

УДК 339.9

Мамалига О.О.

аспірант кафедри «Міжнародна економіка та маркетинг»
економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Економічна дипломатія набула широкого застосування і використання не тільки на державному рівні, а і на рівні середніх та малих підприємств з зовнішньоекономічною діяльністю. Еволюція економічної дипломатії набуває актуальності в контексті теорії і практики застосування нових форм та інструментів економічної дипломатії у міжнародному підприємництві. Вивчення механізму застосування економічної дипломатії та виокремлення стратегії економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності є перспективним для суб'єктів міжнародного підприємництва.

Ключові слова: міжнародне підприємництво, економічна дипломатія, зовнішньоекономічна діяльність, механізм економічної дипломатії

Мамалига Е.А. ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Экономическая дипломатия получила широкое применение и использование не только на государственном уровне, а и на уровне средних и малых предприятий с внешнеэкономической деятельностью. Эволюция экономической дипломатии приобретает актуальность в контексте теории и практики применения новых форм и инструментов экономической дипломатии в международном предпринимательстве. Изучение механизма применения экономической дипломатии и выделение стратегии экономической дипломатии во внешнеэкономической деятельности является перспективным для субъектов международного предпринимательства.

Ключевые слова: международное предпринимательство, экономическая дипломатия, внешнеэкономическая деятельность, механизм экономической дипломатии

Mamalyga O.O. EVOLUTION OF ECONOMIC DIPLOMACY IN INTERNATIONAL BUSINESS

The use of economic diplomacy has gained wide application and use not only at national level but also at the level of small and medium enterprises with foreign economic activity. Evolution of economic diplomacy becomes relevant in the context of the theory and practice of new forms and instruments of economic diplomacy in international business. Study of the mechanism of application of economic diplomacy and economic diplomacy isolation strategy for economic agents is promising for international business.

Keywords: international business, economic diplomacy, foreign trade, economic diplomacy mechanism.

Постановка проблеми. Підтримка та лобювання інтересів вітчизняних компаній на міжнародній арені є нормальною, активною практикою всіх високо розвинених країн. На жаль, Україна поки що не отримала великого досвіду застосування економічної дипломатії для підтримки вітчизняних підприємств, невеликих компаній та фірм з метою лобювання інтересів за кордоном та на міжнародних ринках. Суб'єкти підприємницької діяльності вітчизняної економіки, а саме середні та малі фірми, не мають теоретичного підґрунтя застосування економічної дипломатії для зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасні дослідження в галузі економічної дипломатії настільки різнобічні та різновекторні, що виникає необхідність описати еволюцію економічної дипломатії в міжнародному підприємстві. Після підписання 27 червня 2014 р. економічної і секторальної частини угоди між ЄС та Україною для суб'єктів економічної діяльності вітчизняної економіки відкриваються широкі перспективи співробітництва, партнерства, вільного пересування товарів та послуг. Набуття знань, методологічної бази, та поняття економічної дипломатії в міжнародному підприємстві є особливо актуальним питанням у період економічних змін у країні та швидких інтеграційних процесів у світі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічну дипломатію сьогодні досліджують і аналізують у призмі її ролі, механізми функціонування як за кордоном так і всередині країни, доцільності, економічного виграшу від її проведення. Вагомий внесок у проблематику економічної дипломатії внесли, насамперед такі відомі вчені-економісти, як В. А. Вергун, Р. О. Заблоцька, І. Д. Іванов, Л. М. Капіца, В. Ніжник, О. Сагайдак, К. А. Фліссак, В. Д. Щети-

нін. Багато вчених відносять економічну дипломатію до неоінституціоналізму, зокрема, Р. О. Заблоцька. Питання доцільності підтримки вітчизняного бізнесу дипломатичними представництвами досліджував К. А. Фліссак. Роль економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни вивчала В. М. Барановська. В. А. Вергун проаналізував потенціал економічної дипломатії як фактор реалізації зовнішньоекономічних пріоритетів України. Питанням транскордонного співробітництва в системі економічної дипломатії займалася І. Є. Журба.

Тим не менш, дослідження еволюції економічної дипломатії в міжнародному підприємстві залишається дискусійним і потребує теоретичного і методологічного підґрунтя. Після підписання економічної і секторальної частини угоди між ЄС та Україною перед Україною поставлене доленосне завдання – провести економічні, соціальні та політичні реформи та інтегруватися до високорозвиненого співтовариства. Отже, кожен підприємець, фірма, товариство, юридичні та фізичні особи мають мати уяву про доцільність, можливість, перспективу використання економічної дипломатії у своїй зовнішньоекономічній діяльності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке присвячене вивченню теорії еволюції економічної дипломатії в міжнародному підприємстві.

Виклад основного результату дослідження. Історично дипломатія відігравала вагомий роль у зовнішньоекономічних зв'язках. Комерційні зв'язки не могли б виникнути, закріпитися та розвинутися без дипломатичних відносин. У міжнародних трактатах для процвітання торгівлі необхідно було закріпити права та обов'язки купця.

Економічна дипломатія довгий час не виділялася в окрему галузь дипломатії. Що стосується економічної і комерційної дипломатії, то вчені економісти і зараз дискутують з приводу їх різниці, або схожості. Деякі вчені стверджують, що комерційна дипломатія вузько направлена порівняно з економічною дипломатією рис. 1.1.

В. А. Вергун визначає економічну дипломатію як багатосторонню діяльність, що розвивається в сучасних умовах на двосторонній та багатосторонній основах і функціонує на мега-, макро-, мезо-, макрорівнях, відповідно віддзеркалюючи матеріальні інтереси міжнародних економічних та валютно-фінансових організацій, регіонів, держав, галузей національної економіки, транснаціональних корпорацій, господарських об'єднань, підприємств.

Каррон де ла Каррьер описує економічну дипломатію, як офіційну діяльність, урядів, глав держав, торговельних і переговорних місій, спеціальних органів з питань зовнішніх відносин, міжнародної економіки та бізнесу, торговельної політики, захисту внутрішнього ринку від кризових явищ у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захисту прав та економічних інтересів держави, вітчизняних підприємств та інших суб'єктів господарювання за кордоном.



Рис. 1.1. Етапи історичного розвитку інструментів економічної дипломатії в системі міжнародних економічних відносин

Джерело: складено автором за матеріалами [3]

Т. В. Зонова наголошує, що сучасна дипломатична система виникла в епоху відродження в період формування держав нового світу. З того часу важливою складовою зовнішньоекономічних відносин постійних послів-резидентів і державних органів стає турбота про економічний інтерес держав та їх волода-

рів. В основному мова йде про торговий обмін. Отож, найбільш поширеною формою економічної дипломатії епохи Відродження було просування товарів [1].

Так, італійські міста, вели жваву торгівлю з країнами Близького Сходу і для захисту своїх громадян в XIII–XIV ст. посилали до країн Сходу своїх консулів. Перше постійне посольство було створено в Генуї міланським герцогом Франческо Сфорца в 1455 р., тому Італію називають «коліскою» сучасної дипломатії.

XVII ст. у приморських містах Леванта (територія Сирії, Лівану, Ізраїлю, Йорданії, Палестини, Єгипту, Туреччини) були призначені перші фінансові аташе для допомоги вітчизняним купцям, які вступали у взаємодію з отаманською владою, вони були представлені офіційними чиновниками європейських держав. Перший торговий аташе з'явився в Парижі у 1880 р., другий у Санкт-Петербурзі у 1887 р. У середині XIX ст. французьким консульствам все більш пропонувалося подавати звіти про економіку і торгівлі зв'язки з Францією з країн їх перебування. У 1895 році на деяких консулів були покладені тимчасові обов'язки з комерційних питань. У 1906 році був призначений перший комерційний аташе в Лондоні, потім в інших країнах і одночасно почали з'явитися перші фінансові аташе [2]. Проте, до 1914 р. цінність комерційної дипломатії ще залишалась невисокою.

В епоху Просвітництва, середина XVIII ст., серед французьких інтелектуалів поширилась думка, що комерційні і торговельні зв'язки можуть стати ефективним засобом припинення міжнародних конфліктів. Європейські країни почали назначати консула на посаду державного службовця. Починаючи приблизно з середини XIX ст., поступово питання торгівлі в посольствах деяких країн стали відігравати велику роль. Наприклад, міністр закордонних справ Бельгії в середині XIX в. писав, що «Бельгійська дипломатія в той час, як промисловість країни шукає ринки збуту, повинна докладати зусиль, щоб знаходити шляхи розширення торгівлі країни». Наприкінці XIX – початку XX ст. питанню економічної дипломатії почала приділятися велика увага і російської дипломатії. С. Ю. Вітте, коли він був прем'єром, приділяв зовнішньоекономічним проблемам велику увагу: від комерційні переговори з Францією, уклав торгіву угоду з Німеччиною.

Наближення світової війни поставило питання про нові технології та нові види озброєнь. Закупівлі

Період	Характеристика застосування економічної дипломатії
Давнина, античність, середньовіччя (рр. до н.е. – XIII ст.)	Купці підписували згоду про захист торгівлі під час переходу по головним транспортним магістралям, державам через які йшли транспортні шляхи.
Епоха відродження (XIV ст. – початок XVII ст.)	Виникнення сучасної дипломатичної системи. Торговий обмін за участю зовнішньополітичних відомств. Головною формою економічної дипломатії є просування товарів.
Епоха просвітництва (XVII ст. – XVIII ст.)	Європейські країни почали визначати консула державним службовцем. Поширення думки про скасування міжнародних конфліктів шляхом торгових і комерційних зв'язків.
XIX ст.	Торговельна і фінансова політика потроху стає невід'ємною складовою професійної економічної дипломатії
XX ст. – XXI ст.	Економічна дипломатія стала повноцінною дипломатією

Рис. 1.2. Характеристика етапів економічної дипломатії

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

зброї були запорукою військових успіхів і, таким чином, стали носити політичний характер. Роль економічної дипломатії в цей період знову збільшилася. Перед другою світовою війною Німеччина використовувала політику протекціонізму для нарощування національного економічного потенціалу. Своєрідним закріпленням ізоляціоністського курсу США став закон 1935 р. про нейтралітет. За цим законом, у разі виникнення збройного конфлікту президент повинен був накласти ембарго на експорт зброї країнам, які воювали, та заборонити американцям плавати на суднах цих країн. Незважаючи на це закон про нейтралітет було скасовано лише після початку Другої світової війни.

Дипломатія 20-х і 30-х років носила політичний характер: як уникнути війни, або збудувати військовий блок. Дипломати стали все більше відмежуватися від торгових справ, перекладаючи комерційні проблеми на комерційних аташе, торгпредства і консульства.

Після Другої світової війни на шлях економічної дипломатії стали Сполучені Штати Америки. Вони вийшли з війни економічно сильними і війна відкрила для них величезні можливості і дала потужний поштовх зростанню експорту. У плани американської зовнішньої політики і дипломатії входило вироблення основних напрямів економічної експансії США. Слідом за США курс на торгівлю дипломатію взяла Німеччина, Англія потім Японія.

Ще на початку ХХ ст. К. Каутський пророкував наступ імперіалізму як найвищої стадії, на яку здатна піднятися вільна ринкова економіка. Зміни, які відбувалися у світовому господарстві до кінця 90-х років ХХ ст., досягли стадії глобалізації, до якої безпосереднім чином причетна економічна дипломатія. На сьогодні з'явилися серйозні проблеми в суті ринкових механізмів, в характері їх функціонування, в результаті чого з'явилися проблеми глобального характеру: соціального, екологічного, техногенного. Через це перед економічною дипломатією виникли нові завдання, від вирішення яких залежить майбутнє цивілізації [2].

У структурі механізму економічної дипломатії активно використовується неофіційна, або, неурядова дипломатія. До неофіційної дипломатії відносяться громадські об'єднання підприємств у формі бізнес-асоціацій, координаційні ради (комітети, комісії) з питань розвитку підприємства (на Україні їх понад 700), торгово-промислові палати, міжурядові комісії, двосторонні форуми, представництва компаній за кордоном.

Основними організаційними структурами міждержавного рівня, що здійснюють дипломатичне забезпечення інтересів українського бізнесу на зовнішніх ринках, представляють дипломатичні інтереси України є дипломатичні представництва (посольства, консульства), а також торговельно-економічні місії, які діють у їх складі та міжурядові комісії з питань торговельно-економічного співробітництва.

Торговельно-економічна місія (далі – ТЕМ) є важливим механізмом інституційної структури економічної дипломатії України. Згідно Положення, осно-



Рис. 1.3. Механізм застосування економічної дипломатії у міжнародному підприємстві

Джерело: складено автором за матеріалами [3]

вними завданнями ТЕМ є: представлення та захист у державі перебування інтересів України у галузі зовнішньоекономічної діяльності, сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залучення іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконання міжнародних договорів, укладених з державою перебування, інформування МЗС, Мінекономіки, інших міністерств та відомств, органів виконавчої влади про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування, стосовно товарів, що експортуються з України, підготовка висновків щодо доцільності імпорту з держави перебування. ТЕМ виконують ряд специфічних завдань, зокрема: проведення антисубсидійних та демпінгових розслідувань, підтримка українських компаній, які беруть участь у тендерах та виставках, збір інформації щодо цінової, податкової і митно-тарифної політики, валютного регулювання, перевірка лояльності іноземних компаній, які торгують з українськими компаніями, аналіз ринків окремих видів товарів, захист інтересів українських компаній у країні перебування, залучення іноземних компаній-інвесторів, поліпшення інвестиційного іміджу України тощо [3].

Тому постає питання розроблення теоретико-практичного механізму застосування економічної дипломатії у міжнародному підприємстві на рис. 1.3.

Економічна дипломатія забезпечує використання тим чи іншим урядом для досягнення своїх цілей наявних у його розпорядженні економічних засобів тиску. Воно може постати в обличчя поступки, наприклад, фінансової допомоги чи митної пільги, санкцій або відкритої ворожості у вигляді митної війни, введення ембарго або економічної блокади [4].

Економічна дипломатія, в класичному розумінні, вивчає процеси прийняття рішень на рівні урядів держав, міжнародних організацій. Автор наголошує про необхідність застосування економічної дипломатії в міжнародному підприємстві.

Механізм економічної дипломатії в міжнародному підприємстві передбачає два шляхи застосування. Так, державний сектор на пряму користується і залучається підтримкою офіційної дипломатії, водночас приватний сектор користується неофіційною дипломатією. Державний, приватний та кулу-

арний переговорний процес є головною перехідною ланкою у механізмі економічної дипломатії у міжнародному підприємстві.

Високо розвинені країни, наприклад США, кожен рік виділяє кошти координаційному комітету для забезпечення зростання американського експорту на суму 1,6-1,9 млрд дол., які спрямовуються на підтримку зовнішньоекономічної діяльності американських фірм, перш за все тих, що належать до малого і середнього бізнесу. Зазначені кошти фінансуються за допомогою міністерств сільського господарства – 50%, міністерства торгівлі – 16%, державного департаменту – 9%, 8-14% – Ексімбанку тощо [5].

Серед країн СНД, які активно використовують економічну дипломатію є Республіка Білорусь. Економіка цієї держави експортоорієнтована, про що свідчить частка експорту в білоруському ВВП, яка перевищує 60%. Республіка Білорусь направляє на експорт близько 90% тракторів та вантажних автомобілів, 70% металообробних станків, холодильників, хімічних волокон [6]. Завдяки активному застосуванню економічної дипломатії та реалізації інтеграційних прагнень Республіка Білорусь поступово створює сприятливі умови для експорту білоруської продукції, здійснює диверсифікацію ринків її збуту, ефективно захищає їх національних виробників від недобросовісної конкуренції, створює привабливий інвестиційний клімат та залучає в національну економіку прямі іноземні інвестиції [7, с. 51].

Росія ставить одним із пріоритетних завдань, перед представниками своїх дипломатичних представництв за кордоном, надавати постійну дипломатичну підтримку вітчизняному бізнесу, одночасно «сам бізнес повинен тримати МЗС і його структурні підрозділи, в тому числі і за кордоном, в курсі своїх планів, а закордонні установи – енергійніше надавати допомогу російським компаніям у роботі на зовнішніх ринках і в реалізації перспективних економічних ініціатив» [8].

Після підписання 27 червня 2014 р. економічної і секторальної частини угоди між ЄС та Україною для суб'єктів економічної діяльності вітчизняної економіки відкриваються широкі перспективи співробітництва, партнерства, вільного пересування товарів та послуг. А це свідчить про можливість вітчизняному бізнесу полегшити переговорний процес, адже після виконання відповідного плану дій ЄС затвердить безвізовий режим з Україною. У свою чергу відміниться ряд податків, прискориться вільний рух капіталу, відбудеться взаємне відкриття українського і європейського ринків. Водночас є загроза посилення сировинної орієнтації України, адже вітчизняна продукція не завжди може конкурувати з високотехнологічною і наукоємною продукцією.

Зважаючи на інтеграційні процеси, вітчизняні підприємства повинні користуватися всіма можливими методами та інструментами для успішної діяльності за кордоном. На думку автора, українські підприємства можуть скористатися трьома стратегіями економічної дипломатії у міжнародному підприємстві:

1) самостійна зовнішньоекономічна стратегія (передбачає самостійний переговорний процес, залучен-

ня до європейської Інтернет бізнес бази, наприклад EUROPAGES та ін.);

2) стратегія неофіційної економічної дипломатії (участь у двосторонніх форумах, конференціях, бізнес асоціаціях, винесення представництв компаній за кордон);

3) стратегія офіційної економічної дипломатії (залучення у переговорний бізнес-процес консульств, посольств).

Стратегія офіційної економічної дипломатії поки залишається найменш перспективною для невеликих вітчизняних підприємств, адже МЗС нині не займається на державному рівні підтримкою приватного бізнесу малих та середніх компаній. Водночас, у рамках ТЕМ можлива підтримка та надання необхідної допомоги та інформації таким підприємствам. Стратегія неофіційної економічної дипломатії є широківживаною і відповідає сучасним вимогам і реаліям міжнародного бізнесу. Самостійна зовнішньоекономічна стратегія також займає вагомим місце в економічній дипломатії, але вона більш ризикова в порівнянні зі стратегією неофіційної економічної дипломатії, адже може виникнути ефект «першопрохідника».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, знання і використання знань з еволюції економічної дипломатії у міжнародному підприємстві є конкурентною перевагою вітчизняного підприємництва. Інтеграційні процеси в напрямку ЄС поживляють вагомість використання економічної дипломатії в переговорних процесах і посилюють участь вітчизняних підприємств у міжнародній бізнес-спільноті. Міжнародне підприємство для вітчизняних компаній у вирішальній мірі залежить від тісної взаємодії самих підприємств зі структурними елементами механізму економічної дипломатії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зоннова Т. В. Экономическая дипломатия. Интеллектуальные инвестиции в будущее / Т. В. Зоннова // Внешнеэкономические связи. – 2005. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/701/948/1219/54-63.pdf>
2. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: Навч. посібник / В. М. Нижник. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 299 с.
3. Вергун В. А. Економічна дипломатія в системі чинників міжнародної конкурентоспроможності України / В. А. Вергун // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008. – № 74. – Ч. 1. – С. 150–154.
4. Каррон де ла Каррьер Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок / Каррон де ла Каррьер; пер. с фр. – Москва: «Российская политическая энциклопедия», 2003. – 296 с.
5. Самофалов В. Економізація зовнішньої політики США: досвід для України / В. Самофалов // Дзеркало тижня. – 2009. – № 37. – С. 7–8.
6. Экономическая дипломатия. Беларусь. Факты. 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afro-asia.info/Belarus/ru/05_5/html
7. Фліссак К. А. Економічна дипломатія в механізмах інтеграції країн СНД / К. А. Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Вип. 113. – Ч. II. – 2013. – С. 51.
8. Выступление В. В. Путина на совещании послов и постоянных представителей России 9 июля 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/15902>