ilişkiler geliştirmeye çalışmaktadır. Bu tür faaliyetlerin tamamı ekonomik diplomasi olarak adlandırılırsa da AB nezdinde yeknesak bir ekonomi politikasının olduğu iddiasında bulunmak kolay olmamaktadır.

Öte yandan AB'nin gerçekleştirdiği ekonomik diplomasinin Japonya, Çin, Hindistan gibi ülkelerin uyguladığı ekonomik diplomasiden daha farklı amaçlar içerdiği de gözlemlenmektedir. AB kurumlarının 3. ülkelerle yürüttüğü ekonomik diplomaside demokrasi, hukukun üstünlüğü ve insan hakları gibi soyut değerler de göz önünde bulundurulabilmekte ve Asya ülkeleri gibi yalnızca kalkınma veya ticaret amaçlı diplomasi faaliyetleri yürütülmemektedir. Bu bağlamda AB'nin tasarladığı ekonomik diplomasi siyasi etki amacı da taşıyabilmektedir. AB'nin hangi amaçla olursa olsun gerçekleştirdiği ekonomik diplomasi faaliyetlerinin daha merkezi ve kurumsal bir yapıda vücut bulması gerekmektedir. Nitekim üye ülkelerin AB kurumlarından veya AB kurumlarının üye ülkelere bağımsız gerçekleştirdiği diplomatik faaliyetler uygulanabilirlik anlamında sorunlar doğurabilmektedir.

Özellikle AB’de artan korumacı eğilimler ve milliyetçi söylemler uluslararası ticareti etkilemekte ve yabancı yatırımcıları bölgeye çekmeyi zorlaştırmaktadır. Sonuç olarak bu durum AB ekonomisine zarar verebilmektedir. Bu eğilimlere yanıt olarak, Birlik düzeyinde aktif, liberal ve azimli bir ekonomik diplomasi faaliyeti ile ekonomik çıkarları teşvik etme çabası güçlenmelidir. AB daha fazla serbest ticaret anlaşması, daha az ticaret engeli ve AB yararına daha fazla pazar erişimi sağlama amacını sürdürmelidir. AB’nin ekonomik çıkarları Brexit’e karşı korunmalı ve uluslararası ekonomik ilişkilerin güçlenmesi için ekonomik diplomasi faaliyetleri birlik bazında genişlemelidir. Ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerde yalnızca maliyet analizi yapılarak rasyonel bir yol belirlenmemektedir. Maliyet analizi kadar önemli olan bir diğer unsur ülkenin ekonomik olarak itibar ve güven sağlayabilme kabiliyetidir. Bu bağlamda güçlü bir AB’nin Birlik dışındaki ülkelere itibar ve güven sağlamasının oldukça faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu nedenle ülkelerin iç pazarının ve AB’nin rekabet gücünü artırmayı amaçlayan etkin politika uygulamalarını desteklenmelidir.

KAYNAKÇA

- Alexander, C., & Warwick, K.(2007). “Governments, exports and growth: Responding to the challenges and opportunities of globalisation” *The World Economy*, 30(1), 177-194
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2007.00877.x>
- Arystankulova, G. (2018): “Economic Diplomacy- Important Component of Foreign Policy of Modern State” *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication - TOJDAC* ISSN: 2146-5193, September Special Edition, 2864-2873.
- Baranay, P.(2019). “Modern Economic Diplomacy”, Publications of Diplomatic Economic Club, DEC Secretariat, Latvia. [http://www.dec.lv/mi/Baranay_Pavol_engl.pdf\(10.01.2020\)](http://www.dec.lv/mi/Baranay_Pavol_engl.pdf(10.01.2020)).
- Bayne, N. and S. Woolcock (2007). “The New Economic Diplomacy, decisionmaking and negotiation in international economic relations”, New Hampshire Ashgate Publishing Limited.
- Bouyala I.F. (2017). *In-Depth Analysis EU Economic Diplomacy Strategy*, Directorate-General for External Policies, Policy Department EP.
- Cross, M.K.D (2016). *The EU Global Strategy and Diplomacy*, *Contemporary Security Policy*, 37:3, 402-413.
- Czarnecka- Gallas, M.(2012). “The Role of Economic Diplomacy in Enhancing National Competitiveness” *Social Inequalities and Economic Growth*, ISSN: 1898- 5084 63-73.
- Dent, C. M. (1999). *The European Union and East Asia*, London, Routledge

- Friedman, T.L., Cinemre L. (çev.) (2006). Dünya Düzdür 21. Yüzyılım Kısa Tarihi, İstanbul, Boyner Yayınları.
- Heijmans, M. O.(2011). “Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies”, The Hague Journal of Diplomacy V.6(2) 7-36 DOI: 10.1163/187119111X566742-Heijmans.
- Imbert, F. B. (2017). EU Economic Diplomacy Strategy, European Parliament.
- Lee, D. and D. Hudson (2004). “The old and new significance of political economy in diplomacy” Review of International Studies, 30(3), 343-360.
- Leonard, M., Conrad S., Stead, C.(2002). Public Diplomacy, Foreign Policy Centre London.
- Maccanico, A.(2018). Strengthening European Commercial Diplomacy: Prospects and Challenges”, IAI COMMENTARIES I:18 69 <https://www.iai.it/en/publicazioni/strengthening-european-commercial-diplomacy-prospects-and-challenges>. (19.01.2020).
- Markova, J. (2019). “The importance of economic diplomacy in the further development of the EU” International Journal of Public Administration, Management and Economic Development: 29-38.
- Ministry of Foreign Affairs of Denmark (2018). Strategy for Economic Diplomacy Access to the world-new paths to growth, Denmark [https:// www.regeringen.dk](https://www.regeringen.dk) (10.01.2020).
- Melissen, J.(2005). “The New Public Diplomacy: Between Theory and Practice” The New Public Diplomacy: Soft Power in International Relations (3-23) Jan Melissen, (Ed.), First Edition, New York, Palgrave Mcmillan.
- Meyer, C. O., Linsenmann, I., & Wessels, W. T. (2007). “Evolution Towards a European Economic Government?” Research Design and Theoretical Expectations, I. Linsenmann, C. Meyer, & W. Wessels içinde, Economic Government of the EU (s. 29). New York, Palgrave Macmillan.
- Okano-Heijmans, M. (2011). “Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics”, IPE and Diplomatic Studies, The Hague Journal of Diplomacy, 6: 7-36.
- TÜSİAD(1998). “Türkiye’de Yeni Bir Ekonomik ve Ticari Diplomasi Stratejisine Doğru” TÜSİAD Yayınları, Yayın No: T/986/230 <https://www.tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/1839-turkiyede-yeni-bir-ekonomik-ve-ticari-diplomasi-stratejisine-dogru> (25.01.2020).
- Vasilcovschi, N. (2017). “Convergence Between a New EU Economic Diplomacy and International Business Strategies” HSS, Vol VI, 52-61.

Yamak, T.; Saygın, E. (2019). “Türkiye’nin Ekonomik Güç Potansiyeli: Bir Ekonomi Diplomasisi Enstrümanı Olarak Türkiye Varlık Fonu Uygulaması” *Fiscaeconomia* Vol.3 (1)88-114. DOI: 10.25295/fsecon.2019.01.003.