



# Теория и практика экономической дипломатии на микро– и макроуровне

А.Н. Захаров

**В** 2010 г. в издательстве “Навона” вышла монография к.э.н., старшего преподавателя кафедры мировой экономики МГИМО(У) МИД России Д.А. Дегтярева, посвященная экономической дипломатии\*.

Примечательно, что практически не исследованная в советский период тема, стала весьма актуальной после перехода России к рыночной экономике и необходимости продвижения на внешних рынках интересов, в т.ч. и частных российских компаний и экономических операторов. В 2001 г. выходят монографии проф. В.Д. Щетинина и академика РАН И.Д. Иванова<sup>1</sup>. В 2003 г. - на русский язык переводится классическая работа по экономической дипломатии Каррона де ла Карьера и появляется учебное пособие А.В. Ветрова, а в 2006 г. издается монография А.Е. Лихачева<sup>2</sup>.

Вышедшая в 2010 г. монография Д.А. Дегтярева примечательна по ряду причин. Во-первых, автору удалось классифицировать (на наш взгляд вполне успешно) многообразие подходов к анализу экономической дипломатии (Глава 1). В частности, он выделяет широкую трактовку и две взаимоисключающих узких трактовки понятия экономической дипломатии. К сторонникам широкой трактовки (экономические и дипломатические (политические) средства для достижения экономических и политических целей) он относит И.А. Орнатского, В.Д. Щетинина и И.Д. Иванова. Узкая трактовка 1 (экономические средства для достижения политических целей на международной арене, т.е. экономические санкции) используется крайне редко, например, в работе исследователя из Нидерландов Петера Ван Бергейка. Наибольшее распространение на современном этапе получила, по мнению автора, узкая трактовка 2 (дипломатические (политические) средства для достижения экономических целей на международной арене), нашедшая свое отражение в работах А.Е. Лихачева и А.В. Ветрова, а также зарубежных экспертов Г. и К. де ла Карьера (Франция) и Н. Бейна и С. Вулока (Великобритания). Фактически речь идет о дилемме, с которой сталкиваются государства в международных отношениях, - “экономика для политики” или “политика для экономики”.

Во-вторых, стоит отметить междисциплинарный характер работы (Глава 1). По мнению автора, теоретические основы экономической дипломатии базируются преимущественно на положениях экономической науки, в т.ч. теориях международной торговли и международного движения факторов производства. При анализе понятия национальный (экономический) интерес и осмысления взаимодействия экономических и политических процессов на международной арене используется одна из современных теорий международных отношений – концепция международной политической экономии, а также многоуровневый анализ переговорного процесса. В целях комплексного анализа международного экономического порядка автор прибегает к положениям доктрины международного экономического права. И все же, несмотря на междисциплинарность, работа написана с позиций экономиста, что еще раз доказывает ее эпиграф – “Экономистам на дипломатической службе посвящается”.

\*Дегтярев Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право. - М.: Навона, 2010. - 176 с.



В-третьих, через всю работу “красной нитью” проходит идея разделения экономической дипломатии на микро- и макроуровень (Глава 2). Микроуровень включает всестороннюю поддержку национальных компаний за рубежом, а макроуровень подразумевает деятельность, направленную на оптимизацию условий взаимодействия национальной экономической системы с зарубежными с учетом национальных экономических интересов. Как отмечает автор, в англоязычной литературе, под термином *economic diplomacy* чаще всего подразумевают макроэкономическую дипломатию, а микроэкономическую дипломатию - под термином *commercial diplomacy*.

Современная система экономической дипломатии развитых стран мира представляют собой совокупность институциональных структур, национальных структур, на укрепление международной конкурентоспособности страны и использующих инструментарий, позволяющий эффективно отстаивать национальные экономические интересы на международной арене. Автор в деталях описывает практику микро- и макроэкономической дипломатии (Глава 4 и Глава 5), анализируя соответствующие задачи, инструментарий и институциональные структуры по каждому из уровней.

На микроуровне он выделяет три основных звена: сеть загранпредставительств, специализированные внешнеторговые агентства и финансово-кредитные учреждения. Арсенал фирм и методов продвижения национальных торгово-экономических интересов, используемых данными институтами, необычайно широк, включает как финансовые механизмы, так и меры организационного порядка, в т.ч. политическое сопровождение отечественного бизнеса в стране пребывания. Основные проблемы микроэкономической дипломатии связаны с усилиями по выходу на внешние рынки малого и среднего бизнеса; вопросом об оплате услуг микроэкономической дипломатии и определения национальной принадлежности компании; соблюдением внутренних стандартов конкуренции; активным ведением иностранными государствами экономической разведки; лоббированием торгово-экономических интересов через выпускников национальных вузов из числа местного населения и общин эмигрантов. Крайне важно обеспечение эффективного взаимодействия между зарубежными (торговые представительства, торгово-экономические отделы посольств, торговые миссии) и региональными (представительства министерства экономики или министерства иностранных дел внутри страны) пунктами экономической дипломатии.

На макроуровне Д.А.Дегтерев выделяет административные органы (выработка стратегии макроэкономической дипломатии); консультативные органы (проведение консультаций с представителями деловых и общественных кругов) и координационные органы (обеспечение межведомственной координации). Центральный вопрос макроэкономической дипломатии - это организация и проведение международных экономических переговоров.

Помимо структур, которые оказывают прямое содействие экономическим операторам за рубежом, успешному продвижению компаний на рынки развивающихся и в особенности наименее развитых стран в определенной степени способствуют и национальные механизмы содействия международному развитию. Официальная помощь развитию оказывает благоприятное воздействие на экономики стран-реципиентов, а соответствующим образом заданные географические критерии избирательности официальной помощи развитию позволяют эффективно продвигать национальные торгово-экономические и политические интересы.

В 7-ой главе работы рассматриваются также зарубежный опыт координации деятельности структур экономической дипломатии, в т.ч. опыт Агентства торговли и инвестиций Соединенного королевства (UK Trade and Investment), агентства “Сборная Канады” (Team Canada Inc.), Координационного комитета по содействию торговле США (Trade Promotion Coordinating Committee) и др.

В-четвертых, интерес представляет разделение многосторонней экономической дипломатии на два уровня (Глава2) - неуниверсальную, объединяющую страны, имеющие какой-либо общий критерий, кроме территории, (от англ. *plurilateral*) и универсальную, открытую для всех стран (от англ. *multilateral*). Различие между двумя терминами автор наглядно показывает на основе правил ВТО, где существуют многосторонние торговые соглашения (*multilateral trade agreements*), обязательные для всех членов организации (с переходом от ГАТТ к ВТО таких соглашений стало большинство), и соглашения “с ограниченным числом участников” (*plurilateral trade agreements*, русскоязычный эквивалент предложен группой отечественных экспертов по торговой политике), не являющиеся обязательными для всех договаривающихся сторон ГАТТ/членов ВТО (наиболее известное из которых - Соглашение по правительственным закупкам). В отечественных исследованиях под *plurilateral* чаще всего подразумевают межрегиональную дипломатию или многостороннюю не универсальную. Представляется, что понимание важности данного вида экономической дипло-



матии только формируется. В рамках “групп по интересам”, образованных по принципу близости во влиянии на мировую политику и экономику (“Большая восьмерка”, ОЭСР, “Группа 10”, “Группа 15”, “Группа 20”, “Группа 24”, “Группа 77” и пр.), общего исторического прошлого и языковой общности (Содружество Наций или Международная организация франкофонии), схожей внешнеэкономической политики (“Кернская группа”, “Группа Майами”) вырабатываются практические рекомендации, в дальнейшем продвигаемые в рамках многосторонних универсальных организаций. Более широкое применение подобного подхода в отечественной практике позволило бы в ряде случаев усилить переговорные позиции на международных экономических переговорах.

В-пятых, в работе проанализирован зарубежный опыт разделения функций экономической дипломатии между министерствами иностранных дел и министерствами экономики (Глава 7), что особенно актуально в контексте продолжающегося реформирования отечественной системы внешней торговли. В частности, передачи в 2008 г. функций государственного управления в сфере торговли Министерству промышленности и торговли, при том, что система торговых представительств остается в системе Министерства экономического развития, а координирующую роль в осуществлении единой внешнеполитической линии РФ осуществляет МИД.

Автор отмечает, что вопрос компетенции экономической дипломатии во многом определяется балансом между экономическими и политическими целями, которые преследует страна в своей внешней политике. В случае, если они совпадают, и основной целью внешней политики страны является максимальное содействие экспорту и поощрению инвестиционной деятельности, то министерство иностранных дел аккумулирует функции министерства внешней торговли. Существование единого министерства характерно для Австралии, Аргентины, Канады, Маврикия, Новой Зеландии, Республики Корея и др. Как известно, эти страны очень активно участвуют в мирохозяйственных связях (соответственно, высок уровень их экспортной квоты), поэтому вопросы внешнеэкономической политики играют первостепенное значение для их экономик. В случае, если во внешней политике велика роль соображений безопасности, национальных интересов, то при выработке национальной позиции сталкиваются интересы министерства иностранных дел (политические цели) и министерства экономики (экономические цели).

Монография дает углубленный анализ теории и практики функционирования системы экономической дипломатии, имеет несомненный интерес для специалистов-практиков в области внешней политики и внешнеэкономической деятельности, а также для студентов факультетов международных экономических отношений и международных отношений.

#### **Примечания:**

<sup>1</sup> См. 1) Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия: Учебное пособие для вузов/ Дипломат.акад.МИД России. - М.: Международные отношения, 2001. - 280 с.; 2) Иванов И.Д. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия/ МГИМО(У) МИД России. - М.: РОССПЭН, 2001. - 318 с.

<sup>2</sup> 1) Каррон де ла Карьер Г. Экономическая дипломатия: дипломатия и рынок/ МГИМО(У) МИД России. - М.: РОССПЭН, 2003. - 295 с.; 2) Ветров А.В. Международная практика дипломатического сопровождения торгово-инвестиционных проектов и сделок: Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2003. - 95 с.; 3) Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации/ А.Е.Лихачев. - М.: Экономика, 2006. - 461 с.

