

К ВОПРОСУ О ТЕРМИНОЛОГИИ В ИССЛЕДОВАНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Роман Райнхардт*

На основе анализа имеющихся концепций и теоретико-методологических разработок в статье приведена трактовка экономической дипломатии с позиций теории дипломатии. Проведено уточнение и разграничение понятий макро- и микроэкономической дипломатии, а также коммерческой дипломатии. Проанализирована состоятельность терминов и рассмотрены особенности использования указанных категорий в отечественном и зарубежном научном обороте.

В нашей предыдущей статье [13] были рассмотрены различные трактовки и дефиниции экономической дипломатии (ЭД) в российских научных трудах. При этом было отмечено расхождение на уровне терминологии и отсутствие единого понятийного аппарата, а также преобладающая концентрация на отдельных, зачастую слишком специфических аспектах тематики. С учетом выявленных спорных моментов в настоящей статье предложен авторский подход к определению ЭД, а также ее составляющих – микроэкономической, макроэкономической и коммерческой дипломатии.

Прежде чем уточнять содержание указанных терминов и предлагать для введения в оборот новые дефиниции, отметим, что, по нашему мнению, сложившейся теории ЭД не хватает дипломатико-теоретической составляющей. Что касается дипломатической теории, то ее наиболее стройное изложение в современной отечественной науке находим в работах Т.В. Зоной [5, 6]. В отличие от преобладающего большинства трудов, посвященных дипломатической практике и написанных выдающимися дипломатами-профессионалами (бывшими и действу-

ющими как в России, так и за рубежом: А.А. Громыко, Г. Никольсоном, Э. Сатоу и др.), сочинения Т.В. Зоной концентрируются на моделировании генезиса, развития и функционирования дипломатической системы и ее отдельных институтов. Именно такого ракурса, на наш взгляд, не хватает наличествующим работам, посвященным ЭД, и именно в теоретической «дипломатизации» рассматриваемой проблематики мы видим одну из главных задач. В связи с этим видится целесообразным обратиться к трудам трех вышеупомянутых классиков.

Согласно дипломатическому словарю под редакцией А.А. Громыко, который цитирует Д.А. Дегтерев [4. С. 8-9], дипломатия в широком смысле – это «средство осуществления внешней политики государства, представляющее собой совокупность невоенных практических мероприятий, приемов и методов, применяемых с учетом конкретных условий и характера решаемых задач». В пандан этой дефиниции допустимо рассматривать ЭД как инструмент реализации государственной внешнеэкономической политики, т.е. формирования и регулирования экономических отношений с другими странами.

* Райнхардт Роман Отмарович, преподаватель кафедры дипломатии МГИМО МИД России.

В соответствии с определением Oxford English Dictionary, на который ссылается Г. Никольсон [10. С. 3], «дипломатия – это ведение международных отношений посредством переговоров; метод, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся послами и посланниками; работа или искусство дипломата». Здесь важна эмфаза на переговорах как основном инструменте дипломатии, а также на дипломатическом персонале. Кроме того, лаконичным и вместе с тем емким представляется определение дипломатии в качестве метода и искусства – иными словами, ремесла.

По мнению Э. Сатоу, «дипломатия есть применение ума и такта к ведению официальных сношений между правительствами независимых государств, а иногда и к отношениям их с вассальными государствами, или, еще короче, ведение дел между государствами с помощью мирных средств» [14. С. 11]. Принципиально то, что дипломатия преимущественно, но не всегда применяется при сношениях формально равных партнеров; к ней допустимо прибегать и в рамках связей «сильный-слабый» (принципал-подчиненный), что имеет свою специфику и сложности, причем для обеих сторон. Не менее значима мирная сущность дипломатических средств, обуславливающая в дальнейшем и одну из главных функций дипломатии – миротворческую.

Находя общий знаменатель между непротиворечащими друг другу воспроизведенными выше определениями, считаем допустимым истолковать ЭД следующим образом:

Экономическая дипломатия – система инструментов осуществления внешнеэкономической политики с помощью мирных (не военно-экономических) методов.

Исходя из этой аутентичной формулы, ключевыми отличительными свойствами и признаками экономической дипломатии как предмета анализа и вневременной категории, не привязанной к тому или иному этапу социально-экономического развития и состоянию конъюнктуры, представляются:

1) системный характер: речь идет не просто о неких экономико-политических средствах, их неупорядоченном наборе или совокупности, но о множестве элементов, находящихся в отношениях, связях друг с другом, и образующих определенную целостность, единство;

2) прямая и непосредственная связь с внешнеэкономической политикой, функ-

циональное выражение последней как составляющей исполнительной власти в случаях, когда речь идет о государстве;

3) мирная и миротворческая природа: отказ от прямой военно-экономической агрессии и использования силового арсенала, стремление к достижению консенсуса путем взаимных уступок.

Выражаясь предельно просто, экономическая дипломатия – это экономическое содержание и дипломатическая форма. После определения ключевого понятия имеет смысл перейти к следующему гносеологическому этапу – стратификации ЭД и классификации ее элементов.

В соответствии с разделяемым большинством экономистов принципе демаркации хозяйственных систем, представляется уместным говорить о макроэкономической и микроэкономической дипломатии. Введению этих понятий мы обязаны главным образом Г. Каррон де ла Каррьеру [16. С. 13-19], их популяризации в русскоязычной академической среде – Т.В. Зоной [5. С. 189-199]. Разграничение макро- и микроуровня реализации экономико-дипломатических мероприятий присутствует и в труде Д.А. Дегтерева, причем как на этапе дефиниции [4. С. 7], так и в рамках отдельного параграфа, в котором автор предпринимает достаточно удачную попытку компиляции подходов некоторых зарубежных исследователей (Н. Бейн, С. Вулкок, Р. Занер, Д. Ли, Э. Поттер, Л. Юйи) к соответствующему вопросу [4. С. 29-32].

Допустимо сказать, что терминологический камень преткновения в данном контексте – соотнесение микроэкономической с т.н. коммерческой дипломатией. Действительно, отождествление того, что в англоязычной специальной литературе описывается преимущественно вторым, а в работах на французском, русском и некоторых других языках первым термином, нередко приводит к путанице. Сравнение подходов различных авторов позволяет сделать вывод о том, что «economic diplomacy» и «commercial diplomacy» в восприятии представителей англо-саксонского научного сообщества (Великобритания, США) в значительной степени сопоставимы с макро- и микроэкономической дипломатией в терминах «континентальных» экспертов (Россия, Франция, Нидерланды и др.) соответственно [13].

В то же время в работах ряда отечественных специалистов (Е.М. Астахов [1. С. 80-89], Д.А. Дегтерев [4. С. 30-31], А.Е. Лихачев [8.

С. 107-116] и др.) разделение уровней на «микро» и «макро» фактически подразумевает собой грань между защитой (и продвижением) интересов соответственно бизнеса и государства. Иными словами, когда речь идет о поддержке отдельных и конкретных предприятий как экономических операторов, употребляется устойчивое словосочетание «микроэкономическая дипломатия». Наоборот, ЭД макроуровня «зарезервирована» за отстаиванием «общенациональных», т.е. собственно государственных в широком смысле слова интересов. В принципе, именно такое противопоставление и определяет тонкую и во многом условную разграничительную линию между понятиями экономической и коммерческой дипломатии в вышеуказанных работах.

Согласно нашему мнению, такое видение проблемы вполне логично и методологически полезно с точки зрения выделения разделов экономической дипломатии, «клиентами» которой предстают не только частные фирмы, но также государственные (де-юре и/или де-факто) компании и корпорации, иные организации различных форм собственности и рода деятельности. Исходя из этих предпосылок, относим к коммерческой дипломатии (КД) те экономико-дипломатические мероприятия, которые направлены на продвижение интересов частных хозяйствующих субъектов, т.е. замкнуты на целевую аудиторию рыночных экономоператоров.

Не следует приравнивать КД к дипломатическому сопровождению бизнеса в устоявшихся трактовках А.В. Ветрова (*государственная поддержка и дипломатическое сопровождение отечественного экспорта и инвестиционных проектов за рубежом*) [3. С. 11] и Е.М. Астахова (*дипломатическое сопровождение национального бизнеса, фактически – помощь, оказываемая внешнеполитическим ведомством и иными уполномоченными органами деловым кругам*) [1. С. 6-10]. Очевидно, что отечественные экспортеры, проекты, осуществляемые за границей, могут быть частными и государственными. И в том, и в другом случае бизнес можно «дипломатически сопровождать». Однако в случае коммерческой дипломатии услуги бизнесу оказываются не просто на взаимовыгодной основе (например, в случае поддержки со стороны госорганов – из расчета на рост налоговых поступлений), но на коммерческой основе. Следовательно, главный критерий КД – не просто возмездность, но платность.

Коммерческая дипломатия – ЭД-мероприятия, связанные с оказанием на коммерческой основе услуг хозяйствующим субъектам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность или участвующих во внешнеэкономических связях.

По своему содержанию и форме КД в известной степени напоминает институт государственно-частного партнерства (ГЧП). Последнее в текущем контексте отвечает трактовке отечественного специалиста в данной области В.А. Михеева: «ГЧП – система сотрудничества частного сектора, предприятий и организаций бизнеса с государственными учреждениями, а также региональных корпораций с государственными предприятиями, учреждениями, направленное на достижение общих экономических целей, на решение актуальных социально-экономических задач» [9. С. 37]. Отметим, что столь широкое понимание феномена ГЧП разделяется далеко не всеми экспертами, занимающимися этой проблематикой. Обращение, в частности, к трудам М.В. Клиновой [7] позволяет сделать вывод о более узком восприятии механизма партнерского сотрудничества государства и бизнеса с акцентом на его организационно-правовой и институциональной природе. Вместе с тем, вышеприведенная «широкая» трактовка ГЧП в значительной степени корреспондирует с концепцией одного из наиболее видных специалистов по данному направлению в отечественной науке – В.Г. Варнавского [2].

Примечательно, что в отечественных сочинениях, посвященных вопросам функционирования ГЧП, возможность привлечения внешнеполитических ведомств в качестве партнеров бизнеса пока не рассмотрена. При имеющихся наработках намеренный или ненамеренный отказ от такого видения КД не представляется оправданным – тем более, что в практике некоторых зарубежных стран соответствующие механизмы уже фактически находят применение [17].

Возвращаясь к архитектуре и даже скорее архитектонике экономической дипломатии, наряду с обособлением коммерческой дипломатии отметим приверженность принципу разделения ЭД на микро- и макроуровни. При этом производится ориентация прежде всего на основополагающие понятия микро- и макроэкономики. Предметом изучения первой считается функционирование экономических агентов (фирмы, домохозяйства, государство, внешний сектор) в ходе их производственной, распределительной, потребительской и обменной

деятельности. Вторая изучает функционирование экономики в целом, экономическую систему как таковую (включая системообразующие связи ее отдельных элементов – тех же экономических агентов), а также всю совокупность экономических явлений. Следовательно, одним из основных методов макроэкономического анализа предстает агрегация, в то время как базис экономических исследований на микроуровне формируется главным образом вследствие сегментации их предмета. Отталкиваясь от этих тривиальных, едва ли вызывающих споры понятий, допустимо дать следующую производную трактовку искомым подмножествам предметного поля:

Микроэкономическая дипломатия – совокупность ЭД-мероприятий, связанных с продвижением индивидуальных интересов хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность или участвующих во внешнеэкономических связях.

Макроэкономическая дипломатия – комплекс ЭД-мероприятий, направленных на продвижение коллективных интересов групп и объединений хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность или участвующих во внешнеэкономических связях.

Вышеприведенные формулировки видится целесообразным пояснить. Во-первых, как микро-, так и макроэкономическая дипломатия рассматриваются в практическом ключе (ЭД-мероприятия): речь идет непосредственно о мерах и действиях, предпринимаемых субъектами ЭД или в отношении таких субъектов. Что касается теоретической перспективы, то обе суть разделы ЭД: присутствует иерархическая связь с «родовым» понятием более высокого уровня. Говорить о них без конкретизации достаточно сложно и с точки зрения анализа бесполезно.

Во-вторых, микро-ЭД – совокупность мероприятий, подразумевающая в общем случае их независимость друг от друга, в то время как макро-ЭД – комплекс мероприятий, характеризуемый общностью их назначения и наличием определенной единой цели. Отсюда синтаксическое противопоставление: «связанных с» (множество коллинеарных векторов) и «направленных на» (указание на результирующий вектор).

В-третьих, в соответствии с исходной противоположностью принципов исследования, в первом случае интересы сознательно дробятся, а во втором, наоборот, объединяются. При этом, когда речь идет о *коллек-*

тивном интересе, группировка (объединение) хозяйствующих субъектов представляет собой не методическую процедуру, но объективный процесс. В отношении бизнеса речь конкретно может идти об общности на базе отраслевой, региональной принадлежности компаний или ином, в т.ч. временном, объединяющем признаке. Несмотря на это, интерес какой-либо финансово-промышленной группы, холдинга, концерна и т.п. сам по себе не может и не должен рассматриваться в качестве коллективного. С позиций конкурентной политики и принципов функционирования отраслевых рынков, коллективность в настоящем контексте зиждется на независимости: правовой, экономической и административной; структуры, которым присущи признаки монопольного объединения, предпочтительно принимать за отдельные единицы.

Гипотетически допустимо было бы вычленивать некоторый мезоуровень экономической дипломатии как промежуточное звено между «микро» и «макро». Ведь однозначно отнести отраслевой разрез к одной из двух названных категорий представляется затруднительным: в то время, как одни теории склонны расценивать отрасль как базовую (микро)-экономическую единицу, другие делают упор на масштабе как основании для перехода в следующий (макро) разряд, или тяготеют к идее ее понятийного-аппаратного обособления [15]. Не видим смысла принимать позицию по данному фундаментальному вопросу при отсутствии к тому прикладной необходимости. Схожим образом, стремясь к всеобъемлющей теоретизации ЭД, можно было бы также дробить, специфицировать и выделять другие ее направления: например, торговую, продовольственную дипломатию, ЭД реального и финансового секторов [12. С. 154-162], страховую дипломатию [11] и т.д. Думается, что содержательно такое дробление едва ли способно принести пользу.

Аналогично обстоят дела с используемыми некоторыми специалистами (в частности, А.Е. Лихачевым [8. С. 113-118] и Д.А. Дегтеревым [4. С. 32-37]) понятиями двусторонней, региональной, плюрилатеральной и многосторонней ЭД. В практическом плане данные подразделы имеют тенденцию перетекать один в другой, так, что четкие границы между двусторонней, региональной и многосторонней дипломатией стираются. Принимая во внимание тренды развития мировой экономики, ограничиваемся категориями микро, макроэко-

номической и коммерческой дипломатии и воздерживаемся от введения других дополнительных категорий.

Четвертая ремарка, касающаяся введенных понятий, относится к определению «действующих лиц» ЭД как хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность или участвующих во внешнеэкономических связях. Данное указание знаменует собой переход к следующему этапу анализа, напрямую подводя к категоризации акторов экономической дипломатии. Подчеркнем, что на дефинитивной стадии ни прямо, ни косвенно (на-

пример, путем перечисления), последние не упоминаются. Хозяйствующий субъект – общеизвестная, самодостаточная смысловая единица, не требующая сведения к другим единицам того же или более высокого класса. Максимально широкое восприятие деятельности участников ЭД-отношений не совпадает в этой части с мнением Д.А. Дегтерева [4. С. 31], но, несомненно, перекликается с ним. Подробное освещение вопроса типологии акторов экономической дипломатии мы намерены привести в наших последующих работах.

Литература:

1. Астахов Е.М. Дипломатическое сопровождение национального бизнеса. М., 2010.
2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6.
3. Ветров А.В. Международная практика дипломатического сопровождения торгово-инвестиционных проектов и сделок. М., 2003.
4. Дегтерев Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право. М., 2010.
5. Зонова Т.В. Дипломатия: Модели, формы, методы. М., 2014.
6. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М., 2003.
7. Клинова М.В. Государство и частный капитал: от теории к практике взаимодействия в европейских странах. М., 2011.
8. Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М., 2006.
9. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. М., 2007.
10. Никольсон Г. Дипломатия. М., 1941.
11. Райнхардт Р.О., Матвеева И.Ю. Ядерное страхование и «страховая дипломатия» // Страховое дело. 2013. № 4-5.
12. Райнхардт Р.О. Страховые брокеры на мировом страховом рынке. М., 2014.
13. Райнхардт Р.О. Эволюция понятия «экономическая дипломатия» в российских научных трудах // Право и управление. XXI век. 2015. № 1.
14. Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике. М., 1961.
15. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне. М., 2011.
16. Carron de La Carrière G. La diplomatie économique. Le diplomate et le marché. Paris, 1998.
17. Kesteleyn J. Belgian Multinationals and Public-Private Partnerships in Economic Diplomacy // The Hague Journal of Diplomacy. 2014. № 1.

ON THE TERMINOLOGY IN ECONOMIC DIPLOMACY STUDIES

Proceeding from the premises of the existing concepts, theoretical and methodological groundwork, the article provides an interpretation of economic diplomacy based on the theory of diplomacy. The author distinguishes between and specifies the notions of micro- and macroeconomic diplomacy as well as commercial diplomacy. He examines

the consistency and peculiarities of the above-mentioned terms' usage in Russian and foreign scientific works.

Roman Reinhardt,
Lecturer, Department for Diplomatic
Studies, MGIMO(University) under the MFA
of Russia.

Ключевые слова:

экономическая дипломатия, теория дипломатии, коммерческая дипломатия, микроэкономическая дипломатия, макроэкономическая дипломатия.

Keywords:

economic diplomacy, diplomatic theory, commercial diplomacy, microeconomic diplomacy, macroeconomic diplomacy.

References:

1. Astakhov E.M. Diplomaticheskoe soprovozhdenie natsional'nogo biznesa [Diplomatic support of national business]. M., 2010.
2. Varnavskii V.G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii: problemy stanovleniia [Public-private partnership in Russia: problems of formation] // Otechestvennye zapiski [Native Notes]. 2004. № 6.
3. Vetrov A.V. Mezhdunarodnaia praktika diplomaticheskogo soprovozhdeniia torgovo-investitsionnykh proektov i sdelok [International practice of supporting trade-investment projects and deals]. M., 2003.
4. Degterev D.A. Ekonomicheskaia diplomatiia: ekonomika, politika, pravo [Economic diplomacy: economics, politics, law]. M., 2010.
5. Zonova T.V. Diplomatiia: Modeli, formy, metody [Diplomacy: models, forms, methods]. M., 2014.
6. Zonova T.V. Sovremennaia model' diplomatii: istoki stanovleniia i perspektivy razvitiia [The modern model of diplomacy: origins and prospects for development]. M., 2003.
7. Klinova M.V. Gosudarstvo i chastnyi kapital: ot teorii k praktike vzaimodeistviia v evropeiskikh stranakh [The State and private capital: from theory to practice of interaction in European countries]. M., 2011.
8. Likhachev A.E. Ekonomicheskaia diplomatiia Rossii. Novye vyzovy i vozmozhnosti v usloviakh globalizatsii [Russia's economic diplomacy. New challenges and opportunities at the age of globalisation]. M., 2006.
9. Mikheev V.A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v realizatsii prioritetnykh natsional'nykh proektov [Public-private partnership in the realization of priority national projects]. M., 2007.
10. Nicolson H. Diplomatiia [Diplomacy]. M., 1941.
11. Reinhardt R.O., Matveeva I.Iu. Iadernoe strakhovanie i «strakhovaia diplomatiia» [Nuclear insurance and "insurance diplomacy"] // Strakhovoe delo [Insurance]. 2013. № 4-5.
12. Reinhardt R.O. Strakhovye brokery na mirovom strakhovom rynke [Insurance brokers on the world insurance market]. M., 2014.
13. Reinhardt R.O. Evoliutsiia poniatiia «ekonomicheskaia diplomatiia» v rossiiskikh nauchnykh trudakh [Evolution of the "economic diplomacy" concept in Russian research works] // Pravo i upravlenie. XXI vek. [Law and governance. XXI century] 2015. № 1.
14. Satow E. Rukovodstvo po diplomaticheskoi praktike [A manual on diplomatic practice]. M., 1961.
15. Chub B.A. Otsenka investitsionnogo potentsiala sub»ektov rossiiskoi ekonomiki na mezourovne [Evaluating the investment potential of subjects of the Russian economy on the mesolevel]. M., 2011.
16. Carron de La Carrière G. La diplomatie économique. Le diplomate et le marché [Economic diplomacy. The diplomat and the market.]. Paris, 1998.
17. Kesteleyn J. Belgian Multinationals and Public-Private Partnerships in Economic Diplomacy // The Hague Journal of Diplomacy. 2014. № 1.