

Економічна дипломатія як симбіоз науки та політики

АНОТАЦІЯ. В статті дано визначення самої суті економічної дипломатії як науки міжнародних економічних відносин і засобу здійснення зовнішньоекономічної політики держави, що представляє собою сукупність невійськових практичних заходів, прийомів і методів (з переважанням економічних над політичними), які застосовуються з урахуванням конкретних умов і характеру вирішуваних завдань. Автор також розглядає її основні елементи — об'єкти, суб'єкти, функції, — та місце економічної дипломатії в системі міжнародних відносин. Це дозволяє ідентифікувати економічну дипломатію у якості окремого напрямку економічної науки, для якої характерні категорії нижчого рівня (похідної від таких понять як економіка, економічна система — з одного боку та міжнародні відносини і дипломатія — з іншого). Критеріальними ознаками економічної дипломатії виступає належність до сфери міжнародних економічних відносин та сфери зовнішньоекономічної політики держави; застосування переговорів як основного інструмента облаштування мирними засобами міждержавних економічних стосунків; наявність інституту державних службовців-дипломатів, які безпосередньо ведуть переговори і виконують всі інші функції, передбачені статутом дипломатичної служби кожної держави. В результаті детального аналізу, автор доходить висновку, що економічна дипломатія перетворюється на специфічний напрямок економічних знань, своєрідний симбіоз економічної науки та політичної практики.

З практичної точки зору, економічна дипломатія — це не просто альтернатива економічній війні. Вона не закінчується з початком такої війни, оскільки в сучасних умовах дипломатичні методи широко використовуються для потреб економічної боротьби (часто-густо, камуфлюючи її, особливо в умовах «гібридної війни»). Взаємозв'язок між політикою та економікою визначається правилом, який можна умовно назвати «законом міцної кави»: чим більш вагома економічна складова політики, тим вона сильніша та стабільніша (так саме, як кавовий напій міцніше і густіше, чим більше в ньому молотої кави). Пояснюється ж це тим, що економічні інтереси, як правило, більш довгострокові, прозорі (тобто, зрозумілі і викликають більше довіри) та побудовані на взаємних інтересах (в умовах вільної конкуренції).

Розглянуто класифікацію видів економічної дипломатії (зокрема, вказано на значення енергетичної, екологічної та продовольчої дипломатії — як окремих напрямків економічної дипломатії) та проаналізовано її роль в системі сучасних міжнародних економічних відносин. Особливу увагу звернуто на роль економічної дипломатії в умовах глобалізації сучасної економіки, а також на зміни, які обумовлені сучасними глобалізаційними процесами (зокрема, в царині інформаційного обміну), такими як виникнення «мережевої дипломатії».

КЛЮЧОВІ СЛОВА: економічна дипломатія, економічна політика, міжнародні відносини, глобалізація.

¹ Шаров Олександр Миколайович — доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Національного інституту стратегічних досліджень та ДУ «Інституту економіки та прогнозування» НАН України. Наукові інтереси: дослідження фінансових аспектів глобалізації, державної зовнішньої політики та євроінтеграції. Електронна адреса: osharov@niss.gov.ua

Вступ

Економічна дипломатія в сучасних умовах виступає у якості політико-економічної категорії, яка займає належне місце в загальній системі міжнародних економічних відносин і виконує специфічні, властиві тільки їй функції. Економічна дипломатія, яка виникла багато сторіч тому, у вигляді своєї первісної «торгівельної» форми як симбіоз теорії та практики, поступово перетворилась на окремий напрямок суспільної науки та зовнішньополітичної діяльності. В той же час, сама тематика економічної дипломатії має міждисциплінарну природу, а тому її аналіз примушує користуватися положеннями різних галузей науки, принаймні таких основних як економічна теорія, теорія міжнародних відносин, міжнародна політична економія та дипломатична теорія²⁻³ (хоча на практиці доводиться виходити далеко за їх межі).

Виходячи з загально прийнятих визначень дипломатії, можна сказати, що за своєю суттю *економічна дипломатія* — це наука *міжнародних економічних відносин* і засіб здійснення *зовнішньоекономічної політики* держави, що представляє собою сукупність невійськових практичних заходів, прийомів і методів (з переважанням економічних над політичними), які застосовуються з урахуванням конкретних умов і характеру вирішуваних завдань. *Ефективна економічна дипломатія не можлива без практичного освоєння теорії міжнародних економічних відносин.*

Проблеми економічної дипломатії постійно знаходяться в центрі уваги дослідників, особливо в останні роки, коли «нова нормальність» епохи глобалізації суттєво змінює «правила гри» у міжнародних відносинах: обмежуючи можливості класичної дипломатії в рамках Вестфальської системи, допускаючи на «дипломатичне поле» нових гравців — ТНК, NGO, — запроваджуючи нові форми дипломатичного спілкування («твітер-дипломатія») тощо. Ці інновації призвели до особливо помітних змін саме в галузі економічної дипломатії, оскільки економічні аспекти міжнародних відносин набули вирішального значення після завершення «холодної війни» та військового протистояння двох конкуруючих соціально-політичних систем, поступившись мирним, але не менш гострим конфліктам в процесі економічної конкуренції. У зв'язку з цим необхідно, перш за усе, згадати фундаментальну працю двох професорів Лондонської школи економічних та політичних наук (LSE) Н. Бейна та С.Волькока, яка

^{2,3} Okano-Heijmans M. Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies /In: Economic Diplomacy. Economic and Political Perspectives. Ed. by . Bergeijk P. A.G, Okano-Heijmans M. and Melissen J. — The Hague, 2011, pp.7-36 — 229 p.

з 2002 року перевидається майже кожен рік⁴. До речі, один з них — Н.Бейн, написав ще дуже цікаві спогади, які також дають уяву щодо суті діяльності економічних дипломатів⁵. А його колега — С.Волькок, у свою чергу, видав не менш цікаве дослідження стосовно економічної дипломатії Європейського Союзу⁶. Чимало інформації стосовно економічної дипломатії вміщує також практично щорічне [пере]видання Оксфордського довідника з сучасної дипломатії⁷. Звісно, увагу даній тематиці приділяють не тільки у Великій Британії: достатньо згадати колективні дослідження стосовно економічних та політичних перспектив економічної дипломатії (зроблене в Нідерландах)⁸ або щодо нових кордонів економічної дипломатії (Інститут соціальних та політичних наук при Лісабонському університеті)⁹. Деякі аспекти економічної дипломатії в умовах глобалізації проаналізовані російськими дослідниками Л.М.Капіца, В.А.Горбаньовим, І.Р.Мавлановим та іншими¹⁰.

Що стосується вітчизняних досліджень в галузі економічної дипломатії, то з числа останніх слід, безперечно, відзначити роботи А.К.Фліссак¹¹. На жаль, інших фундаментальних досліджень в цій царині, незважаючи на актуальність для України, у нас останнім часом не здійснювалося (не зважаючи на наявність цілої Дипломатичної академії). Втім, деякі наукові статті з цього приводу все ж таки виходили — зокрема, Н.О.Татаренко¹² та Н.М.Грущинської¹³.

Метою даної статті є визначення основних складових елементів економічної дипломатії як окремого напрямку економічної науки, для якої характерні категорії нижчого рівня (похідної від таких понять як економіка, економічна система — з одного боку та міжнародні відносини і дипломатія — з іншого). В тому числі, завдання автора полягає у з'ясуванні самої суті економічної дипломатії, її функцій, а також місця економічної дипломатії в системі міжнародних відносин.

⁴ Bayne, N., & Woolcock, S The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations — Aldershot: Ashgate, 2002 — 450 pp.

⁵ Bayne S. Economic Diplomat — Durham: The Memories Club, 2010 — 246 pp.

⁶ Woolcock S. European Union Economic Diplomacy. The Role of the EU in External Economic Relations — L.: Routledge, 2016 — 220 pp.

⁷ The Oxford Handbook of Modern Diplomacy. Ed. by Cooper A.F., Heine J., Thakur R. — Oxford: OUP Oxford, 2015 — 990 pp.

⁸ Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives. Ed. by Bergeijk P.A.G., von; Okano-Heijmans M., Melissen J. — Leiden: Martinus Hijhoff Publishers, 2011 — 229 pp.

⁹ New Frontiers for Economic Diplomacy. Ed. by Costa C.G. — Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2009 — 72 pp.

¹⁰ Экономическая дипломатия в условиях глобализации/под общей редакцией Л.М.Капицы — М.: МГИМО Университет, 2010, — 623 с.

¹¹ Фліссак К.А. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних інтересів України — Тернопіль: Новий колір, 2016 — 812 с.

¹² Татаренко Н.О. Економічна дипломатія: світовий досвід та українські здобутки (політико-економічний аспект)//Науковий вісник Дипломатичної академії України, 2015, №2 (22), с.4-9

¹³ Грущинська Н.М. Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країн//Економічний нобелівський вісник, 2016, № 1, с.85-90

Системна сутність та функції економічної дипломатії

Як абсолютно справедливо, з нашої точки зору, зазначив академік Білорус О.Г., сучасна ситуація вимагає формування нової глобальної дипломатії і дипломатики як науки¹⁴, у зв'язку з чим можна говорити і про поступовий розвиток відповідного категоріального апарату такої науки. В цьому контексті, на нашу думку, слід звернути увагу на перетворення окремих видів дипломатії (в даному випадку — економічної дипломатії) на політико-економічну (але не політекономічну) категорію, що може розглядатися у якості проміжної ланки на шляху формування «дипломатики як науки».

На нашу думку, критеріальними ознаками економічної дипломатії є:

- належність до сфери міжнародних економічних відносин, сфери зовнішньоекономічної політики держави;
- застосування переговорів як основного інструмента облаштування мирними засобами міждержавних економічних стосунків;
- наявність інституту державних службовців-дипломатів, які безпосередньо ведуть переговори і виконують всі інші функції, передбачені статутом дипломатичної служби кожної держави.

Праксеологічна теорія міжнародних стосунків (яка базується на визнанні ефективної діяльності як основи таких стосунків) виходить з того, «система суспільної діяльності складається з трьох підсистем (...): співробітництва, боротьби та суперництва. Співробітництво та боротьба належать до так званої реальної сфери, натомість суперництво до сфери регуляції. Та остання сфера є головним предметом інтересу теорії міжнародних стосунків»¹⁵. Згадані три підсистеми характеризуються певним набором теоретичних та прагматичних елементів (див. таблицю 1), які і визначають їхню відмінність та співвідношення.

Відповідно і міжнародні економічні стосунки мають аналогічні форми економічної взаємодії держав. Як можна зрозуміти, полем діяльності економічної дипломатії можуть бути усі три форми міжнародних економічних стосунків у співвідношенні, яке залежатиме від цілей та завдань зовнішньоекономічної політики, що і обумовлюватиме вибір методів та інструментів.

Основним призначенням економічної дипломатії є формування сприятливих умов для доступу і просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки, захист національних стратегічних і економічних інтересів держави за кордоном, а також сприяння засобами і методами цієї дипломатії соціально-економічному розвитку країни,

¹⁴ Білорус О.Г. Імперативи економічної дипломатії в умовах глобальної неоконвергенції// Науковий вісник Дипломатичної академії України, серія «Економічні науки», випуск 23, 2016, с.129

¹⁵ Sułek M. Prakseologiczna teoria stosunków międzynarodowych//Przegląd Strategiczny, 2012, Nr.1, s.35

підвищенню її конкурентоспроможності у світі, забезпечення її національної та економічної безпеки.

Таблиця 1

ТРИ СИСТЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ (ТРИ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ СТОСУНКІВ)

Співробітництво	Боротьба	Суперництво
Теорія співробітництва	Теорія боротьби	Теорія регулювання
Економіка	Військове мистецтво	Політична наука (теорія міжнародних відносин)
Логіка співробітництва	Логіка боротьби	Логіка суперництва
Гра з позитивною сумою	Гра з негативною сумою	Гра з нулевою сумою
Правда	Обман	Вдавання (лукавість)
Інформування	Дезінформування	Пропаганда
Етика співробітництва (економічна етика)	Етика боротьби (військова етика)	Етика суперництва (політична етика)
Естетика співробітництва (економічна естетика)	Естетика боротьби (військова естетика)	Естетика суперництва (політична естетика)
Відсутність поляризації	Поляризація 1- полюсна	Поляризація 2- полюсна

Джерело: Sułek M. *Prakseologiczna teoria stosunków międzynarodowych* // Przegląd Strategiczny, 2012, Nr.1, s.39

Виходячи з цього, логічним виглядає *превалювання економічної дипломатії в стосунках суперництва*. Адже «ідеальне співробітництво» економічних суб'єктів просто не вимагатиме участі держави (з розумінням того, що держава повинна забезпечити умови такого співробітництва і залишатися на її стражі з тим, щоб упереджати виникнення можливих перешкод для неї). З іншого боку, відкрита економічна боротьба (зокрема, в формі «торгівельних» або «валютних» війн, економічних санкцій та ембарго) звужує поле дипломатичної взаємодії. Якщо подивитися на цю ситуацію з позиції «теорії ігор», то можна зазначити, що «співробітництво» створює умови для економічної гри з позитивною сумою, а «боротьба» — з негативною сумою. У той час, як «суперництво» базується на умовах гри з нулевою сумою. Однак, це тільки базові, вихідні умови і справа саме економічної дипломатії в тому, щоб «перевести» реальні відносини на більш високий позитивний рівень — тобто перейти від негативної суми (взаємних втрат), то «нулевої гри» — тобто спроби обмежити ці втрати або забезпечити вигоди хоча б переможцю (звісно — власній стороні), але в ідеалі ціллю повинно бути досягнення взаємних вигід.

Ще в XIX столітті французький економіст Фредерік Бастіа доречно зауважив: «Якщо кордон не перетинають товари, його неодмінно перетнуть війська» («*Quand les marchandises ne traversent pas les frontiures, les armées le font*»), чітко вказавши на те, що саме економічні зв'язки між країнами виступають у якості альтернативи військовим конфліктам, а протекціонізм та спроби завдати шкоди економіці інших країн (що трохи пізніше отримало назву політики «економічного націоналізму» та принципу «*beggar-thy-neighbour*» — «розори свого сусіда») — це прямий шлях до «роздмухування» ворожнечі та війни.

Але економічна дипломатія — це не просто альтернатива економічній війні. Вона не закінчується з початком такої війни, оскільки в сучасних умовах дипломатичні методи широко використовуються для потреб економічної боротьби (часто-густо, камуфлюючи її, особливо в умовах «гібридної війни»). Невипадково, деякі інструменти економічної дипломатії (такі, наприклад, як бізнес-аналіз або конкурентна розвідка) доволі близькі до невійськових, але і недипломатичних заходів, на кшталт економічного або промислового шпигунства. Потрібно також чітко розуміти і враховувати у роботі дипломатичного відомства, — починаючи від концептуальних та стратегічних розробок і до здійснення конкретних кроків окремими дипломатами, — той факт, що економічні інтереси навіть союзних держав можуть і постійно входять в протиріччя, відображаючи гостру конкуренцію на світовому ринку. Колишній міністр зовнішньої торгівлі Бельгії П.Шевальє, виступаючи у 1999 році на щорічній Дипломатичній конференції у Брюсселі так і заявив:» Не забувайте, що торгівля — це війна.(...) У світі торгівлі все використовується для того, щоб захопити або створити для себе ринки»¹⁶.

Ще більшою (у порівнянні з веденням економічної війни) є роль економічної дипломатії в їх завершенні та встановленні нового економічного «статус кво», оскільки нові умови міжнародних або двосторонніх економічних стосунків повинні бути сформульовані таким чином, щоб були закладені основи нових стабільних відносин і щоб, одночасно, інша сторона не вважала себе скривдженою (оскільки це означатиме високу ймовірність виникнення нових конфліктів). Необхідно таким чином скорегувати національні інтереси інших країн, щоб їм здавалося, ніби вони стоять на сторожі власних інтересів, тоді як в дійсності будуть робити те, що ви їм рекомендуєте. При цьому не повинно здаватися, ніби вони капітулювали перед іноземною державою або йдуть у неї на поводу. Інакше кажучи, «дипломатія — це мистецтво примусу інших грати в вашу гру за вашими правилами»¹⁷.

¹⁶ Цит. за: Coolsaet R. Historical Patterns in Economic Diplomacy. From Protectionism to Globalisation. The case of Belgium — ISA 2001, Chicago, p.3.

¹⁷ Фриман Ч. Дипломатія — утраченне искусство?/Россия в глобальной политике, №5, 2015, с. 63

Балансування між політичними та економічними інтересами є особливо складною справою, оскільки дипломатія політична і дипломатія економічна не завжди легко сполучаються. І хоча «за усіма ознаками більше не існує дипломатії без економіки (...), у те, що активна економічна дипломатія породить на політичній ниві очікувані плоди, повірити так саме важко, як і в економічні дивіденди дружби на дипломатичному поприщі»¹⁸. Єдність політики та економіки не обов'язково повинно призводити до гармонії компонентів, які створюють цей тандем. Економічний компонент виступає при цьому скоріше як об'єкт, а не суб'єкт. Про це свідчать наступні структурні зміни¹⁹:

1. З точки зору характеру дипломатичної діяльності — ріст інтернаціоналізації господарства збільшує значення ролі та місця економічних проблем.

2. З точки зору механізму діяльності — роль координатора все одно залишається за зовнішньополітичним відомством (МЗС).

3. З точки зору технології управління — рішення економічних проблем часто потребує традиційних «дипломатичних технологій» (переговори, угоди, союзи, консультації).

4. З точки зору черговості пріоритетів — для політиків «економічна» — лише один з видів «дипломатії» (яка для них є традиційно важливим інструментом), а для економістів важливо, що виникла, власне, окрема «економічна» дипломатія.

Взаємозв'язок між політикою та економікою визначається правилом, який можна умовно назвати «законом міцної кави»: чим більша вага економічна складова політики, тим вона сильніша та стабільніша (так саме, як кавовий напій міцніше і густіше, чим більше в ньому молотої кави). Пояснюється ж це тим, що економічні інтереси, як правило, більш довгострокові, прозорі (тобто, зрозумілі і викликають більше довіри) та побудовані на взаємних інтересах (в умовах вільної конкуренції). При цьому, за інших рівних умов, чисто торговельні відносини містять в собі більше потенції для суперництва та, навіть, боротьби — оскільки це обумовлено протилежними інтересами покупця та продавця, в той час як інвестиційні відносини — мають більший потенціал для співробітництва, оскільки інтереси співучасників інвестиційних проектів мають більше «точок дотику» і спільних інтересів. Звісно, що в кожному конкретному випадку співвідношення інтересів можуть бути різними і завжди має місце необхідність у досягненні компромісів. Таким чином, співвідношення між політикою та економікою може різнитися в часі та просторі (від країни до країни, від періоду до періоду), але зменшення її економічної орієнта-

¹⁸ Carron de La Carrière G. La diplomatie économique. Le diplomate et le marché. Paris: Economica, 1998, p.3.

¹⁹ Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия — М.: Международные отношения, 2001, с.26-27

ності призводитиме до послаблення не тільки економічної, але, зрештою, і політичної позиції.

Це, звісно, не виключає того, що по відношенню до окремих країн або груп країн (інтеграцій, союзів) можуть встановлюватися і інші пріоритети: підтримання, насамперед, політичних або культурних зв'язків. Але робитися це повинно свідомо і з розумінням припустимого рівня, за яким вже можна забути про «економізацію» взагалі.

Економічний підхід при розробці зовнішньоекономічної стратегії обов'язково повинен включати і стосунки з міжнародними фінансово-економічними організаціями та інтеграційними об'єднаннями, а також позицію країни у питаннях, які розглядаються їх органами управління.

До основних завдань економічної дипломатії належить забезпечення керівництва держави вчасною достовірною інформацією щодо економічної ситуації за кордоном, зовнішньоекономічну політику іноземних держав, діяльність міжнародних організацій, а також створення сприятливих умов для успішної інтеграції власної країни в систему глобальної економіки. Досягнення цих цілей забезпечується шляхом використання цілої низки методів та інструментів, включаючи переговори, угоди, неформальні домовленості, рекомендації, контакти з офіційними особами, діловими колами та представниками громадськості тощо. Важливо при цьому розуміти необхідність упорядкування та узгодження цілей та пріоритетів (цінностей) між урядом та підприємницьким середовищем країни (бізнесом), який є, у більшості випадків, головним бенефіціаром економічної дипломатії (рис. 1).



Рис.1 Ланцюжок цінностей комерційної дипломатії

побудовано автором за Kostecki M., Naray O. (Commercial Diplomacy and International Business // Netherlands Institute of International Relations «Clingendael».- Discussion Papers in Diplomacy, April 2007, p.8)

Враховуючи це, до основних функцій сучасної економічної дипломатії можна віднести:

- *виконавчу* — реалізація зовнішньої політики держави (в її економічній частині);
- *аналітичну* — збір та аналіз інформації, яка стосується двох- та багатосторонніх зовнішньоекономічних відносин держави;
- *безпекову* — здійснення заходів, спрямованих на гарантування національної економічної безпеки;
- *медіаційну (посередницьку)* — підготовка та проведення переговорів, які стосуються різних питань зовнішньоекономічної політики та відстоювання економічних інтересів держави, а також окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- *протекційну** — просування національних економічних інтересів, в тому числі сприяння виходу вітчизняних виробників та інвесторів на закордонні ринки та у забезпеченні корисних умов участі національної економіки у світовому розподілі праці (світовій господарці);
- *інтервенційну* — здійснення легального дипломатичного впливу на міжнародні організації, іноземні уряди, підприємницькі та суспільні структури з метою забезпечення національних економічних інтересів;
- *патерналістську* — забезпечення державного сприяння участі вітчизняних виробників та інвесторів у міжнародній економіці;
- *іміджеву* — здійснення заходів, спрямованих на створення та підтримку позитивного іміджу держави у міжнародних економічних відносинах.

Дипломатам добре відомий вислів британського лорда Г. Дж. Т. Пальмерстона, який заявив в парламенті, що у Англії не має ані вічних союзників, ані вічних ворогів. «Лише наші інтереси незмінні і вічні, — додав він, — і наш обов'язок дотримуватися їх»²⁰. Вже у ХХ сторіччі французький дипломат Ж. Камбон стверджував, що завдання зовнішньої політики полягає в тому, щоб «узгоджувати випадкові факти з постійними законами, які управляють долею націй.(...) Інтереси народів не змінюються, — стверджував він. — Вони визначаються природою, географічним положенням та власним характером народів»²¹. Усі ці вимоги мають пряме відношення до економічної дипломатії. Однак проблема полягає в тому, щоб вірно ідентифікувати національні інтереси та закони, які управляють політико-економічними процесами. Справа в тому, що, насправді, вони скорі-

* Не плутати з «протекціоністською», тобто спрямованою на захист національного ринку від іноземних товарів, що може бути ціллю (завданням) економічної дипломатії в межах її політичної функції.

²⁰ March 1, 1848, Treaty of Adrianople — Charges against Viscount Palmerston. In: Hansard's Official Report of debates in Parliament, vol.97, p.122 — URL: <http://hansard.millbanksystems.com/commons/1848/mar/01/treaty-of-adrianople-charges-against>

²¹ Cambon J. Le Diplomate — Paris:Hachette,1926 .p.17

ше довгострокові, аніж «вічні», оскільки значною мірою обумовлюються інтересами внутрішньої економіки (а звідси — і різноспрямованими інтересами окремих класів, страт та груп) та законами розвитку, які носять не тільки об'єктивний, але і суб'єктивний характер (в залежності від національного менталітету, рівня загальної культури, співвідношення економічних сил суспільства тощо). Отож, вірне визначення національних економічних інтересів є однією з ключових умов успішності економічної дипломатії.

Таким чином, *економічна дипломатія являє собою складну систему, що знаходиться в процесі постійного розвитку, елементи якої знаходяться між собою у відносинах взаємозалежності та взаємобумовленості.*

Сучасні різновиди економічної дипломатії

Економічна дипломатія може бути класифікована за різними ознаками. Найбільш поширеною є класифікація економічної дипломатії з точки зору її галузевої відповідальності, тобто у відповідності до напрямків економічної діяльності, які вона обслуговує.

Найбільше значення має історично та логічно найперший вид економічної дипломатії — *торгівельна (комерційна) дипломатія*. Власне торговельні угоди стали першим чисто економічним об'єктом дипломатії (після таких військово-економічних об'єктів як угоди про данину, репарації та контрибуції), зростання значення яких поступово і призвело до появи окремого напрямку (виду) економічної дипломатії.

Наступним чисто економічним видом дипломатії стала *фінансова або інвестиційна дипломатія* — об'єктом якої виступають зовнішні фінансові (боргові, інвестиційні, податкові) відносини. Інвестиційні відносини в сучасній економіці, для якій характерна лібералізація міжнародного руху капіталу, все більше починають відігравати самостійну роль. Втім, на попередніх етапах розвитку світового ринку (а для деяких країн — і в сучасних умовах) не меншу роль відігравали боргові відносини. Для країн-членів міжнародних регіональних об'єднань (зокрема, Європейського Союзу) досить важливими є проблеми спільного бюджету, а отже — і податкові відносини, які також стають об'єктом дипломатичних відносин.

Крім цих двох основних видів економічної дипломатії, вирізняють й інші — в яких економічна складова відіграє вирішальну роль, при тому, що важливе місце відводиться також технологічним та гуманітарним елементам. Зокрема, це стосується *енергетичної (нафтової) дипломатії*, яка використовується для узгодження міжнародних про-

блем видобування, транспортування та використання енергетичних ресурсів. Тісно пов'язана з цією проблематикою *екологічна дипломатія*, яка займається питаннями захисту навколишнього середовища в міжнародному та планетарному масштабі, питаннями глобальної зміни клімату та мінімізації її негативних наслідків. Зміна клімату та стан навколишнього середовища безпосередньо впливає на врожайність сільськогосподарських культур, яка поряд з цілою низкою інших факторів, від яких залежить продовольча безпека країн є предметом уваги *продовольчої дипломатії*.

В залежності від загострення та інтернаціоналізації інших проблем суспільно-економічного життя виникають й інші напрямки економічної дипломатії, які можуть перетворитися на її окремі види. Зокрема, деякі фахівці навіть у двосторонніх відносинах виокремлюють такі підвиди економічної дипломатії, як авіаційна, арктична, атомна (в тому числі гелієва), військова, гуманітарна, космічна, морська, продовольча, сільськогосподарська, торговельна або комерційна, транспортна, туристична, фінансова (у тому числі інвестиційна, кредитна, інвестиційно-кредитна, боргова), екологічна, енергетична (в тому числі нафтова, газова, нафтогазова, енергоресурсна)²².

Кожен з галузевих видів економічної дипломатії *в залежності від організаційної форми* наповнення може розподілятися на *політико-нормотворчу* роботу (опрацювання міжнародних та багатосторонніх правил регулювання світо господарських зв'язків), *інформаційно-аналітичне* забезпечення (аналіз та прогнозування ситуації на іноземному та світовому ринку, виявлення переваг та втрат від участі у міжнародній економічній кооперації, міжнародних регіональних угрупованнях або конкретних проектах), *техніко-консультативна* підтримка (надання організаційно-технічного сприяння та допомоги у здійсненні зовнішньоекономічних операцій та проектів) та *фінансово-кредитне* супроводження (виконання конкретних операцій щодо укладання та реалізації міжнародних фінансових угод)²³.

З точки зору *інституціональної приналежності* прийнято виокремлювати:

– *офіційну* дипломатію — тобто таку, яка здійснюється державними органами, в першу чергу, дипломатичним відомством держави. Хоча до цього ж різновиду можна віднести і *відомчу* дипломатію, яка здійснюється іншими державними установами (головним чином, міністерствами економіки, фінансів та центральним банком країни), що, однак, передбачає необхідність чіткої координації та узгодженості дій та цілей різних установ;

²² Савойский А.Г. Экономическая дипломатия современной России в отношении США на международной арене — Москва — Пятигорск: РИА-КМВ, 2011, с.72

²³ Экономическая дипломатия в условиях глобализации/под общей редакцией Л.М.Капицы, с.141

– *корпоративну* дипломатію, коли питання які належать до відповідальності економічної дипломатії вирішуються системно, організовано та довгостроково великим корпораціями (як правило, транснаціональними компаніями) самостійно або через відповідні ділові об'єднання (асоціації, союзи тощо). В тих випадках, коли йдеться про взаємодію між, з одного боку, корпораціями, а з іншого — неприемницькими установами (міністерствами або міжнародними організаціями) деякі дослідники вживають термін «*бізнес дипломатія*»;

– міжрегіональну або *парадипломатію*** — міжнародні (зовнішні, транснаціональні, транскордонні) зв'язки субнаціональних (нецентральних, регіональних, місцевих) органів влади, які здійснюються паралельно та на доповнення аналогічних дій центральної влади (офіційної дипломатії).

– громадська / *публічна* дипломатія, яка здійснюється представниками громадянського суспільства (зокрема, неурядовими організаціями).

Звісно до економічної дипломатії ці види відносяться в тому випадку, коли в коло проблем, які вони вирішують відносяться відповідні економічні проблеми. В інших випадках вони можуть розглядатися як різновиди дипломатії культурної, гуманітарною та ін.

Нарешті, маючи на увазі *масштаби та рівень проблем*, які вирішуються дипломатичними засобами, вирізняють *макроекономічну* та *мікроекономічну* дипломатію, розуміючи, що перша зосереджує свою увагу на глобальних та міждержавних економічних відносинах, у той час як друга практично займається питаннями зовнішньоекономічної діяльності окремих галузей або господарюючих суб'єктів (корпорацій). Тобто, можна констатувати, що зоною відповідальності макроекономічної дипломатії є загальносуспільні та колективні інтереси, в той час, як мікроекономічна дипломатія концентрується на задоволенні групових та індивідуальних інтересів. Оскільки на практиці зони відповідальності таких двох видів економічної дипломатії дуже тісно пов'язані, деколи говорять ще й про «транзитний рівень» або *мезоекономічну* дипломатію, під якою можна розуміти комплексний під-

** Вперше термін «парадипломатія» з'являється в роботах професора університету Нью-Йорка І.Духачека і професора Монреальського університету П. Солдатоса в 1980-х роках. До того в аналогічних цілях використовувався термін «мікродипломатія» (автором якого також був І.Духачек). Пізніше І. Духачек виділяє такі рівні дипломатичних відносин, як (1) міжкордонна регіональна парадипломатія, (2) трансрегіональна (макрорегіональна) парадипломатія, (3) глобальна парадипломатія (Duchacek I. «Perforated Sovereignties: towards a typology of new actors in International relations». In « Federalism and international Relations. The role of subnational units «- Oxford: Clarendon Press, 1990, p.1-33)

В цілому даний підхід був підтриманий П.Солдатосом, який виділяє два типи парадипломатії: «глобальна парадипломатія» і «регіональна парадипломатія», яка, в свою чергу, підрозділяється на два підтипу: макрорегіональну та мікрорегіональну парадипломатію.

Помітно відрізняється від такого підходу бачення іншого відомого фахівця Дж. Дер Деріана, який, для позначення нового феномену в дипломатії додає до терміну «дипломатія» приставку «пара» («крім», «паралельно»), підводячи під поняття «парадипломатія» будь-яку міжнародну активність, яка ведеться не державою. (Der Derian J. «On Diplomacy: a Genealogy of western Estrangement» .Oxford: Blackwell Basil, 1987, p.5 — 258 pp.)

хід до вирішення проблемних питань на усіх рівнях взаємодії — як міждержавному, так і міжрегіональному або між корпоративному.

Об'єктно-суб'єктна характеристика економічної дипломатії

Об'єктами економічної дипломатії, тобто тією частиною суспільної діяльності, на яку спрямоване пізнання та вплив, виступають міжнародний економічний порядок та міжнародні регіональні угруповання, іноземні (міжнародні) ринки товарів та послуг, іноземні інвестиції (потоки капіталу), міжнародні міграційні процеси, система оподаткування (включаючи механізми його «оптимізації» за рахунок використання закордонних («офшорних») юрисдикцій тощо. Цей перелік може змінюватися (головним чином, поповнюватися) за рахунок об'єктів, притаманних новим специфічним підвидам економічної дипломатії (енергетичної, екологічної тощо).

Втім основними об'єктами на усіх її напрямках для економічної дипломатії залишаються міжнародна торгівля, міжнародні інвестиції та оподаткування, що знаходить своє відображення у «фундаментальній трійці» договірно-нормативної основи зовнішньоекономічних стосунків — угода про економічне та технічне співробітництво, угода про взаємне сприяння та захист інвестицій та угода (конвенція) про уникнення подвійного оподаткування.

Якщо визначення об'єктів економічної дипломатії не викликає помітної розбіжності поглядів дослідників, то з визначенням суб'єктів (особливо з ієрархією суб'єктів різного рівня) ситуація дещо складніша, а тому вважаємо за необхідне приділити трохи більше уваги питанню щодо їхньої класифікації та відповідної аргументації. Справа в тому, що вже традиційним стало виокремлення з категорії суб'єктів дипломатії виконавців в особі акторів та агентів. Але при цьому різні автори здійснюють такий розподіл на свій розсуд не надаючи достатньої аргументації щодо принципу розподілу. У зв'язку з цим ми будемо виходити з того, що суб'єктами будуть виступати суспільство та суспільні інститути; акторами — відповідні організаційні структури (державні, комерційні, громадянські інститути), а в ролі агентів виступатимуть фізичні особи (які представляють акторів).

Виходячи з такого принципу, можна сказати, що найголовнішим та найактивнішим з *суб'єктів* економічної дипломатії традиційно виступає держава. Розвиток ринкових відносин та демократії сприяли появі нових суб'єктів — підприємництва (бізнесу) та громадянського суспільства. Втім, зрозуміло, що як такі дані суб'єкти не можуть вступати у зовнішні відносини і здійснювати дипломатичну діяльність. Якщо в умовах абсолютної монархії держава персоніфікується

в особі монарха (за відомим принципом — «Держава — це я»^{***}), то більш демократичні режими передбачають, що держава представляється певними інститутами — Президентом, Урядом (міністерствами, місцевими органами влади), Парламентом (політичними партіями). Відповідно підприємство представляється як спеціалізованими союзами та асоціаціями, так і окремими господарюючими суб'єктами (зокрема, транснаціональними банками та компаніями), а громадянське суспільство — неурядовими організаціями, профспілками, об'єднаннями громадян. Такі діючі суб'єкти називаються *акторами економічної дипломатії*. Дослідники проблеми, як правило, розподіляють акторів (діючих суб'єктів) або на національні державні (уряди, політичні партії, місцеві органи влади), недержавні (корпорації, ділові асоціації, профспілки тощо) та транснаціональні (ТНК, міжнародні організації), або на просто на державні та недержавні. Втім, більш доречним, на нашу думку, виглядає комбінування цих двох методологічних підходів (див. таблицю 2).

Таблиця 2

АКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

	Державні	Недержавні
Національні	Органи державної влади, політичні партії	Великі національні компанії, які здійснюють ЗЕД, ТНК з «національним забарвленням», неурядові організації, профспілки
Наднаціональні	Органи об'єднань та коаліцій держав, Регіональні економічні угруповання, міжнародні економічні організації	Неурядові організації, які здійснюють транскордонну діяльність

Джерело: розроблено автором на основі Райнхардт Р. Акторы и агенты экономической дипломатии // Право и управление. XXI век. 2016, № 2, с.114

З боку держави найбільш активними акторами економічної дипломатії виступають спеціалізовані міністерства — міністерство закордонних справ та міністерство (зовнішньої) економіки, а також їх структурні підрозділи за кордоном — посольства та торговельні представництва.

^{***} «L'Etat, c'est moi !» — відомий вислів Людовика XIV, який, однак, настільки розходиться з позицією цього короля, який взагалі-то був прихильником концепції кардинала Ришельє стосовно примату інтересів держави над своїми власними інтересами (*славнозвісне «raison d'Etat» — «благо Держави», згадане О. Дюма-батьком в його «Трьох мушкетерах»*), що деколи вважається, що ця фраза лише **приписується** Людовику XIV. Втім, деякі сучасники згадували, що кардинал Мазаріні після повернення з Паризького парламенту (де була сказана ця фраза) висварив свого молодого государя і, скоріш за усе, наказав вилучити цю фразу з протоколу засідання. Існує також версія, що ця фраза насправді належить англійській королеві Єлизаветі I (яка, як відомо, була «одружена» на своїй державі).

Організатором та координатором роботи в галузі економічної дипломатії логічно виступають зовнішньополітичні відомства окремих держав. Втім, перетинання напрямків відповідної діяльності з зовнішньоекономічними відомствами невідворотно ставить питання про їх взаємодію та співвідношення їх повноважень. Природним був паралельний розвиток діяльності міністерств закордонних справ та міністерств економіки/зовнішньої торгівлі, які в робочому порядку координували та узгоджували свої дії. Окремі міністерства, які на рівні центрального уряду відповідають за певні напрями політики, все більше втягуються в діалог зі своїми закордонними партнерами. Беручи до уваги зростання чисельності міжнародних спеціалізованих конференцій, такі міністерства починають мимоволі виборювати в міністерства закордонних справ місце провідної установи, яка приймає рішення з певних питань. Таким чином відбувається поступова ерозія монополії МЗС щодо міжнародних економічних питань.

Відчувши такий сплеск дипломатичної активності інших відомств, міністерства закордонних справ або намагаються блокувати їм доступ на міжнародну арену, або змушені поступово погоджуватися зі своїм новим («другим») місцем на міжнародних зустрічах, набуваючи роль консультанта, координатора міжвідомчої зовнішньоекономічної політики. Проте високопосадовці зі спеціалізованих відомств, беручи участь у розробці позиції країни на міжнародних переговорах, часто густо не володіють навіть їх первісними навичками, не враховують національних традицій, корпоративної культури або особистих рис характеру своїх партнерів, не знають іноземних мов, що загалом негативно впливає на результат перемов.

Ціла низка країн (перш за все, Австралія та Канада, але також Швеція, Мозамбик і деякі інші країни, що розвиваються) обрали модель об'єднаного міністерства закордонних справ та торгівлі, що, на думку прибічників такого підходу, повинно забезпечити оперативність прийняття рішень та раціональне використання кадрового потенціалу. Втім, враховуючи важливість зовнішньоекономічного напрямку та його певну автономію та специфіку, така модель передбачає наявність двох рівноправних керівників у ранзі міністра (в МЗС Швеції, навіть, три керівника в ранзі міністра), що значною мірою нівелює потенційні переваги такого підходу. Економічні дипломати з країн, що використовують дану модель, часто вказують на недостатню компетентність працівників центрального апарату в питаннях внутрішньої економіки та складність у встановленні ними контактів з іншими економічними установами та діловими колами країни. Крім того, на практиці виникає бюрократична тяга-

нина, пов'язана з подвійним підпорядкуванням окремих підрозділів, тощо.

Найбільш поширеною моделлю організації економічної дипломатії залишається варіант пріоритетності міністерства закордонних справ як центру прийняття та координації дій в цій галузі. Однак, що стосується організації дипломатичної роботи безпосередньо за кордоном, то в цьому практикуються різні підходи — зосередження такої роботи в офісі (відділі) економічного радника; економічних/торговельних структурних одиниць посольств з подвійним підпорядкуванням; торговельних представництв, підпорядкованих міністерствам економіки/зовнішньої торгівлі; економічних структур, які представляють незалежні економічні установи (ТПП, тощо).

Слід зазначити, що на практиці не всі економічні (комерційні) дипломати зосереджені «під дахом» національного посольства. Досить поширеною є практика створення закордонних представництв і економічними відомствами, у тому числі центральними банками та агентствами сприяння інвестиціям. Приміром, представництва багатьох центральних банків розташовуються у провідних фінансових центрах світу. Причому, це стосується центральних банків як промислово-розвинутих країн (ФРН, Австрія, Італія, Норвегія, Японія), так і країн, що розвиваються (Китай, Індонезія, Таїланд, Угорщина тощо). За даними ЮНКТАД, закордонні установи має більшість національних агентств сприяння інвестиціям. Водночас, практика таких країн, як Канада, Ізраїль і деяких інших, передбачає створення відповідних місій при посольствах та консульствах.

Необхідно звернути на увагу й на те, що на практиці не існує поки що чітко усталеного порядку найменування агентів економічної дипломатії. На нашу думку, в усіх випадках коли суб'єктом виступає держава, а акторами загальнодержавні універсальні органи влади (Президент, Уряд — Міністерство закордонних справ, Парламент) можна говорити, що її агенти (безпосередньо діючи особи) є *«економічними дипломатами»*, маючи на увазі, що інтереси держави в принципі охоплюють увесь спектр об'єктів економічної дипломатії та широке коло її питань. Як правило, агенти, які представляють міністерство закордонних справ (офіційні або формальне визнані дипломати) більше уваги приділяють питанням макроекономічної дипломатії. Але це є лише загальним принципом, який на практиці часто порушується внаслідок не тільки суміщення функцій, але і внаслідок взаємозв'язку макро- та мікроекономічних видів діяльності. Значною мірою це обумовлено і загальним підходом до виконання службових обов'язків економічними дипломатами, прийнятими в різних країнах (табл. 3).

Таблиця 3

ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОНАННЯ СЛУЖБОВИХ ОBOB'ЯЗКІВ
ЕКОНОМІЧНИМИ ДИПЛОМАТАМИ

Тип економічного дипломату	Помічник бізнесменів	Держслужбовець	Універсал
Підхід	Комерційні питання розглядаються, головним чином, як проблеми бізнесу	Комерційні питання Розглядаються у якості складової частини міжнародних відносин	Комерційні питання сприймаються у широкому політично-дипломатичному контексті
Головне завдання	Увага на задоволенні бізнесмена	Увага на задоволенні Мінекономіки	Увага на задоволенні МЗС
Рейтинг країн	Ірландія Канада США Швеція Фінляндія Нова Зеландія Австрія Португалія Велика Британія Швейцарія Угорщина Японія Корея	Німеччина Польща Франція Китай Куба	Бразилія Сальвадор Венесуела

Джерело: Kostecki M., Naray O. Commercial Diplomacy and International Business // Netherlands Institute of International Relations «Clingendael».- Discussion Papers in Diplomacy, April 2007, p.23

В той же час агенти міністерства економіки або інших спеціалізованих економічних установ здебільше зосереджуються на мікроекономічних проблемах та підтримці комерційної діяльності, тобто вирішенні зовнішньоекономічних проблем національних господарюючих суб'єктів, тому їх логічніше називати «комерційними дипломатами». В своїй діяльності вони більше спілкуються з комерційними партнерами (існуючими або потенційними) вітчизняних компаній. Хоча на практиці вони також можуть займатися макроекономічними проблемами — зокрема, узгодженням разом з економічними дипломатами міждержавних або міжнародних угод.

Що стосується агентів, які представляють акторів, що представляють безпосередньо установи виробництва, фінансування та торгівлі

(«бізнес») у якості суб'єкта економічної дипломатії, то їх прийнято називати «корпоративними дипломатами»****.

Нарешті агентів громадянського суспільства можна вважати просто «неурядовими дипломатами», які, в залежності від приналежності відповідних акторів можуть розподілятися на національних та транснаціональних.

Таким чином вибудовується система суб'єктів, акторів та агентів економічної дипломатії, з чітко поділеними основними функціями та гнучким механізмом взаємодії та взаємодоповнення.

Історичний характер та перспективи економічної дипломатії

Дипломатія (в тому числі, економічна) є історичною наукою не тільки в силу того, що безпосередньо історія дипломатичних відносин є її складовою частиною і виступає у якості джерела практики — традицій, норм та правил дипломатії. *Історизм* економічної дипломатії обумовлюється також тим, що вона перетворюється на самостійну категорію лише на певних етапах розвитку як економічних відносин окремих країн, так і світової економіки в цілому. Наступ відповідного етапу, у свою чергу, визначається ступенем залучення тієї чи іншої країни до міжнародних економічних відносин, розвитку функцій та інституціональної структури державного апарату (і, зокрема, її дипломатичної служби) та спрямованістю зовнішньополітичного курсу. Розвиток економічної дипломатії у загальносвітовому масштабі передбачає крім її розвитку у провідних економічних країнах, також створення та активне функціонування різноманітних міжнародних економічних об'єднань та організацій, управління яких базується на дипломатичній співпраці країн-учасниць.

Суттєвий вплив на розвиток економічної дипломатії мала публікація у 1919 році роботи Дж.М.Кейнса «Економічні наслідки війни» в якій він вперше висунув у якості ключової проблеми міжнародних відносин власне економічні питання, і, зокрема, сплати військових боргів та репарацій, що стало, по суті, зворотним моментом розвитку економічної дипломатії, підсиленням в подальшому міжнародними валютно-кредитними проблемами (1950-60), нафтово-енергетичною кри-

**** Деякі дослідники вирізняють поняття «корпоративної дипломатії» та «бізнесової дипломатії», маючи на увазі, що агенти першої працюють лише всередині транснаціональних компаній, відповідаючи за стосунки між різними закордонними філіями та дочірніми установами (внутрішньокорпоративні міжнародні відносини), у той час, як увесь спектр відносин з іншими закордонними партнерами входить в коло обов'язків агентів «бізнесової дипломатії». (Див. Saner R., Yiu L. *International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times*// Netherlands Institute of International Relations «Clingendael»- Discussion Papers in Diplomacy, p.15-16)

зою (1970-ті) та необхідністю створення нового економічного порядку (невирішеною до цього часу).

Новизна сучасної економічної дипломатії пояснюється ще й загальним відходом від старої, т.зв. «вестфальської» системи, за якою суб'єктами дипломатичних відносин визнавалися уряди та держави (тобто, «суверени»). А зараз, на додаток до національних держав та міжнародних організацій (роль яких у встановленні міжнародного економічного порядку надзвичайно висока), на авансцену світової дипломатії виступають також субнаціональні (наприклад, федеральні землі Німеччини), наднаціональні (наприклад, ЄС, НАФТА) та недержавні актори (наприклад, громадські організації та приватні підприємства), які усі приймають участь у розбудові міжнародних відносин. А тому, сьогодні, управління міжнародними економічними відносинами не належить більше лише державі, а скоріше пов'язано з громадянськими та комерційними справами. Головними діючими особами цих нових груп інтересів часто-густо виступають бізнесменеджери, члени громадянського суспільства та представники недержавних організацій. Активним учасником зовнішньоекономічних відносин стає бізнесмен, журналіст, вчений (а деколи і політик) космополітичних поглядів («космократ»), той кого відомий політолог С.Хантінгтон розглядає як «мертви душі» та одночасно називає «давоською людиною», що «має небагато потреби в національній лояльності, бачить національні кордони як перешкоди, які на щастя зникають та вважає національні уряди лише залишками з минулого, єдина корисна функція яких полягає у спрощенні глобальних операцій еліти»²⁴.

Певні аспекти економічної дипломатії, додатково вимагають розвитку транснаціональних корпорацій, місцевого самоврядування та інститутів громадянського суспільства. Це пов'язано з тим, що економічна дипломатія розподіляється на певні складові частини (види), які первісно виникають як напрямки загальної економічної дипломатії, але внаслідок поступового зростання свого значення та залучення до свого кола відповідальності інших, позаекономічних питань можуть перетворитися (а в деяких випадках, вже перетворилися) на окремі напрямки дипломатичної діяльності в цілому. Завдяки взаємодії державних та недержавних акторів між ними формується особливий комплекс стосунків, який називають «дипломатією-катализатором» або каталітичною дипломатією (*catalytic diplomacy*). Значне розширення кола акторів та агентів економічної дипломатії дозволяє їй освоїти не тільки такі традиційні форми політичної дипломатії, як регіональна,

²⁴Huntington S.P. Dead Souls: The Denationalization of the American Elite//The National Interest, Spring 2004 — p.8

плюрілатеральна* та багатостороння, але й активно використовувати можливості «мережевої дипломатії» (*net-diplomacy*, яку деколи називають також *web-diplomacy* або *e-diplomacy*), яка передбачає узгодження ідей та цілей різноманітних акторів міжнародних відносин з використанням електронних засобів комунікації, зокрема, інтернету та соціальних мереж. Як правило, її протиставляють традиційним «клубним» формам спілкування (табл.4). Це може здаватися парадоксальним, але не зважаючи на зростання ролі інституціональних структур вплив окремих осіб не зменшується і *ефективність економічної дипломатії як ніколи раніше значною мірою залежить від індивідуальних здібностей дипломатичних агентів та рівня їхньої професійної підготовки.*

Таблиця 4

КЛУБНА ТА МЕРЕЖЕВА ФОРМИ ДИПЛОМАТІЇ

	Кількість агентів	Структура	Форма спілкування	Прозорість	Головні цілі
Клубна дипломатія	обмежена	Ієрархічна	Головним чином письмова	Низька	Підписання угод
Мережева дипломатія	необмежена	Приятельська	Письмова та усна	Висока	Збільшення взаємних потоків інформації

Джерело: Heine J. On the Manner of Practising the New Diplomacy// The Centre for International Governance Innovation, Working Paper No.11, October 2006, p.5

Виникнення згаданих вище умов, а також поступове «занурення» окремих країн у міжнародні економічні відносини, поглиблення їхньої інтеграції до глобальної економіки та загострення міжнародної конкуренції ставлять перед урядами вимогу *економізації зовнішньої політики* — встановлення, у якості пріоритетних, таких цілей та завдань у галузі зовнішньої політики, які сприятимуть покращенню участі країни у світовому розподілі праці шляхом розширення ринків збуту продукції вітчизняних виробників, залучення зі світового фінансового ринку до економічного обігу країни необхідних грошових коштів (кредитів та інвестицій), раціональної інтеграції економіки країни до регіональних економічних об'єднань та врахування і пристосування до потреб внутрішнього ринку глобалізаційних процесів. В принципі, таке завдання повинно бути внесено до

* Від лат. лат *plures* — багато, кілька + *lateralis* — боковий, належний різним сторонам: тобто йдеться про дипломатію в межах певної (більш-менш закритої) кількості сторін — наприклад в рамках «великої Сімки» або «Групи 20»

державної зовнішньополітичної доктрини. І не просто внесено, а слугувати «пробним каменем» при прийнятті кожного рішення у цій сфері, включаючи не тільки суто економічні, але і політичні, військові, гуманітарні та інші питання.

На практиці економізація зовнішньої політики реалізується через *економізацію зовнішніх стосунків — використання засобів політичного, дипломатичного, економічного, військового, культурного та іншого впливу на суб'єкти міжнародних відносин з метою досягнення цілей зовнішньої політики, визначених з урахуванням ступеню її економізації*. Усі ці засоби, в умовах економізації зовнішньої політики, повинні розглядатися хоча і не виключно, але перш за все, як такі, що покликані забезпечити досягнення економічних цілей: сприянню розвитку торгівлі (з першочерговою, але не виключною увагою до експорту), залученню потрібних інвестицій та спрямування інвестицій вітчизняного капіталу за кордон, пошуку ефективних технологій, а також отримання/надання економічної допомоги та пільгових кредитів.

Економізація зовнішньої політики виступає у якості вагомого елемента реалізації стратегії та здійснення тактики зовнішньої політики держави. Зрозуміло, що в умовах глобальної конкуренції та однополярної світової політичної системи реально розробляти та реалізувати «гранд-стратегію», тобто стратегію глобального розвитку та безпеки, яка враховує можливість впливу на вирішення глобальних (загальнолюдських) проблем або протидії глобальним загрозам можуть тільки «супердержави» (або людство, об'єднане хоча б в ООН, ефективність якої поки що залишає бажати кращого). Іншим державам залишається створювати для цього міжнародні політико-економічні угруповання (на кшталт, Європейського Союзу), які могли б «виконувати обов'язки» супердержави (що, знову таки, поки що виглядає не дуже ефективним), або обмежуватися використанням стратегії національного рівня, яка спрямована на вирішення специфічних проблем даної держави (в тому числі, економічних), реалізуючи по відношенню до глобальних викликів по суті лише суб-стратегії, які орієнтуються на підходи, які здійснюють супердержави або відповідні міжнародні об'єднання.

Висновки

Економічна дипломатія помітно активізується в сучасних умовах, чому сприяють такі фактори, як:

– загальне зростання обсягів світової економіки та глобалізація сучасної економіки (тобто лібералізація умов здійснення економічних операцій та посилення їхнього транскордонного та наднаціонального характеру);

– загострення глобальних проблем (продовольча безпека, зміна клімату, охорона навколишнього середовища, загальносвітові епідемії, міжнародний тероризм тощо), вирішення яких вимагає значних матеріальних ресурсів, акумуляція та використання яких потребують міжнародної співпраці;

– поява у світовій економіці нових активних субнаціональних акторів (перш за все, транснаціональних корпорацій, громадських організацій тощо);

– розвиток регіональних економічних інтеграційних об'єднань;

– зростання ролі та політичного впливу національного капіталу в країнах — «нових лідерах», які намагаються відігравати помітну роль у світовій політичній та економічній системі.

Зрозуміло, що, хоча економічна дипломатія і не є чимось абсолютно новим, але саме зараз, на стадії глобалізації вона набуває принципово нового значення, оскільки навіть за визначеннями можна побачити дуже тісний зв'язок між глобалізацією та економічною дипломатією.

Рушійною силою як глобалізації, так і економічної дипломатії (принаймні до останнього часу) виступали Сполучені Штати. Економізація зовнішньої політики США почала помітно посилюватися, після певного, вимушеного періоду її «мілітаризації», по завершенню періоду «холодної війни». Значну роль в цьому відіграла ініціатива тодішнього заступника державного секретаря США Л. Ігелбергера (відома, як «Ігелбергівський «Біль про права»²⁵, яка була оприлюднена у 1990 році. Сутність цієї ініціативи полягала у визнанні першочерговим національним інтересом США підтримку економіки країни.

Приблизно в той же час американський політик популістського гатунку П.Бухенен активно закликав до проведення політики першості Америки у всьому (гасло якої «*America — first*» зараз намагається використати президент Д.Трампа), маючи на увазі, серед іншого, і безперечну підтримку з боку держави американських експортерів. Президентство Б.Обами відзначилось, зокрема, підготовкою проектів мегарегіональних об'єднань — Транстихоокеанського та Трансатлантичного. І не зважаючи на паузу, яка викликана ревізіоністським підходом президента Д.Трампа щодо на участі США в глобалізаційних процесах, роль та значення економічної дипломатії при цьому не зменшуються, оскільки вирішення економічних проблем на основі двосторонніх угод може вимагати ще більше часу та зусиль.

Не менш чітку орієнтацію на економізацію зовнішньої політики з прицілом на досягнення глобальних стратегічних переваг демонструють країни Європейського Союзу, Китай, Росія та багато інших країн.

²⁵ Department «Get Down to Business» by Assisting U.S. Firms, Promoting American Exports// Department of State Dispatch, April 29, 1991, pp.306-309

Характерно, що, зростання економічної взаємозалежності в останні десятиріччя все більше розмиває різницю між внутрішньою та зовнішньою економікою. «Прогрес глобалізації з початку 1990 років зобов'язує економічну дипломатію заглиблюватися в процес прийняття рішень з питань внутрішньої економіки з тим, щоб забезпечити необхідні міжнародні наслідки»²⁶. У сучасній глобальній економіці, яка характеризується високим вмістом проблем, які одночасно мають зовнішнє та внутрішнє значення покладаючись у вирішенні глобальних проблем на супердержави або міжнародні об'єднання (*intermestic problems*) вже просто не можливо використовувати чітко-відокремлені підходи, які б на практиці розділяли аспекти політики (торгівля, політичні питання, військові справи), урядові установи, підприємницькі кола, інститути громадянського суспільства. Причому йдеться не тільки про кількісні параметри (зростання чисельності різноманітних, у тому числі, багатосторонніх, угод, міжнародних організацій, інтеграційних об'єднань тощо), а про нову якість відносин: в умовах відсутності узгоджених правил гри на світовому ринку, уряди країн (іноді під помітним тиском транснаціональних корпорацій) вимушені активно створювати юридичні та організаційні засади для функціонування глобалізованої економіки.

За таких умов уряди не стають менш важливими, але вони вимушені змінити свою роль. Зокрема йдеться про поступовий перехід до нового світового порядку («Світового порядку 2.0»)²⁷, який передбачає заміну вестфальського принципу «відповідального суверенітету» на принцип «суверенної відповідальності» або навіть «суверенних обов'язків» (*sovereign obligations*), згідно з яким суверенні держави повинні мати не тільки права, але і зобов'язання перед іншими країнами. Національні уряди враховуючи власні інтереси мають стимули діяти в напрямку вирішення багатьох економічних проблем, виходячи зі своїх власних інтересів.

Незважаючи на протиборство різних тенденцій, глобалізація все одно залишається магістральним шляхом економічного розвитку і тому перехід до нового порядку, який включає в себе поняття суверенних зобов'язань є найкращим способом впоратися з глобальними проблемами. Світовий порядок, таким чином, стає в меншому ступеню вибором між «усе» або «нічого», а в більшому — питанням міри розподілу вигащів, не стільки фіксованим результатом формальної угоди, скільки процесом. Процесом, який може бути в одних питаннях більш успішним та просунутим, аніж в інших. В будь-якому ви-

²⁶ Bayne N., Woolcock S. What is Economic Diplomacy? In: The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations / N. Bayne; S. Woolcock [eds.]. — 2nd ed. — Aldershot: 2007 — p. 3

²⁷ Haas R. World Order 2.0.// *Foreign Affairs*, Jan/Feb 2017, p. 2-9

падку, однак, це насправді важливо для майбутніх сторіч, коли глобалізація, стане реальність — бажаною або не дуже.

Таким чином, політика економізується, а економіка — політизується. І активним учасником цього процесу виступає дипломатія. Внаслідок чого, економічна дипломатія перетворюється на специфічний напрямок економічних знань, своєрідний симбіоз економічної науки та політичної практики.

Список літератури

1. Білорус О.Г. Імперативи економічної дипломатії в умовах глобальної неоконвергенції // Науковий вісник Дипломатичної академії України, серія «Економічні науки», випуск 23, 2016, с.124-130
2. Грущинська Н.М. Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країн // Економічний нобелівський вісник, 2016, № 1, с.85-90
3. Райнхардт Р. Акторы и агенты экономической дипломатии // Право и управление. XXI век. 2016, № 2, — с.111-115
4. Савойский А.Г. Экономическая дипломатия современной России в отношении США на международной арене — Москва — Пятигорск: РИА-КМВ, 2011— 368 с.
5. Татаренко Н.О. Економічна дипломатія: світовий досвід та українські здобутки (політико-економічний аспект) // Науковий вісник Дипломатичної академії України, 2015, №2 (22), с.4-9
6. Фліссак К.А. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних інтересів України — Тернопіль: Новий колір, 2016 — 812 с.
7. Фриман Ч. Дипломатія — утраченне искусство? / Россия в глобальной политике, №5, 2015 г., с. 63 -76
8. Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия — М.: Международные отношения, 2001, — 280 с.
9. Экономическая дипломатия в условиях глобализации / под общей редакцией Л.М.Капицы — М.: МГИМО_Университет, 2010, — 623 с.
10. Bayne, N., & Woolcock, S The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations — Aldershot: Ashgate, 2002 — 450 pp.
11. Bayne N., Woolcock S. What is Economic Diplomacy? In: The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations / N. Bayne; S. Woolcock [eds.]. — 2nd ed. — Aldershot: 2007 — pp. 1-20
12. Bayne S. Economic Diplomat — Durham: The Memories Club, 2010 — 246 p.
13. Cambon J. Le Diplomate — Paris:Hachette,1926 — 121 p.
14. Carron de La Carrière G. La diplomatie économique. Le diplomate et le marchand. Paris: Economica, 1998 — 224 p.

15. *Coolsaet R.* Historical Patterns in Economic Diplomacy. From Protectionism to Globalisation. The case of Belgium – ISA 2001, Chicago – 10 p.
16. Department «Get Down to Business» by Assisting U.S. Firms, Promoting American Exports // Department of State Dispatch, April 29, 1991, pp. 306-309.
17. Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives. Ed. by Bergeijk P.A.G., von; Okano-Heijmans M., Melissen J. – Leiden: Martinus Hijhoff Publishers, 2011 – 229 pp.
18. *Haas R.* World Order 2.0. // *Foreign Affairs*, Jan/Feb 2017, p. 2-9
19. *Heine J.* On the Manner of Practising the New Diplomacy // The Centre for International Governance Innovation, Working Paper No. 11, October 2006 – 25 pp.
20. *Huntington S.P.* Dead Souls: The Denationalization of the American Elite // *The National Interest*, Spring 2004 – pp. 5-18
21. *Kostecki M., Naray O.* Commercial Diplomacy and International Business // Netherlands Institute of International Relations «Clingendael».- Discussion Papers in Diplomacy, April 2007 – 41 pp.
22. March 1, 1848, Treaty of Adrianople – Charges against Viscount Palmerston. In: Hansard's Official Report of debates in Parliament, vol. 97 – URL: <http://hansard.millbanksystems.com/commons/1848/mar/01/treaty-of-adrianople-charges-against>
23. New Frontiers for Economic Diplomacy. Ed. by Costa C.G. – Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2009 – 72 pp.
24. *Okano-Heijmans M.* Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies / In: Economic Diplomacy. Economic and Political Perspectives. Ed. by . Bergeijk P. A.G, Okano-Heijmans M. and Melissen J. – The Hague, 2011, pp. 7-36 – 229 p.
25. The Oxford Handbook of Modern Diplomacy. Ed. by Cooper A.F., Heine J., Thakur R. – Oxford: OUP Oxford, 2015 – 990 pp.
26. *Sutek M.* Prakseologiczna teoria stosunków międzynarodowych // *Przegląd Strategiczny*, 2012, Nr. 1, s. 35-49
27. *Saner R., Yiu L.* International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times // Netherlands Institute of International Relations «Clingendael»- Discussion Papers in Diplomacy – 37 pp.
28. *Woolcock S.* European Union Economic Diplomacy. The Role of the EU in External Economic Relations – L.: Routledge, 2016 – 220 pp.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2018.