
АКТОРЫ И АГЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Роман Райнхардт*

В статье проведен анализ, уточнение и разграничение категорий акторов и агентов экономической дипломатии. На основе критериев национальной принадлежности и институциональной формы рассмотрена типология экономико-дипломатических акторов. Исследован механизм их взаимодействия с экономико-дипломатическими агентами в рамках реализации профильных мероприятий.

В наших предыдущих работах были проанализированы различные трактовки экономической дипломатии в российских научных трудах [5] и предложен авторский подход к определению экономической дипломатии, а также ее составляющих – микроэкономической, макроэкономической и коммерческой дипломатии [4]. С учетом того, что на стадии дефиниции мы намеренно оставили за рамками исследования вопрос акторности, для завершения теоретико-методологической базы экономической дипломатии в настоящей статье рассмотрены категории ее акторов и агентов.

Выявление собственно акторов экономической дипломатии видится целесообразным производить с учетом двух имеющихся методически противоположных друг другу концептуальных наработок: с одной стороны, британских ученых Н. Бейна и С. Вулкока [8], с другой стороны, экспертов Нидерландского института международных отношений «Clingendael» Р. Занера и Л. Юйи [10].

Первая группа исследователей выделяет следующих акторов: 1) национальные государственные в лице органов исполнительной и законодательной власти, политических партий, местных органов местной власти, специальных агентств; 2) негосударственные в лице бизнес-групп, подразделя-

емых на конфедерации промышленников и предпринимателей общенационального значения, отраслевые ассоциации (производителей и торговцев), лоббистские группы, наряду с профсоюзами и организациями по защите прав потребителей; 3) транснациональные в лице ТНК, международных организаций, экспертных групп и глобального гражданского общества.

Вторая группа исследователей подразделяет акторов на государственных (все уполномоченные компетентные ведомства) и негосударственных (национальные и международные неправительственные организации (НПО) и ТНК). Такое размежевание предстает более простым и лаконичным по сравнению с предыдущим, поскольку в его основе лежит принцип соотнесения объектов с государством как институтом власти, а также субъектом международного права. Наоборот, Н. Бейн и С. Вулкок используют параллельно с данным классификационным критерием еще один, а именно критерий национальности. Наложение указанных признаков в определенной степени подрывает методологическую стройность модели. Вместе с тем фактическое игнорирование Р. Занером и Л. Юйи вопроса о национальном и не-национальном типе рассматриваемых объектов можно воспринимать как в значительной степени или даже чересчур «глобалистское».

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

Исходя из этого, на базе синтеза описанных концепций и при определенном отступлении от них, допустимо выдвинуть следующий тезис об акторности в экономической дипломатии. В общем случае, акторы могут быть национальными или наднациональными (первое измерение), а также государственными или негосударственными/частными (второе измерение). К государственным национальным акторам относим собственно государства, а к наднациональным – их объединения: региональные интеграционные группировки (ЕС [7], НАФТА, ЕАЭС и др.) и иные коалиции стран, а также международные экономические организации (ООН, ВТО, ОПЕК и др.).

Классификация последних, как правило, производится по организационному признаку или по сфере компетенций. В соответствии с первым международные экономические организации бывают: входящие в систему ООН или связанные с ней; не входящие в систему ООН и не связанные с ней; региональные. В соответствии со вторым – регулирующие вопросы помощи развитию, а также многостороннее сотрудничество в экономической, социальной и экологической областях; финансовые; торговые; прочие [3]. С ними, однако, не должно ассоциировать *неформальные* глобальные форумы и объединения (G8, G20, БРИКС и проч.), отсутствие институционального оформления которых позволяет относить их к *международным переговорным площадкам*, но не акторам экономической дипломатии.

Частные национальные акторы – это крупные экономоператоры страны, имеющие возможность самостоятельно (без или при минимальном посредничестве государства) участвовать во внешнеэкономических связях. Такие структуры могут представлять собой ТНК, имея при этом «яркую национальную окраску», определяемую ситуационным методом: например, по расположению штаб-квартиры, стране, на которую приходится большая по тем или иным экономическим показателям часть деловой активности, а также по иным параметрам – вплоть до гражданства (подданства) ее основных владельцев/акционеров. В большинстве случаев подобное соотношение не сопряжено с методическими сложностями, ведь указание на национальную принадлежность ТНК («российские», «французские» и др.) становится нормой как в специализированных, так и в ординарных источниках. Таким образом, несмотря на изначально кажущуюся парадоксальность

формулировки, транснациональные компании, как правило, суть национальные частные акторы экономической дипломатии.

Случаи, когда национальная идентификация ТНК затруднительна, на практике встречаются не очень часто, но полностью исключать их нельзя. Иллюстративным примером служит британско-нидерландская компания Royal Dutch Shell. Здесь следует либо делать выбор в пользу соотношения с одной из стран на основе детального анализа, прибегая в том числе к субъективным соображениям, либо – в наиболее сложных ситуациях – относить объект к вышестоящему разряду (частные наднациональные акторы). Связь самой концепции ТНК, которые в англосаксонской традиции принято называть «international» или даже «stateless corporations», с идеей национальной принадлежности видится противоречивой лишь на первый взгляд. В то же время не следует думать, что для того, чтобы быть национальным частным актором компания должна являться ТНК. Не-ТНК также включаются в рассматриваемую категорию, но на современном этапе развития такой феномен постепенно исчезает и наблюдается в основном в развивающихся странах. Иными словами, многие (но не все) ТНК – национальные частные акторы, и наоборот, многие (но не все) национальные частные акторы – ТНК.

Что касается частных наднациональных акторов, то речь главным образом идет о неправительственных международных организациях. В отличие от международных экономических организаций, рассмотренных в предыдущем пункте, межгосударственных или межправительственных по форме, данные образования являются негосударственными (иногда также обозначаются как общественные). Как и их государственные аналоги, они могут быть универсальными или специализированными, глобальными или региональными. При этом в контексте исследуемой тематики внимание, естественным образом, направлено на те из них, в деятельности которых внешнеэкономические связи занимают значимое место. НПО, активные преимущественно на поле просветительской деятельности, защиты прав человека и т.п., по умолчанию не включаем в число акторов, если для этого не имеется явных оснований, связанных с их существенной финансовой стороной функционирования. Напротив, различные благотворительные организа-

ции и фонды, религиозные институты, НПО экологической направленности и т.д. имеет смысл относить к актерам, т.к. они нередко аккумулируют немалые объемы средств, в абсолютном выражении сравнимые с бюджетами некоторых стран. Более того, с учетом трансграничного характера их деятельности и финансирования указанные структуры имеют тенденцию использоваться в разных оффшорных или налогово-оптимизационных схемах.

Таким образом, сформулировано суждение относительно акторности экономической дипломатии, основанное на критическом пересмотре и адаптации к новейшим реалиям уже имеющихся и признанных научным сообществом [1, 6] подходов [См. также: 11, 12, 13, 14]. Из него очевидным образом следует не-восприятие в качестве акторов внутригосударственных субъектов экономики и политики: местного бизнеса, органов исполнительной и законодательной власти, политических партий, а также иных приведенных в подробном перечне Н. Бейна и С. Вулкока игроков. Перечисленные объекты представляется оправданным считать не актерами, но *агентами* экономической дипломатии.

Принципиальная разница между данными двумя понятиями состоит в том, что в отличие от акторов агенты не принимают непосредственного участия в выработке экономико-дипломатических мероприятий и формировании их общего стратегического курса. Безусловно, они участвуют в процессе разработки, принятия и последующей реализации связанных с этим решений, оказывая немалое влияние на их ключевых проводников, которыми тем не менее остаются государства. Иными словами, акторы выступают консолидаторами и проводниками интересов агентов, круг которых предстает весьма широким и практически не требует спецификации. Не следует, однако, недооценивать роль агентов ввиду того, что именно их интересы, наряду с собственными, призваны отстаивать и защищать акторы [9].

Тем самым в теоретическом ключе напрямую подходим к вопросу интересов субъектов экономической дипломатии, с которым однозначно и тесно переплетается проблема акторности. Ведь помимо интересов фирм, компаний и иных коммерческих структур, которые по умолчанию находят отражение в экономико-дипломатическом дискурсе, существуют также и интересы – нередко противоречащие или идущие

вразрез с ними – других агентов. Прежде всего, имеются в виду отдельные граждане, их группы, ассоциации и другие объединения – вне зависимости от степени и формы институционализации. Ведь именно на защиту интересов граждан, как наиболее слабых и уязвимых участников экономических отношений, должны быть направлены ресурсы экономической дипломатии. В конечном счете, если речь идет о провале экономико-дипломатических мероприятий (по аналогии с фиаско государства или рынка здесь допустимо говорить о фиаско экономической дипломатии) – например, при введении против государства ограничительных мер (т.н. война санкций России и ЕС, начавшаяся в 2014 г.) – от них, прежде всего, страдают конечные потребители, т.е. рядовые граждане. Недопущение подобных ситуаций имеет смысл отнести к важнейшим стратегическим задачам экономической дипломатии.

В то же время не стоит абсолютизировать примат интересов отдельных граждан, равно как и иных агентов, в рамках выработки и воплощения в жизнь экономико-дипломатического курса. Помощь и содействие гражданам государства в решении их имущественных вопросов за рубежом, а также при взаимодействии с иностранными госорганами, ведомствами и проч., традиционно относится к функциям консульской службы, осуществляемой, как правило, специальными подразделениями в рамках системы министерств иностранных дел или их аналогов. Как следствие, для повышения общей эффективности функционирования внешнеполитического аппарата страны экономическая дипломатия не должна подменять собой работу консульских органов.

В итоге, прибегнув к комплексному рассмотрению уровней и акторов, получаем целостное видение систем экономической дипломатии: множественные и многообразные агенты взаимодействуют и сообщаются, либо в отдельности (зависимо или независимо друг от друга) оказывают влияние на разработку, осуществление, последующий ретроспективный анализ и оценку мероприятий актерами. Именно в этом заключается системность: органы исполнительной (МИД, министерство экономического развития и др.), законодательной власти, представители деловых кругов, домохозяйства, некоммерческие организации, местные группы, фирмы и проч. суть элементы, звенья систем экономической дипломатии. Результатом их взаимодействия становится

Актеры экономической дипломатии

	Государственные	Негосударственные
Национальные	Государства	Крупные национальные компании, осуществляющие ВЭД, ТНК с «национальной окраской»
Наднациональные	Объединения и коалиции государств, региональные интеграционные группировки, международные экономические организации	Неправительственные организации, осуществляющие трансграничную деятельность

Источник: составлено автором.

курс мер, принимаемых актором, в данном случае - государством.

Тот же образ функционирования видится релевантным и для других единиц матрицы акторов (Табл.1.): государственных корпораций, ТНК, международных экономических организаций, интеграционных блоков, альянсов государств, НПО. Иначе говоря, не МИД некоторого государства или отдел международных связей некоторой компании являются акторами экономической дипломатии, но соответственно государство и компания; первые суть агенты (по аналогии с микро- и макроэкономическими агентами) и элементы указанных систем. На этом важном для понимания сущности экономической дипломатии моменте вопрос ее акторности можно считать освещенным.

Таким образом, рассмотрены основные разделы, уровни реализации, акторы и агенты экономической дипломатии. Анализ самих ее механизмов, т.е. отдельных или взаимосвязанных мероприятий (курс, стратегия) в методологическом плане едва ли допуска-

ет научной абстракции [2]. Такое исследование требует конкретики, заключающейся в препарировании реальных, т.е. «взятых из жизни» примеров проявления экономико-дипломатической активности, привязанных к системе временно-пространственных координат. На деле это принимает форму регионального и исторического анализа экономико-дипломатических систем.

Данная необходимость обусловлена, главным образом, тем, что суждение *a priori* (до опыта) о том, представляет ли собой некая практика экономико-дипломатическое мероприятие или нет, с учетом обозначенных особенностей предметного поля видится затруднительным. Более того, оно несет в себе риск упущения из виду целого подмножества объектов, не соответствующих по форме или содержанию заранее установленным шаблонам. Следовательно, окончательный вывод в отношении каждого конкретного феномена по поводу его принадлежности к классу механизмов экономической дипломатии может быть вынесен только *a posteriori* (после опыта).

Литература:

1. Дегтерев Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право. М., 2010.
2. Зонова Т.В. Дипломатия: Модели, формы, методы. М., 2014.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М., 2013.
4. Райнхардт Р.О. К вопросу о терминологии в исследованиях экономической дипломатии // Право и управление. XXI век. 2015. № 4.
5. Райнхардт Р.О. Эволюция понятия «экономическая дипломатия» в российских научных трудах // Право и управление. XXI век. 2015. № 1.
6. Современные международные отношения / Под ред. А.В. Торкунова, А.В. Мальгина. М., 2012.
7. Хохлов И.И., Сидорова Е.А. Наднациональность в политике Европейского Союза. М., 2014.
8. Bayne N., Woolcock S. The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations. Aldershot, 2007.
9. Carron de La Carrière G. La diplomatie économique. Le diplomate et le marché. Paris, 1998.
10. Saner R., Yui L. International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times // Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael'. Discussion Papers in Diplomacy. January 2003. № 84.
11. Сардарян Г.Т. Религиозный фактор в мировой политике // Право и управление. XXI век. 2015. № 1.

12. Сардарян Г.Т. Регионализация и федерализация в контексте трансформации форм политико-территориального устройства государств // Политика и Общество. 2014. № 6.
13. Сардарян Г. Влияние органов ЕС на процесс регионализации в Итальянской республике // Право и управление. XXI век. 2014. № 2.
14. Сардарян Г.Т. О политической этике и мировом демократическом развитии // Политика и Общество. 2014. № 10.

ACTORS AND AGENTS IN ECONOMIC DIPLOMACY

The article provides an analysis and specification of the notions of actors and agents in economic diplomacy. The author examines the typology of economic diplomacy actors based on the criteria of nationality and institutional form. He also casts light upon the mechanism of their interaction with economic

diplomacy agents within the framework of the respective policy measures.

Roman O. Reinhardt, lecturer at the Department for Diplomatic Studies, Moscow State University of International Relations (MGIMO).

Ключевые слова:

экономическая дипломатия, внешнеэкономическая политика, наднациональность, транснациональные корпорации, неправительственные организации.

Keywords:

economic diplomacy, foreign economic policy, supranationality, multinational corporations, non-governmental organizations.

References:

1. Degterev D.A. Ekonomicheskaja diplomatija: ekonomika, politika, pravo [Economic diplomacy: economics, politics, law]. M., 2010.
2. Zonova T.V. Diplomatiia: Modeli, formy, metody [Diplomacy: models, forms, methods]. M., 2014.
3. Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniia [World economy and international economic relations] / pod red. A.S. Bulatova, N.N. Liventseva [edited by A.S. Bulatov, N.N. Liventsev]. M., 2013.
4. Reinhardt R.O. K voprosu o terminologii v issledovaniiakh ekonomicheskoi diplomatii [On the terminology in economic diplomacy studies] // Pravo i upravlenie. XXI vek. [Law and governance. XXI century] 2015. № 4.
5. Reinhardt R.O. Evoliutsiia poniatii «ekonomicheskaja diplomatija» 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.
6. Sovremennye mezhdunarodnye otnosheniia [Contemporary international relations] / pod red. A.V. Torkunova, A.V. Malgina [edited by A.V. Torkunov, A.V. Malgin]. M., 2012.
7. Khokhlov I.I., Sidorova E.A. Nadnatsional'nost' v politike Evropeiskogo Soiuza [Supranationality in the politics of the European Union]. M., 2014.
8. Bayne N., Woolcock S. The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations. Aldershot, 2007.
9. Carron de La Carrière G. La diplomatie économique. Le diplomate et le marché [Economic diplomacy. The diplomat and the market.]. Paris, 1998.
10. Saner R., Yui L. International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times // Netherlands Institute of International Relations 'Clingendael'. Discussion Papers in Diplomacy. January 2003. №84.
11. Sardaryan G.T. Religioznyy faktor v mirovoi politike [Religious factor in world politics] // Pravo i upravlenie. XXI vek [Law and administration. XXI century]. 2015. № 1.
12. Sardaryan G.T. Regionalizacia i federalizacia v kontekste transformacii form politiko-territorialnogo ustroistva gosudarstv [Regionalization and federalization in the context of state's political-territorial form transformation] // Politika i obshestvo [Politics and Society]. 2014. № 6.
13. Sardaryan G. Vliyanie organov ES na process regionalizacii v Italyanskoj respublike [Influence of EU bodies on the process of regionalization in Italian republic] // Pravo i upravlenie. XXI vek. [Law and administration. XXI century]. 2014. № 2.
14. Sardaryan G.T. O politicheskoi etike i mirovom demokraticeskom razvitii [Of political ethics and world political development] // Politika i obshestvo [Politics and society]. 2014. № 10.