

И. Р. Мавланов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ



АСПЕКТ ПРЕСС

И. Р. Мавланов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ

2-е издание, исправленное и дополненное

Учебное пособие для студентов вузов



АСПЕНТ ПРЕСС

Москва

2016

УДК 327
ББК 66.4
М18

Университет мировой экономики и дипломатии
Республика Узбекистан

Рецензенты

доктор экономических наук, профессор *А. Ш. Бекмурадов*,
доктор экономических наук, профессор *А. М. Кадыров*

Мавланов И. Р.

М12 **Экономическая дипломатия:** Учеб. пособие / И. Р. Мавланов. — 2-е изд.,
испр. и доп. — М.: Издательство «Аспект Пресс», 2016. — 528 с.

ISBN 978–5–7567–0857–8

Новое учебное пособие автора обобщает и систематизирует главные направления, особенности и тенденции развития современной экономической дипломатии; приводятся ее основные понятия и наиболее известные механизмы: привлечение инвестиций, развитие торговли, продвижение официальной помощи развитию, обеспечение экономической безопасности и национальных интересов; анализируются вопросы правового обеспечения экономической дипломатии; дается представление об экономической дипломатии в развитых и развивающихся странах; рассматривается история становления и развития двусторонней, многосторонней и региональной экономической дипломатии на современном этапе глобализации и трансформации мирового порядка.

УДК 327
ББК 66.4

ISBN 978–5–7567–0857–8

© Мавланов И. Р., 2016

© ООО Издательство «Аспект Пресс», 2016

Оглавление

Предисловие	8
Введение	16
Глава 1. Экономическая дипломатия: становление и развитие	19
1.1. Из истории становления экономической дипломатии	19
1.2. Понятие экономической дипломатии	30
1.3. Объект и предмет экономической дипломатии	35
1.4. Субъекты экономической дипломатии	37
1.5. Методы экономической дипломатии	46
1.6. Факторы возрастания роли экономической дипломатии	58
1.7. Тенденции развития и перспективы экономической дипломатии в условиях глобализации	63
Глава 2. Инвестиции как объект экономической дипломатии	75
2.1. Значение и основные задачи инвестиционной дипломатии	75
2.2. Основные формы инвестиционной дипломатии	79
2.3. Способы продвижения экономической дипломатией ПИИ на внешние рынки	82
2.4. Влияние инвестиционных потоков на мировую экономику	84
2.5. Лидеры прямых инвестиций на мировом рынке	92
2.6. Факторы роста ПИИ и влияние на мировую экономику	94
2.7. Взаимосвязь ПИИ с внешней торговлей	97
Глава 3. Экономическая дипломатия в содействии развитию внешней торговли	102
3.1. Концепции международной торговли для экономической дипломатии	102
3.2. Особенности динамики международной торговли	106
3.3. Торговля услугами в системе международных экономических отношений	114
3.4. Средства экономической дипломатии по регулированию международной торговли	118
3.5. Регулирование рынка услуг средствами экономической дипломатии	131
3.6. Экономическая дипломатия в реализации экспортной политики	134
3.7. Особенности экономической дипломатии некоторых стран в реализации внешнеторговой политики в современных условиях	138

3.8. Многосторонняя экономическая дипломатия в регулировании внешней торговли	149
3.9. Международная торговля — важный фактор развития в XXI веке	157
Глава 4. Дипломатия содействия развитию	168
4.1. Классификация официальной помощи развитию	168
4.2. Многосторонняя дипломатия ООН для официальной помощи развитию	173
4.3. Цели Декларации тысячелетия и дипломатические пути ее реализации	180
4.4. Экономическая дипломатия ОЭСР по содействию развитию	184
4.5. Двусторонняя дипломатия по содействию развитию	193
4.6. Некоторые проблемы двусторонней и многосторонней официальной помощи развитию	201
Глава 5. Правовое обеспечение экономической дипломатии	212
5.1. Становление современной системы правового обеспечения экономической дипломатии	212
5.2. Правовые принципы международного экономического сотрудничества	214
5.3. Международно-правовое обеспечение торговли системы ГАТТ/ВТО	217
5.4. Экономическая дипломатия в согласовании правил международного инвестирования	240
5.5. Особенности договорных отношений в экономической дипломатии	243
Глава 6. Экономическая дипломатия в обеспечении экономической безопасности и национальных интересов	264
6.1. Значимость безопасности в современном мире	264
6.2. Национальная безопасность и ее классификация	267
6.3. Экономическая безопасность: понятие, категории и содержание	271
6.4. Объекты, субъекты и предмет экономической безопасности	274
6.5. Угрозы экономической безопасности	277
6.6. Национальные интересы в контексте обеспечения экономической безопасности	287
6.7. Обеспечение экономической безопасности России	290
Глава 7. Двусторонняя экономическая дипломатия	302
7.1. Направления и формы двусторонней экономической дипломатии	302
7.2. Двусторонняя экономическая дипломатия в поддержке национальных интересов на международном рынке	312

7.3. Субъекты двусторонней экономической дипломатии	317
7.4. Из опыта экономической дипломатии развитых и развивающихся стран	332
Глава 8. Многосторонняя экономическая дипломатия	352
8.1. Актуальность и понятия многосторонней экономической дипломатии	352
8.2. Из истории многосторонней дипломатии	355
8.3. Теория международных организаций	365
8.4. Субъекты многосторонней экономической дипломатии	371
8.5. Проблемы современной многосторонней экономической дипломатии	403
8.6. Тенденции развития многосторонней экономической дипломатии	422
Глава 9. Региональная экономическая дипломатия	438
9.1. Условия, предпосылки и цели региональной экономической интеграции	438
9.2. Теоретические концепции и модели региональной экономической интеграции	446
9.3. Формы международной региональной интеграции	458
9.4. Международный опыт региональной экономической дипломатии	464
9.5. Дипломатия интеррегионального и межрегионального сотрудничества	512
Об авторе	526

*Моим родителям
Мавланову Раджабаю и Мавлановой Александре Михайловне
посвящается*

Предисловие

Вниманию студентов, преподавателей и всех, кто занимается и интересуется международными экономическими отношениями и дипломатией, предлагается новое издание учебного пособия «Экономическая дипломатия». Прошло девять лет со времени выхода первого издания¹. За столь короткое время оно было востребовано и оценено, специалистами и учеными, работающими во внешнеэкономической и дипломатической сфере. Учебник получил положительные отзывы студентов МГИМО (Университета) МИД России, и автор был приглашен для написания нескольких разделов пособия «Экономическая дипломатия в условиях глобализации» для МГИМО (Университета) МИД России².

В настоящем пособии обобщены и систематизированы последние исследования задач и проблем современной экономической дипломатии и научно-исследовательская и педагогическая практика ведения данной дисциплины в 2005–2016 учебных годах. Учтены и последние научные и учебные публикации автора в области экономической дипломатии³.

Выход нового издания продиктован и тем, что в международных экономических отношениях происходят быстрые масштабные изменения, особое значение приобретает реальное вступление мирового сообщества в стадию опережающего развития новейших информационных технологий, переход многих, прежде всего ведущих, стран к инновационному этапу роста. Возникают новые явления и понятия, претерпевают изменения старые, происходят существенные сдвиги в направлениях, формах и механизмах экономической дипломатии и интеграции стран в мировое экономическое сообщество. Именно поэтому автор последовательно придерживается курса на систематическое обновление материала, рассматривающего направления экономической дипломатии, приобретающей все большее значение в развитии национальной экономики и повышении уровня благосостояния населения во всех странах.

Представляется, что именно такой подход обеспечивает постоянный и растущий спрос на учебное пособие со стороны студентов, магистрантов, преподавателей вузов, всех интересующихся мировой эко-

номикой и экономической дипломатией. Вместе с тем автор сохранил принятую структуру и последовательность изложения, дополняя и изменяя их минимально, в меру необходимости. В новом издании практически во всех разделах добавлены поясняющие схемы, обновлена и актуализирована экономическая статистика, добавлены материалы о финансово-экономическом кризисе 2008–2009 гг. и его последствиях, учтены последние изменения при рассмотрении влияния теорий международной торговли, привлечения инвестиций и трансформации мирового порядка на экономическую дипломатию, переработаны главы, посвященные интеграционным процессам.

В учебном пособии представлено достаточно компактное и комплексное рассмотрение важнейших теоретических и практических аспектов экономической дипломатии, призванной реализовывать внешнеэкономическую политику государства и развивать международные экономические отношения. Задача этой книги — обеспечить необходимую основу для более глубокого изучения и практического усвоения соответствующего круга вопросов, успешного применения полученных знаний в практической деятельности.

«Экономическая дипломатия» сравнительно новая дисциплина в области международных отношений. Формируясь на стыке международных экономических, политических, правовых, дипломатических и других исследований, экономическая дипломатия стала составной частью современной науки и практики в области международных экономических отношений, мировой экономики и дипломатии.

Изучающие экономическую дипломатию, международные экономические отношения и внешнеэкономическую деятельность, как и другие сферы практического хозяйствования, сталкиваются с разнообразными, разносторонними и вместе с тем взаимосвязанными проблемами. Серьезная трудность обучения заключается и в большой динамичности изучаемого предмета, что требует хорошей восприимчивости к новой информации о мирохозяйственных связях, привлечения дополнительной литературы, более широкого использования экономических данных, в том числе с помощью компьютерной сети.

Автор учебного пособия «Экономическая дипломатия» убежден, что это издание может способствовать решению данной задачи.

Цель курса «Экономическая дипломатия»:

1. Ознакомление с основными понятиями и направлениями развития экономической дипломатии в современных международных отношениях.

2. Формирование представлений об экономической дипломатии как инструменте продвижения национальных экономических интересов и реализации внешней экономической политики на мировой арене, при умелом сочетании знаний об объектах и о субъектах изучаемого курса.
3. Содействие пониманию и выявлению угроз экономической безопасности в контексте реализации национальных интересов и использование методов экономической дипломатии в их предотвращении.
4. Расширение знаний в области дипломатии, изучение дипломатических способов и методов реализации задач по обеспечению высокой эффективности участия экономических представительств страны в международных экономических отношениях.
5. Ознакомление с историей становления и основными направлениями развития двусторонней, многосторонней и региональной экономической дипломатии в международных отношениях.
6. Выработка умения анализировать взаимосвязи двусторонней, многосторонней и региональной экономической дипломатии с проблемами мировой экономики и международных экономических отношений в условиях глобализации и трансформации мирового порядка.

Задачи курса «Экономическая дипломатия»:

1. Дать научно-методологическое обоснование необходимости изучения и практического применения экономической дипломатии как инструмента государственной политики; выработать у студентов понимание национальных экономических интересов, путей и методов такого продвижения этих интересов посредством экономической дипломатии, которые способствовали бы упреждению угроз национальной безопасности и даже по возможности упреждению мировых глобальных проблем.
2. Определить место и роль экономической дипломатии в обеспечении выгодных условий конкуренции для национальных производителей на мировых рынках; раскрыть главные тенденции и регионально-страноведческие особенности практики экономической дипломатии.
3. Показать основные принципы и методы экономической дипломатии, поскольку в век бурного развития средств массовой информации и особенно информационных технологий широкая общественность постоянно интересуется событиями во внешней политике.

4. Помочь обучающимся понять теоретические основы, принципы и особенности экономической дипломатии, усвоить ее важнейшие механизмы и методы, разобраться в конкретных формах, тем самым подготовив их к ведению аргументированных деловых переговоров с зарубежными и отечественными партнерами, принятию ответственных и эффективных решений. Необходимые знания в этой области — обязательное требование к компетентному специалисту.

По окончании курса слушатели должны:

1. Понимать сущность, место, роль и практическую значимость экономической дипломатии в современной системе знаний.
2. Знать основные направления, задачи, принципы, формы и методы дипломатической поддержки государственной политики в области внешнеэкономических связей и уметь ориентироваться в вопросах экономической безопасности и отстаивания национальных экономических интересов.
3. Уметь на основе полученных знаний делать определенные аналитические и прогнозные оценки, необходимые в профессиональной деятельности.

Из определения предмета курса и сформулированных задач вытекает структура учебного пособия. Этой задаче подчинены принятая структура изложения, методика подачи курса, приемы выделения основных вопросов каждой темы, краткие резюме для лучшего запоминания и усвоения материала, а также контрольные вопросы. К каждой главе прилагается рекомендуемый список литературы и необходимых источников.

В пособии рассматривается роль дипломатии в системе международных отношений и формирование экономической дипломатии в системе международных экономических отношений. Акцент делается на таких механизмах экономической дипломатии, как привлечение и предоставление инвестиций, содействие внешней торговле, международная помощь развитию. Важное место отведено правовому обеспечению экономической дипломатии. В отдельной главе рассмотрено использование экономической дипломатии в обеспечении экономической безопасности и национальных интересов.

В книге описаны такие формы экономической дипломатии, как двусторонняя, многосторонняя, региональная. В большей части более ранних работ в этой области содержатся указания на преимущества лишь некоторых отдельных аспектов экономической диплома-

тии — либо двусторонней, либо многосторонней, либо региональной. Очевидно, что это чрезмерное упрощение: сильные и слабые стороны присущи каждому из отмеченных направлений дипломатии. В этом издании автор исходил из того, что дипломатические преимущества государства на международной арене складываются из сочетания возможностей двусторонней, многосторонней и региональной экономической дипломатии. При этом особое внимание уделял глубинным источникам преимуществ каждого из направлений дипломатии, анализируя как достижения, так и вызовы и проблемы, с которыми они сталкиваются в современном мире глобализации и трансформации международного порядка. В книге подчеркивается тот факт, что самая прочная позиция страны на мировой арене, как правило, складывается в результате кумуляции положительных факторов двусторонней, многосторонней и региональной экономической дипломатии в многочисленных направлениях деятельности — развитии торговли, привлечении инвестиций, содействии развитию и др.

Настоящее учебное пособие стало итогом длительной научно-исследовательской и практической работы автора в министерстве иностранных дел Узбекистана по вопросам внешнеэкономической политики и взаимодействия с международными экономическими организациями, в посольствах Узбекистана за рубежом; научных исследований в Университете Васеда (Япония, 2006 г.) по линии Японского фонда; в Институте политических исследований Университета Гиссена (Германия, 2006–2007 гг.) по линии Германской службы академических обменов; в Центре исследований и информационных систем для развивающихся стран министерства иностранных дел Индии (2007 г.) по линии правительственной программы Индийского технико-экономического сотрудничества (*ITEC*) для проведения изысканий в области международных экономических отношений и политики развития; стажировки на курсах финансового планирования и политики в институте Международного валютного фонда, а также на курсах по вопросам управления развитием Исследовательского института Исламского банка развития.

Принципиальные положения и результаты работы вытекают также из опыта практической деятельности автора по подготовке проектов двусторонних экономических соглашений и договоров, его участия в многосторонних и двусторонних переговорах по различным аспектам внешнеэкономических отношений Республики Узбекистан, а также личного участия в реализации международного совместного проекта МИД–ПРООН «Развитие национального потенциала для продви-

жения и эффективного использования экономической дипломатии». В рамках данного проекта на Дипломатических курсах УМЭД автором проведен ряд тренингов по экономической дипломатии, международным экономическим переговорам и информационно-аналитической работе для сотрудников МИД, МВЭСИТ и других министерств и ведомств Узбекистана, а также разработано «Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии», которое рекомендовано к практическому использованию со стороны МИД Республики Узбекистан и ПРООН в Республике Узбекистан.

Кроме того, при написании этого пособия были использованы материалы, полученные во время встреч и бесед автора со многими послами и иностранными дипломатами, учеными зарубежных стран и Узбекистана, а также обсуждения вопросов современной дипломатии на кафедрах УМЭД.

Цели и задачи данного курса реализуются также на основе педагогической работы автора в Университете мировой экономики и дипломатии и курсов лекций, прочитанных по данной программе на факультетах «Международные отношения», «Международные экономические отношения», Дипломатических курсах и в Институте управления УМЭД в период с 2005 по 2016 учебный год с учетом современной дипломатической практики по реализации внешней экономической политики и тенденций развития международных экономических отношений.

Книга может быть использована в качестве пособия в учебных заведениях, где изучается внешняя экономическая политика, мировая экономика и международные экономические отношения, а также дипломатия.

Эта книга написана не только для студентов и магистрантов, но и для специалистов и исследователей, решающих задачи разработки стратегии применения современных дипломатических методов, моделей или концепций при реализации национальных экономических интересов на двустороннем, региональном или глобальном уровне. Пособие будет полезно и для дипломатов-практиков, которые отвечают за разработку внешней политики своего государства и обязаны постоянно решать вопрос о том, как страна должна добиться определенных преимуществ на мировой арене в рамках своих национальных интересов. Книга будет полезна и для тех, кто хочет лучше понять свою страну и факторы, обуславливающие ее рейтинг на мировой арене. Сотрудники МИД и других ведомств страны, независимо от степени их участия в процессе формулирования, выработки и реализации внешней поли-

тики и внешней экономической политики, должны четко осознавать, чем они могут помочь своей стране в достижении существенных преимуществ в международных отношениях и обеспечении их устойчивости. Ученые, которые занимаются международными экономическими отношениями и внешней экономической политикой, также обязаны понимать, насколько их исследования должны быть связаны с более общим понятием преимуществ государства на мировой арене.

Надеюсь, что книга послужит ценным руководством для практиков различных сфер деятельности, выходящих на мировую арену, и внесет посильный вклад в разработку действенной государственной внешней экономической политики в отношении сочетания многосторонней, региональной и двусторонней экономической дипломатии как инструмента реализации национальных интересов и обеспечения национальной безопасности страны.

Книга появилась на свет во многом благодаря творческому вкладу моих коллег и друзей, которые в течение нескольких последних лет делились своими мыслями и идеями, и многие из них нашли воплощение при написании данной работы. Университет мировой экономики и дипломатии (УМЭД) предоставил особенно благоприятную среду для разработки этой тематики.

Немаловажную роль при доработке нового издания играли вопросы и замечания коллег, талантливых студентов и магистрантов УМЭД, беседы с которыми на лекциях и семинарах по экономической дипломатии стали мощным стимулом для творческого мышления.

Вынося на суд читателя новое издание «Экономической дипломатии», автор сознает, что не все задуманное удалось осуществить в полной мере. Вместе с тем творческая работа над этим направлением и проектом не завершена. Автор предполагает продолжить исследования по данному направлению и в дальнейшем включить новейший материал, осмысливающий современное развитие экономической дипломатии других стран.

Автор надеется, что настоящая работа найдет своих последователей, а сама экономическая дипломатия займет ведущее место в общем арсенале дипломатии при выработке конкурентной внешнеэкономической стратегии страны. Автор будет признателен за отзывы и пожелания по дальнейшей работе над учебником.

Ибрагим Мавланов,
Ташкент, Узбекистан
Май 2016 г.

Примечания

¹ *Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2007. Т. 1; *Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2008. Т. 2.

² Экономическая дипломатия в условиях глобализации: Учеб. пособие / Под общ. ред. Л. М. Капицы. М.: МГИМО-Университет, 2010.

³ *Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010; *Мавланов И.* Экономическая дипломатия Индии в условиях трансформации мирового порядка. Ташкент: УМЭД, 2010; *Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия арабо-мусульманских стран: некоторые тенденции развития // Арабо-мусульманские страны в современных международных отношениях и во внешней политике Республики Узбекистан: Учеб. пособие / И. Р. Мавланов и др. Ташкент: УМЭД, 2009. С. 116–145; *Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия: Методическое пособие по проведению практических занятий. Ташкент: УМЭД, 2013; *Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала: Методологическое пособие по подготовке и проведению тренингов. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2015; *Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2016.

Введение

В центре внимания учебного пособия находятся теоретические и практические аспекты развития основных направлений современной экономической дипломатии. Эта проблема представляется в настоящее время особенно актуальной в связи с развитием процессов глобализации, которая справедливо считается основной экономической тенденцией современности, и с углублением интеграции национальных экономик в мировую экономику, сопровождающейся ростом открытости и одновременно требований к обеспечению национальных интересов, устойчивого развития и экономической безопасности стран.

Процессы глобализации, охватывающие многие стороны общественной жизни, в первую очередь экономические, оказывают на мировую экономику разнообразное влияние. С одной стороны, эти процессы открывают новые перспективы для ускорения роста экономики и повышения благосостояния населения, в чем заинтересованы все страны, а с другой — усиливают неопределенность и неустойчивость в мировом хозяйстве, предоставляют развитым странам, прежде всего государствам-лидерам, значительно большие возможности для получения преимуществ, чем менее развитым. То и другое диктует необходимость не только совершенствования традиционных механизмов международного экономического сотрудничества, но и активизации поисков новых инструментов, адекватных меняющимся условиям экономического взаимодействия государств. Экономическая дипломатия акцентирует внимание как раз на том, как государство может добиться преимуществ на мировой арене и сделать их устойчивыми, используя современные методы двусторонней, многосторонней или региональной экономической дипломатии.

Позиция любой страны на мировой арене и в системе международных отношений в настоящее время зависит от успехов ее дипломатии, которая в форме двусторонней, многосторонней или региональной имеет свои преимущества в обеспечении и завоевании этой позиции. Вряд ли преимущества каждой из них когда-либо имели такое решающее значение, какое имеют сейчас в условиях глобализации и трансформации мирового порядка, когда возрастает конкуренция государств за ресурсы, рынки сбыта своих товаров, инвестиционные проекты и др.

Именно рост мировой экономики породил и ряд глобальных проблем ресурсного характера, что также расширило задачи дипломатии по необходимости их решения. Задача обеспечить наилучшее использование ресурсов, развитие и совершенствование национального потенциала на всех уровнях носит характер общечеловеческой, глобальной проблемы, которая гораздо сложнее разбираемых экономической теорией дилемм потребителя, предпринимателя и т.д., так как от неправильно использования ресурсов в экономике сильно страдает все общество.

Современная экономическая дипломатия отличается динамизмом, наступательным характером, значительной открытостью, расширением и усложнением используемого инструментария. Различные уровни экономической дипломатии — двусторонний, многосторонний, региональный и межрегиональный — все более тесно взаимодействуют и дополняют друг друга, создавая благоприятные возможности для эффективного обеспечения национальных интересов в условиях глобализации.

Экономическая дипломатия сегодня — это важнейший рычаг укрепления международной конкурентоспособности страны, получения выгод и конкурентных преимуществ на мировом рынке. Поэтому в последние годы наибольшее распространение приобрели активные формы экономической дипломатии, включающие политико-дипломатическую поддержку и лоббирование экспорта, многочисленные взаимосвязанные меры по улучшению условий доступа национальных компаний на зарубежные рынки (прежде всего торгово-политические меры), использование многосторонних и региональных организаций для продвижения собственных интересов, целенаправленное воздействие на партнеров с применением финансовых, ресурсных и иных средств влияния.

Повышению эффективности экономической дипломатии способствует целый ряд факторов. Ключевой среди них — последовательно проводимая развитыми и развивающимися странами, а также странами с переходной экономикой политика по укреплению национальной конкурентоспособности, служащая материальной основой успешной экономической дипломатии. В числе других важных факторов — разработка общенациональной внешнеэкономической стратегии, особенно когда эта стратегия содержит наряду с главными целями методы их достижения, а также определяет конкретные задачи применительно к крупным сегментам внешнеэкономических отношений, отдельным регионам и рынкам, предусматривает действенные инструменты решения поставленных задач. Большое значение имеет правильное вы-

страивание приоритетов экономической дипломатии, ее надлежащее финансовое, организационное и кадровое обеспечение. В настоящее время экономическая дипломатия как одна из важнейших функций государства в условиях глобализации приобретает комплексный, системный характер, тесно взаимодействуя с широким кругом государственных органов, общественных организаций и торгово-промышленными структурами предпринимателей.

Ведущая роль в осуществлении экономической дипломатии традиционно отводится ведомствам внешних сношений, министерствам иностранных дел как государственным учреждениям, в наиболее полном виде способным осуществить национальные цели. В мире идет процесс динамичной трансформации системы международных отношений, укрепляются экономические и политические позиции значительного числа государств и их интеграционных объединений, совершенствуются механизмы многостороннего сотрудничества. При этом все большую роль играют экономические, научно-технические, экологические, информационные факторы.

По убеждению автора, задачи модернизации национальных экономик, обеспечения устойчивого экономического роста и повышения международной конкурентоспособности стран настоятельно требуют активизации экономической дипломатии, усиления ее роли в продвижении национальных экономических интересов на международной арене, развитии экспорта и иных форм внешнеэкономического сотрудничества на равноправных и максимально выгодных для разных государств условиях.

В настоящей работе предпринята попытка комплексного анализа, обобщения и систематизации вопросов экономической дипломатии в целом и по отдельным важнейшим ее частям на современном этапе развития мировой и национальных экономик в условиях интенсификации процессов глобализации и наблюдаемого кризиса ряда традиционных многосторонних институтов.

При подготовке учебного пособия автором широко использовались труды отечественных и зарубежных ученых, аналитические публикации международных экономических организаций и исследовательских центров, материалы научно-практических конференций по проблемам глобализации, мировой экономики, международных экономических отношений и экономической дипломатии.

1 Экономическая дипломатия: становление и развитие

1.1. Из истории становления экономической дипломатии

Роль торгового фактора в становлении экономической дипломатии. Становление экономической дипломатии шло в рамках развития мировой экономики и дипломатии и возрастания их роли в мировой политике и международных отношениях. Один из наиболее острых вопросов современной дипломатии — роль в ней экономических проблем, бизнеса, торговли, финансов и информации о новых технологиях. Вместе с тем с глобализацией экономического мира (обмена, производства, рынков, финансовых потоков) перед государствами встает проблема определения своей роли в этом новом, все более взаимосвязанном мире, а перед дипломатическими службами, соответственно, — настоятельная необходимость адекватно ответить на эти вызовы. Несомненно, исторически дипломатия играла немаловажную роль в сфере внешних экономических связей. Без дипломатических отношений коммерческие не могли бы ни установиться, ни развиваться.

Говоря о глобализации сегодня, нельзя забывать, что об этом говорилось и в прошлом. Так, в 1683 г. итальянский ученый Монтанари в своем исследовании «О природе денег» писал:

«Сношение народов между собой распространилось по всему земному шару до такой степени, что, можно сказать, весь мир сделался почти одним городом, в котором происходит непрерывная ярмарка всех товаров, где каждый человек, сидя дома, может посредством денег приобретать и наслаждаться всем, что производится землей, животными и человеческой промышленностью. Удивительное изобретение!»¹.

Говоря об истории развития дипломатии и связи ее с торговлей с исторических времен, английский дипломат Г. Никольсон отмечает:

«...эти блестящие нити развития образовали грубую пряжу коммерческой концепции дипломатии, находящейся под влиянием разумных людей, торгующих друг с другом»².

История показывает, что современной экономической дипломатии предшествовал этап торговой дипломатии. При зарождении дипломатии торговля в ней играла первостепенную роль. Однако, чтобы связь дипломатии с экономикой приобрела черты всеобщего явления, нужно было нечто большее, чем простое содействие друг другу, пусть даже в форме весьма утонченного дипломатического обеспечения торговых запросов различных стран за рубежом.

Торговля не могла развиваться лишь на основе визитов отдельных представителей. Она нуждалась в функционировании учреждений, которые, как мы говорим сейчас, изучали бы рынок, защищали торговцев за пределами их родины. Итальянские города вели оживленную торговлю со странами Ближнего Востока и для защиты своих граждан еще в XIII–XIV вв. стали посылать в страны Востока консулов. Они выполняли, в частности в Константинополе, и дипломатические функции. Общий латинский язык, конечно, облегчал торговлю между ними и помогал вовлечению в нее более широких слоев населения³.

Нет точных сведений, когда посольские связи стали регулярными и постоянными. По некоторым исследованиям, первые постоянные посольства возникли в Италии. На ее территории в то время было несколько государств, между которыми складывались тесные экономические связи. Поэтому Италию иногда называют колыбелью современной дипломатии. Во многих итальянских городах — Милане, Венеции, Риме, Флоренции, Генуе, Савойе — почти одновременно, начиная с середины XV в., создаются постоянные дипломатические учреждения, и лишь позже в Лондоне, Париже и т.д. Считается, что первое постоянное посольство было создано в Генуе миланским герцогом Ф. Сфорцей в 1455 г.; в 1500 г. Савойя назначила постоянного посла в Рим и т.д. В конце века Венеция направила посла в Лондон, затем в Париж. В начале XV в. Англия послала своих послов в Париж⁴. Это подтверждают и исследования Т. В. Зоной, которая пишет:

«В XVI в. в Риме постоянно были представлены император Священной Римской империи, монархи Франции, Испании, Англии, иными словами — правители всех великих держав... Рим превратился в подлинное средоточие итальянских государей»⁵.

Для того чтобы торговля развивалась и товары и продавцы могли свободно передвигаться из одной страны в другую, государства, через которые проходили эти пути, должны были подписывать соответствующие соглашения о защите торговли. Только при наличии подобных документов могла идти нормальная торговля. Таким образом, в существовании экономической дипломатии как таковой нет ничего принципиально нового. Так, в некоторых исторических документах, датированных 1750 г. до н.э., регулировавших статус колонии ассирийских купцов в городе Телл-Лейлан, содержатся свидетельства о развитых финансовых и правовых нормах, определявших международную торговлю своего времени. Даже в период нахождения на территории государства, воюющего с их правителем, торговцы пользовались иммунитетом⁶.

Чтобы получить полное представление о современной экономической дипломатии, нельзя ограничиваться рассмотрением только отношений, существовавших в древности, Античности или Средневековье. Как известно, современная дипломатическая система возникла в эпоху Возрождения, в период формирования государств нового типа. С того времени экономические интересы страны уже становятся важной составной частью работы внешнеполитических ведомств и постоянных послов-резидентов. Конечно, речь тогда шла в основном о торговле, что являлось наиболее распространенной формой экономической дипломатии.

Так, английская дипломатия, как считают британцы, началась с консульской службы, а ее основы были заложены в *Купеческой хартии* 1303 г. Дипломатические отношения между Англией и Россией (1554 г.) завязались после установления торговых отношений двух стран. У. Питт, видный государственный деятель Англии (1708–1778 гг.), хотя объявил себя сторонником британских торговцев (в том числе и с Россией), но так увлекся войной с Францией за французские колонии в Америке, за Канаду, что торговля с Россией оказалась на втором плане⁷.

Торговая дипломатия сыграла значительную роль во Франции Людовика XIV. Финансист и советник короля Ж.-Б. Кольбер стал энергично развивать коммерческую дипломатию, добился немалых успехов на этом поприще и тем самым предотвратил намечавшуюся экономическую катастрофу. С середины XVIII в., в эпоху Просвещения, среди французских интеллектуалов распространилось убеждение, что коммерческие и торговые связи и извлекаемая государствами выгода могут стать эффективным средством прекращения международных конфликтов⁸.

Торговая дипломатия активно развивалась тогда и на Востоке и в Азии. Так, ученый Центра политических исследований из Непала С. Б. Дев, исследуя развитие экономики Японии с раннего периода Токугава до наших дней, отмечает развитие японской торговли с исторических времен и помощь в этом японской дипломатии⁹. В этот период у японского народа появляется интерес к коммерции, развитию транспорта и мореходства, в связи с чем увеличились контакты с европейскими торговыми людьми и компаниями, миссионерами¹⁰. Начала развиваться торговля и экспорт шелка и чая¹¹.

С древности товарообмен осуществлялся от Восточной Азии к региону Центральной Азии. Уже в середине II в. до н.э. шелк через Восточный Туркестан проникает на территорию Средней Азии¹². На протяжении тысячелетий на караванных путях Центральной Азии «осуществлялись масштабные торговые операции, заключались дипломатические договоры и военные союзы»¹³, формируя Великий шелковый путь.

В целом вся многовековая история дипломатии различных стран, ее формирования и развития неразрывно связана с международными экономическими отношениями. Еще до Промышленной революции финансовые институты с широкими международными связями существовали в средневековых торговых городах — Венеции, Барселоне, Генуе. В XVII в. возник ряд торговых компаний, которым соответствующие европейские монархи (Англии, Голландии, Дании, Испании) передали право осуществлять колониальную внешнюю торговлю и фактически представлять политические интересы своих стран в определенных заморских территориях. Экономические интересы начали служить для дипломатии той точкой опоры, на которую опиралась государственная власть. Конечно, назвать это экономической дипломатией можно лишь с небольшой долей условности.

Промышленная революция в Европе и Северной Америке, развитие современной банковской системы, рыночная конкуренция, торговля сырьевыми товарами, инвестиционные потоки придавали экономическим проблемам государств XIX в. особую остроту. Экономическая экспансия стала рассматриваться как свидетельство национального величия. Все большее внимание уделялось колониальной торговле. В США многие, так же как в Европе, были уверены, что внешние сношения в основном сводятся к отношениям торговым, так как кораблестроители, купцы, нефтяные компании самостоятельно вступали в переговоры с иностранными государствами. Так что для государственной службы, полагали они, вполне достаточно консула, который занимался бы продвижением бизнеса.

Действительно, исторически консульства возникли прежде всего для обеспечения торговых интересов. В Средние века консулы — это в основном купцы, направленные правителем за границу для того, чтобы торговать. В текст договора с правителем какой-либо средиземноморской страны того времени европейцы непременно включали пункт о свободе действий для коммерсантов и миссионеров, а также принцип экстерриториальности, подразумевавший неподсудность европейцев местным судам и включавший рассмотрение дел европейцев в юрисдикцию консульского суда. Начиная с XVII в. европейские государства стали считать консула государственным служащим. К 70-м гг. XIX в. политические границы в Европе вполне совпали с экономическими. Внешнеэкономические отношения все более сосредоточивались в руках государства. Перед дипломатической службой возникали новые задачи. Торговая и финансовая политика постепенно становится неотъемлемой составляющей профессиональной дипломатии. Министр иностранных дел Великобритании лорд Пальмерстон говорил: «Английская внешняя политика должна обеспечить право голоса во внешней политике коммерсантам». Это же отмечал бельгийский министр иностранных дел: «Когда наша промышленность вплотную занимается поиском рынков сбыта, наши представители за рубежом должны, прежде всего, стараться проложить дорогу нашей торговле». О. фон Бисмарку, будущему канцлеру Германии, который мечтал стать дипломатом, осознающие важность экономического фактора друзья порекомендовали для начала поступить на службу в администрацию Таможенного союза¹⁴.

Правительственная дипломатия того времени была призвана обеспечивать безопасность торговых путей, завоевание и удержание колоний, а также установление сфер влияния, заключение торговых соглашений и активную поддержку собственным предпринимателям. С помощью дипломатов создавались многочисленные торговые компании, определялись сферы влияния, договаривались о предоставлении эксклюзивных прав на эксплуатацию недр.

«Во второй половине XIX в. мир был объединен экономически, как никогда прежде, — образно характеризуют этот период американские историки Р. Пальмер и Дж. Колтон, — каждый регион имел свою специализацию, был создан настоящий мировой рынок. Товары, услуги, деньги, капиталы, люди перемещались, несмотря на границы. Товары продавались по унифицированной мировой цене. Это был настоящий триумф нерегулируемого капитализма»¹⁵.

Отсутствие общих правил игры на мировых рынках вынуждало компании обращаться за помощью к правительству, располагавшему

дипломатическим аппаратом, способным поддержать своих предпринимателей. Все это свидетельствовало о возрастающем влиянии государства на внешнеэкономические связи, что в свою очередь придавало дипломатии как механизму осуществления внешней политики четко выраженное экономическое измерение. Министерства иностранных дел стали вплотную заниматься поставкой информации о зарубежных рынках и продукции, их чиновники вели переговоры о займах и тарифах. Появилась потребность в создании специальных департаментов по экономической политике. В загранпредставительствах появились атташе по торговле и коммерции. В этих условиях экономическая дипломатия приобрела особое значение. Здесь следует отметить, что многие исследователи истории дипломатии предпочитают употреблять термин «торговая дипломатия», относя понятие «экономическая» дипломатия лишь к последней трети XX в.

В середине XIX в. министр иностранных дел Бельгии писал, что «бельгийская дипломатия в то время, когда промышленность страны ищет рынки сбыта, должна предпринимать усилия, чтобы находить пути для расширения торговли страны». Большое внимание вопросам бизнеса в конце XIX — начале XX в. стала уделять и российская дипломатия. С. Ю. Витте, видный государственный деятель России и дипломат, будучи премьером, много занимался внешнеэкономическими проблемами: вел коммерческие переговоры с Францией, заключил торговое соглашение с Германией¹⁶.

В 1850 г. во внешнеполитическом ведомстве Сардинского королевства было создано управление по коммерции и консульским делам, которое через шесть лет разделили на два отдела: коммерческий и консульский. Эта структура в 1861 г. легла в основу министерства иностранных дел объединенной Италии. В 1865 г. Форин Офис учредил коммерческий департамент. Первый коммерческий атташе появился в британском посольстве в Париже в 1880 г., затем эти должности были созданы в английских посольствах в Берлине, Константинополе, Пекине и Йокोगае. В последней трети XIX в. Германия, создав в министерстве иностранных дел соответствующий департамент, тоже стала направлять за рубеж своих коммерческих атташе. В 1906 г. во Франции был учрежден корпус коммерческих атташе, уже в 1919 г. министерство иностранных дел Франции (Кэ д'Орсэ) создало управление по коммерции и торговле, представители которого стали играть заметную роль в послевоенных переговорах по вопросам долгов и репараций¹⁷.

В то время представители «классической» дипломатии чаще имели дело с вопросами так называемой большой политики. Коммерческую

дипломатию они рассматривали как задачу второстепенную. Так, когда накануне Первой мировой войны британское министерство торговли обратилось в Форин Офис за информацией о ружейных предприятиях в Российской империи, посол в Петербурге сэр Дж. Бьюкенен, отвечая на запрос своего министра, высокомерно заявил: он, де, представляет при русском дворе его величество, и в его обязанности не входят бухгалтерские подсчеты для министерства торговли¹⁸. Другой английский посол утверждал, что его предшественники, поручи им заниматься торговлей, пришли бы в ужас: не логичнее было бы пригласить их поработать в торговой лавке?¹⁹

Несмотря на это, историки дипломатии утверждают, что некоторые послы быстро поняли свою выгоду в системе торговли и не брезговали ею заниматься, порой с целью личного обогащения.

Первая мировая война привела к осознанию важности сырьевых ресурсов, прежде всего нефти. В связи с нестабильностью и дезорганизацией рынков цены на нефть то повышались, то понижались. В 1928 г. при поддержке американского и английского правительств образовалась олигополистическая группа «Семь сестер», члены которой заключили соглашение о правилах конкуренции и ценовом режиме. Вновь возникшая «нефтяная дипломатия» сосредоточилась на проблемах снабжения и контроле над ценами. Нефть стала геостратегическим сырьем. Правительства выступили в качестве акционеров нефтяных компаний, в некоторых из них они приобрели контрольный пакет акций. Большую долю ближневосточных нефтепромыслов, оставшихся от распавшейся Оттоманской империи, получили англичане и французы.

В Европе периода между двумя войнами возросла роль многосторонней дипломатии. На экономической конференции под эгидой Лиги Наций европейские правительства приступили к превращению двусторонних торговых соглашений в многосторонние. Участие в работе международных институтов стало необходимым условием удачной дипломатии. Став многосторонней, экономическая дипломатия обрела второе дыхание. Юридические нормы, зафиксированные международными соглашениями, и соответствующие международные механизмы создали солидный фундамент для экономической дипломатии. Более подробно об истории многосторонней дипломатии говорится в соответствующем разделе.

Первыми на путь «коммерциализации» дипломатии после Второй мировой войны стали Соединенные Штаты. В то время как главные их противники — Германия, Япония и Италия и главные союзники — торговые конкуренты Англия и Франция вышли из войны ослабленными,

США, наоборот, экономически значительно окрепли. Удельный вес США в мировом производстве промышленной продукции увеличился с 45% в 1937 г. до 62% в 1947 г., а доля в экспорте капиталистических стран за то же время увеличилась с 14,1 до 32,5%, т.е. в 2,5 раза, в то время как доля Англии и Франции, вместе взятых, сократилась с 21 до 8%, а Германии, Италии и Японии (вместе) и того больше — с 17,6 до 2,3%. В планы американской внешней политики и дипломатии входила выработка основных направлений экономической экспансии США. Именно государственный секретарь США выступил с планом, получившим название «план Маршалла». В результате такой «экономической дипломатии» экспорт США вырос с 10,3 млрд долл. в 1948 г. с началом «плана Маршалла» до 15,3 млрд в 1955 г.²⁰

Вслед за Соединенными Штатами курс на «торговую дипломатию» взяли Германия, Англия, затем Япония. После Второй мировой войны активно развивается экономическая дипломатия между европейскими странами, между Европой и азиатскими и американскими странами. Так, рядом исследователей дается анализ развития экономической дипломатии между Японией и странами Европы — например, рассматривается экономическая политика и экономическая дипломатия Японии и ЕС периода 1959—1981 гг.²¹ Японский ученый М. Ханабуса сосредоточил свои исследования на проблеме экономических отношений²². Британский дипломат и историк Г. Сансом провел исследования развития дипломатии двусторонних контактов первой половины XX в.²³, которые продолжил другой английский дипломат и историк Е. Вилкинсон²⁴.

Нацеливание дипломатии на экономическую экспансию шло в ряде стран нелегко. Понадобились реформы самой дипломатической службы. В докладе о реформах британской дипломатической службы в 1964 г. говорилось, что английские дипломатические представители за рубежом должны больше внимания уделять экспорту британских товаров²⁵.

От торговой дипломатии к экономической дипломатии. Расширение функций дипломатии в международной экономической области и включение в поле зрения других вопросов (помимо торговли) были закономерным процессом развития и модернизации структуры мировой экономики на всех уровнях: национальном, региональном, глобальном. За несколько десятилетий существенно изменились функции во внешней экономической области, выполняемые государственными структурами и учреждениями. Разрастание этих функций не было механическим расширением круга решаемых задач, включаемых в сферу экономической дипломатии. Отметим некоторые из этих изменений:

1. Увеличение числа стран-участниц в общемировом процессе модернизации и развития мирового рынка способствовало поднятию общего уровня задач для экономической дипломатии — наметился переход от решения проблем отдельных стран к решению задач общемирового уровня. Экономическая дипломатия шагнула и вглубь других стран.

2. Дипломатическое содействие внешней торговле вышло на уровень продвижения национальных интересов за рубежом на всех стадиях: вхождение в зарубежную экономику, обеспечение гарантий, организация поддержки национальным фирмам и отдельным лицам в деятельности по развитию и укреплению зарубежных позиций национальной экономики. Для экономической дипломатии защита экономической безопасности становится приоритетной задачей. Важное значение приобретает способность экономической дипломатии работать в упреждающем режиме, обеспечивать политический задел для продвижения экономических интересов.

3. Внутренний и международный рынки пытаются подчинить себе все новые сферы общественной деятельности. Это ставит перед экономической дипломатией задачу активной выработки и согласования правил игры на мировом рынке с учетом интересов национальных сфер общественной деятельности. Но при этом экономическая дипломатия должна быть не средством замены рыночных механизмов, а учитывать их.

4. С учетом формирующегося общего международного экономического правового пространства на экономическую дипломатию возлагаются новые задачи всемерного учета национальных интересов во внешней экономической политике. Этот аспект в многосторонней экономической дипломатии становится особенно актуальным.

5. Новыми задачами экономической дипломатии оказываются и общечеловеческие проблемы социального характера. Эти вопросы стали остро и часто подниматься как на двусторонних встречах, так и на уровне многосторонней дипломатии. Это связано с тем, что развитие человеческого потенциала поднялось на уровень наиболее приоритетных задач международной политики.

6. Возрастает роль и значение в мировой экономике процессов международной экономической интеграции. Это привело к расширению роли министерств иностранных дел и других государственных органов в осуществлении координационной работы между различными странами, хотя эта практика не является чем-то новым для дипломатии, ибо потребность «сверять часы» на регулярной основе ощущалась всегда. Консультации стран Европейского союза, членов ОЭСР,

АСЕАН, СНГ и др. стали обычной нормой для согласования позиций. Однако с учетом меняющихся мировых процессов и уровня глобализации, а также всего отмеченного выше (п. 1–5) указанное направление в дипломатической деятельности существенно возрастает в настоящее время. Соответственно повышается роль совещаний и консультаций такого рода, начиная с самого высокого уровня и кончая уровнем экономических подразделений посольств.

Отмеченное свидетельствует, что современная экономическая дипломатия направлена на:

- государственное содействие формам и методам участия национальных структур в международной экономике;
- продвижение национального экономического интереса на мировом рынке и обеспечение национальной экономической безопасности;
- выполнение своих функций по реализации внешней экономической политики;
- повышение роли экономических вопросов при проведении консультаций между посольствами, министерствами и т.д.

Тем самым экономическая дипломатия не только помогает решению текущих и ориентированных на ближайшее будущее внешних экономических задач, но оказывает также воздействие на характер оценок даже отдаленных общественно-экономических перспектив.

Влияние экономических перемен в современном мире на формирование экономической дипломатии. На формирование современной экономической дипломатии оказали свое влияние экономические перемены в мире, к которым можно отнести следующее:

1. На мировом рынке в дополнение к торговле возросла роль и значение передвижения капитала и международного инвестирования как на двусторонней, так и на многосторонней основе, что усилило международное разделение труда.

2. Идет интенсивный процесс формирования мирового экономического пространства из «открытых» экономик, в котором география размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта все больше определяются глобальной рыночной конъюнктурой.

3. Усложнилась глобальная инфраструктура в виде высокоразвитой международной, транспортной и телекоммуникационной систем, организации электронной торговли всех видов.

4. Усилилась роль международных экономических и финансовых организаций (МВФ, ВТО, ОЭСР и др.).

5. Выросло влияние промышленно развитых стран в вопросах оказания решающего воздействия на оценку существующих проблем, на определение путей и методов их разрешения и на образование нового мирового порядка.

6. Повысилось значение транснациональных корпораций (ТНК) в контроле мирового промышленного производства, международной торговле, прямых иностранных инвестициях.

7. Укрепляются позиции межгосударственных интеграционных объединений на региональном, субрегиональном и межрегиональном уровнях.

8. Наметился серьезный дисбаланс в развитии отдельных рыночных компонентов: внутрифирменные продажи в международных сетях ТНК превышают международный товарооборот; темпы роста международного товарооборота превышают темпы роста мирового производства; темпы роста международного движения капитала превышают аналогичное движение товаров.

9. Мировое хозяйство все глубже проникает в национальную экономику, определяет ее пропорции, механизмы взаимодействия, нормы и стандарты функционирования. В рамках этого же процесса происходит концентрация и централизация капитала, международное слияние и поглощение компаний и банков.

В общем виде указанные рыночные процессы создали ряд экономических возможностей для поступательного ускорения хозяйственного прогресса. Эти тенденции открывают новые возможности и ставят новые задачи перед экономической дипломатией, делают эту сферу международной деятельности особенно необходимой.

Современные мировые реалии ведут также к существенным изменениям в экономической дипломатии, в том числе:

1. Расширяется поле объектов экономической дипломатии. К торговле, инвестициям, налогам добавляются вопросы экономического содействия, миграции рабочей силы, конкуренции и др.

2. Увеличивается круг субъектов экономической дипломатии. Наряду с традиционными структурами, относящимися к профессиональной дипломатической службе, в экономической дипломатии начинают участвовать и другие общественные образования, в том числе частный бизнес. Получает развитие и конкретизация правил поддержки и защиты своего бизнеса за рубежом.

3. Глобализация привносит новые темы и задачи для экономической дипломатии, в связи с чем она перестает быть сугубо межгосударственной деятельностью.

4. Усложняются вопросы институционализации функции по обеспечению своих национальных экономик за счет необходимости правильного восприятия международных правовых норм и институций при условии обеспечения национальных интересов и безопасности.

5. Появляются отраслевые вариации экономической дипломатии, имеющие глобальный характер: энергетическая, экологическая, продовольственная и т.п. К примеру, в условиях глобализации повышенный интерес вызывает поведение стран в таком ключевом вопросе, как степень обладания энергоресурсами и контроль за их источниками, путями и средствами доставки.

Такая эволюция ведет к изменениям требований, предъявляемых к кадровому составу органов внешних сношений, их способности правильно видеть меняющуюся структуру проблем и их отдельных компонентов, от реагирования переходить к управлению процессом. Отсюда можно сделать *вывод*: от функции содействия решению отдельных вопросов экономическая дипломатия все больше переходит к обеспечению задач государственного управления процессом в целом.

1.2. Понятие экономической дипломатии

В научной литературе пока нет четкой и полной формулировки понятия «экономическая дипломатия», несмотря на то что оно давно вошло в обиход в экономической литературе и в практике регулирования современных международных экономических отношений. Это характерная черта практически всех формирующихся научных направлений и наук. В связи с этим прежде всего необходимо уяснить указанное понятие, включая наиболее характерные его черты на современном этапе.

Понятие «экономическая дипломатия» трактуется чаще всего чрезвычайно широко. В итоге это научное направление лишается свойственных ему черт, границы становятся чрезвычайно размытыми, переходящими в предмет экономических, политических, дипломатических, стратегических или иных дисциплин, международных отношений, внешней политики и т.д.

Попытки определения экономической дипломатии предпринимались в последнее время многими зарубежными исследователями. Некоторые из них видят в экономической дипломатии науку, изучающую комплекс торгово-экономических отношений и дипломатии, а также других факторов, взаимодействующих между собой и оказывающих большое влияние на внешнеэкономическую политику государства.

В «Кратком внешнеэкономическом словаре»²⁶ экономическая дипломатия определяется так:



«Специфическая область современной дипломатической деятельности, связанная с использованием экономических проблем в качестве объекта и средства борьбы и сотрудничества в международных отношениях. Экономическая дипломатия, как и дипломатия вообще, является составной органической частью внешней политики, международной деятельности государства; именно внешняя политика определяет цели и задачи экономической дипломатии, которая представляет собой совокупность практических мероприятий, а также форм, средств и методов, используемых для осуществления внешней политики».

Во многих словарях упоминается только ряд родственных с экономической дипломатией понятий, например «дипломатия доллара», «текстильная дипломатия» и др. Конкретно экономическая дипломатия в качестве самостоятельного направления во внешней политике отсутствовала и существовала лишь в привязке к отдельным проблемам, объектам или субъектам международных отношений. Даже в специализированном «Дипломатическом словаре»²⁷ понятие «экономическая дипломатия» не упоминается ни в одном выпуске. Хотя приводится достаточно фактов и терминов, связанных с современным понятием экономической дипломатии.

Отсутствие самого понятия экономической дипломатии отнюдь не означало, что на экономическое направление в международных отношениях, внешней политике и дипломатии вообще не обращалось внимание аналитиков, особенно в научной литературе. Экономическое направление во внешней политике присутствовало с самого ее зарождения. Это относится как к рассмотрению истории международных отношений в целом, так и к более близкой нам проблематике внешней политики и дипломатии.

Общее понятие «экономическая дипломатия» имеет ряд составляющих, придающих ему иной смысл. Так, еще в начале XX в. возникло понятие «дипломатия доллара», под которой понимались разные способы финансового давления США (путем предоставления или отказа в предоставлении займов, экономической помощи и другими методами) на экономически более слабые страны с целью создания для американских компаний максимально благоприятных условий деятельности за рубежом. После Второй мировой войны получили распространение понятия «продовольственная дипломатия» и «энергетическая дипломатия», предусматривающие использование поставок излишков про-

довольствия другим странам с аналогичной целью или продажи избыточных энергетических ресурсов на более выгодных условиях для экспортеров.

Включение в понятие «экономической дипломатии» более узких «отраслевых» составляющих свидетельствует о том, что перед этой деятельностью нередко ставятся задачи не расширения взаимовыгодного экономического сотрудничества, а использования национальных ресурсов либо во внешнеполитических целях, либо для получения неоправданных преимуществ за счет торговых партнеров и при нарушении рыночных механизмов.

В числе конкретных исследований последних лет, где рассматриваются вопросы и проблемы экономической дипломатии, можно назвать, например, монографии В. Д. Щетинина²⁸, В. И. Попова²⁹, Т. В. Зоновой³⁰ и ряд переводных работ классиков дипломатии: Г. Никольсона³¹, Э. Сатоу³², Г. К. де ла Каррьер³³, а также литературу на иностранных языках: Дж. Р. Берриджа³⁴, М. Никольсона³⁵, Г. Моргентау³⁶ и др. Выдержки из такого рода работ будут приводиться в соответствующих разделах предлагаемого пособия.

Так, Г. К. де ла Каррьер, пытаясь дать определение экономической дипломатии, приводит следующие рассуждения:

«Во-первых, к дипломатии прибегают лишь в тех межгосударственных отношениях, когда речь не идет о войне — дипломатия есть претворение внешней политики государственной властью посредством выгодного использования информации и переговоров с опорой на заграничный аппарат. Таким образом, она отличается от любой частной инициативы (так называемая дипломатия предприятий). ...Во-вторых, экономическую дипломатию нельзя рассматривать лишь как использование экономических рычагов в международных отношениях. Уступки или санкции, использование более выгодных экономических позиций являются не более чем средствами давления, мало чем отличающимися от демонстрации военной силы, в особенности когда преследуется цель политическая, а так почти всегда и бывает в случае применения санкций. ...Итак, выявляется третий критерий — экономический расчет, ибо именно стремление получить экономический выигрыш отличает экономическую дипломатию, какие бы средства ею ни употреблялись. Этот критерий привлекает простотой и разумностью, но применять его надобно, сообразуясь с невероятно сложной действительностью. Нельзя же, в самом деле, взять и исключить из рассуждений об экономической дипломатии дипломатию стратегическую... Таким образом... экономическая дипломатия есть достижение экономических целей средствами дипломатии, вне зависимости от того, прибегает она или нет к экономическим рычагам ради их достижения»³⁷.

Российский ученый профессор В. Д. Щетинин (Дипломатическая академия МИД РФ) отмечает, что

«...экономическая дипломатия является относительно новой областью международной деятельности в сфере общественно-политических отношений»³⁸, стала неотъемлемой составной частью «современной науки и практики мировой экономики и международной экономической деятельности» и «представляет собой сплав всех слагаемых международных отношений и дипломатии, в том числе экономических и социальных, правовых, военных и разведывательных механизмов управления обществом, его международными и экономическими активами, а также иностранными активами, допущенными в национальную экономику»³⁹.

Далее он дает следующее определение:

«...Экономическая дипломатия представляет собой сплав экономики и политики, доведенный до уровня принятия и реализации управленческих решений, с помощью и при посредстве которых осуществляется сотрудничество и соперничество в современном мире, определяются формы и методы развития и совершенствования рыночной экономики, становящейся важным фактором общественного развития и решения ключевых проблем экономического и социального прогресса»⁴⁰.

В этом определении акцент справедливо сделан на том, что экономическая дипломатия оперирует управленческими решениями (имеются в виду, очевидно, распоряжения директивного характера), а ее деятельность связана с развитием сотрудничества и соперничества в мировом хозяйстве. Вместе с тем рассмотренное определение можно конкретизировать и дополнить, особенно в том, что касается целей экономической дипломатии. Помимо совершенствования рыночных отношений, важнейшее значение имеют содействие повышению международной конкурентоспособности страны, обеспечение национальных интересов в комплексном мировом хозяйстве.

Академик Российской академии наук В. Иванов (заместитель министра иностранных дел РФ в 1999–2001 гг.) предлагает следующее определение:

«...Экономическая дипломатия представляет как совокупность организационно-правовых инструментов и действий во внешнеэкономической сфере с опорой на национальные интересы и скоординированное взаимодействие государственных и негосударственных структур в целях обеспечения устойчивого развития страны и ее экономической безопасности в условиях глобализации»⁴¹.

Это определение во многом схоже с первым, приведенным выше, уточняет его элементом «организационно-правовые механизмы»

и вносит существенные целевые компоненты — устойчивое развитие и экономическая безопасность, увязанные с глобализацией (хотя к экономической дипломатии, как отмечает и сам автор, официальные лица прибегали задолго до глобализации).

Ученый и государственный деятель России А. Лихачев, ссылаясь на дипломатический словарь и отмечая, что понятие «дипломатия» имеет двойное значение: «средство осуществления внешней политики государства, представляющее собой совокупность невоенных практических мероприятий, приемов и методов...» и вместе с тем «официальная деятельность... по осуществлению целей и задач внешней политики государства, защите прав и интересов государства, его учреждений и граждан за границей»⁴², делает заключение, что соответственно под экономической дипломатией в широком смысле слова можно понимать средство реализации внешнеэкономической политики государства и официальную деятельность по осуществлению задач этой политики, имея в виду экономические интересы государства, предприятий и предпринимателей, непосредственно причастных к внешнеэкономическим отношениям⁴³. Экономической дипломатии, сочетающей элементы экономики и дипломатии, присущи, с одной стороны, некоторые черты, свойственные торгово-экономической или коммерческой практике, а с другой — черты, близкие к традиционной дипломатии⁴⁴. Учитывая же все вышеперечисленные определения и свои исследования, А. Лихачев формулирует развернутое определение экономической дипломатии,

«представляющей собой совместную деятельность государства, общественных и деловых кругов по реализации национальных экономических интересов в системе мирового хозяйства, использующую инструментарий традиционной и современной дипломатии, комплекс отечественных внешнеэкономических институтов, региональных и многосторонних структур и ставящую своей целью повышение международной конкурентоспособности страны»⁴⁵.

С учетом научных исследований автора и опыта работы в данном направлении понятие «экономическая дипломатия» можно сформулировать следующим образом:



Экономическая дипломатия представляет собой деятельность государственных институтов с привлечением общественных и предпринимательских структур, применением знаний современных экономических, политических, правовых наук и инструментов, методов и форм современной дипломатии, использованием двусторонних и многосторонних институтов в целях реализации национальных экономических интересов на мировой арене, направленной на устойчивое и стабильное развитие социально ориентированной рыночной экономики страны.

В более краткой форме это можно выразить так:



Экономическая дипломатия — это деятельность по реализации национальных экономических интересов на мировой арене и защита экономической безопасности дипломатическими методами.

1.3. Объект и предмет экономической дипломатии

Наряду со становлением понятия «экономическая дипломатия» долгое время в рассуждениях о сущности и границах этого направления науки ведется дискуссия и о ее объекте. Не претендуя на истину в последней инстанции, *объектами экономической дипломатии* можно было бы считать: международную торговлю товарами и услугами; движение капитала (инвестиции, помощь развитию и др.); миграцию рабочей силы; обмен технологиями и международную специализацию производства и научно-технических работ; обмен научно-технической информацией; валютно-финансовые и кредитные связи между странами; деятельность международных и региональных экономических организаций и другие международные экономические проблемы. Основные объекты экономической дипломатии рассмотрены в главах 3–7.

Предметом любой науки являются вовлеченные в процесс практической деятельности человека стороны, свойства, отношения реальных объектов, которые в данных исторических условиях подлежат познанию. *Предмет экономической дипломатии* — это взаимоотношения между субъектами экономической дипломатии при решении мировых, региональных и страновых экономических проблем дипломатическими методами. Процессы, происходящие в мировой экономике в условиях глобализации, постоянно будут влиять на расширение списка объектов экономической дипломатии, а также на ее предмет исследований.

Роль тех или иных факторов исторически менялась. Например, если в XVII–XIX вв. на первом месте стояла торговля как объект дипломатии, то в последующие годы добавились новые объекты. В XXI в. вышли на первый план и активно заявляют о себе, утверждая свое первенство, такие объекты экономической дипломатии, как информационно-технологические, информационно-финансовые и др. Это означает высокую степень зависимости систем государственного, экономического управления от информационно-компьютерных технологий, используемых в глобальных компьютерных системах. В качестве предмета экономической дипломатии все более активно выступают *информационные экономические войны*.

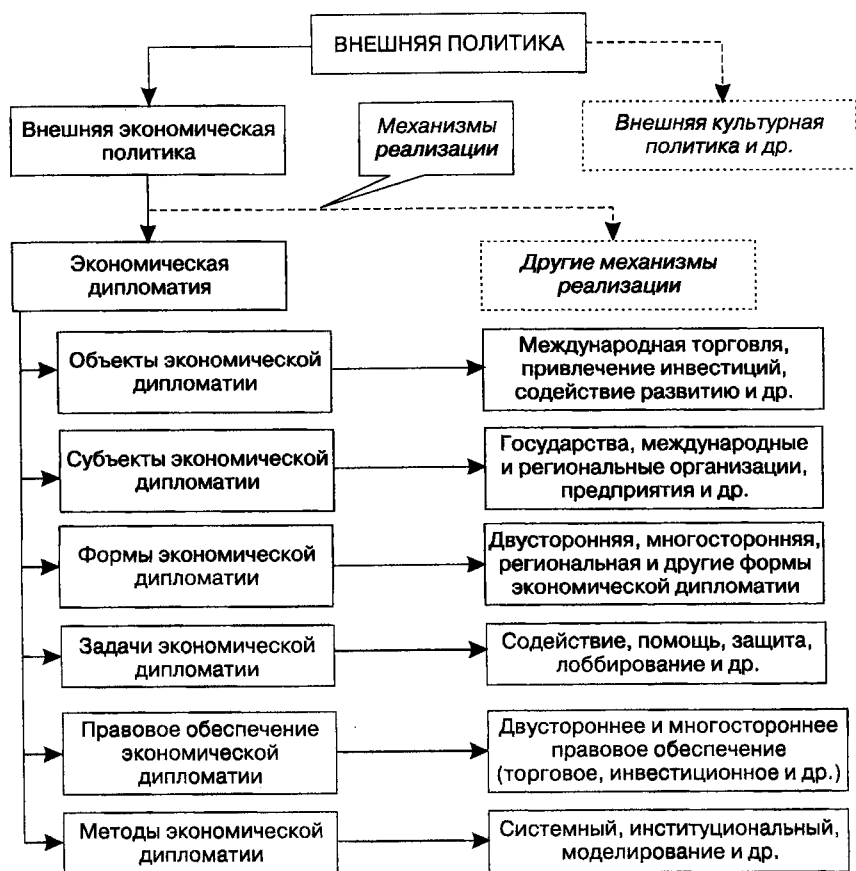


Рис. 1. Общая схема методологии анализа и исследования экономической дипломатии

Источники: Мавланов И. Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 14; Мавланов И. Р. Формирование и развитие современной экономической дипломатии (на примере Индии): Автореф. дис. ... док. экон. наук. Ташкент: Университет мировой экономики и дипломатии, 2012. С. 21.

Экономическая дипломатия стала комплексной многоуровневой дисциплиной, как стал многополярным и многомерным мир, как стала многоуровневой глобальная мировая политика. Современная экономическая дипломатия анализирует развитие событий на глобальном,

региональном, субрегиональном и внутригосударственном уровнях, отражающих интересы государств.

С середины XX в. в результате бурно протекающей научно-технической революции к элементам предмета экономической дипломатии добавились *техничко-экономические процессы*, чье влияние на экономическую ситуацию в мире в конце столетия резко возросло. Общественное разделение труда, связанное во многом с НТР, добычей природных ископаемых, их переработкой, утилизацией отходов и другими факторами, привело к реальной глобализации экономических процессов. Это выразилось не только в технико-технологическом и организационном плане. Глобализация видна также в международной торговле, межгосударственном движении капиталов и инвестиций, перемещении рабочей силы и валюты, активизации информационных потоков и т.д.

Эти и другие процессы вызывают значительные изменения во всех сферах международной жизни. Экономические факторы в XXI в. будут оказывать еще большее влияние на международные процессы, а значит, и роль экономической дипломатии постоянно будет существенной.

1.4. Субъекты экономической дипломатии

В научной литературе субъекты экономической дипломатии описываются по-разному. Так, Н. Н. Ливенцев называет их участниками и формами международных экономических отношений⁴⁶. Другой российский ученый, Д. К. Лабин, рассматривая субъекты экономической дипломатии с правовой точки зрения, называет их участниками или операторами международных экономических отношений⁴⁷. В нашем пособии мы будем придерживаться трактовки «субъекты экономической дипломатии», иногда вместо «субъектов» употребляя понятие «акторы».

Субъектами экономической дипломатии можно считать: государства (правительства и их органы), международные организации и объединения государств, предприятия и некоммерческие организации, транснациональные компании (ТНК), неправительственные организации и физические лица. Здесь кратко остановимся на их характеристике.

Государства. В международных экономических отношениях государство как субъект международного права должно обладать суверенитетом, дееспособностью и равноправием. Отсутствие одного из этих свойств лишает государство возможности быть международно-пра-

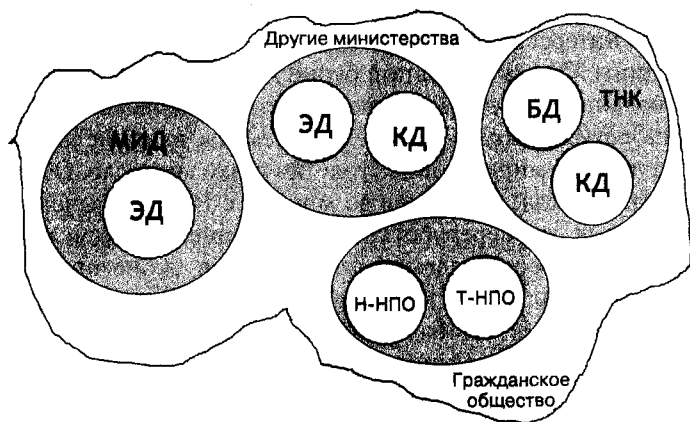


Рис. 2. Субъекты экономической дипломатии

новым субъектом. В качестве члена международного экономического общения каждое суверенное государство обладает способностью быть носителем международных прав и обязанностей или, иными словами, быть правоспособным субъектом. В международном праве эта юридическая категория называется *международной правосубъектностью*.

В экономической области суверенное государство может не только вступать с другими государствами в договоры и соглашения об установлении торговых отношений, но и непосредственно заключать коммерческие сделки, т.е. совершать такие действия, которые обычно относятся к области торговли. Однако эти действия не лишают его суверенитета. Таким образом, суверенное государство, обладая международной правосубъектностью, совершает свои действия независимо от чьей бы то ни было воли.

Правительства нередко являются основными субъектами экономической дипломатии, напрямую участвуя в международных экономических отношениях в качестве экспортеров и импортеров товаров, заемщиков на международных финансовых рынках и т.п. Но еще большее значение для мировой экономики имеет то, что субъектами международных экономических отношений являются государства со своими институтами, законами, экономической политикой, валютой. Регулирование международных экономических отношений оказывает на государства важнейшее воздействие. В разных странах субъектами экономической дипломатии могут выступать различные министерства и ведомства: министерства иностранных дел, экономики, торговли,

финансов и др. Варианты государственного участия могут быть различными:

- прямое осуществление операций центральными министерствами и ведомствами;
- осуществление операций региональными и муниципальными органами управления, в том числе целевые закупки и продажи продукции на внешнем рынке;
- предоставление полномочий отдельным предприятиям, фирмам, коммерческим и банковским структурам, в том числе частным, по осуществлению конкретных операций, совершению тех или иных внешнеэкономических сделок;
- гарантирование экспортно-импортных операций;
- содействие и помощь представителям отечественного бизнеса за рубежом по продвижению и закреплению на международном рынке, в поиске надежных партнеров и рынка сбыта товаров, в привлечении инвестиций и др.

Ключевую роль в практической реализации, например, государственной инвестиционной политики может сыграть специализированная государственная структура по продвижению иностранных инвестиций (возможно, в статусе министерства или агентства). Как отмечается во многих исследованиях и отчетах, в 1990-е гг. в целях преодоления отставания в вопросе привлечения ПИИ специализированные агентства были учреждены в большинстве развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Деятельность этих агентств осуществляется по трем основным направлениям. *Во-первых*, они способствуют выработке позитивного восприятия страны с точки зрения благоприятствования ПИИ, а также выявлению потенциальных объектов инвестирования и вкладчиков; *во-вторых*, содействуют инвесторам в получении информации о возможностях и административных процедурах, связанных с регистрацией предприятий (часто по принципу «одного окна»); и, *в-третьих*, разъясняют инвестиционную политику своей страны, участвуя в различных официальных и неформальных мероприятиях с целью улучшения инвестиционного климата.

Международные экономические организации и объединения государств выступают в роли субъектов экономической дипломатии, особенно при предоставлении финансово-кредитной помощи, инвестировании средств в отдельные проекты. В настоящее время число международных межправительственных организаций превышает число государств. Следует отметить, что межправительственные организации экономи-

ческого характера — растущий сектор международного сообщества. Это делает неточным любое указание на численность таких организаций. Поэтому ограничимся здесь лишь применяемой в научной литературе классификацией межправительственных организаций экономического характера, а также выделим специфические черты, которые позволили бы отличать одни виды межправительственных организаций от других. Они могут быть классифицированы по различным признакам.

Как известно, существует несколько критериев классификации международных межправительственных организаций. Так, преподаватели Парижского университета-1 (Сорбонна) Д. Карро и П. Жюйар подразделяют международные экономические организации на *универсальные и региональные*, отмечая, что «все прочие критерии утрачивают свою классификационную ценность, когда их надо применить к международным межправительственным организациям экономического характера»⁴⁸. По их мнению, *универсальные экономические организации* группируются вокруг Организации Объединенных Наций, на которую Уставом возлагается задача развивать международное экономическое сотрудничество. В рамках системы ООН образовалась подгруппа организаций (МВФ, МБРР, ГАТТ/ВТО и др.), внутренняя структура которых отмечена разнообразием, а характер деятельности — сложностью.

Региональные экономические организации Д. Карро и П. Жюйар рассматривают с точки зрения двух главных форм — сотрудничество и интеграция. *Региональное сотрудничество* решает ограниченную задачу, утверждают они. Прежде всего государства содействуют развитию торговли между собой через установление взаимосвязей в экономической сфере, что предполагает некоторую либерализацию движения различных факторов производства с целью стимулирования торговли внутри данной группы государств. При региональном сотрудничестве не затрагивается государственный суверенитет; оно требует единогласия стран-участниц. Поскольку организация международного сотрудничества по определению не предполагает каких-либо ощутимых ограничений суверенитета, большое число стран, вне зависимости от их уровня развития, использует эту форму на практике. *Экономическая интеграция*, по их мнению, имеет другие цели. В своей наиболее продвинутой стадии она ограничивает суверенитет государств-членов, закладывая в их взаимоотношения элементы настоящего экономического федерализма.

Эта точка зрения подтверждается и в другой работе, где отмечается, что объединение государств осуществляется в двух основных правовых формах: экономическом сотрудничестве и интеграции⁴⁹. В основе обе-

их форм обычно лежит международный договор, а институциональной опорой, как правило, выступает международная организация. Для экономического сотрудничества в качестве метода правового регулирования характерен *метод координации*, а для интеграции — *метод субординации*. Термины «координация» и «субординация» имеют общий корень *ordinatio* (лат.) — установление порядка или приведение чего-либо в порядок. В международно-правовом понимании смысловой нагрузки указанных терминов следует различать эти два понятия. *Координация* означает горизонтальное согласование действий государств между собой по установлению определенного порядка всегда, когда возникает в том необходимость, а *субординация* — это вертикальное согласование действий государств, т.е., единожды согласовав определенный порядок, государства в последующем берут на себя обязательства приводить свои действия в соответствие с установленным ранее порядком⁵⁰.

На универсальном уровне система органов и специализированных учреждений Организации Объединенных Наций (ООН) консолидирует на современном этапе подавляющее большинство государств мира в целях межгосударственного универсального сотрудничества при разрешении международных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера.

Проводниками глобальной интеграции государств выступают институты Бреттон-Вудской системы и прежде всего Всемирная торговая организация (ВТО). ВТО представляет собой постоянно действующий институциональный форум для многосторонних торговых переговоров в целях разработки унифицированных международно-правовых норм и правил, регулирующих экономические отношения государств, в соответствии с которыми все государства-участники берут на себя обязательства приводить свое национальное законодательство. Более того, ВТО наделена надлежашей международной компетенцией по контролю за исполнением государствами взятых на себя международных обязательств и разрешению их споров и разногласий по вопросам, вытекающим из торговых и иных экономических межгосударственных отношений.

Одновременно глобальная интеграция государств осуществляется в новых международно-правовых формах, еще не нашедших своего институционально-правового закрепления.

Наука международного права не выработала единого общего термина для классификации неинституциональных объединений государств. Большинство специалистов, прежде всего иностранных, определяют указанное явление как форум (лат. *forum*), т.е. широкое представитель-

ное собрание⁵¹. Другие называют их клубами государств — объединениями для общения, связанного с общими политическими, экономическими и иными интересами.

Н. Н. Ливенцев дает следующую классификацию международных экономических организаций⁵².

По охвату стран — всемирные и региональные. К первым может быть отнесено большинство органов ООН, Международный валютный фонд и др. Среди вторых важнейшую роль играют органы экономической интеграции, особенно в Западной Европе.

По составу участников (членов) — межгосударственные (межправительственные) и негосударственные (к примеру, Международный кооперативный альянс).

По сфере деятельности — торговля (например, Всемирная торговая организация), финансы (Группа Всемирного банка), связь (Всемирный почтовый союз), сельское хозяйство (Европейская ассоциация животноводства) и т.д.

По характеру деятельности. Ряд организаций осуществляет безвозмездную или иную финансовую поддержку правительствам, предприятиям, общественным объединениям. Таковы межгосударственные банки (Группа Всемирного банка, Европейский банк реконструкции и развития и другие региональные банки). Другие организации занимаются международным регулированием определенных сфер мировой экономики (Всемирная торговая организация, многие органы региональной интеграции). Важную роль играют организации, ведающие согласованием разного рода международных стандартов, норм, процедур, патентов, авторских прав и т.д.

Основными субъектами экономической дипломатии в осуществлении движения капитала в мировой экономике и источниками его происхождения выступают государственные, международные экономические и финансовые организации, а также частные коммерческие структуры. На инвестиционном направлении экономической дипломатии тесно взаимодействуют многие государственные (и негосударственные) структуры, объединенные общностью задач (среди них — повышение инвестиционной привлекательности экономики, продвижение или защита национальных интересов за рубежом и др.).

По мере резкого увеличения прямых иностранных инвестиций развивающиеся страны все больше открывают для них свою экономику. Различные структуры системы ООН, отслеживающие и оценивающие деятельность развивающихся стран, такие как Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО, англ. *Food and Agriculture*

Organization, FAO), Программа развития ООН (ПРООН, англ. *United Nations Development Programme, UNDP*) и Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО, англ. *United Nations Industrial Development Organization, UNIDO*), помогают правительствам развивающихся стран в привлечении инвестиций. *Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию* (ЮНКТАД) оказывает помощь развивающимся странам и странам с переходной экономикой в привлечении прямых иностранных инвестиций и улучшении инвестиционного климата. Привлечению инвестиций в развивающиеся страны способствуют два ассоциированных учреждения Всемирного банка: *Международная финансовая корпорация* и *Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям* (см. подробно в главе «Многосторонняя экономическая дипломатия»).

В деятельности военно-политических организаций (в первую очередь НАТО) экономические аспекты занимают большое место. В той или иной мере экономической деятельностью на международной арене занимаются многие научные, культурные, спортивные, профессиональные и другие организации.

Неправительственные организации (НПО). Конец 1990-х гг. по праву можно считать эпохой становления НПО в качестве влиятельных участников международного общения. Термин «неправительственные организации» упоминается в ст. 71 Устава ООН для определения сравнительно ограниченного круга независимых от государств участников международных отношений. К числу таких участников как раз и относятся международные неправительственные организации, активная деятельность которых способствует международному прогрессивному развитию.

В последние десятилетия многие НПО концентрируют свое внимание и усилия на выработке новых подходов в области регулирования международных экономических отношений. Отдельные НПО уже заявили о себе и показали свою принципиальную позицию в ходе важнейших экономико-правовых международных форумов. Под влиянием НПО развивался процесс создания проектов кодексов поведения ТНК в рамках ООН, также дало о себе знать участие НПО в работе конференции ООН по окружающей среде и развитию (КОСР ООН), состоявшейся в Рио-де-Жанейро (Бразилия) в июне 1992 г., и в многосторонних торговых переговорах ГАТТ/ВТО. В конце 1996 г. внимание многих НПО привлекли дебаты по разработке Многостороннего соглашения по инвестициям (МСИ), инициированные Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Вероятно, в обозримом будущем НПО будут только укреплять доверие к себе со стороны всего мирового сообщества и играть важнейшую роль в прогрессивном развитии международного права.

Таким образом, в настоящее время следует признать, что государства, являющиеся главными субъектами международного права и несущие основную ответственность за прогрессивное развитие человечества, вынуждены по крайней мере считаться с мнением НПО по важнейшим вопросам и проблемам, стоящим перед мировым сообществом.

Предприятия (фирмы, ТНК). Масштабная деятельность в сфере экономической дипломатии осуществляется также предприятиями, транснациональными корпорациями и международными объединениями. Роль этих субъектов экономической дипломатии более значительна на рынке капиталов, финансово-кредитных и валютных ресурсов. В международных экономических отношениях участвуют сотни тысяч фирм с разной формой собственности, но все более определяющую роль в них играют ТНК. Зарубежные прямые инвестиции в современных условиях — это в первую очередь хозяйственные объекты, принадлежащие ТНК. Они порождают явление, которое можно назвать международным производством, при котором специализация и кооперирование осуществляются между предприятиями в разных странах, входящими в одну фирму.

ТНК, как правило, принадлежат крупным акционерам в развитых странах, особенно в США, Японии и ведущих государствах Западной Европы, где находятся и центры управления ими. Однако появляются и мощные ТНК с центрами в новых индустриальных странах Азии и Латинской Америки. Примерно 70% всех вложений капитала ТНК приходится на развитые страны, в частности, множество европейских и фирм других стран имеют предприятия в США. Вместе с тем ТНК играют важнейшую роль в происходящем переносе производства трудоемкой, энергоемкой и экологически вредной продукции в развивающиеся страны.

Практически все крупнейшие банки развитых стран становятся теперь транснациональными, имея филиалы во многих странах. Это характерно и для крупных страховых компаний. Особое место среди транснациональных финансовых институтов занимают инвестиционные фонды, которые управляют средствами физических лиц, фирм и организаций, вкладывая их в ценные бумаги и другие активы в разных странах. Эти институты обеспечивают огромную мобильность

денежных капиталов в рамках всего мира, что увеличивает эффективность мировой экономики, но и создает в ней факторы обострения финансовых и экономических кризисов.

Организационная структура ТНК, оперативность управления разбросанными по всему миру многочисленными подразделениями выделяет современные ТНК в особую группу хозяйствующих субъектов на международном уровне. ТНК осуществляют капиталовложения, как правило, в интересах извлечения коммерческой прибыли. С учетом этого фактора ТНК интересуются прежде всего наиболее рентабельными секторами экономики иностранного государства, которые обычно контролируются государством через учрежденные им государственные компании (чаще всего — естественные монополии). Законодательства большинства стран допускают иностранные инвестиции в свою экономику посредством создания либо совместных предприятий, либо компаний с участием иностранных инвестиций.

В первом случае ТНК получает доступ в наиболее привлекательный монопольный сектор национальной экономики, а государство через участие в совместном предприятии оставляет у себя большую часть прибыли. Этот способ характерен в основном для развивающихся государств и некоторых стран с переходной экономикой. Несмотря на видимую выгодность для обеих сторон подобного рода сделок, такая форма капиталовложений в той же мере не устраивает ни одну из сторон. *Во-первых*, совместное управление неизбежно приводит к конфликту интересов, так как цель ТНК — скорейшее извлечение прибыли, а государства — долгосрочное развитие отрасли, инфраструктуры и т.п. *Во-вторых*, иностранный капитал в первую очередь привлекается в стратегические экономикообразующие отрасли на конкурсной основе: чем привлекательнее сектор экономики, тем больше число участников. Естественно, такая ситуация создает плодотворную почву для развития коррупции, что само по себе крайне негативно сказывается на экономическом развитии государства. Победить коррупцию в указанных выше обстоятельствах не удалось еще пока ни одному государству.

Во втором случае государство-реципиент иностранных инвестиций принимает специальное законодательство, предусматривающее действенные механизмы государственного регулирования и надзора за иностранными инвестициями. Как правило, специальные законодательные акты устанавливают правила и процедуру допуска, функционирования и отчетности иностранных капиталовложений, которые включают элементы работы специальных органов, контролирующих иностранные инвестиции на территории государства, а также валют-

ного контроля, налогообложения и предоставления правовой защиты и гарантий таковой для иностранных инвестиций. Указанная форма допуска ТНК присуща в основном развитым государствам и большинству стран с переходной экономикой.

Однако следует отметить, что деятельность ТНК как субъектов частного права не может прямо регулироваться нормами международного публичного права в силу отсутствия у них надлежащей международной правосубъектности. Тем не менее наличие достаточного финансово-экономического и организационно-правового потенциала для влияния на процессы формирования международно-правовых норм в сфере регулирования экономических отношений делает ТНК активными игроками на мировой сцене.

Физические лица. В той мере, в какой физические лица (индивиды) потребляют иностранные товары и услуги, производят экспортные товары и услуги, работают на принадлежащих иностранцам предприятиях, обменивают одну валюту на другую и т.д., они являются участниками международных экономических отношений. Доля населения Земли, участвующего в международных экономических отношениях, и степень этого участия неуклонно растут. В то же время большие массы населения бедных и беднейших стран остаются в стороне от такого участия. Хотя для современного бизнеса характерен коллективный тип принятия важных решений, имеется узкая группа людей, способных своими личными решениями и действиями оказывать большое влияние на мировую экономику. Это владельцы и высшие менеджеры крупнейших транснациональных корпораций и финансовых институтов.

1.5. Методы экономической дипломатии

Проблема метода — одна из наиболее важных проблем любой науки, так как речь идет о том, чтобы научить, как получать новое знание, как применять его на практике. Вместе с тем это и одна из самых сложных проблем, которая и предвещает изучение наукой своего объекта, и является итогом такого изучения. Она предвещает изучение объекта уже потому, что исследователь с самого начала должен владеть определенной суммой приемов и средств достижения нового знания. Она является итогом изучения, ибо полученное в его результате знание касается не только самого объекта, но и методов его изучения, а также применения полученных результатов в практической деятельности. Более того, исследователь сталкивается с проблемой метода уже при анализе литературы и необходимости ее классификации и оценки.



Термин «метод» в этом понимании в *первой части* настоящего пункта означает как сумму приемов, средств и процедур исследования наукой своего предмета, так и совокупность уже имеющегося знания. *Во второй части* термин «метод» уже трактуется как совокупность действий, направленных на реализацию функций экономической дипломатии.

Первая часть. Экономическая дипломатия использует разные методы изучения соответствующих явлений и процессов. Как правило, они разрабатывались в других науках: политологии, дипломатии, истории, социологии и т.д. В принципе это могут быть любые методы, применяемые наукой: системный, деятельностный, сравнительный, исторический, нормативно-ценностный, функциональный, к которому примыкает структурно-функциональный анализ, институциональный, эмпирических исследований и др.⁵³ Многие из них сгруппированы как методы: анализа ситуаций, экспликативные, прогностические, анализа процесса принятия решений и др.⁵⁴

Основная наша цель — кратко познакомить с наиболее широко применяемыми методами и методиками изучения международных отношений и внешней политики, которые могут использоваться и в экономической дипломатии. Здесь не ставится задача научить пользоваться ими, так как для этого требуется подробное описание тех или иных методов, иллюстрируемое примерами их конкретного применения в исследовательской работе при анализе определенного объекта экономической дипломатии. При этом следует иметь в виду, что каждый исследователь обычно использует свой излюбленный метод (или их группу), корректируемый, дополняемый и обогащаемый им. Важно иметь в виду и то, что применение того или иного метода зависит от объекта и задач исследования.

Стоит отметить и тот факт, что специальная литература, посвященная проблеме методов и особенно прикладных методик анализа международных отношений, весьма немногочисленна (тем более на русском языке) и потому труднодоступна. Одной из интересных работ последнего времени по методам является исследование К. П. Боришполец⁵⁵, которая систематизировала методики политических исследований и привела обширный список литературы по данной проблеме.

Не вдаваясь в историю и теорию различных методов, остановимся кратко на некоторых из них. Более подробно об этих методах можно узнать в специальной литературе.

Методы анализа ситуации. Анализ ситуации предполагает использование суммы методов междисциплинарного характера, применяемых

для накопления и первичной систематизации эмпирического материала. К настоящему времени известно более тысячи таких методик — от самых простых (например, наблюдение) до достаточно сложных (например, формирование банка данных, построение многомерных шкал, типологий и т.п.). Рассмотрим наиболее распространенные из аналитических методик: наблюдение, изучение документов, сравнение. Данные методы довольно широко применяются в дипломатии.

Наблюдение. Элементами данного метода является субъект наблюдения, объект и средства наблюдения. Существуют различные виды наблюдений. Так, например, непосредственное наблюдение, в отличие от опосредованного, не предполагает использования какого-либо технического оборудования или инструментария (телевидения, радио и т.п.). Оно бывает внешним (подобным тому, которое, например, ведут специальные корреспонденты в иностранных государствах) и включенным (когда наблюдатель является прямым участником того или иного международного события: дипломатических переговоров, совместного проекта). В свою очередь, прямое наблюдение отличается от косвенного, которое проводится на основе информации, получаемой при помощи интервью, анкетирования и т.п. В теории международных отношений в основном возможно косвенное и инструментальное наблюдение. Главный недостаток данного метода сбора данных — большая роль субъективных факторов, связанных с активностью субъекта, его идеологическими предпочтениями, несовершенством средств наблюдения и т.п.

Изучение документов. Применительно к международным отношениям, в том числе к экономической дипломатии, оно имеет ту особенность, что у «неофициального» исследователя часто нет свободного доступа к источникам объективной информации (в отличие, например, от штатных работников или экспертов международных ведомств). Большую роль в этом играют представления того или иного режима о государственной тайне и безопасности.

Существует и другая проблема, затрудняющая использование данного метода: это проблема финансовых средств, необходимых для приобретения, обработки и хранения документов, оплаты связанных с этим трудовых затрат и пр.

Наиболее доступными являются официальные документы: сообщения пресс-служб дипломатических и военных ведомств, информация о визитах государственных деятелей, уставные документы и заявления наиболее влиятельных межправительственных организаций, декларации и сообщения властных структур, политических партий

и общественных объединений и т.д. Вместе с тем широко используются и неофициальные письменные, аудио- и аудиовизуальные источники, которые так или иначе могут способствовать увеличению информации о международных событиях: записи мнений частных лиц, семейные архивы, неопубликованные дневники. Важное значение могут играть воспоминания непосредственных участников тех или иных событий — дипломатических переговоров, официальных визитов. Это касается и форм подобных воспоминаний — письменных или устных, непосредственных или восстанавливаемых и т.п.

Сравнительный метод распространен во многих науках об обществе: в истории, социологии, политологии и др. Как пишет российский ученый П. Цыганков, ссылаясь на утверждения Б. Рассета и Х. Старра, в науке о международных отношениях он стал применяться лишь с середины 1960-х гг., когда непрекращающийся рост числа государств и других международных акторов сделал его и возможным, и совершенно необходимым. Главное достоинство метода состоит в том, что он нацеливает на поиск общего, повторяющегося в сфере международных отношений. Он предполагает сопоставление однотипных явлений жизни для выделения их общих черт и специфики, нахождения оптимальных путей решения задач и т.п. Данный метод позволяет плодотворно использовать опыт других государств. Необходимость сравнения между собой государств и их отдельных признаков (территория, население, уровень экономического развития, военный потенциал, протяженность границ и т.д.) стимулировала развитие количественных методов в науке о международных отношениях и, в частности, измерения. Сравнительный анализ дает возможность получить научно значимые выводы и на основе несходства явлений и неповторимости ситуации. Этот метод применяется и в экономической дипломатии.

Исторический метод также издавна применяется во всех общественных науках. Он требует изучения всех явлений жизни в последовательном временном развитии, выявления связи прошлого, настоящего и будущего. Этот метод в экономической дипломатии, как и в философии, социологии, истории, политологии, геополитике, является одним из важнейших.

Нормативно-ценностный метод включает в себя выяснение значения тех или иных фактов, явлений для государства, оценку этих фактов или явлений для блага страны. Оценка дается с позиций справедливости или несправедливости, уважения или попрания свободы народов других стран. При этом предполагается, что политик, государственный деятель должен в своей деятельности при принятии решений исходить

из этических ценностей и норм и в соответствии с ними вести себя. Данный метод, безусловно, страдает многими недостатками. Чаще всего реальная политика и моральные нормы лежат в разных плоскостях. Нормативный метод, как правило, идеализирует политику и политических лидеров, принимающих порой непродуманные политические решения, меняющие коренным образом геополитическую картину мира. Нормативный метод часто бывает оторван от реальности. Его слабость — в относительности ценностных суждений, их зависимости от социального положения и индивидуальных особенностей людей. Но он придает геополитике человеческое измерение, вносит в нее определенное нравственное начало.

Функциональный метод требует тщательного изучения зависимостей отношений между странами или группой стран: их экономическими или политическими отношениями, степенью урбанизации населения, его плотности, политической активности, высоты морально-психологического духа и т.п. Этот метод практически далек от этических оценок геополитических решений и базируется на позитивистско-прагматических установках. Одним из первых его широко использовал известный итальянский политик и мыслитель Н. Макиавелли. В своей книге «Государь» он провозгласил отказ в реальной политике не только от религиозных догм, но и от этических ценностей. Его методологической установкой был анализ реальной жизни, политики во всей ее противоречивости.

К этим методам примыкает **структурно-функциональный анализ**. Он рассматривает общество, государство, союз государств как систему, обладающую сложной структурой, каждый элемент которой выполняет специфические функции, удовлетворяющие определенные потребности и ожидания системы. Действуют элементы системы согласно определенной программе, заданной самой структурой организации. Главная задача организации — сохранить равновесие системы, исправное исполнение функций элементами.

Институциональный метод ориентирует на изучение деятельности институтов экономической дипломатии, с помощью которых осуществляется внешняя экономическая и политическая деятельность — функционирование государства, организаций, объединений и т.п. Этот метод до начала XX в. был ведущим в политологии, находил широкое применение в социологии, геополитике.

Экспликативные методы. Наиболее распространенными из них являются такие методы, как контент-анализ, ивент-анализ, метод когнитивного картирования и их многочисленные разновидности. Так, ме-

тод *когнитивного картирования* направлен на анализ того, как тот или иной политический деятель или лица, принимающие решения, воспринимают определенную политическую проблему и видят реальную ситуацию. Американские ученые Р. Снайдер, Х. Брук и Б. Сэпин еще в 1954 г. показали, что в основе принятия политическими лидерами решений может лежать не только и даже не столько действительность, которая их окружает, сколько то, как они ее воспринимают. В 1976 г. американский политолог Р. Джервис в работе «Восприятие и неверное восприятие (*mis-perception*) в международной политике» показал, что помимо эмоциональных факторов на принимаемое тем или иным лидером решение влияют когнитивные факторы⁵⁶. С этой точки зрения, информация, получаемая лицами, принимающими решение, усваивается и упорядочивается ими с поправкой на их собственные взгляды. Анализ когнитивных факторов позволяет понять, например, что относительное постоянство внешней политики государства объясняется, наряду с другими причинами, и постоянством взглядов соответствующих лидеров. Метод когнитивного картирования решает задачу выявления основных понятий, которыми оперирует политик, и нахождения имеющихся между ними причинно-следственных связей. «В результате исследования получается карту-схему, на которой на основании изучения речей и выступлений политического деятеля отражено его восприятие политической ситуации или отдельных проблем в ней»⁵⁷.

Прогностические методы. В международных отношениях существуют как относительно простые, так и более сложные прогностические методы. К первой группе могут быть отнесены такие методы, как, например, заключения по аналогии, метод простой экстраполяции, дельфийский метод, построение сценариев и т.п. Ко второй — анализ детерминант и переменных, системный подход, моделирование, анализ хронологических серий (*ARIMA*), спектральный анализ, компьютерная симуляция и др.

Так, **системный метод** в качестве основного принципа использует структурно-функциональный подход, которым хорошо владеют экономисты, социологи, политологи. Принято считать, что системный подход в социологии и политологии детально разработан в 1950–1960-х гг. Т. Парсонсом, американским социологом-теоретиком. Суть его заключается в рассмотрении любой сферы общественной жизни, науки, в частности международных отношений, геополитики как целостного, сложно организованного и саморегулирующегося организма, находящегося в непрерывном взаимодействии с окружающей средой через входы и выходы системы. Его общепризнанным преимуществом яв-

ляется то, что он дает возможность представить объект изучения в его единстве и целостности и, следовательно, способствуя нахождению корреляций между взаимодействующими элементами, помогает выявлению «правил» такого взаимодействия или, иначе говоря, закономерностей функционирования международной системы.

На основе системного подхода ряд авторов отличают международные отношения от международной политики: если составные части международных отношений представлены их участниками (акторами) и «факторами» («независимыми переменными» или «ресурсами»), составляющими «потенциал» участников, то элементами международной политики выступают только акторы. Так, с точки зрения французского политолога и социолога Р. Арона, «международная система состоит из политических единиц, которые поддерживают между собой регулярные отношения и которые могут быть втянуты во всеобщую войну»⁵⁸. Поскольку главными (и фактически единственными) политическими единицами взаимодействия в международной системе для Р. Арона являются государства, на первый взгляд может создаться впечатление, что он отождествляет международные отношения с мировой политикой. Однако, ограничивая, по сути, международные отношения системой межгосударственных взаимодействий, Р. Арон в то же время не только уделял большое внимание оценке ресурсов, потенциала государств, определяющих их действия на международной арене, но и считал такую оценку основной задачей и содержанием социологии международных отношений. При этом он представлял потенциал государства как совокупность, состоящую из его географической среды, материальных и человеческих ресурсов и способности коллективного действия. Таким образом, исходя из системного подхода, Р. Арон очерчивает, по существу, три уровня рассмотрения международных (межгосударственных) отношений: уровень межгосударственной системы, уровень государства и уровень его могущества.

Американский специалист в области международных отношений профессор политических наук Дж. Розенау предложил в 1971 г. другую схему, включающую шесть уровней анализа: 1) индивиды — «творцы»-политики и их характеристики; 2) занимаемые ими посты и выполняемые роли; 3) структура правительства, в котором они действуют; 4) общество, в котором они живут и которым управляют; 5) система отношений между национальным государством и другими участниками международных отношений; 6) мировая система⁵⁹.

Метод *моделирования* связан с построением искусственных, идеальных, воображаемых объектов, ситуаций, представляющих собой

системы, элементы и отношения которых соответствуют элементам и отношениям реальных международных феноменов и процессов. Из известных работ в этом направлении можно назвать исследования российского ученого в области международных отношений М. А. Хрусталева⁶⁰, который анализирует реальные процессы, характерные для современного этапа мирового развития. Он отмечает, что если ключевым фактором, определявшим эволюцию системы международных отношений на протяжении ее истории, являлось межгосударственное конфликтное взаимодействие в рамках устойчивых конфронтационных осей, то к 1990-м гг. возникают предпосылки перехода системы в иное качественное состояние. Оно характеризуется не только сломом глобальной конфронтационной оси, но и постепенным формированием стабильных осей всестороннего сотрудничества между развитыми государствами мира. В результате появляется неформальная подсистема развитых государств в форме мирохозяйственного комплекса, ядром которого стала «семерка» ведущих развитых стран, объективно превратившаяся в управляющий центр, регулирующий процесс развития системы международных отношений.

Рассмотрение метода системного моделирования в применении к анализу международных отношений позволяет увидеть и преимущества, и недостатки как самого метода, так и системного подхода в целом. К преимуществам можно отнести уже отмеченный выше обобщающий, синтезирующий характер системного подхода. Он позволяет обнаружить как целостность изучаемого объекта, так и многообразие составляющих его элементов (подсистем), в качестве которых могут выступать участники международных взаимодействий, отношения между ними, пространственно-временные факторы, политические, экономические, социальные или религиозные характеристики и т.д. Системный подход дает возможность не только фиксировать те или иные изменения в функционировании международных отношений, но и обнаружить причинные связи таких изменений с эволюцией международной системы, выявить детерминанты, влияющие на поведение государств. Системное моделирование дает науке о международных отношениях те возможности теоретического экспериментирования, которых она в его отсутствие практически лишена. Оно дает также возможность комплексного применения прикладных методов и техник анализа в самом разнообразном их сочетании, расширяя тем самым перспективы исследований и их практической пользы для объяснения и прогнозирования международных отношений и мировой политики.

Вместе с тем было бы неверным преувеличивать значение системного подхода и моделирования для науки, игнорировать их слабые

стороны и недостатки. Главным из них является, как это ни кажется парадоксальным, тот факт, что никакая модель, даже самая безупречная в своих логических основаниях, не дает уверенности в правильности сделанных на ее основе выводов. Всегда существует определенный разрыв между сконструированной тем или иным автором моделью и действительными источниками его выводов об исследуемом объекте. И чем более абстрактной (т.е. чем более строго логически обоснованной) является модель, а также чем более адекватными реальности стремится сделать ее автор свои выводы, тем шире указанный разрыв.

Системный анализ и моделирование являются наиболее общими из аналитических методов, представляющих собой совокупность комплексных исследовательских приемов, процедур и техник междисциплинарного характера, связанных с обработкой, классификацией, интерпретацией и описанием данных. На их основе и с их использованием появилось и получило широкое распространение множество других аналитических методов более частного характера.

Анализ процесса принятия решений представляет собой *динамическое измерение* системного анализа международной политики и науки о международных отношениях в особенности. Изучение детерминант внешней политики без учета этого процесса может оказаться либо напрасной потерей времени с точки зрения прогностических возможностей, либо опасным заблуждением, ибо данный процесс представляет собой тот «фильтр», через который совокупность воздействующих на внешнюю политику факторов «просеивается» лицом (лицами), принимающим решение⁶¹.

Один из методов изучения процесса принятия решения, получивших распространение в международных отношениях, связан с *теорией игр*. Это теория принятия решений в конкретном социальном контексте, где понятие «игра» распространяется на все виды человеческой деятельности. Она базируется на теории вероятностей и представляет собой конструирование моделей анализа или прогнозирования различных типов поведения акторов, находящихся в особых ситуациях. Теория игр позволяет находить (или прогнозировать) решение в некоторых ситуациях, т.е. указывать наилучшее из возможных решений для каждого участника, вычислять наиболее рациональный способ поведения в различных обстоятельствах. И тем не менее было бы ошибочно преувеличивать ее значение как метода исследования международных отношений, а тем более — как практического метода для выработки стратегии и тактики поведения на мировой арене. Как мы уже видели, решения, принимаемые в сфере международных отношений, далеко не

всегда носят рациональный характер. Кроме того, например, дилемма заключенных не учитывает, что в международных отношениях существуют взаимные обязательства и соглашения, а также имеется возможность коммуникации между участниками — даже в период самых напряженных конфликтов.

Анализ процесса принятия решений часто используется для прогнозирования возможной эволюции той или иной конкретной международной ситуации, например межгосударственного конфликта.

Заканчивая рассмотрение методов первой части данного пункта, используемых в экономической дипломатии, можно сделать следующие основные выводы:

1. Отсутствие «собственных» методов не лишает экономическую дипломатию права на существование и не является основанием для пессимизма: многие естественные науки успешно развиваются, используя общие с другими науками междисциплинарные методы и процедуры изучения своего объекта. Более того, междисциплинарность все заметнее становится одним из важных условий научного прогресса в любой отрасли знания. Каждая наука использует общетеоретические (свойственные всем наукам) и общенаучные (свойственные группе наук) методы познания.
2. Наиболее распространенными в международных отношениях, в том числе в экономической дипломатии, являются такие общенаучные методы, как наблюдение, изучение документов, системный подход (системная теория и системный анализ), моделирование. Широкое применение находят в ней развивающиеся на базе общенаучных подходов прикладные междисциплинарные методы (контент-анализ, ивент-анализ и др.), а также частные методики сбора и первичной обработки данных. При этом все они модифицируются с учетом объекта и целей исследования и приобретают здесь новые специфические особенности, закрепляясь как «свои, собственные» методы данной дисциплины.
3. Как и любая другая дисциплина, экономическая дипломатия в своей целостности, как определенная совокупность теоретических знаний, выступает одновременно и методом познания своего объекта. Отсюда то внимание, которое уделено в данной работе основным понятиям этой дисциплины.
4. Наконец, следует еще раз подчеркнуть, что наилучший результат достигается при комплексном использовании различных

методов и техник исследования. Только в таком случае аналитик может надеяться на обнаружение повторяемостей в цепи разрозненных фактов, ситуаций и событий, т.е. своего рода закономерностей международных отношений.

Вторая часть. Современная экономическая дипломатия использует широкий набор методов реализации своих функций и задач — от традиционных переговорных до системного лоббирования национальных интересов на глобальном рынке.

Основным среди них в экономической дипломатии, как и дипломатии вообще, является *ведение переговоров* с иностранными государствами на официальном уровне с целью достижения договоренности по вопросам развития экономических отношений. Этим экономическая дипломатия отличается от внешнеэкономической политики правительства, при осуществлении которой применяются и односторонние правовые действия в отношении с другими странами, продиктованные исключительно национальными интересами и принимаемые нередко вопреки интересам других стран. Последнее вызывает конфликты между ними и ответные меры, особенно часто во внешней торговле из-за установления необоснованных ограничений импорта.

С понятием «экономическая дипломатия», как и с дипломатией вообще, связано мастерство ведения переговоров для предотвращения или урегулирования конфликтов в экономических отношениях, поиска компромиссов и взаимоприемлемых договоренностей, заключения соглашений, в той или иной форме предусматривающих расширение внешнеэкономического сотрудничества на основе равноправия и взаимной выгоды.

Эффективность экономической дипломатии во многом зависит от активной позиции при переговорах (за исключением тех случаев, когда иная политика продиктована конкретными обстоятельствами) и использования других методов, предшествующих или сопутствующих переговорам. Такая позиция предусматривает инициативность в постановке на обсуждение актуальных для страны вопросов, лоббирование путем целенаправленного поиска и объединения сторонников предлагаемой договоренности, если в переговорах участвует ряд стран, и настойчивость в достижении требуемой договоренности. При этом, когда речь идет о многосторонних переговорах, инициативы не обязательно должны официально исходить от наиболее заинтересованной страны; международная практика показывает, что предложения, поступающие от малой страны по конфиденциальной подсказке крупной, скорее могут найти коллективную поддержку.

Результативность экономической дипломатии зависит также от гибкости действий в ходе переговоров. Подразумевается сочетание их активизации по одним, особенно интересующим страну вопросам, с пассивностью или даже уклонением от обсуждения других вопросов, спорных или неприемлемых, предлагаемых партнерами. Гибкость в данном случае заключается не обязательно в отрицательном отношении к поступившему предложению; в ряде случаев иногда целесообразно поддержать это предложение, если в обмен можно получить значительную уступку партнера. Гибкость проявляется и в смягчении первоначальной позиции, если она не находит поддержки.

Объективный процесс развития и усложнения внешнеэкономических связей вызывает увеличение числа региональных и глобальных экономических организаций и соглашений разного рода, а также их дифференциацию. Кроме того, переговоры официальных представителей по экономическим вопросам ведутся не только в рамках юридически оформленных многосторонних организаций, но и в рамках неформальных неинституциональных форумов — типа совещаний глав государств и правительств («восьмерки», «семерки», «двадцатки») и встреч членов Парижского клуба кредиторов. Договоренности участников неформальных организаций обычно соблюдаются не менее строго, чем юридически оформленные.

Использование экономической дипломатией переговоров в рамках неформальных организаций связано с рядом существенных преимуществ. Участниками переговоров в этом случае выступают представители стран, обладающие сильными позициями и влиянием в мировой экономике. В повестку дня таких встреч могут включаться вопросы, которые не входят в компетенцию других организаций или не могут быть урегулированы ими. Процедура обсуждения и принятия итогового документа, не обремененная жесткими правилами, обладает большей гибкостью. Наконец, привлечение высококвалифицированных экспертов позволяет участникам принимать хорошо обоснованные, взвешенные решения.

Другие методы экономической дипломатии также аналогичны методам общей дипломатии: заявления и ноты, обмен мнениями, консультации и обсуждения, в том числе в неофициальном порядке, визиты и встречи, участие в работе международных экономических организаций.

В совокупности все методы образуют механизм экономической дипломатии, который используется для достижения договоренностей с другими странами о взаимных уступках на двустороннем и многостороннем уровнях.

Таким образом, использование методов экономической дипломатии предусматривает борьбу не только за создание благоприятных условий сотрудничества на мировом рынке, но и против попыток других стран поставить эти механизмы на службу их интересам, не считаясь с интересами партнеров.

1.6. Факторы возрастания роли экономической дипломатии

Возрастанию роли экономической дипломатии в современной системе международных экономических отношений способствовали многие конкретные факторы.

Во-первых, это процессы интернационализации и усиления взаимозависимости мировой экономической системы, которые идут в двух плоскостях — в глобальной и в плоскости региональной интеграции. Теоретически региональная интеграция может подхлестнуть межрегиональное соперничество. Но сегодня эта опасность ограничивается некоторыми новыми свойствами мировой экономической системы. Прежде всего открытостью новых региональных образований — они не возводят по своей периферии дополнительных тарифных барьеров, а снимают их в отношении между участниками быстрее, чем тарифы снижаются в глобальном плане в рамках ВТО. Это стало стимулом для дальнейшего, более радикального уменьшения барьеров в мировом масштабе, в том числе и между региональными экономическими структурами. Кроме того, некоторые страны являются участниками нескольких региональных объединений. Например, США, Канада, Мексика полноправно участвуют как в АТЭС, так и в НАФТА. А подавляющее большинство транснациональных корпораций одновременно функционирует в орбитах всех существующих региональных организаций.

Во-вторых, сказались новые качества мировой экономической системы — стремительное расширение зоны рыночного хозяйства, либерализация национальных экономик и их взаимодействие посредством торговли и международных инвестиций. Все большее число субъектов мировой экономики — ТНК, банков, инвестиционных групп — оказывает серьезное влияние на мировую политику, международные отношения. Мировая экономика становится настолько взаимосвязанной и взаимозависимой, что интересы всех ее активных участников требуют сохранения стабильности не только в экономическом, но и военно-политическом плане.

В-третьих, глобализация поднимает эту роль на новый количественный и качественный уровень. Глобализация мировой экономики все больше играет роль стабилизатора мировой политики и сферы безопасности. Особенно это влияние заметно в поведении ряда авторитарных государств и обществ, движущихся от авторитаризма к демократии. Масштабная и увеличивающаяся зависимость экономики, например, Китая, ряда новых независимых государств от мировых рынков, инвестиций, технологий заставляет их корректировать свои позиции по политическим и военным проблемам международной жизни⁶².

И наконец, этому способствовали показатели развития интенсивности международных экономических отношений. Простейшей и чаще всего применяемой мерой интенсивности связей в мировом масштабе и для отдельных стран, и для регионов может быть отношение стоимости экспорта товаров к величине ВВП (так называемая экспортная квота). Результаты такого расчета приведены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика экспортных квот за 2007–2010 гг. (%)

Страны	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Китай	35,2	33,0	25,6	26,8
США	8,4	9,1	7,7	8,8
Германия	40,0	40,1	33,7	38,3
Япония	16,3	15,9	11,4	14,0
Нидерланды	71,0	72,7	63,0	73,0
Франция	21,3	21,1	18,1	20,4
Республика Корея	35,4	45,4	43,8	45,9
Индия	23,2	23,4	19,2	21,8
Бельгия	94,0	94,3	78,8	87,9
Великобритания	15,6	17,2	16,2	18,0
Мир в целом	25,2	26,4	24,4	24,2

Источник: Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 11. С. 5.

Как видим, экспортная квота США заметно меньше, чем квота Великобритании, что объясняется огромным внутренним рынком крупной страны, поглощающим производимую продукцию. Экспортные квоты Китая и Индии значительно сократились. Малые промышленные страны, такие как Бельгия, Нидерланды, тесно связанные с системой международного разделения труда, в настоящее время имеют экспортные квоты, превышающие 50%.

В основе увеличения роли экономической дипломатии лежат фундаментальные изменения в современной системе международных экономических отношений. Кратко изложим эти факторы.

1. Происходит вовлечение в мировую экономику стран и территорий, ранее мало участвовавших в международном разделении труда. Бывшие колонии и зависимые страны, получив независимость, более активно включаются в мировую торговлю, а затем и в другие формы международных экономических отношений. Так, Южная Корея и Тайвань, бывшие до Второй мировой войны японскими колониями с отсталой экономикой, теперь крупные центры производства и торговли. Активно интегрируются в мировую экономику страны СНГ.

2. Колоссально возрастает многообразие производимых в разных регионах товаров и услуг. Научно-технический прогресс расширяет сферу использования природных ресурсов (самый характерный пример — нефть), ведет к созданию все новых отраслей производства, продукция которых вовлекается в мировую торговлю.

3. Растет число промышленно развитых стран, в результате чего становится привычным потребление товаров и услуг со всего мира. В обычное дело превратился заграничный туризм, работа, образование и лечение в других странах, использование технически все более сложных средств транспорта, телекоммуникаций, финансовых расчетов.

4. Формирование всемирной финансовой инфраструктуры (банки и другие финансовые учреждения, рынки ценных бумаг и валют) создает возможность неограниченных перемещений капитала. Рост транснациональных корпораций еще более увеличивает роль этих процессов. Иностранные инвестиции несут с собой новые способы производства и управления предприятиями, новые технологии.

5. Рыночные методы хозяйствования получают всеобщее распространение, тогда как зона нерыночной экономики сжимается. Это уменьшает характерную для последней тенденцию к закрытости и автаркии (самообеспечения). Внешняя открытость экономики все более становится нормой.

6. Открытость национальных экономик увеличивается также благодаря либерализации международных экономических отношений, расширению возможности свободного движения товаров, капиталов, рабочей силы, технологии. Протекционизм в разных формах не исчез из международных экономических отношений, но сфера его действия в целом сужается.

7. Межгосударственная региональная интеграция, особенно в Европе, приближает страны к единому экономическому пространству,

расширяет пределы специализации и кооперации между национальными хозяйствами. К примеру, в производстве современных гражданских самолетов сотрудничают фирмы Франции, Германии, Великобритании и Испании.

Развитие экономической дипломатии ограничивается порой разрывом между уровнями экономического развития индустриальных стран, с одной стороны, и слабо развитыми странами — с другой. Экономика многих слабо развитых стран непомерно зависит от экспорта одного или двух продуктов сельского хозяйства (монокультурность) или минерального сырья. Такие страны способны предъявлять лишь ограниченный спрос на импортные товары.

Тенденция к открытости экономик сочетается с сохранением, а в ряде случаев с увеличением разного рода барьеров и ограничений, применяемых государствами. Для бедных стран такие барьеры представляются оправданными и даже неизбежными, поскольку без защиты национальной промышленности невозможно развитие современной экономики. Это сказывается на особенностях экономической дипломатии некоторых стран.

Наконец, крайне негативно влияют на развитие экономической дипломатии экономические и финансовые кризисы. Так, финансовый кризис 1997—1998 гг. в странах Восточной и Юго-Восточной Азии вызвал резкое сокращение их импорта и притока иностранных инвестиций в эти страны.

Воздействие экономической дипломатии на мировое развитие неуклонно растет и принимает все более сложные и разнообразные формы и методы. Международная статистика подтверждает, что большой рост национального богатства и продукта очень многих стран после Второй мировой войны в немалой мере связан с активизацией экономической дипломатии по всем направлениям. Так, наивысшие темпы роста характерны для стран с экономикой, сильно ориентированной на экспорт. Внешняя торговая экспансия сыграла важнейшую роль в опережающем росте Японии, а в дальнейшем — так называемых новых индустриальных стран Азии (Южная Корея, Таиланд, Малайзия, Сингапур, Тайвань и др.) и, наконец, Китая. Эти же страны, а также некоторые государства Латинской Америки эффективно использовали для ускорения роста приток иностранного капитала.

Среди стран, экспортирующих минеральное сырье, в особо благоприятном положении оказались нефтедобывающие страны, что объясняется устойчивым и растущим мировым спросом на нефть и природный газ. Благодаря экспорту энергоносителей малые государства

Персидского залива имеют одни из самых высоких в мире показателей валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения. Применительно к ним часто вместо термина «экономическая дипломатия» используются понятия «энергетическая дипломатия», «нефтяная дипломатия» и другие сходные.

В экономике таких стран, как Испания, Греция, Турция, Египет, Малайзия, Таиланд и ряд других, особо можно отметить растущую роль иностранного туризма. Для ряда малых островных государств, расположенных в Средиземном море и трех океанах, дипломатия туризма играет решающую роль как фактор экономического роста.

Важно отметить и следующие процессы, наблюдаемые в мировой экономике и международных экономических отношениях, которые отражаются на экономической дипломатии:

1. Существенно изменяются принципы формирования экономических и торговых союзов и блоков государств. На первый план все больше выдвигается принцип действительно реальной выгоды, получаемой членами блока и не подменяемой какими-либо политическими или псевдоэкономическими декларациями. Другой важный принцип — достижение примерно одинакового уровня экономического развития стран, входящих в региональные объединения и блоки, что служит одним из главных условий успешного их функционирования.

2. Активизировались процессы качественной перегруппировки сил на мировой арене. Некоторые государства, ранее считавшиеся высокоразвитыми, оказались отнесенными к другой группе. И наоборот, страны, ранее относившиеся к категории развивающихся, ускоренно приближаются к уровню наиболее развитых стран. Это привело к прекращению деятельности некоторых объединений стран и активизировало процесс создания новых (НАФТА, ЦЕФТА, АТЭС, МЕРКОСУР и т.д.).

3. Усиливается борьба между отдельными звеньями мировой системы. Более того, вся система отношений между странами мира переживает кризис. В силу этого можно говорить о в какой-то степени спонтанном характере современных международных экономических отношений, на которые не могут воздействовать даже крупнейшие международные политические организации.

4. Ось политического соперничества по линии Восток—Запад все явственнее преобразуется в экономическую ось центр—периферия. Место страны в мировой экономической таблице о рангах определяется ее приближенностью к одному из полюсов этой оси. Новые отношения, описываемые системой координат центр—периферия, отнюдь не

означают усиление связей между развитыми и неразвитыми странами. Скорее наоборот: укрепляются отношения между близкими по уровню развития странами, что находит отражение в связях центр—центр и периферия—периферия⁶³.

1.7. Тенденции развития и перспективы экономической дипломатии в условиях глобализации

Процессы глобализации, сопровождающиеся усилением международной конкуренции, настоятельно требуют активного участия государства в продвижении и защите национальных интересов на мировом рынке. Государственная поддержка в различных формах служит сегодня важнейшим фактором успешной деятельности отечественных компаний и страны в целом на мировом рынке. При этом речь идет не о подмене рыночных принципов хозяйствования, а о повышении конкурентоспособности национальных производителей, работающих в жесткой конкурентной рыночной среде.

Укрепление национальной конкурентоспособности предполагает комплекс взаимосвязанных и взаимодополняющих мер как в области внутриэкономической (содействие технологическому развитию, инновационной деятельности и др.), так и в области внешнеэкономической (продвижение экспорта, улучшение условий доступа на внешние рынки, привлечение зарубежных инвестиций, технологий и др.) политики. В этом ряду особое место занимает экономическая дипломатия, формирующая благоприятную внешнюю среду для практического решения задач повышения конкурентоспособности.

Практически повсеместно наблюдается укрепление институциональной и организационной базы, повышение статуса экономической дипломатии в системе государственной власти. Увеличивается число, расширяются функции и улучшается качество работы специализированных государственных структур в области поддержки внешнеэкономической деятельности, лоббирования интересов отечественных компаний за рубежом, торгово-политического содействия, мобилизации эффективных внешних ресурсов на цели развития. Такие структуры все чаще возглавляются служащими министерского уровня, а также имеют тенденцию к консолидации в рамках общенациональных советов по вопросам конкурентоспособности, комитетов содействия торговле и т.д., что придает экономической дипломатии большую целостность и целеустремленность, комплексный характер, позволяет с ее помощью решать сложные задачи эффективного обеспечения национальных интересов в быстро глобализирующемся мире.

Экономическая дипломатия XXI столетия — это открытая дипломатия, ориентирующаяся на опережающие действия и лидерство в постановке актуальных вопросов мирового экономического развития. Сегодня чуть ли не ежедневно выдвигаются и обсуждаются десятки крупных инициатив, затрагивающих глобальные, региональные и секторальные проблемы, торгово-политическую и интеграционную проблематику, рыночные стратегии и т.д. Особенно активны в этом отношении развитые государства, опирающиеся на мощный экономический фундамент, значительные финансовые, организационные и иные ресурсы, имеющие глобальные и зачастую конфликтующие интересы.

Во время четырех встреч лидеров «Восьмерки» в 2004—2007 гг. было принято в общей сложности свыше 50 различных документов, затрагивающих практически весь спектр вопросов мирового развития: проблемы безопасности, в том числе энергетической, борьбы с терроризмом и стихийными бедствиями, нераспространения оружия массового поражения, инициативы по Ближнему Востоку и Северной Африке, преодолению голода и бедности, обеспечению долговой устойчивости беднейших государств, развитию предпринимательства и торговли, борьбе с коррупцией, интеллектуальным пиратством и контрафактной продукцией, а также в области образования, здравоохранения, охраны окружающей среды и др. На международном уровне все чаще звучат такие термины, как «глобальное партнерство», «глобальный потенциал», что выводит дипломатию вообще и экономическую дипломатию в частности на качественно иную ступень развития, характеризующуюся значительно большими возможностями и ответственностью в решении общемировых задач.

К приоритетным задачам экономической дипломатии по защите национальных интересов относится прежде всего обеспечение внешнеэкономической безопасности, т.е. предупреждение или предотвращение угроз для сбалансированного развития хозяйства вследствие нарушения внешнеэкономических связей и состояния окружающей среды, для удовлетворения потребностей за счет этих связей в жизненно важных областях или стабильности на внутреннем рынке. Речь идет, в частности, о бесперебойном снабжении населения продовольствием и медикаментами, предприятий — энергетическими ресурсами и дефицитными материалами, а также о поддержании нормальной конкурентной среды. Однако роль экономической дипломатии не сводится только к действиям в случаях возникновения чрезвычайных или неблагоприятных для хозяйства страны ситуаций.

При взаимной заинтересованности стран в расширении внешнеэкономических отношений существенные национальные различия в обеспечении природными, финансовыми и интеллектуальными ресурсами, в уровне развития и структуре хозяйств, позициях компаний на мировом рынке ведут к тому, что от условий межгосударственного экономического сотрудничества во многом зависят выгоды отечественных предпринимателей и населения. Обеспечение стране условий международного экономического сотрудничества, способствующих в конечном счете повышению уровня и качества жизни ее населения, также является приоритетной задачей экономической дипломатии. Поэтому усилия последней направлены на поиски компромиссных решений на основе встречных уступок при том условии, что взаимная выгода партнеров по переговорам от этих уступок больше, чем сами уступки.

Эффективность экономической дипломатии повышает наличие в стране государственной стратегии развития национальных внешнеэкономических отношений на перспективу. Речь идет о формулировании не только общих целей, но и конкретных задач применительно к экономическим отношениям с отдельными регионами и важными странами, а также к отдельным крупным сферам этих отношений, прежде всего к торговле основными товарами и услугами, направлениям и формам инвестиционного сотрудничества. Такая стратегия должна выработываться и периодически корректироваться межведомственным государственным органом при активном участии экономических исследовательских институтов, союзов предпринимателей и крупных компаний — участниц внешнеэкономической деятельности, а также общественных организаций, в том числе профсоюзов.

Эффективность экономической дипломатии тесно связана с уровнем экономического развития страны, наличием необходимых финансовых и иных ресурсов, но одновременно сама экономическая дипломатия является важным фактором роста конкурентоспособности. В условиях глобализации все более важную роль приобретает активная экономическая дипломатия, целью которой становится завоевание перспективных мировых рынков.

Расширение внешнеэкономических связей и их форм возлагает все более сложные задачи на экономическую дипломатию. Вместе с тем усиление экономической взаимозависимости стран побуждает правительства в ряде случаев прибегать к экономической дипломатии для решения и внешнеполитических задач, особенно когда с помощью традиционных дипломатических средств не удастся найти взаимоприемлемого их решения.

Экономическая дипломатия в значительной мере должна базироваться на цифровых расчетах и оценках, экономико-математических моделях в связи с теми задачами, которые ей приходится решать. Имеются в виду как неоправданные потери страны, подлежащие устранению, так и справедливые выгоды, подлежащие обеспечению. То и другое требует объективного анализа, подкрепленного количественными (стоимостными) и временными показателями, необходимыми для уяснения стоящих задач и возможностей их решения и для аргументированных переговоров с партнером.

Экономическая дипломатия формально или неформально часто оперирует категорией эффективной взаимности. Эта категория предусматривает предоставление партнером эквивалентных льгот другой стороне в обмен на полученные от нее встречные льготы аналогичного характера и объема. Требование эффективной взаимности, внешне представляющееся как равноправный подход к формированию условий экономического сотрудничества, нередко становится инструментом экономического давления и/или дискриминации и получения односторонних преимуществ, когда страна в силу объективных причин не в состоянии воспользоваться льготами, которые в обмен предлагает (навязывает) ей партнер.

Говоря о перспективах и тенденциях развития экономической дипломатии, можно выделить следующие основные факторы, которые будут воздействовать на это развитие:

- *Ускорение научно-технического прогресса*, выражающееся в распространении новых технологий, включая средства связи, транспортировки и вооружений; происходящая под влиянием НТП глобальная компьютеризация экономической деятельности по-новому ставит вопрос о способах ведения международного бизнеса; глобальная информатизация резко облегчает возможности получения коммерческой, общеэкономической, специальной информации.

- *Глобальные перемены в области окружающей среды*. Исчерпание экологической базы, необходимой для поддержания постоянно расширяющегося производства, ставит вопрос об источниках финансирования. Серьезные действия в отношении окружающей среды неизбежно приведут к резкому напряжению функционирования мировой экономики. Средства для решения экологических проблем могут быть найдены за счет стран периферии, что приведет к еще большему неравенству между центром и периферией, либо расходы возьмет на себя центр, что неизбежно вызовет снижение там уровня жизни⁶⁴.

■ *Прирост и постоянное перемещение народонаселения.* Население перемещается по причине бедственного экологического, неудовлетворительного экономического и политического положения. Массовый миграционный натиск с периферии в центр вызывает репрессивную ответную реакцию, что в свою очередь входит в противоречие с требованиями демократизации общества, порождая схожие экономические и социальные проблемы.

■ *Увеличение разрыва между бедными и богатыми странами.* Деколонизация в большинстве случаев не оправдала надежд развивающихся стран на экономическое процветание. Продолжавшаяся дискриминация в международных экономических отношениях привела к неудачным попыткам развивающихся стран установить Новый международный экономический порядок (НМЭП). Усиление конкуренции между странами центра (ЕС–НАФТА–Япония/АСЕАН) снижает вероятность направления капиталов в менее развитые страны, что усугубляется необходимостью инвестирования в хозяйство стран переходной экономики для повышения предсказуемости их поведения на мировых товарных рынках.

■ *Рост экономической взаимозависимости* стран мира неизбежно ведет к унификации норм права, культурных ценностей, образа жизни, стиля поведения и т.п., что будет сталкиваться с позицией различных групп населения, заинтересованных в сохранении своих отличительных признаков, национальных и исторических ценностей и традиций. Однако это не снимает вопрос об иерархичности мировой экономики, множественности субъектов, действующих в ней.

■ *Усиление роли международных экономических организаций,* происходящее на фоне уменьшения способности некоторых государств поддерживать внутренний порядок при политической неспособности предоставить своим гражданам безопасность и социальное обеспечение. Внутренние и внешние действия государств все чаще направляются внушительным и постоянно расширяющимся набором регулирующих правил, формулируемых международными экономическими организациями. Авторитет последних определяется устранением идеологических мотивов при оценке ситуации и принятии решений и неэффективностью военно-политических санкций против нарушителей мирового экономического порядка.

■ *Растущая роль негосударственных структурных образований* (неправительственных организаций, особенно ТНК) в решении международных вопросов, в том числе экономических, ставит вопрос об

изменении состава основных субъектов (участников) экономической дипломатии. Мир движется к новой социально-экономической обстановке, в условиях которой международное сообщество составят несколько отличных друг от друга типов действующих лиц, чью роль как автономных членов данного сообщества нельзя будет игнорировать.

Роль экономической дипломатии, как уже отмечалось, в современных международных отношениях имеет тенденцию к усилению.

Во-первых, в условиях прогрессирующей либерализации мировой экономики и многочисленных коллективных договоренностей стран односторонние действия правительств по защите национальных интересов частично утрачивают свою эффективность. Это связано с решениями международного сообщества по ограничению использования ряда традиционных мер регулирования внешнеэкономических связей (таможенных пошлин, импортных квот, субсидий в торговле и обременительных обязательств для иностранных инвесторов) и установлению единых или гармонизированных правил, регламентирующих применение таких мер и подкрепленных санкциями за их нарушение.

Во-вторых, развивающаяся глобализация в мировом хозяйстве, сочетающая объективный процесс углубления интернационализации производительных сил и одновременно стремление ТНК подчинить этот процесс своим целям усиления доминирующего положения в мировом хозяйстве, повышает роль экономической дипломатии, ибо она может содействовать развитию интернационализации в интересах всех стран и вместе с тем противодействовать стремлениям тех, кто хотел бы монополизировать преимущества глобализации.

Суммируя изложенное выше, можно сказать, что перспективы экономической дипломатии не связываются с решением лишь каких-либо частных задач экономического характера. Экономическая дипломатия приобретает, соответственно, не только черты национального явления на макро- и микроуровне, но также геополитические параметры.

Резюме

Становление экономической дипломатии происходило в результате развития мировой экономики и усиления ее роли в мировой политике и международных отношениях. Один из наиболее острых вопросов современной дипломатии — роль в ней экономических проблем, бизнеса, торговли, финансов и информации о новых технологиях.

История показывает, что современной экономической дипломатии предшествовал этап торговой дипломатии. Многовековая история дипломатии различных стран, ее формирования и развития

неразрывно связана с международными экономическими отношениями. Дипломатическое содействие внешней торговле поднялось на уровень продвижения национальных интересов за рубежом. Расширение функций дипломатии в международной экономической области и включение в поле зрения других вопросов (помимо торговли) были закономерным процессом развития и модернизации структуры мировой экономики на всех уровнях: национальном, региональном, глобальном.

Новыми задачами экономической дипломатии становятся и общечеловеческие проблемы социального характера. Расширяется поле объектов и субъектов экономической дипломатии. Возрастанию роли экономической дипломатии способствовали в первую очередь показатели развития интенсивности международных экономических отношений. Вместе с тем развитие экономической дипломатии ограничивается порой разрывом между уровнями экономического развития индустриальных стран, с одной стороны, и слабо развитых стран — с другой.

Воздействие экономической дипломатии на мировое развитие неуклонно растет и принимает все более сложные и разнообразные формы и методы. Современная экономическая дипломатия использует широкий набор методов и инструментов — от традиционных переговорных до системного лоббирования национальных интересов на глобальном рынке. Практически повсеместно наблюдается укрепление институциональной и организационной базы, повышение статуса экономической дипломатии в системе государственной власти. Эффективность экономической дипломатии способствует наличию в стране государственной стратегии развития национальных внешнеэкономических отношений на перспективу.

Перспективы экономической дипломатии определяются следующими основными факторами: ускорением научно-технического прогресса, глобальными переменами в области окружающей среды, приростом и постоянным перемещением народонаселения, увеличением разрыва между бедными и богатыми странами, ростом экономической взаимозависимости и связанными с ним проблемами унификации, усилением роли международных экономических организаций, растущей ролью негосударственных структурных образований.

В целом экономическая дипломатия представляет собой деятельность государственных институтов с привлечением общественных и предпринимательских структур, применением знаний современных

экономических, политических, правовых наук и инструментов, методов и форм современной дипломатии, использованием двусторонних и многосторонних институтов в целях реализации национальных экономических интересов на мировой арене, направленной на устойчивое и стабильное развитие социально ориентированной рыночной экономики страны.

Экономическая дипломатия XXI столетия — это открытая дипломатия, ориентирующаяся на опережающие действия и лидерство в постановке актуальных вопросов мирового экономического развития.

Примечания

- ¹ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 160.
- ² *Никольсон Г.* Дипломатия. М.: ОГИЗ, 1941. С. 39.
- ³ Там же. С. 112–113.
- ⁴ Там же. С. 27.
- ⁵ *Зонова Т. В.* Дипломатия Ватикана в контексте эволюции европейской политической системы. М.: МГИМО (Университет); РОССПЭН, 2000. С. 32.
- ⁶ *Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 5.
- ⁷ *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 112.
- ⁸ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 160.
- ⁹ *Dev S. B.* Japanese Economy and Economic Diplomacy. Published by Madhav Prashad Sigdel, Kathmandu, Nepal, 1997.
- ¹⁰ Ibid. P. 8.
- ¹¹ Japan in Transition: One Hundred Years of Modernization. Ministry of Foreign Affairs, Japan, 1975.
- ¹² *Schneider H.* History of World Civilisation. N.Y., 1996. P. 74–76.
- ¹³ *Мурзаев П. С.* Геополитика нового шелкового пути. М.: Известия, 2004. С. 64.
- ¹⁴ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 162.
- ¹⁵ *Palmer R. R., Colton J.* A History of the Modern World. N.Y., 1995. P. 603.
- ¹⁶ *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 114.
- ¹⁷ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 163.
- ¹⁸ *Langhorne R.* History and evolution of diplomacy // J. Kurbalija (ed.). Modern diplomacy. Malta, 1998. P. 148–149.

¹⁹ *Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 226.

²⁰ *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 116.

²¹ *Rothacher A.* Economic Diplomacy between the European Community and Japan 1959—1981. Gower Publishing Company Limited, England, 1983. P. 1—2.

²² *Hanabusa M.* Trade Problems between Japan and Western Europe. Farnborough, Hants.: Saxon House. 1979.

²³ *Sansom G.* The Western World and Japan. Tokyo: Charles & Tuttle Co., 1977.

²⁴ *Wilkinson E.* Misunderstanding, Europe versus Japan. Tokyo: Chuokoron-sha Inc., 1981.

²⁵ *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 117.

²⁶ Краткий внешнеэкономический словарь. М.: Международные отношения, 1984. С. 220—221.

²⁷ Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I—III.

²⁸ *Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001.

²⁹ *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004.

³⁰ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003.

³¹ *Никольсон Г.* Дипломатия. М.: ОГИЗ, 1941.

³² *Сатоу Э.* Руководство по дипломатической практике. М.: Ин-т международных отношений, 1961.

³³ *Karron de la Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003.

³⁴ *Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005.

³⁵ *Nicholson M.* International Relation: A Concise Introduction. 2nd rd. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2002.

³⁶ *Morgenthau H. J.* Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace. Brief ed. McGraw-Hill. N.Y., 1993.

³⁷ *Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО, РОССПЭН, 2003. С. 51—53.

³⁸ *Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 11.

³⁹ Там же. С. 12.

⁴⁰ Там же. С. 15.

⁴¹ *Иванов И. Д.* Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия. М.: РОССПЭН, 2001. С. 4.

⁴² Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 327.

⁴³ *Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 50—51.

⁴⁴ Там же. С. 54—55.

⁴⁵ *Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 55.

⁴⁶ *Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева.* 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 22–26.

⁴⁷ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 18–26.

⁴⁸ *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001. С. 18–22.

⁴⁹ *Шумилов В. М.* Международное экономическое право. М.: 2003. С. 97.

⁵⁰ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 21.

⁵¹ *Forum* — площадь в Древнем Риме, на которой происходили народные собрания, устраивались ярмарки и совершался суд. См.: Словарь иностранных слов. М., 1987. С. 537.

⁵² *Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева.* 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 26.

⁵³ *Нартов Н. А.* Геополитика: Учебник. 3-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2004. С. 38–43.

⁵⁴ *Цыганков П. А.* Теория международных отношений: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2006. С. 46–76.

⁵⁵ *Боришполец К. П.* Методы политических исследований: Учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 2005.

⁵⁶ Там же. С. 55.

⁵⁷ Там же.

⁵⁸ Там же. С. 60–61.

⁵⁹ Там же.

⁶⁰ *Хрусталева М. А.* Системное моделирование международных отношений: Учеб. пособие. М., 1987; *Хрусталева М. А.* Системное моделирование международных отношений: Автореф. дис. ... д-ра полит. наук. М., 1992.

⁶¹ *Цыганков П. А.* Теория международных отношений: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2006. С. 70.

⁶² *Современные международные отношения: Учебник / Под ред. А. В. Торкунова.* М.: РОССПЭН, 1999. С. 54–55.

⁶³ *Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина.* 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 140–141.

⁶⁴ *Pearson Charles S.* Economics and The Global Environment. Cambridge University Press. Cambridge, 2000. 583 p.; *Markandya A., Harou P., Bellu L. G. and Cistulli V.* Environmental Economics for Sustainable Growth: A Handbook for Practitioners. Edward Elgar Publishing Limited. Cheltenham, UK. 2002. 567 p.

Контрольные вопросы

1. Какую роль сыграла торговля в становлении экономической дипломатии?
2. Назовите этапы и приведите примеры развития торговой дипломатии?

3. Как происходил переход от торговой к экономической дипломатии и что способствовало этому?
4. Какие новые задачи расширяли сферу экономической дипломатии?
5. Почему новыми задачами экономической дипломатии становятся общечеловеческие проблемы социального характера?
6. На что направлена современная экономическая дипломатия?
7. Какие экономические перемены в современном мире оказали влияние на формирование экономической дипломатии?
8. Какие конкретные факторы способствовали увеличению роли экономической дипломатии?
9. Какие процессы в мировой экономике и международных экономических отношениях существенно влияют на экономическую дипломатию?
10. Приведите примеры определений экономической дипломатии. В чем их сходство и различие? Приведите аргументацию.
11. Дайте основное определение экономической дипломатии и попытайтесь раскрыть суть каждой составляющей.
12. Что является объектом экономической дипломатии? Приведите примеры и обоснуйте.
13. Что является предметом экономической дипломатии?
14. Что является субъектом экономической дипломатии? Приведите примеры и обоснуйте.
15. Назовите методы экономической дипломатии.
16. Какова классификация международных межправительственных экономических организаций?
17. Назовите основные тенденции развития экономической дипломатии в условиях глобализации.
18. Назовите основные факторы, которые будут воздействовать на развитие экономической дипломатии.

Рекомендуемая литература и источники

- Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 160–163.
- Иванов И. Д.* Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия. М.: РОССПЭН, 2001.
- Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003.
- Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 50–51, 54–55.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2007. Т. 1. С. 17–92.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 13–25.
- Мавланов И. Р.* Информационно-аналитическая работа в дипломатической деятельности. Ташкент: УМЭД, 2016.
- Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 11–24.

- Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. — Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 18–26.
- Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 9-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 82–90, 138–145.
- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 18–27.
- Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 112–117.
- Современные международные отношения: Учебник / Под ред. А. В. Торкунова, А. В. Мальгина. М.: Аспект Пресс, 2012.
- Цыганков П. А.* Теория международных отношений: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2006. С. 46–76.
- Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 5, 11–15, 226.
- Экономическая дипломатия в условиях глобализации: Учеб. пособие / Под общ. ред. Л. М. Капицы. М.: МГИМО-Университет, 2010.
- Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005.
- Nicholson M.* International Relation: A Concise Introduction. 2nd ed. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2002.

2 Инвестиции как объект экономической дипломатии

2.1. Значение и основные задачи инвестиционной дипломатии

Современные тенденции интернационализации мирохозяйственных связей и усиления конкуренции на мировом рынке капиталов с каждым годом увеличивают значение инвестиционного направления во внешнеэкономической политике государства, а глобализация мировой экономики все активнее способствует трансграничному перемещению не только товаров и услуг, но и капиталов. При этом государство играет все более активную роль в привлечении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и защите национальных интересов при осуществлении инвестиционной деятельности как внутри страны, так и за ее пределами.

Государство разрабатывает стратегию национальной политики в отношении ПИИ и создает условия для ее реализации путем принятия комплекса мер — законодательных, экономических, административных и др. Актуальной является и задача разработки комплексной концепции государственной политики в сфере привлечения зарубежных инвестиций. В концепции должны быть определены отраслевые и территориальные приоритеты (включая условия доступа иностранного капитала в стратегические отрасли; меры по снижению инвестиционных рисков и обеспечению льгот вкладчикам; задачи и полномочия структур, ответственных за реализацию государственных интересов в данной сфере). При этом с учетом изменчивости современного мира следует систематически корректировать государственную инвестиционную политику и на этой основе разрабатывать ежегодные планы конкретных действий. Важное место в осуществлении такой политики отводится экономической дипломатии, которая выступает как все более значимый фактор в обеспечении государственных интересов в инвестиционной сфере.

Одна из *главных задач* экономической дипломатии в этой области состоит в *укреплении договорно-правовой базы* участия государства в международном инвестиционном сотрудничестве. В мире существует многоуровневая система защиты инвестиционных вложений: национальное законодательство, двусторонние договоры и соглашения, а также обязательства в рамках региональных и многосторонних экономических организаций. Большинство государств активно участвуют в международном договорно-правовом процессе в инвестиционной сфере, при этом принципиально важное значение для улучшения международного имиджа и инвестиционного климата страны имеет присоединение к ВТО и ОЭСР, в рамках которых заключен ряд основополагающих соглашений, регулирующих международную инвестиционную деятельность (Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, — ТРИМС и др.).

В 1990-е гг. и до 2005 г. заметно активизировалась деятельность государств по заключению двусторонних соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, более широких международных и региональных соглашений, а также соглашений об избежании двойного налогообложения. После 2005 г. подписание таких соглашений начало сокращаться. Цель таких соглашений — содействие привлечению иностранного капитала путем предоставления иностранным инвесторам благоприятного (справедливого и равноправного) режима. В таких документах конкретизируются трактовки и согласуются меры национальной политики по отдельным ключевым вопросам инвестиционной политики. В практике международных организаций (например, ОЭСР) получила распространение разработка типовых инвестиционных соглашений. Среди обязательств, принимаемых на себя сторонами в рамках таких соглашений, — предоставление иностранному инвестору возможности беспрепятственно репатриировать доходы, получаемые им в стране-реципиенте, и возможности рассмотрения споров по вопросам капиталовложений в международном арбитраже.

Например, к началу 2004 г. Россия заключила соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций с 56 государствами, в том числе со странами—членами ОЭСР — 24, странами Юго-Восточной Европы — 6, СНГ — 5, а также с КНР и рядом других развивающихся государств¹. По данным МИД России, в настоящее время действуют 46 таких соглашений².

Важным инструментом международно-правовой защиты иностранных инвесторов является также участие стран в работе Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (МАГИ), созданного на

основе заключенной в рамках Всемирного банка в 1985 г. Сеульской конвенции. Основные функции Агентства — оформление договоров страхования и перестрахования в отношении некоммерческих рисков, которым могут подвергнуться инвестиции стран-участниц Конвенции, оказание технического и информационного содействия инвесторам, а также посреднических услуг в устранении барьеров для инвестиций и урегулировании спорных ситуаций. В 2013 г. МАГИ отметило 25-летие. За период своего существования Агентство предоставило гарантии (СПР) на сумму свыше 27 млрд долл. США на реализацию более 700 проектов в более чем 100 развивающихся странах. В настоящее время портфель действительных гарантий МАГИ составляет свыше 10 млрд долл. США. Например, Россия входит в четверку стран, получивших наибольший объем гарантий по линии МАГИ (около 8% всей суммы). По состоянию на конец 2005 г. портфель МАГИ в РФ состоял из 15 проектов, а его валовой объем превышал 800 млн долл. За весь период сотрудничества с Россией Агентство способствовало привлечению в отечественную экономику около 2,2 млрд долл. иностранных инвестиций³.

Вторая важная задача для привлечения зарубежных инвестиций — хорошо скоординированные усилия субъектов экономической дипломатии, прежде всего, для формирования благоприятного национального инвестиционного климата, являющегося ключевым фактором в сфере привлечения эффективного иностранного капитала. По данным ООН, за период с 1991 по 1999 г. из 1035 изменений в национальном инвестиционном законодательстве зарубежных стран 94% было направлено на улучшение климата для такого привлечения, а число двусторонних соглашений о защите и поощрении инвестиций с 181 в 1980 г. возросло до 1856 в 1999 г., соглашений об избежании двойного налогообложения, что также крайне важно для инвесторов, — с 719 до 1982 соответственно⁴. Именно в отмеченные периоды произошел более чем десятикратный рост количества соглашений о защите и поощрении инвестиций и почти трехкратный рост числа соглашений об избежании двойного налогообложения. Инвестиционный климат — понятие весьма емкое и комплексное, поэтому применяют различные методики его оценки, исходя из целей исследований на макро- и микроэкономическом уровнях. Результаты анализа инвестиционного климата обычно представляют в виде совокупности факторов, принимаемых во внимание вкладчиками капитала при выработке инвестиционной стратегии на новом рынке. Конечно, между разными странами существуют национальные экономические и политические различия.

Поэтому чаще всего инвестиционная привлекательность страны трактуется более широко и включает три группы факторов: 1) макроэкономические факторы; 2) правовой режим регулирования, в том числе меры по содействию и стимулированию инвестиций; 3) общий предпринимательский климат в стране. В государствах, добившихся наибольших успехов в привлечении иностранного капитала (включая новые индустриальные страны), создание и совершенствование условий для притока зарубежных инвестиций стало приоритетной задачей. В ряде стран разработаны целевые государственные программы, предусматривающие реализацию целого комплекса мер — международно-правовых, торгово-политических, организационных, в сфере информационного обеспечения и др.

Третья важная практическая задача экономической дипломатии — участие в *формировании благоприятного инвестиционного имиджа страны*. Это тем более важно, что «имиджевое» направление в инвестиционной дипломатии с учетом опыта многих крупных стран — реципиентов иностранного капитала является ключевым в политике государства по повышению инвестиционной привлекательности национальной экономики. А в условиях обострения конкуренции на международном рынке капиталов от руководства государств требуется максимальное сосредоточение политических, дипломатических, финансовых, информационных и других ресурсов на решении задач улучшения образа своей страны как стабильного и надежного делового партнера, открытого для равноправного международного сотрудничества, повышения доверия зарубежных инвесторов к экономике в целом. Некоторые активизировавшиеся в последние годы направления «имиджевой» деятельности экономической дипломатии представляют собой регулярное участие высокопоставленных должностных лиц в международных экономических форумах, конференциях, деловых встречах и саммитах, сопровождающих мероприятия в рамках многосторонних и региональных организаций, создание смешанных двусторонних деловых советов с привлечением официальных лиц, политических и общественных деятелей.

Четвертой задачей экономической дипломатии в инвестиционной сфере является *совершенствование информационной политики*. Сюда, *во-первых*, должно входить создание соответствующей структуры, занимающейся распространением или продвижением информации об инвестиционной политике за рубежом. *Во-вторых*, создание официального интернет-портала с регулярно обновляемыми данными в сфере внешнеэкономических связей, который должен охватывать:

- нормативно-правовые документы по тематике внешнеэкономической деятельности и комментарии к ним, отражающие изменения в таможенно-тарифной, налоговой политике, условиях доступа иностранного капитала и др.;
- сведения о планах осуществления инвестиционных проектов, организуемых конкурсах и возможностях международного участия в них;
- данные о ведущих консультационных компаниях, кредитных бюро и др., оказывающих экспертно-консультационные услуги иностранным партнерам (подготовка маркетинговых исследований, технико-экономических обоснований, справок кредитной надежности);
- полезную информацию (телефоны, факсы, веб-сайты) о зарубежных дипломатических представительствах (посольствах, консульствах), торгпредствах, а также о некоммерческих структурах (ТПП, союзах экспортеров, импортеров и т.п.).

По мнению авторитетного исследователя К. Раны, автора ряда работ о дипломатии, ключевая роль в информационной политике государства в сфере привлечения иностранных инвестиций должна принадлежать зарубежным дипломатическим представительствам⁵. Их задача состоит не только в создании и укреплении положительного образа страны, но также в предоставлении потенциальным инвесторам базовой информации об условиях вхождения на инвестиционный рынок, приоритетных сферах для вложения капитала и др. В информационной работе дипломатические представительства используют различные средства и инструменты, однако обязательным ее элементом, как считает К. Рана, является создание интернет-сайта посольства, который должен быть удобным для пользователей, информационно насыщенным и регулярно обновляемым. Важно также, чтобы информационная работа дипломатических представительств координировалась со специализированными агентствами по содействию иностранным инвестициям своей страны.

2.2. Основные формы инвестиционной дипломатии

Важнейшей составной частью современных международных экономических отношений, в том числе и экономической дипломатии, является международное движение капитала. Движение капитала, его использование осуществляется в форме:

- прямых инвестиций в промышленные, торговые и другие предприятия;
- портфельных инвестиций (в иностранные облигации, акции, ценные бумаги);
- среднесрочных и долгосрочных международных кредитов (или займов) ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;
- экономической помощи: бесплатно и в виде льготных кредитов (беспроцентных, низкопроцентных).

В мировой практике проводится четкое различие между перемещением капитала и иностранными инвестициями.



Перемещение капитала включает: платежи по операциям с зарубежными партнерами, предоставление займов (на срок не более 5 лет), приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний исключительно с целью размещения капитала, диверсификацию портфеля ценных бумаг и т. п.

Под **иностранными инвестициями** понимается такое перемещение капитала, которое преследует цель установления контроля и участия в управлении компанией в стране, принимающей капитал. К прямым инвестициям относят те капиталовложения в принимающей стране, которые позволяют участвовать в управлении объектом вложения.

Основными формами прямых инвестиций являются: открытие за рубежом предприятий, в том числе создание дочерних компаний или филиалов, совместных предприятий на контрактной основе; совместные разработки природных ресурсов; покупка или приватизация предприятий страны, принимающей иностранный капитал.

Прямые инвестиции составляют основу господства международных корпораций на мировом рынке. Они обеспечивают им либо полное владение зарубежными предприятиями, либо обладание такой частью акционерного капитала, которая обеспечивает фактический контроль со стороны инвестора. Как правило, это такие инвестиции, при которых у иностранного инвестора находится не менее 25% акционерного капитала компании. Статистика США, ФРГ, Японии прямыми инвестициями считает те, которые составляют 10 и более процентов акционерного капитала и дают возможность контролировать предприятие. Распределение зарубежных инвестиций по странам и отраслям промышленности во многом определяет структуру современной международной экономики, отношения между отдельными частями мирового хозяйства. Ведущими странами в области прямых инвестиций являются основные промышленно развитые страны.



Портфельные инвестиции — это акции, облигации, иные формы капиталовложений, не дающие возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия.

Инвесторы могут получить прибыль лишь в соответствии с установленными правилами о ценных бумагах. Портфельные инвестиции — важный источник привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими корпорациями, центральными (государственными) и частными банками. Посредниками в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные инвестиционные банки. На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по облигациям в отдельных странах.

Более подробно формы перемещения капиталов рассматриваются в учебниках по вопросам международных экономических отношений. Отметим лишь, что экономическая дипломатия в продвижении инвестиционной политики строится на этой терминологии.

Международная статистика отмечает заметные изменения в структуре экспорта капитала после Второй мировой войны. Наиболее важны огромный рост международных кредитов в 1970–1980-е гг. и образование мировой кредитно-финансовой сферы капитала. Резко возросла роль ссудного капитала. В 1960-е гг. для международного рынка ссудных капиталов были характерны краткосрочные операции. В 1970–1980-е гг. произошел огромный рост средне- и долгосрочных кредитов. Последние используются для пополнения основного капитала, кредитования и финансирования операций по приобретению акций, учреждению филиалов, формирование новых и возобновление ранее приостановленных проектов зарубежных инвестиций. В роли главных заемщиков выступают прежде всего международные корпорации. В 1995 г. на международных рынках капитала был установлен новый рекорд в сфере объемов кредитования. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), соглашения всех типов по бессрочным и срочным инструментам заимствования выросли до 388 млрд долл. (258 млрд долл. в 1994 г.). В 1980-е гг. стала активно использоваться такая форма ссудного капитала, как проектное финансирование, т.е. предоставление крупных кредитов под конкретные промышленные объекты. Фактически, эта форма сходна с прямыми инвестициями. Финансовый капитал становится все менее дефицитным ресурсом. Приток средств из-за рубежа в среднем по миру — около 4,3% по отношению к ВВП, в том числе для развитых стран — бо-

лее 3%, а для наименее развитых — более 17%. В России, по данным за 2010–2013 гг., прямые зарубежные инвестиции обеспечивали до 16% капиталовложений, полученные из-за границы кредиты составляли до половины долгосрочных банковских кредитов в стране⁶.

Следует отметить двойственное влияние вывоза капитала в форме портфельных инвестиций и кредитов на мировое хозяйство. С одной стороны, обеспечивается международное воспроизводство капитала. В условиях его интернационализации и интеграции финансовых рынков повышается эффективность международных экономических связей. С другой стороны, неконтролируемые перемещения капитала вызывают нарушения равновесия платежных балансов стран и ведут к существенным колебаниям валютных курсов. В свою очередь, значительный импорт иностранного капитала способен привести к вытеснению национального капитала.

Экономическую помощь, которая предоставляется промышленно развитыми странами остальному миру бесплатно, а также в виде льготных кредитов, можно рассмотреть на примере США, занимающих второе место (после Японии) по оказанию помощи государствам мира. Так, в соответствии с Законом о помощи иностранным государствам США в 1994 финансовом году ассигновали на помощь 13 млрд долл. (76% на экономические и 24% на военные цели). На первом месте в списке получателей кредитов — Израиль (3 млрд долл.), на втором — Египет (2,1 млрд долл.). 65% помощи оказывается бесплатно, 35% — в виде льготных кредитов. По данным Госдепартамента, США предоставили России в первой половине 1990-х гг. в виде безвозвратной помощи 4,7 млрд долл., из которых 2 млрд долл. направлены на экономическое и техническое содействие, 1,7 млрд долл. — на прямую гуманитарную помощь и закупки продовольствия и 1 млрд долл. — на реализацию программы, предусматривающей сокращение ядерных вооружений в республиках бывшего СССР. Пик американской помощи России пришелся на 1994 г., когда он составил 1,6 млрд долл. По статистике Организации экономического сотрудничества и развития в период с 2010 по 2014 г. США ежегодно выделяли на официальную помощь развития более чем 30 млрд долл.

2.3. Способы продвижения экономической дипломатией ПИИ на внешние рынки

В качестве способов продвижения экономической дипломатией ПИИ на внешние рынки можно выделить⁷:

1. *Создание зарубежных филиалов и дочерних компаний.* Филиалы полностью подконтрольны материнской компании, не являются юридическими лицами, не имеют собственного баланса и используют баланс материнской компании, которая отвечает по их обязательствам. Напротив, дочерние компании являются юридическими лицами, самостоятельно отвечают по своим обязательствам, имеют собственный баланс и сами определяют направления развития фирмы.

2. *Международные слияния и поглощения фирм.* Такие сделки передают право собственности и изменяют национальность поглощаемых или сливающихся фирм. Самая крупная сделка была осуществлена в 2000 г. — приобретение компании «Маннесман» корпорацией «Водафон Эйр Тач» на сумму 202,8 млрд долл. (для сравнения — самые крупные сделки в 1997 г. — 18 млрд долл., в 1998 г. — 55 млрд долл., в 2001 г. — 29,4 млрд долл.)⁸. В 2013 г. *Microsoft* приобрела подразделение *Nokia*, занимающееся мобильными устройствами (*Devices and Services*), за 7,17 млрд долл. (5,44 млрд евро — 3,79 млрд за саму компанию и 1,65 за патентное портфолио). *Microsoft* заплатила за *Nokia* и ее патенты меньше, чем в 2011 г. за *Skype* (8,5 млрд долл.). Крупнейшей сделкой с участием российской компании стало слияние в 2009 г. «Вымпелкома» и «Киевстара» (стоимость последнего оценивается около 6 млрд долл.). Другие крупные контракты этого года — завершение сделки по получению контроля в «РуссНефть» (оценочно 3,1 млрд долл.) и приобретение миноритарной доли в «НОВАТЭК» (оценочно 2 млрд долл.).

Подавляющая часть трансграничных слияний и поглощений происходит между компаниями развитых стран, но параллельно расширяется благодаря приватизационным программам вовлечение в этот процесс развивающихся стран. Отраслевое распределение трансграничных слияний и поглощений характеризуется преобладанием отраслей, теряющих конкурентные преимущества по тем или иным причинам. Среди них следует выделить автомобилестроение, сферу обороны (из-за сокращения спроса); финансовые и телекоммуникационные услуги (вследствие либерализации); химическую и нефтяную отрасли (из-за изменения в способах конкуренции за счет технологических нововведений). По суммарной стоимости подобного рода сделок на первом месте находится нефтяная индустрия, за ней следуют автомобилестроение, банковские и телекоммуникационные услуги.

3. *Стратегические альянсы в наукоемких отраслях в акционерной или неакционерной форме.* Неакционерные стратегические альянсы формируются на основе заключения контрактов, не предполагающих дол-

госрочного владения одной компанией частью собственности другой. Соглашения могут заключаться на один или несколько видов деятельности: совместное лицензирование, проведение НИОКР, сбыт, управление или строительство «под ключ». Акционерные стратегические альянсы образуются в форме акционирования компаний, это прежде всего совместные предприятия, на которые приходится половина данной формы стратегических альянсов. В целом стратегические альянсы наиболее характерны для таких отраслей, как информационные технологии, фармацевтика, автомобилестроение. Причем количество соглашений постоянно растет. В частности, за 1980–1996 гг. оно увеличилось с 52 до 250 в сфере информационных технологий, с 50 до 180 в фармацевтике, с 28 до 45 в автомобилестроении⁹.

2.4. Влияние инвестиционных потоков на мировую экономику

Прямое иностранное инвестирование (ПИИ) остается движущей силой глобальной экономики, самой динамичной формой международных экономических отношений, важным объектом экономической дипломатии.

За период с 1914 г. до конца Второй мировой войны зарубежные капиталовложения увеличились на треть (хотя при этом и достигли лишь уровня 1930 г.)¹⁰. В последующие 10 лет произошло их удвоение, затем аналогичные показатели были получены за 6–7 лет. За четверть века (с середины 1960-х гг.) они выросли в 4 раза, и в 1980-е гг. их общий объем составил 500 млрд долл. В 1990 г. был достигнут рубеж в 1,7 трлн долл., т.е. произошло более чем трехкратное увеличение за одно десятилетие. В 1995 г. объем прямых иностранных инвестиций составил 2,8 трлн долл., к 1999 г. — 4,1 трлн долл. За один 1998 г. прирост составил порядка 650 млрд долл. при сохранении общей тенденции роста (табл. 2).

Благодаря мощному росту притока ПИИ в развивающиеся страны 2004 г. завершился небольшим увеличением их глобальных потоков, до того снижавшихся три года. По сравнению с 2003 г. мировой приток ПИИ в 2004 г. увеличился на 2% и достиг 648 млрд долл. Их потоки в развивающиеся страны возросли на целых 40%, до 233 млрд долл., в то время как приток ПИИ в развитые страны в целом уменьшился на 14%. В результате доля развивающихся стран в глобальном притоке ПИИ достигла 36% — рекордного после 1997 г. уровня.

Таблица 2

Динамика прямых иностранных инвестиций с 1982 по 2003 г., млрд долл.

Показатель	1982	1990	1997	1998	2000	2002	2003
Приток ПИИ	59	203	478	644	1491	679	560
Отток ПИИ	28	233	474	649	1379	593	612
Суммарный объем ввезенных ПИИ	734	1 874	3 437	4 088	6 258	—	8 245
Суммарный объем вывезенных ПИИ	552	1 721	3 423	4 117	6 086	—	8 197
Объем продаж иностранных филиалов ТНК	2 541	5 479	9 728	11 427	15 680	—	17 580
Экспорт иностранных филиалов ТНК	670	1 169	2 035	2 338	3 572	—	3 077

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2004: the Shift towards Services.

Положение крупнейшего получателя ПИИ сохранили за собой Соединенные Штаты, за которыми следует Соединенное Королевство и Китай (рис. 3)¹¹. Вложения ПИИ в 2004 г. возросли на 18% — до 730 млрд долл. Этот прирост в основном приходится на компании развитых стран (637 млрд долл.). Действительно, почти половину всех исходящих ПИИ дают три источника: Соединенные Штаты, Соединенное Королевство и Люксембург (рис. 3).

Группа развитых стран остается крупным чистым экспортером капитала в виде ПИИ: чистый отток превысил чистый приток на 260 млрд долл. В отличие от Европейского союза (ЕС), вывоз ПИИ из которого упал на 25% до 280 млрд долл. (самый низкий показатель за семь лет), большинство других развитых стран увеличили свои инвестиции за рубежом. Вывоз инвестиций из Соединенных Штатов возрос более чем на 90% и достиг рекордного уровня в 229 млрд долл. Суммарный объем накопленных ПИИ в 2004 г. оценивался в 9 трлн долл. Эта цифра связана с деятельностью примерно 70 тыс. транснациональных корпораций и их 690 тыс. зарубежных филиалов, общий объем продаж которых достигает почти 19 трлн долл.¹²

Приток прямых иностранных инвестиций в 2005 г. достиг весьма значительных размеров. Прирост составил 29% — до уровня 916 млрд долл. — после увеличения на 27%, уже отмеченного в 2004 г. Рост объема ввезенных ПИИ был зарегистрирован во всех главных субрегионах, причем в ряде случаев до беспрецедентно высоких уровней, и в 126 из 200 стран, охваченных ЮНКТАД. Тем не менее общемировой приток был весьма далек от пика 2000 г., когда он составил 1,4 трлн долл.

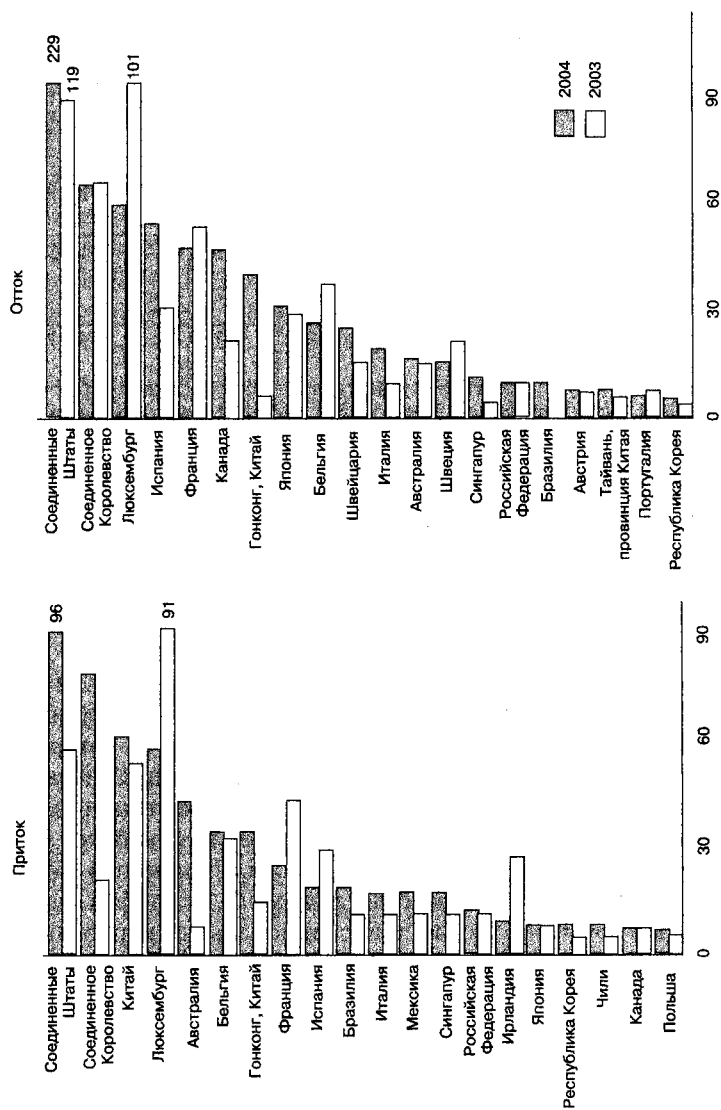


Рис. 3. Потоки ПИИ в 20 крупнейших странах, 2003 и 2004 гг. (в млрд долл.)

Источник: Конференция ООН по торговле и развитию. Доклад о мировых инвестициях 2005: Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор. Диаграмма 1. (UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporation and the Internationalization of R&D*, annex table B.1.)

Аналогично тенденциям, наблюдавшимся в конце 1990-х гг., всплеск в динамике ПИИ в период 2000–2005 гг. отражает расширение трансграничных слияний и приобретений (СиП), особенно между развитыми странами. Определенную роль сыграли и усилившиеся темпы роста в некоторых развитых странах, а также высокие показатели экономического роста во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Так, приток ПИИ в развитые страны в 2005 г. составил 542 млрд долл., увеличившись по сравнению с 2004 г. на 37%, а объем потоков в развивающиеся страны вырос до рекордно высокого уровня 334 млрд долл. В процентных показателях доля развитых стран несколько увеличилась, достигнув 59% от общемирового объема ввезенных ПИИ. Доля развивающихся стран составила 36%, а стран Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств— около 4%¹³.

Продолжающееся расширение инвестиционных потоков подчеркивает и главную роль транснациональных корпораций как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах. По данным, опубликованным ЮНКТАД в *World Investment Report*¹⁴:

- Приток ПИИ от транснациональных корпораций вырос до рекордного уровня 1393 млрд долл. США в 2000 г., а затем снизился до 650 млрд долл. в 2002 г.
- Количество транснациональных корпораций в мире продолжало увеличиваться и достигло в 2002 г. 64 тыс.
- В 2002 г. около 870 тыс. иностранных филиалов мировых транснациональных корпораций продали товаров и услуг на сумму около 18 трлн долл. США, что почти в два раза превысило объем мирового экспорта. Международное производство стало играть более важную роль, чем международная торговля, в поставке товаров и услуг на иностранные рынки.
- В глобальной системе производства преобладали 100 крупнейших транснациональных корпораций. В 2001 г. они владели активами на сумму свыше 3 трлн долл., их экспортные продажи достигли 2 трлн долл., численность персонала их иностранных филиалов составила почти 7 млн человек.
- В 2001 г. четыре корпорации из развивающихся стран вошли в список 100 крупнейших транснациональных корпораций мира по объему зарубежных активов: *Hutchison VWhompoa Limited* (Гонконг, Китай), *Smgitel Ltd.* (Сингапур), *Cemex S. A.* (Мексика) и *LG Electronics Inc.* (Республика Корея).

ТНК и аналогичные им хозяйственные образования составляют наиболее мощный сектор мировой экономики. Данные вышедшего

в сентябре 2005 г. очередного доклада ЮНКТАД *World Investment Report* говорят о дальнейшем увеличении масштабов деятельности ТНК. При общей численности ТНК порядка 70 тыс. количество их зарубежных филиалов составило 690 тыс., суммарный объем накопленных ПИИ оценивается в 9 трлн долл., а сумма глобальных продаж, осуществленных транснациональными корпорациями, достигла почти 19 трлн долл. — вдвое больше общей суммы экспорта по каналам традиционной межгосударственной торговли.

Надо отметить и следующие тенденции поступления прямых иностранных инвестиций. Согласно данным Мирового банка (*World Development Indicators 2004 CD-ROM*), в 2002 г., например, страны с низким доходом, которые составляли 37% населения мира, имели 10% мирового ВВП и менее 2% мировых ПИИ. Страны со средним доходом, составлявшие 48% населения мира, имели 35% мирового ВВП и 21% мировых ПИИ. Основной же объем мировых ППИ (77%) поступил в страны с высоким доходом¹⁵.

Основные тенденции развития мировых прямых инвестиций в период 1970-х гг. до 2005 г. характеризуются следующим образом¹⁶:

1. ПИИ имели более высокие темпы роста по сравнению с темпами роста мировой торговли и мирового ВВП. За 1996–2000 гг. среднегодовые темпы прироста прямых зарубежных инвестиций в мире составляли 40,2%, тогда как среднегодовые темпы роста международной торговли — 6%, а мирового ВВП — 2,9%, промышленного производства — 3,6%.

2. Основными экспортерами и импортерами ПИИ оставались развитые страны, хотя за последние два десятилетия их доля сократилась вследствие более низких темпов роста ПИИ (за некоторыми исключениями, например в 1998 г.). На их долю приходилось около $\frac{3}{4}$ мирового импорта и экспорта прямых инвестиций в 2001 г.

3. Возросла роль и влияние развивающихся государств, а также стран с переходной экономикой. За 1989–2000 гг. стоимостный объем притока ПИИ в развивающиеся страны увеличился в 4 раза, в страны с переходной экономикой — в 7,5, тогда как в развитые государства — лишь в 7,3 раза. Суммарный объем экспорта ПИИ из развивающихся стран возрос в 4 раза, из стран с переходной экономикой — в 30,8, а из промышленно развитых стран — в 5,1 раза.

4. Изменилось соотношение между отдельными группами стран в мировом экспорте и импорте ПИИ. В импорте прямых зарубежных инвестиций за 1987–2002 гг. доля промышленно развитых стран умень-

шилась с 78,7 до 70,7%, доля развивающихся стран, напротив, возросла с 20,3 до 24,9%, доля стран с переходной экономикой также возросла с 1 до 4,4%. В мировом экспорте ПИИ за 1987–2001 гг. наблюдались существенные изменения, в основе которых неадекватные темпы прироста вывоза ПИИ: доля развитых государств снизилась с 92,96 до 74,6%, доля развивающихся стран возросла с 7,02 до 18,3%, доля стран с переходной экономикой возросла с 0,02 до 3%.

5. Высокая концентрация прямых капиталопотоков в небольшой группе стран. На 10 стран приходилось 83,4% экспорта ПИИ и 73,1% импорта ПЗИ. Более того, аналогичная концентрация характерна для регионального распределения прямых капиталовложений. В частности, на «триаду» (США — Европейский союз — Япония) приходилось $\frac{3}{4}$ ПИИ промышленно развитых стран. На Китай и Гонконг (КНР) — 40% притока ПИИ в развивающиеся страны.

6. Изменилась отраслевая структура капиталовложений. До 1970-х гг. основной сферой вложений ПИИ была добывающая индустрия; в 1970-е — первой половине 1980-х гг. — обрабатывающая промышленность; со второй половины 1980-х гг. и до настоящего времени — сфера услуг. В последние годы отраслевое распределение прямых зарубежных инвестиций также отличается динамичностью. Удельный вес добывающей промышленности сократился в 1,5 раза — с 8,6% в 1988 г. до 5,5% в 2000 г. Доля обрабатывающей промышленности снизилась с 44% в 1988 г. до 36,4% в 2000 г. При этом наиболее предпочтительными отраслями являлись химическая индустрия (7,6%), производство средств транспорта (3,7%), металлообработка (3,2%), машиностроение (2,9%), пищевая промышленность, производство напитков и табака (2,7%). На сферу услуг приходится более половины всех ПЗИ — 55,5% в 2000 г., тогда как в 1988 г. этот показатель был равен 38,9%. Основные отрасли услуг — финансы (20,6%) и торговля (12,8%).

7. В 1990-е гг. постоянно росла суммарная стоимость и удельный вес осуществления ПИИ в форме трансграничных слияний и поглощений компаний. На их долю приходилось 80% совокупной стоимости мировых прямых капиталовложений в 2000 г., но к 2002 г. показатель снизился до 55%.

8. Изменилось географическое направление капиталопотоков. Если в 1960–1970-е гг. ПИИ осуществлялись главным образом из промышленно развитых государств в развивающиеся страны, то в 1980–1990-е гг. — из одних промышленно развитых стран в другие. При этом основные капиталопотоки идут между развитыми странами, имеющи-

ми наиболее высокие среднедушевые доходы и наиболее емкие внутренние рынки. Начиная с 1982 г. доля взаимных инвестиций в этой группе стран варьирует в пределах 70–80%.

9. В первую пятерку стран — импортеров ПИИ входили: Люксембург (126 млрд долл.); КНР (53 млрд долл.); Франция (52 млрд долл.); Германия (38 млрд долл.); США (30 млрд долл.). В первую пятерку стран-экспортеров входят: США (114 млрд долл.); Франция (83 млрд долл.); Люксембург (67 млрд долл.); Нидерланды (44 млрд долл.); Германия (43 млрд долл.).

Однако мировой финансовый кризис 2008 г. сильно повлиял на глобальные потоки ПИИ, которые, достигнув исторически высокого уровня 1979 млрд долл. в 2007 г., упали до 1697 млрд долл. в 2008 г., что составило снижение на 14% (рис. 4). Падение притоков ПИИ продолжалось и в начале 2009 г.: в развитых странах — на 29 и на 46% со стороны 79 стран, включая ведущих инвесторов: США, Германию, Францию и Японию¹⁷. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой приток инвестиций увеличился в 2008 г. в сравнении с мировыми вложениями на 37% и 7% соответственно, а в сравнении с предыдущим годом — на 27% и 5% (рис. 5). Как видим, наблюдается зеркальная» динамика роста и спада притока ПИИ, которая должна быть учтена в инвестиционной дипломатии посредством оперативной передислокации кадров. Восстановление притока ПИИ ожидали в 2011 г., когда его уровень мог бы приблизиться к 1,8 трлн долл.¹⁸

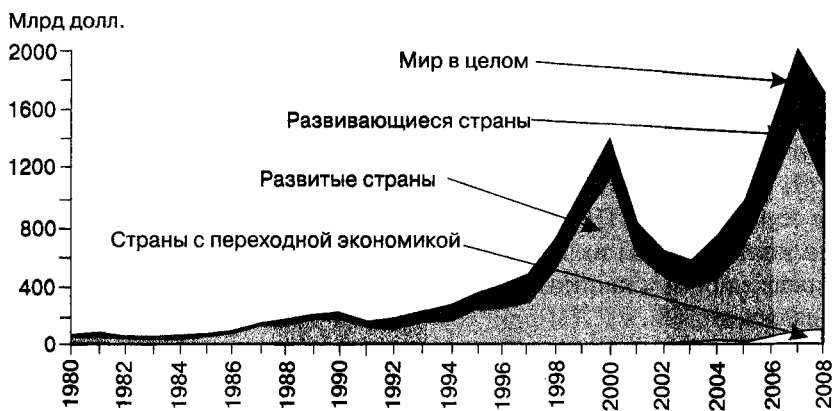


Рис. 4. Приток ПИИ: мировой и по группам стран, 1980–2008 гг., млрд долл.



Рис. 5. Приток ПИИ по группам стран, 1980–2008 гг., в %

Глобальные инвестиционные тенденции 2010–2017 гг. В 2012 г. глобальные ПИИ сократились на 18% до 1,35 трлн долл.¹⁹ В 2014 г. мировые ПИИ снизились на 16% до 1,23 трлн долл. по сравнению с 2013 г., когда они составляли 1,47 трлн долл. Это в основном объяснялось неустойчивостью мировой экономики, непредсказуемостью политики для инвесторов и возросшими геополитическими рисками. Кроме того, наряду с новыми инвестициями имели место случаи изъятия значительных объемов ранее вложенных средств.

Приток ПИИ в развивающиеся страны в 2014 г. увеличился на 2% и достиг беспрецедентно высокого уровня 681 млрд долл. В результате развивающиеся страны укрепили свои лидирующие позиции в качестве получателей ПИИ. Китай стал крупнейшим получателем ПИИ в мире. Пять развивающихся стран входят в первую десятку крупнейших получателей ПИИ в мире.

В 2014 г. приток ПИИ в развитые страны сохранился на низком уровне. Несмотря на оживление трансграничных операций в форме слияний и поглощений (СиП), общий приток ПИИ в страны этой группы сократился на 28% до 499 млрд долл. Одной из существенных причин такого сокращения стала продажа одной из иностранных компаний своих зарубежных активов в Соединенных Штатах.

Инвестиции многонациональных предприятий развивающихся стран также достигли рекордно высокого уровня: в настоящее время

компании Азии инвестируют за рубежом больше, чем компании какого-либо другого региона. Девять развивающихся стран и государств с переходной экономикой входят в число 20 стран с наибольшим объемом вывоза инвестиций. Их многонациональные предприятия продолжали приобретать зарубежные филиалы компаний развитых стран, находящиеся в развивающихся государствах. Прогнозировалось, что потоки ПИИ в 2016 г. вырастут до 1,5 трлн долл., а в 2017 г. — 1,7 трлн долл.²⁰

Тенденции в инвестиционной политике. Инвестиционная политика стран по-прежнему направлена на либерализацию, поощрение и облегчение инвестиций. В 2014 г. более 80% мер было принято для улучшения условий размещения инвестиций и ослабление ограничений. Особое внимание уделялось упрощению инвестиционных процедур и мерам по либерализации в конкретных секторах (например, в инфраструктурных секторах и сфере услуг). Новые инвестиционные ограничения были связаны главным образом с соображениями национальной безопасности и стратегическими отраслями (транспорт, энергетика, оборонная промышленность).

По-прежнему сравнительно мало действий предпринимается для поощрения инвестиций в секторы, имеющие важное значение для устойчивого развития. Лишь 8% мер в 2010–2014 гг. было конкретно направлено на расширение участия частных инвесторов в таких секторах, как инфраструктура, здравоохранение, образование и смягчение последствий изменения климата.

Страны и регионы продолжают изучать пути реформирования режима международных инвестиционных соглашений (МИС). В 2014 г. было заключено 31 инвестиционное соглашение, большинство из них содержали положения, касающиеся устойчивого развития. Общее число МИС увеличилось до 3271 соглашения²¹.

2.5. Лидеры прямых инвестиций на мировом рынке

В мире постоянно происходит смена стран — лидеров по объему инвестиционных операций, причем отмечается и качественный сдвиг: если раньше речь шла только об экспортерах капитала, то теперь составляется рейтинг и по странам, привлекающим инвестиции. Вывоз капитала стал характерной формой международных экономических операций начиная с последней трети XIX в., причем у Англии и Франции не было тогда конкурентов в этой области. Наряду с ростом числа стран-экспортеров менялись и лидеры. На протяжении XX в. в основном лидировали Англия, Франция, США, Германия, Нидерланды,

Бельгия, Италия, Япония. Менялись лидеры и среди стран-импортеров, в десятку которых на нынешнем этапе входят США, Англия, Китай, Германия, Франция, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Бразилия, Канада²².

Характеризуя современную географическую структуру вывоза и ввоза капитала по итогам 2014 г., есть основания говорить о следующем²³:

- Приток ПИИ в развитые страны сокращался третий год подряд — на 28% до 499 млрд долл., это самый низкий уровень с 2004 г. В Европе приток ПИИ, начавшийся уменьшаться в 2012 г., упал до 289 млрд долл. В Северной Америке ПИИ сократились наполовину — до 146 млрд долл.
- В Европе наиболее значительный рост ПИИ в 2014 г. был отмечен в тех странах, где он сократился в 2013 г., таких как Финляндия и Швейцария. Значительный рост ПИИ в Соединенном Королевстве — до 72 млрд долл. — привел к тому, что эта страна стала крупнейшим получателем ПИИ в Европе. С другой стороны, крупные получатели ПИИ в 2013 г., такие как Бельгия, Франция и Ирландия, столкнулись с резким сокращением ПИИ. Уменьшение ввоза ПИИ было отмечено также в Австралии и Японии.
- Приток ПИИ в развивающиеся страны Азии в 2014 г. возрос на 9% и достиг почти 500 млрд долл., что означало дальнейшее укрепление позиций региона в качестве крупнейшего в мире получателя инвестиций. ПИИ в Восточную и Юго-Восточную Азию увеличились на 10% — до 381 млрд долл. Наблюдающееся уже шестой год подряд сокращение ПИИ (на 4% до 43 млрд долл. в 2014 г.) в Западной Азии объясняется сложной ситуацией с безопасностью, при этом сокращение частных инвестиций в отдельных странах региона компенсируется увеличением государственных инвестиций. В Южной Азии ПИИ возросли на 16% до 41 млрд долл., в частности в обрабатывающей промышленности.
- В Африке объем ПИИ в 2014 г. сохранился на прежнем уровне — 54 млрд долл.
- В Латинской Америке и Карибском бассейне приток ПИИ сократился в 2014 г. на 14% до 159 млрд долл. после роста на протяжении предыдущих четырех лет.
- В странах с переходной экономикой ПИИ упали в 2014 г. на 52% до 48 млрд долл., т.е. до уровня, который был отмечен в последний раз в 2005 г.

2.6. Факторы роста ПИИ и влияние на мировую экономику

Столь бурный рост потоков ПИИ объясняется многими взаимосвязанными факторами. Среди них можно выделить следующие:

- Обострение конкуренции во многих отраслях заставляет компании искать новые пути повышения конкурентоспособности, а правительства — увеличивать конкурентоспособность своих стран.

- Некоторые из возможностей заключаются в расширении деятельности в быстрорастущих странах с формирующимися рынками для наращивания объема продаж, а также в рационализации производства, с тем чтобы использовать эффект масштаба и снижать издержки производства.

- Высокие цены на многие сырьевые товары служат дополнительным стимулом для размещения ПИИ в тех странах, которые богаты нефтью и полезными ископаемыми.

- Прибыльность операций благодаря преимуществам фирмы. Последние можно определить на основе использования более низкого уровня издержек производства, экономии на масштабах производства, проведения внутрифирменных исследований, доступа к крупным источникам капитала, более емкого внутреннего рынка принимающей страны, активной маркетинговой деятельности, доступа к природным ресурсам, более низких пошлин, транспортных тарифов и проч., использования организационных, управленческих и иных навыков.

- Стремление избежать более высокого налогообложения, т.е. при прочих равных условиях учитываются различия между странами в ставках и способах налогообложения. Фирма предпочитает размещать производство в странах с минимальными налогами, а также использовать механизм трансфертного образования, чтобы вывести большую часть прибыли из-под высоких налогов.

- Увеличение притока ПИИ в некоторые развитые и развивающиеся страны было связано с активизацией трансграничных слияний и поглощений.

Кроме всего этого, сюда следует отнести:

- быстрые технологические изменения;
- либерализацию торговых и инвестиционных режимов на национальном, региональном и глобальном уровнях;
- реализацию приватизационных программ;
- дерегулирование национальной экономики;

- демонополизацию;
- изменение характера специализации фирм — от товарной диверсификации к более сбалансированному географическому распределению производства и продажи продукции;
- расширение рынков ценных бумаг, что также стимулирует продажи национальных фирм зарубежным инвесторам.

Кроме того, высокие темпы роста иностранных инвестиций объясняются, конечно, отнюдь не избытком капиталов в отдельных конкретных хозяйствах, которые искали бы место для прибыльного вложения вследствие ограниченности внутреннего рынка и невозможности эффективно использовать их во внутренней экономике, в то время как есть страны с более высокой нормой прибыли. Произошла перестройка в мировом хозяйстве, когда транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж не капитал в прежних формах, а производство, причем во главу угла ставится не только возможность получения прибыли, но и гарантирование длительного (постоянного) характера такого получения (до тех пор, пока существует само производство).

При условии продолжения экономического роста перспективы дальнейшего увеличения глобальных потоков ПИИ выглядят многообещающими. Все это заставляет государства активно подключать субъектов своей экономической дипломатии для продвижения указанных направлений приложения инвестиций.

Активизировавшийся в начале 1970-х гг. и набирающий силу процесс интернационализации рынков капитала в начале XXI в. проявляется в постоянно увеличивающихся потоках инвестиций между государствами рыночной экономики. Об этом свидетельствует общий рост прямых и портфельных инвестиций, увеличение объема долгосрочных и краткосрочных кредитов, рост масштабов операций на рынке евровалюты и др. Международное движение капитала, занимая ведущее место в экономических отношениях, оказывает огромное влияние на мировую экономику:

- Способствует росту экономики. Капитал пересекает границы в поисках благоприятных сфер своего приложения и прироста в мировых масштабах. Приток зарубежных инвестиций для большинства стран-реципиентов помогает решить проблему нехватки производительного капитала, увеличивает инвестиционную способность, ускоряет темпы экономического роста.

- Углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество. Вывоз капитала — одно из важнейших условий формирования и развития международного разделения труда. Взаимное

проникновение капитала укрепляет экономические связи и сотрудничество между странами, способствует углублению международной специализации и кооперации производства.

■ Увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, в том числе промежуточными продуктами, между филиалами международных корпораций, стимулируя развитие мировой торговли. Играя стимулирующую роль в развитии мировой экономики, международное движение капитала приводит к различным последствиям для экспортеров и импортеров капитала.

К числу последствий для стран, экспортирующих капитал, можно отнести следующие: вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций ведет к замедлению экономического развития; отрицательно сказывается на уровне занятости в стране-экспортере; перемещение капитала за границу неблагоприятно отражается на платежном балансе страны.

Для стран, ввозящих капитал, положительные последствия могут быть следующими: регулируемый импорт капитала способствует экономическому росту; привлекаемый капитал создает новые рабочие места и дает преимущества для квалифицированной рабочей силы в отраслях с высокой долей добавленной стоимости; иностранный капитал приносит новые технологии, эффективный менеджмент, придает ускорение научно-техническому прогрессу; приток капитала улучшает платежный баланс страны-реципиента.

Кроме того, привлекаемый капитал — это: стабильный источник финансирования; возможность экспортной диверсификации; расширение связей с внешними рынками; содействие росту конкурентоспособности принимающей экономики.

Экономическая дипломатия с пониманием отмечает и отрицательные последствия привлечения иностранного капитала: он может вытеснить местный капитал из прибыльных отраслей. В результате при определенных условиях это может привести к однобокости развития страны и угрозе ее экономической безопасности; неконтрольный приток инвестиций может отрицательно сказываться на экологии; инвестиции часто связываются с продвижением на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших свой жизненный цикл, а также снятых с производства из-за недоброкачественных свойств; импорт ссудного капитала приводит к увеличению внешней задолженности страны; использование международными корпорациями трансфертных цен ведет к потерям страны-реципиента в налоговых поступлениях и таможенных сборах.

В любом случае нельзя уповать на возможность использования только положительных факторов зарубежных инвестиций, отсекая

отрицательные последствия. Экономическая дипломатия должна искать компромиссы, выделяя приоритетные факторы в таком сложном и противоречивом процессе, как привлечение инвестиций.

Важно также подчеркнуть, что мировое хозяйство движется в сторону создания многостороннего механизма, определяющего правила игры в отношении прямых иностранных инвестиций. В этой связи отмечается ряд обстоятельств:

- Наблюдается рост поправок в законодательстве, ведущих к либерализации инвестиционного режима, обычно более $\frac{4}{5}$ изменений облегчают инвестиционный режим.

- Повысилась роль региональных соглашений по конкретным вопросам (режиму, гарантиям, урегулированию инвестиционных споров, борьбе с незаконными платежами и другими формами коррупции, предотвращению ограничительной деловой практики, установлению порядка раскрытия информации, контролю за использованием фирмами трансфертных цен, защите окружающей среды, решению социальных проблем, включая крайне болезненную проблему занятости, гарантированию цивилизованных стандартов в трудовых отношениях).

Для субъектов экономической дипломатии в области иностранных инвестиций важно всегда конкретно обозначать круг вопросов, на которые иностранный инвестор желал бы получить четкий и определенный ответ в соответствующих законодательных актах, постановлениях исполнительной власти, а также в нормах административной и деловой практики. Это статус регулирующих документов и возможный порядок их корректировки, определение ключевых понятий (инвестор, инвестиции), меры, влияющие на поступление прямых инвестиций в страну и их оперативную деятельность в данной стране (включая режим, стимулы, отчетность, урегулирование споров и пр.). Формирование перечня таких вопросов исключает возможность умолчаний или подмены реальных норм политическими декларациями. Важно также четко представлять, при каких обстоятельствах возможны ограничительные или запретиельные меры, а также какова процедура облегчения режима.

2.7. Взаимосвязь ПИИ с внешней торговлей

Для специалистов по экономической дипломатии важно знать, что между ПИИ и внешней торговлей существуют как различия, так и общие черты, которые подчеркивают взаимодополняемость и взаимозависимость между двумя важнейшими формами международных экономических отношений. Как экспорт товаров, так и вывоз ПИИ нацелены на получение прибыли на внешних рынках. Коренное отличие

прямых инвестиций состоит в том, что при их вложении в принимающую экономику право собственности инвестора сохраняется и инвестор многократно получает прибыль на вложенный капитал. Напротив, при товарном экспорте происходит продажа товаров, т.е. право собственности переходит от продавца к покупателю, и продавец получает прибыль один раз (в момент продажи товара).

Несмотря на указанные различия, внешняя торговля и прямые иностранные инвестиции имеют ряд следующих взаимодополняющих черт:

- Есть два пути продажи товаров: на основе прямого экспорта и за счет вложения ПИИ в производство за рубежом (путем создания зарубежного филиала, или дочерней компании, или совместного предприятия) и организации сбыта товаров на внутреннем рынке принимающей страны.

- Движущей силой как для внешней торговли, так и для прямого иностранного инвестирования являются такие общие факторы, как емкость рынка страны-импортера и географическая близость стран-партнеров.

- Внешняя торговля и ПИИ взаимно стимулируют друг друга, так как предварительный экспорт стимулирует возможные инвестиции, а инвестиции, в свою очередь, приносят капиталоемкие и другие товары, не производимые местными фирмами или другими зарубежными филиалами.

- Зарубежные инвестиции стимулируют экспорт из принимающей страны как местными фирмами, так и зарубежными филиалами и дочерними компаниями.

- Правительственная политика в отношении торговли оказывает сильное влияние на потоки прямых инвестиций. В частности, либерализация торговой политики влечет за собой либерализацию в инвестиционной сфере. Подобный двойной эффект сказался на ускорении потоков ПИИ в мире.

- Многочисленные исследования доказывают, что и экспорт и импорт инвестиций стимулируют товарный экспорт. Отток инвестиций также содействует товарному импорту, тогда как приток инвестиций оказывает незначительный эффект в сторону сокращения импорта. Общий эффект является одним из дополняющих факторов.

- Ведущими субъектами вывоза ПИИ и внешней торговли являются транснациональные корпорации, на долю которых приходится почти 95% прямых частных зарубежных вложений и половина международной торговли (в том числе треть составляют внутрифирменные поставки).

ПИИ могут иногда замещать товарный экспорт при условии, что экспортер сталкивается с высокими торговыми барьерами. Многие страны часто комбинируют протекционистские торговые меры (пошлины, количественные ограничения, технические стандарты и др.) со стимулами для инвестирования зарубежными фирмами, чтобы содействовать замещению местного производства. В этом случае инвестор стоит перед проблемой затрудненного доступа на рынок. Он может обойти препятствия в форме торговых барьеров за счет зарубежного инвестирования. Поэтому основная проблема для инвестора заключается в изыскании средств для инвестирования, т.е. фирма должна сделать правильный выбор в пользу наиболее предпочтительного способа проникновения на рынок принимающей страны.

Как и внешняя торговля, прямое зарубежное инвестирование является значительным стимулом сохранения конкуренции между фирмами, снижения издержек производства, роста качества и технологического уровня, а значит, и повышения конкурентоспособности производимых товаров или услуг.

Резюме

Современная мировая экономика предполагает достаточно четкие правила привлечения иностранных инвестиций, их функционирования в национальной экономике на региональном и более широком международном уровне. Опыт экономической дипломатии многих стран показывает, что умелое и грамотное использование иностранных инвестиций является залогом успешного функционирования национальных экономик в состязательном, конкурентном режиме.

При всем многообразии форм международного движения иностранного капитала на современном этапе приоритетную роль играют прямые иностранные инвестиции, причем механизм и каналы, по которым они осуществляются субъектами экономической дипломатии, находятся в процессе постоянного совершенствования и развития, модернизируются вместе со структурными сдвигами во всем мировом хозяйстве.

Мировой опыт и практика экономической дипломатии развитых и развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой подтверждают, что иностранный капитал в производительной или инвестиционной форме приходит не только вслед за предоставлением ему особых благ и всякого рода льгот, а предпочитает идти в страны с эффективно и динамично развивающимися рыночными механизмами.

Примечания

- ¹ Regulatory Reform in the Russian Federation / OECD. Paris. November 2004.
- ² Двусторонние соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений. http://www.mid.ru/investicionnoe-sotrudnicestvo/-/asset_publisher/ykggrK2nCl8c/content/id/261524.
- ³ Лихачев А. Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 343.
- ⁴ Иванов И. Д. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия: Учебник. М.: РОССПЭН, 2001. С. 76.
- ⁵ Rana K. Bilateral Diplomacy. Published by DiploFoundation, Malta, 2002.
- ⁶ Булатов А. Финансовый капитал мира / Мировое и национальное хозяйство. 2015. № 1 (32).
- ⁷ Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 260–261.
- ⁸ World Investment Report. 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. UN. N.Y. and Geneva, 2002. P. 8.
- ⁹ World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. UN. N.Y. and Geneva, 1999. P. 104.
- ¹⁰ Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 122.
- ¹¹ Доклад о мировых инвестициях 2005: Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор. ООН. Нью-Йорк, 2005. С. 1.
- ¹² Там же. С. 4.
- ¹³ Доклад о мировых инвестициях 2006: ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития. Обзор. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2006. С. 1.
- ¹⁴ Доклад о мировых инвестициях. М.: Весь Мир, 2004.
- ¹⁵ Goldin I., Reinert K. Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, and Policy. A copublication of The World Bank and Palgrave Macmillan. N.Y., 2006. P. 93.
- ¹⁶ Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 283–284.
- ¹⁷ World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. N.Y. and Geneva: United Nations, 2009. P. 3–4.
- ¹⁸ Ibid. P. 16.
- ¹⁹ Доклад о мировых инвестициях. Обзор. ООН. Женева, 2013.
- ²⁰ World Investment Report 2015. N.Y. and Geneva: United Nations, 2015.
- ²¹ Ibid.
- ²² Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 125.
- ²³ World Investment Report 2015. N.Y. and Geneva: United Nations, 2015.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные задачи инвестиционной дипломатии.
2. Кто может выступать в качестве субъектов экономической дипломатии в осуществлении инвестиционной политики?
3. Перечислите существующие формы перемещения капитала.

4. Назовите различие между способами продвижения ПИИ на внешние рынки.
5. Каковы различия между портфельными и прямыми инвестициями?
6. В чем состоит особая роль прямых иностранных инвестиций в развитии мировых хозяйственных связей?
7. Назовите основные особенности динамики и структуры прямых иностранных инвестиций на современном этапе.
8. Какие факторы влияют на рост потоков прямых иностранных инвестиций?
9. Какой двойной эффект имеют иностранные инвестиции?
10. Расскажите о взаимосвязи ПИИ с внешней торговлей.

Рекомендуемая литература и источники

- Иванов И. Д.* Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия: Учебник. М.: РОССПЭН, 2001. С. 75–83.
- Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 117–132.
- Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 328–396.
- Мавланов И.* Современная экономическая политика и дипломатия Индии в привлечении иностранных инвестиций: Учеб. пособие. Ташкент: УМЭД, 2006. 35 с.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2007. Т. 1. С. 93–119.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 38–48.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия Индии в условиях трансформации мирового порядка. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 199–218.
- Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 36–47.
- Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 35–42.
- Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 9-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 196–218.
- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 248–295.
- Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 218–242.
- Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001. С. 122–140.
- Goldin I., Reinert K.* Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, and Policy. A Copublication of The World Bank and Palgrave Macmillan. N.Y., 2006. P. 79–111.

3 Экономическая дипломатия в содействии развитию внешней торговли

3.1. Концепции международной торговли для экономической дипломатии

Исторически традиционным объектом экономической дипломатии и наиболее развитой ее формой, как отмечалось в предыдущих разделах, служит внешняя торговля, на долю которой приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения, характеризующиеся активным ростом мировой торговли, вносят много нового и специфического в развитие и самой экономической дипломатии. В этой связи для экономической дипломатии важно владеть и умело оперировать терминологией и концепциями международной торговли. Знание эволюции концепций международной торговли позволяет дипломатам хорошо ориентироваться в современных тенденциях ее развития и правильно строить стратегию и тактику экономической дипломатии своей страны. Подробно эти вопросы изучаются в дисциплинах «Международные экономические отношения» или «Международная торговля»¹. Здесь мы только кратко остановимся на некоторых из них.

Выбор политики свободной торговли (фритредерства, либерализма) или протекционизма во внешней торговле был характерен и для прошлых столетий. На современном этапе эти два подхода взаимосвязаны и переплетаются. Но во все большей степени в этом противоречивом единстве проявляется ведущая роль свободной торговли.

Впервые политика свободной торговли была определена шотландским экономистом А. Смитом при обосновании теории сравнительных преимуществ (издержек производства), что подробно изучается в кур-

сах «Международные экономические отношения» или «Международная торговля». Смит доказывал необходимость и важность внешней торговли, подчеркивая, что обмен благоприятен для каждой страны; любое государство находит в нем абсолютное преимущество. Этот анализ стал исходной точкой классической теории, которая служит основой для всех видов политики свободной торговли.

В дальнейшем английский экономист и классик политической экономии Д. Рикардо в работе «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817 г.) показывает, почему страны торгуют, в каких пределах наиболее выгоден обмен между двумя странами, выделяя критерии международной специализации. Рикардо считает, что в интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является наибольшей. Его рассуждения нашли свое выражение в так называемом принципе или теории сравнительных преимуществ. Д. Рикардо доказал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран, определив тем самым ту ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Британский экономист Дж. С. Милль в своих «Принципах политической экономии» (1848 г.) показал, по какой цене осуществляется товарный обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Этот закон международной стоимости, или теория международной стоимости, — важная заслуга Милля. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

Развитие теории классиков буржуазной политэкономии было продолжено Г. Хаберлером, который конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Шведские ученые-экономисты Э. Хекшер и Б. Олин заложили основы современных представлений о том, какими факторами определяются направления и структура международных торговых потоков, возможные преимущества в международном обмене. Их объяснение связывает сравнительные преимущества, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, с уровнем обеспеченности факторами производства. Они выдвинули теорему «выравнивания цен на факторы производства»: национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства — трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах, их ценами.

Американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер в 1948 г. усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера—Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами.

В концепциях, основанных на модели Рикардо с дополнениями Хекшера, Олина и Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

Теория внешней торговли получила дальнейшее развитие в работе американского экономиста В. Леонтьева под названием «парадокс Леонтьева». Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера—Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США — по общему мнению, она всегда характеризовалась избытком капитала и, в соответствии с теоремой Хекшера—Олина, можно было утверждать, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары. Открытие В. Леонтьева получило широкий резонанс в последующие годы. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя «парадокс Леонтьева». В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие.

Заметное место в зарубежных концепциях международной торговли занимает теория внешнеторгового мультипликатора. В соответствии с этой теорией, эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента — мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих эти заказы. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Существенные изменения, происходящие в системе мирового хозяйства и международных отношений в послевоенный период, привели к возникновению ряда факторов, которые на первый взгляд не впи-

сывались в классическую теорию сравнительных преимуществ. Однако в действительности эти новые факторы не противоречили и не опровергали ее, а лишь адекватно отражали новые реалии международных экономических отношений, связанных научно-техническим прогрессом. Факторы сравнительных преимуществ стали включать новые составляющие, такие как уровень компетенции с подчеркиванием роли квалифицированного труда, разница между странами в зарплате, влияние экономии на масштабы производства при параллельном усложнении его процесса и др.

Особую роль конкуренции в объяснении причин развития внешней торговли, выхода фирм на внешний рынок показал в своих исследованиях авторитетный американский экономист М. Портер². Конкурентность страны, в соответствии с его доказательствами, определяется прежде всего комплексом конкурентных преимуществ ее ведущих фирм. Для обоснования причин и особенностей развития международной торговли, в особенности с развивающимися странами, была использована теория «жизненного цикла товара». Суть этой теории в том, что поначалу производство новых товаров базируется в одной стране, затем эти товары экспортируются в другие страны, которые осваивают их производство. И уже страны, впервые наладившие производство этих товаров, начинают их импортировать, в результате жизненный цикл товара удлиняется, и это влияет на позицию стран в международной торговле.

Помимо теорий, ставящих своей задачей объяснить и обосновать процессы международной торговли с позиций теории сравнительных преимуществ, в западной экономической мысли получает развитие направление, анализирующее внешнюю торговлю с позиции поведения отдельных международных компаний, прежде всего транснациональных. Объективной основой такого подхода является тот факт, что треть мировой торговли осуществляется через трансфертные цены, т.е. цены, по которым продукт передается внутри межстрановой филиальной сети крупных компаний. По утверждению В. Буглая и Н. Ливенцева³, на внутрифирменные связи приходится около 70% всей мировой торговли, 80–90% продаваемых лицензий и патентов, 40% экспорта капитала. Все возрастающая роль ТНК в мировой экономике существенным образом влияет на качественные характеристики торгового обмена. Действия международной монополии в процессе прямого инвестирования или закупок и поставок сырья и комплектующих частей зачастую противоречат теории сравнительных преимуществ. Транснациональные компании разбивают монополию отдельных стран на обладание

сравнительными преимуществами. Они организуют производство там, где его издержки наименьшие, и пользуются этими преимуществами в своих интересах.

3.2. Особенности динамики международной торговли

Со второй половины XX в. мировая торговля развивается высокими темпами. В период 1950–1998 гг. мировой экспорт вырос в 16 раз. По оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 гг. можно охарактеризовать как золотой век в развитии международной торговли. Именно в этот период был достигнут ежегодный 7%-ный рост мирового экспорта. Однако уже в 1970-е гг. он снизился до 5%, еще больше сократившись в 1980-е гг. В конце 1980-х мировой экспорт продемонстрировал заметное оживление (до 8,5% в 1988 г.). После явного спада в начале 1990-х гг. в середине 1990-х он вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы — в среднем 6% в год.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказал влияние ряд факторов:

- развитие международного разделения труда и интернационализация производства и капитала;
- научно-техническая революция, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики;
- либерализация международной торговли посредством мероприятий ГАТТ–ВТО;
- либерализация международной торговли благодаря переходу многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин — образование свободных экономических зон;
- активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;
- развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;
- получение политической независимости бывшими колониальными странами. Выделение из их числа новых индустриальных стран (НИС) с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Эти факторы в основном находили системную поддержку со стороны государственных субъектов экономической дипломатии.

Со второй половины XX в. заметно проявилась неравномерность динамики внешней торговли. Это повлияло на соотношение сил между странами на мировом рынке. Доминирующее положение США было поколеблено. Так, если в 1950 г. на долю этой страны приходилась треть всего мирового экспорта, то к концу 1990-х гг. — немногим более $\frac{1}{9}$. В свою очередь экспорт Германии приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Заметными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 1990-е гг. Западная Европа — главный центр международной торговли. Ее экспорт почти в 4 раза превышает экспорт США. В 1980-е гг. значительный рывок в сфере международной торговли сделала Япония. В 1983 г. она впервые вышла на лидирующее место в мире по экспорту машин и оборудования. Япония значительно опережает все страны по вывозу легковых, грузовых автомобилей, бытовой электроники и др. Треть японского экспорта приходится на США. Дефицит США в торговле с Японией в 1990-е гг. находится на уровне 50–60 млрд долл. в год.

Уменьшение доминирующей роли США в международной торговле в известной степени было связано со снижением конкурентоспособности американского производства. К концу 1980-х гг. Япония стала выбиваться в лидеры по конкурентоспособности. В этот же период к ней присоединились новые индустриальные страны Азии — Сингапур, Гонконг, Тайвань. Однако к середине 1990-х гг. США вновь выходят на ведущие позиции в мире по конкурентоспособности. За ними вплотную идут Сингапур, Гонконг, Швейцария и др. Япония, которая ранее на протяжении многих лет лидировала, в результате затяжного кризиса 1990-х гг. откатилась на 14-е место. Германия занимает 22-е место, Франция — 23-е. Существенный рывок в 1990-е гг. сделал Китай, поднявшись на 29-е место.

Как показывает внешнеторговая статистика, в 1980–2005 гг. наблюдается стабильный и постоянный рост мирового внешнеторгового оборота, превышающий темпы роста ВВП, убедительно свидетельствующий о том, что страны все сильнее втягиваются в систему международного разделения труда. Так, мировой экспорт вырос, увеличившись с 2 трлн долл. в 1980 г. до 9 трлн долл. в 2004 г. Это означает увеличение объема экспорта более чем на 70% за 1980-е гг. и более чем на 33% — за первую половину 1990-х гг. Близки к этим цифрам и показатели импорта.

По данным международной статистики, рост мировой торговли в 2004 г. составил 9% — это самый большой показатель с 2000 г.⁴ Это связано с ростом промышленности на 10% (вдвое больше, чем в 2003 г.).

Рост экспорта товаров сельского хозяйства составил около 3,5%, а промышленной продукции — 10%⁵. В 2004 г. производство товаров увеличилось на 4%, в том числе сельхозпродукции 3%, промышленности 4%. Среди стран, лидирующих по экспорту и импорту товаров, Япония по экспорту занимала 4-ю позицию после Германии, США и Китая, а по импорту 6-е место, пропустив вперед еще Францию и Великобританию. Индия по экспорту на 30-й позиции, а по импорту на 23-й⁶. По торговле коммерческими услугами Япония по экспорту на 5-м месте после США, Великобритании, Германии и Франции, по импорту — на 4-м после США, Германии и Великобритании. Индия по данному показателю по экспорту на 16-й позиции, а по импорту на 15-й⁷.

Рост экспорта товаров и услуг за 1999–2004 гг.⁸ составил: у Японии — 34,9% с 419 361 млрд долл. до 565 807 млрд долл.; Индии — 101,3% с 35 666,7 млрд долл. до 71 786,4 млрд долл.; США — 17,6% с 695 797 млрд долл. до 818 520 млрд долл.; Китая (нет процента за 2004 г.) — с 194 931 млрд долл. до 437 899 млрд долл. в 2003 г.

Рост импорта товаров и услуг за 1999–2004 гг. составил: у Японии — 46% с 311 262 млрд долл. до 454 543 млрд долл.; Индии — на 100,2% с 46 979,2 млрд долл. до 94 060 млрд долл.; США — 44% с 1 059 440 млрд долл. до 1 525 680 млрд долл.; Китая — с 165 699 млрд долл. до 554 тыс. млрд долл.

По оценкам экспертов ВТО, мировой товарооборот вырос в 2000 г. по отношению к предыдущему году на 10%, что является одним из самых высоких показателей в 1990-е гг., в 2001 г. по сравнению с 2000 г. снизился на 4%, правда, затем торговля пошла в гору: в 2002 г. ее прирост составил 3%, в 2003 г. — 4,7%, а в 2004 г. объем мировой торговли составил порядка 18,5 трлн долл.

По данным ВТО, прирост объема мировой торговли в 2013 г. в реальном выражении составил только 2,1%, достигнув показателя в 18,8 трлн долл.⁹ Невысокие темпы роста мировой торговли в 2013 г. объясняются низким спросом на импорт в развитых государствах (0,2%) и умеренным увеличением ввоза в государствах с развивающейся экономикой (4,4%). За последние 20 лет (с 1993 по 2013 г.), за исключением кризисного периода в 2009–2010 гг., мировой экспорт, как правило, рос почти вдвое быстрее, чем глобальный ВВП. В этот период международная торговля была подвергнута негативному влиянию различных кризисов, включая Мексиканский монетарный кризис (1995–2001 гг.), Азиатский финансовый кризис 1997 г. и др. Несмотря на это, мировой экспорт товаров с 1995 по 2000 г. ежегодно рос на 7%, с 2000 по 2005 г. — на 5% и с 2005 по 2010 г. — на 3%.

Пока развивающиеся страны в основном остаются поставщиками сырья и продовольствия и сравнительно простых изделий готовой продукции на мировой рынок. Относительное снижение спроса на сырье и продовольствие на мировом рынке к началу 1990-х гг. означало уменьшение возможностей развивающихся стран для расширения экспорта. К тому же промышленно развитые страны увеличили свою долю в мировом экспорте продовольствия и сырья (за исключением нефти). Доля развивающихся стран в мировом экспорте этих товаров (без нефти) сократилась с 40% (1960 г.) до 28% (начало 1990-х гг.).

Стремление развивающихся стран диверсифицировать свой экспорт за счет товаров промышленной группы зачастую встречает в той или иной форме противодействие промышленно развитых стран. Вместе с тем отдельные развивающиеся страны, прежде всего НИС, сумели добиться существенных сдвигов в реструктуризации своего экспорта, повышения в нем доли готовой продукции, промышленных изделий, в том числе машин и оборудования. Так, доля промышленного экспорта развивающихся стран в общем мировом объеме в начале 1990-х гг. составила 16,3%. В целом экспорт развивающихся стран (за исключением НИС) растет неравномерно как по группам стран, так и по отраслям.

Анализ изменений в международной торговле, в том числе и на современном этапе, предполагает рассмотрение двух аспектов: *во-первых*, темпов ее роста в целом (экспорта и импорта) и относительно роста производства; *во-вторых*, сдвиги в структуре — товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географической (доли регионов, групп стран и отдельных стран).

Что касается первого, то можно констатировать: устойчивые опережающие темпы роста мирового товарооборота являются показателем новых качественных признаков международной торговли, связанных с увеличением емкости мировых рынков. Характерными стали и опережающие, достаточно высокие темпы расширения торговли готовыми промышленными изделиями, а в них — машинами и оборудованием, еще выше темпы роста торговли продукцией средств связи, электро- и электронной техники, компьютерами и т.п. Еще быстрее расширился обмен комплектующими, узлами к агрегатам, поставляемыми в порядке производственной кооперации, в рамках ТНК. И еще один феномен динамики — ускоренный рост международной торговли услугами.

Все это не могло не сказаться на радикальных сдвигах как в товарной, так и в географической структуре мирового внешнеторгового обмена. При этом практически неизменной за последние 15–20 лет

остается доля основных групп развитых, развивающихся и бывших социалистических стран. В первом случае она составляет около 70–76%, во втором — 20–24%, и для последней группы этот показатель не превышает 6–8%.

Существенные сдвиги произошли в структуре международной торговли: увеличилась доля готовых изделий и сократился удельный вес продовольствия и сырья, кроме топлива. Если в 1950-х гг. доля сырьевых товаров и топлива примерно равнялась доле готовых изделий, то к концу XX в. доля сырьевых товаров, продовольствия и топлива упала до 30%, из которых 25% приходится на топливо и 5% на сырье. В то же время доля готовых изделий возросла с 50 до 70%. Оставшаяся доля делится приблизительно поровну между сельскохозяйственным экспортом и добывающими отраслями.

Уменьшение доли сырья в международной торговле объясняется тремя основными причинами: расширением производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности (синтетический каучук, пластмассы и т.д.), большим использованием ресурсов отечественного сырья и переходом на ресурсосберегающие технологии. В то же время резко возросла торговля минеральным топливом — нефтью и природным газом как следствие развития химической промышленности и изменений в структуре топливно-энергетического баланса.

Происходит также, условно говоря, интеллектуализация мировой торговли. В экспорте промышленно развитых стран растет доля высокотехнологичной продукции, которая в США, Швейцарии и Японии составляет свыше 30%, Германии и Франции — около 20%. Особенно быстро растет торговля изделиями микроэлектроники.

Важную роль в международной торговле приобретают экспорт и импорт услуг (так называемый невидимый экспорт). Сюда относятся все виды международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, услуги банковских и страховых компаний, платежи за патенты и лицензии, авторские гонорары и права, доходы от рекламы, художественные работы, услуги здравоохранения, обучение, программное обеспечение вычислительной техники, торговое посредничество. Если в 1970 г. объем мирового экспорта услуг составлял 80 млрд долл., то в 2003 г. — 1,763 трлн долл., т.е. больше 20% стоимости продаваемых товаров. На услуги приходится более 40% экспорта США, 46% — Великобритании.

При уменьшении экспорта некоторых традиционных услуг (транспорта и т.п.) быстро развивается экспорт услуг, связанных с научно-техническими достижениями, с внедрением вычислительной техники,

консультационных, торгово-посреднических и технических услуг, ноу-хау, услуг в области связи, услуг банков, страховых агентств и т.п. Особо следует отметить быстрый рост торговли патентами и лицензиями, объема строительных работ за рубежом (инжиниринга) и аренды зарубежного оборудования (лизинга). Доля экономически развитых стран в экспорте услуг около 80%. Услуги составляют в настоящее время почти четверть международного торгового обмена. Именно поэтому мы отдельно рассматриваем мировую торговлю услугами.

Анализ направлений торговли показывает, что опережающими темпами растет взаимная торговля промышленно развитых стран, на которые приходится почти 60% мирового экспорта. В свою очередь развивающиеся страны вывозят в индустриальные страны около 70% своих экспортных товаров. Концентрация торговли в зоне промышленно развитых государств объясняется также и тем, что экономическая мощь распределяется по странам мира далеко не равномерно.

Так, по данным ВТО, по итогам 2013 г. Китай (объем экспорта 2210 млрд долл., доля в мировом вывозе 11,8%) вновь занял верхнюю строчку крупнейших поставщиков, как и в последние годы, опередив США (1579 млрд долл. и 8,4%) и Германию (1453 млрд долл. и 7,7% соответственно). 1-е место среди импортеров также сохранили США (объем импорта 2231 млрд долл., доля в мировом импорте 12,4%), 2-е — Китай (1818 млрд долл. и 9,8%), 3-е — Германия (1167 млрд долл. и 6,8% соответственно). Китай стал первым в мире по объему товарооборота (2,2 млрд долл.).

Наблюдаются и некоторые изменения в торгово-экономических связях между развитыми и развивающимися странами. Чисто аграрно-сырьевая специализация большинства развивающихся стран дополняется передачей им функций по снабжению индустриальных центров «грубой» — материалоемкой и трудоемкой — продукцией обрабатывающих отраслей. Такое производство основывается зачастую на дешевой рабочей силе в развивающихся странах и из-за экологических соображений переноса вредных производств в эти страны.

Поскольку в экспорте промышленно развитых стран преобладает сложная техника, большинство развивающихся стран представляют для них сравнительно меньший интерес как рынки сбыта такой продукции. Сложная техника часто бывает не нужна развивающимся странам, поскольку не вписывается в сложившийся производственный цикл. В этой связи весьма заметной тенденцией стало увеличение объемов внутриотраслевой торговли между развитыми странами (между автомобильными, авиационными, электронными, сталелитейными и другими

компаниями). Это новое явление в международной торговле на первый взгляд не укладывается в классическую теорию сравнительных преимуществ. Однако эта теория, основанная на учете природных факторов и основных факторов производства, не опровергается новыми явлениями, а лишь требует ее модификации с учетом реалий современного мирового хозяйства, особенностей международного товарного обмена.

Международная торговля, развиваясь в соответствии с принципами теории сравнительных преимуществ, испытывает все возрастающее влияние таких факторов, как существенная дифференциация издержек производства (на определенный период времени) в одних и тех же отраслях под влиянием НТП, рост квалификации труда, растущие затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), углубление процессов международной специализации и кооперирования.

Все более важным аргументом в пользу развития трансатлантического рынка становится дальнейшая либерализация взаимной торговли, взаимные уступки между США и ЕС. Так, в 1997 г. достигнута договоренность об отмене пошлин на ряд продуктов информационных технологий, подписаны соглашения о взаимном признании некоторых видов лекарств, медицинского оборудования, средств связи и телекоммуникаций.

В последнюю четверть XX в. выросла роль Азиатско-Тихоокеанского региона в системе международных экономических отношений, в том числе в области международного товарообмена. По отчету ВТО, за 2015 г. АСЕАН в мировой торговле товарами уже имел 7% (1,295 млрд долл.). Мировой экспорт товарами в Азию в 2014 г. достиг 5,465 млрд долл., это почти треть мировой торговли товарами. Свои позиции на мировом рынке экспортеры из Азии усиливают в основном за счет стран Западной Европы. Это происходит как на традиционных для развивающихся стран рынках (текстиль, товары массового спроса), так и на рынках сложных изделий, включая средства производства. С 1991 по 1997 г. доля ЕС в мировом товарообороте снизилась с 44 до 36% по разным позициям, а доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона поднялась с 38 до 42%.

В перспективе в международной торговле должна заметно вырасти роль Китая (вместе с Гонконгом и Тайванем). Экспорт этой страны с 1991 г. вырос в 1,5 раза. Основой экспорта служит промышленная продукция, на нее приходится 87% (в том числе на электромеханические товары — 33%). К числу других перспективных лидеров мировой торговли следует отнести ряд стран Юго-Восточной Азии (ЮВА)

и прежде всего Республику Корея, Таиланд, Малайзию, Филиппины, Индию. Между Китаем и этими странами разгорится серьезная конкуренция, поскольку и КНР и страны ЮВА экспортируют товары сходной номенклатуры — электронику, текстиль, ткани, игрушки, обувь и притом на одни и те же рынки (США, ЕС, Япония).

Среди других кандидатов на ведущие позиции в мировой торговле претендуют страны, объединенные под названием «большие новые рынки». Это Аргентина, Бразилия, Мексика, страны юга Африки, Турция, Польша, а также Россия. Экономика этих стран имеет достаточно высокую степень открытости, и их экономический рост будет оказывать большое влияние на развитие мировой торговли.

К числу важных тенденций последнего времени следует отнести быстрый рост торговли между развивающимися странами. Так, доля Азии (без Японии) в мировой торговле превысила долю Северной Америки и продолжает увеличиваться. Растет экспортная экспансия новых индустриальных стран (НИС) на рынки НИС второй и третьей волны, а также стран периферии.

После распада социалистического блока в Восточной Европе резко возросла торговля между ЕС и странами бывшего соцлагеря (включая государства Балтии). Так, в 1995 г. общие объемы экспорта стран ЕС увеличились на 8,8%, а в Восточную Европу — на 23%. Самыми важными торговыми партнерами ЕС в регионе являются Польша (27% экспорта), Чехия (21%) и Венгрия (14%).

Отраслевая структура мировой торговли. Наиболее динамичным и интенсивно развивающимся сектором является торговля продукцией обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкими товарами. Так, экспорт наукоемкой продукции составляет более 500 млрд долл. в год, а доля высокотехнологичной продукции приближается к 40% в экспорте промышленно развитых стран. Значительно возросла роль торговли машинами и оборудованием. Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинотехнической продукции. Ежегодный прирост мирового рынка микроэлектроники вплоть до 2010 г. прогнозировался на уровне 10–15%. В 1996 г. мировой объем продаж электронных устройств всех видов превысил 1 трлн долл.

В связи с возрастанием мирового экспорта машин и оборудования (лидеры здесь — промышленно развитые страны) резко вырос и обмен соответствующими услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитного характера. Активная

торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг, таких как инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги.

Одна из быстроразвивающихся сфер — международная торговля химической продукцией. Важной тенденцией 1990-х гг. стал весьма динамичный рост мирового металлургического рынка. К его особенностям стоит причислить относительное, но достаточно заметное снижение доли традиционных экспортеров — Японии и стран ЕС. Заметно укрепилась позиция Республики Корея и Бразилии. Место крупнейших нетто-импортеров по-прежнему сохраняют США и Китай.

Следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. Такое отставание объясняется созданием заменителей сырья, более экономичным использованием и углублением его переработки. Ужесточение требований по охране окружающей среды, направленное на ограничение выброса в атмосферу газов и прежде всего углекислого газа, для предотвращения глобального изменения климата, в перспективе окажет определенное влияние на снижение потребления угля и в какой-то степени нефти, как наиболее экологически грязных энергетических ресурсов. Одновременно будет повышена роль возобновляемых источников энергии и природного газа.

Долгосрочной тенденцией развития мирового продовольственного рынка является опережающее развитие торговли по сравнению с темпами роста продовольствия в отдельных странах. Другая тенденция — это опережающее развитие торговли готовой продукцией по сравнению с сельскохозяйственным сырьем. Характеризуя отраслевую структуру мировой торговли в первой половине XX в. (до Второй мировой войны) и в последующие десятилетия, мы видим существенные изменения. Если в первой половине столетия $\frac{2}{3}$ мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится только $\frac{1}{4}$. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с $\frac{1}{3}$ до $\frac{3}{4}$. И наконец, более $\frac{1}{3}$ всей мировой торговли к концу 1990-х гг. — это торговля машинами и оборудованием.

3.3. Торговля услугами в системе международных экономических отношений

В связи с тем, что на современном этапе большой сектор мировой торговли охватывает рынок услуг, рассмотрение этого вопроса для экономической дипломатии весьма важно.

По оценкам некоторых специалистов, к концу 1980-х гг. услуги достигли 70% объема мирового ВВП, однако лишь малая часть их была вовлечена в мировую торговлю. В последнее время их доля и роль в международном обмене существенно возросли, прежде всего за счет новых видов, а число их видов во внешней торговле превышает 600. Согласно Международной стандартизованной промышленной классификации ООН, услуги относятся к так называемым неторгуемым товарам, т.е. к таким, которые потребляются в той же стране, где произведены, и не перемещаются между странами. Услуги составляют шесть групп (4–9 категорий официальной классификации товаров международной торговли):

- коммунальные услуги и строительство;
- оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы, туристические базы и кемпинги;
- транспортировка (поездки), хранение и связь, финансовое посредничество;
- обязательные социальные услуги;
- образование, здравоохранение и общественные работы;
- прочие коммунальные, социальные и личные.

В особый вид услуг, вовлекаемых в международный обмен, все больше выделяются информационные и консалтинговые услуги.

В силу особенностей услуг как объекта торговли, в том числе международной (нематериальность, отсутствие до момента сделки, невидимость перемещения и т.д.), они почти не пересекают таможенную границу, а значит, не могут фиксироваться таможенными службами. Предоставление услуги иностранному партнеру во многих случаях предполагает территориальную близость поставщика к потребителю и обычно осуществляется через учреждения коммерческого присутствия (дочерние компании, филиалы, представительства и т.д.) в той стране, где существует (или возможен) спрос на данную услугу. Другой вариант — поездка потребителя услуги (покупателя) в страну размещения учреждения или предприятия, ее предоставляющего (к примеру, туризм, лечение, образование за рубежом и т.д.).

С учетом этого Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) классифицирует международную торговлю услугами по способам их поставки (предоставления) на:

- трансграничную торговлю;
- перемещение потребителя в страну предоставления услуги (потребление за рубежом);

- учреждения коммерческого присутствия в стране оказания услуги (коммерческое присутствие);
- временное перемещение поставщика услуги — физического лица в другую страну для оказания услуги (перемещение физических лиц).

По данным статистики, в 2003 г. из всего объема международной торговли услугами в 1,79 трлн долл. на первый из названных способов приходился 41%, на третий — 38%, а второй и четвертый соответственно 20% и чуть более 1%. Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами — один из наиболее быстро растущих секторов мирового хозяйства, что видно из табл. 3.

Таблица 3

Мировой экспорт услуг

Страна	Изменения, %			Стоимость, млрд долл.
	1995–2000 гг.	2002 г.	2003 г.	
Мир в целом	4	7	13	1795
Северная Америка	7	3	5	330
Латинская Америка	6	–3	7	61
Западная Европа, в том числе ЕС (15)	4	9	19	916
	4	10	18	823
Страны ЦВЕ	2	10	16	69
Африка	3	4	21	39
Ближний Восток	11	–3	10	30
Азия, в том числе Япония	3	7	8	352
	1	2	9	71
Китай	10	20	18	46
«Шесть азиатских тигров»	3	6	5	158

Источник: WTO. International Trade Statistics 2004.

Как показывают данные Международного валютного фонда, общий объем услуг составил в 2003 г. 19,5% общего мирового экспорта. При этом рынок услуг растет более высокими темпами по сравнению с внешней торговлей; для двукратного увеличения потребовалось всего лишь семь-восемь лет по сравнению с 15 годами, которые были необходимы для аналогичного увеличения объема экспорта товаров. Особенно быстро растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами; за этот период она увеличилась в 2,5 раза.

Причины такого роста весьма разнообразны. Резкое снижение транспортных издержек увеличило мобильность производителей и по-

требителей услуг; новые формы и средства спутниковой связи и видеотехники в ряде случаев позволяют вообще отказаться от личного контакта продавца и покупателя. Технологический прогресс позволил увеличить спрос на те услуги, которые раньше имели товарную форму. Это относится к услугам банков, страховых фирм.

Абсолютная величина суммы услуг, отраженная в статистике Международного валютного фонда, занижена по сравнению с реальной. Заниженными представляются расчеты расходов туристов, бизнесменов, дипломатов, студентов во время их пребывания за рубежом. Весьма затруднительно рассчитать заработную плату, выплачиваемую иностранным рабочим и переводимую ими в свою страну.

Трудность подсчета связана с тем, что, как правило, услуги предоставляются в комплекте с товарами. Причем стоимость услуги зачастую составляет значительную долю цены товара. Часто услуги фигурируют во внутрифирменном обмене. Тогда выразить и определить их стоимость во многих случаях оказывается невозможно, поскольку вообще нет рынка подобных услуг. Иногда отделение услуги от товара оказывается невозможным (например, лечение больного при помощи лекарств).

Из статистического учета выпадают доходы по банковским и страховым операциям, если они реинвестированы в той же стране, в которой были получены. В связи с этим, по мнению ряда экспертов, официальная статистика платежного баланса, где указывается ежегодный оборот по статье «услуги», не может дать точного представления о масштабах международной торговли услугами, которые оказываются заниженными на 40–50%.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств. На мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится $\frac{2}{3}$ мирового экспорта услуг и более 50% импорта. Доля первой пятерки составляет более 50% экспорта. При этом на четыре страны: США, Великобританию, ФРГ, Францию приходится 44% всего мирового экспорта услуг.

Для развивающихся стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами; сказанное выше, однако, не исключает, что некоторые из них являются крупными экспортерами услуг. Так, например, Республика Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Мексика — на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма.

Россия, другие страны СНГ и Балтии обладают потенциальными резервами для развития туризма, транспортных услуг (организуют морские перевозки), но их широкому экспорту мешает слабая материально-техническая база, недостатки хозяйственного механизма. Западноевропейские страны высокое качество своих услуг дополняют применением широкого спектра ограничений на использование иностранных услуг, в том числе и из СНГ.

Если говорить о распределении стоимости услуг по отдельным видам, то наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт. Самый большой в мире торговый флот принадлежит Японии, за ней следуют Великобритания, ФРГ и Норвегия. Судоходство составляет 50% экспорта услуг этих стран. На рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг доминируют США, за ними идут Великобритания, Франция. Они же удерживают пальму первенства в сфере иностранного туризма. Большой объем туристических услуг оказывают также Италия, Канада, Швейцария, где туризм приносит 40–50% экспортной выручки. Для Турции, Испании и ряда средиземноморских государств большое значение имеет экспорт рабочей силы в виде выезда неквалифицированных рабочих на заработки.

В целом мировой экспорт услуг, который демонстрировал заметный рост в 1980-х гг., несколько затормозился в середине 1990-х гг. Развитие мировой экономики во многом определяется ростом торговли услугами — транспортными, финансовыми, туристическими. В 1995 г. он достиг 1230 млрд долл. (экспорт товаров соответственно 4875 млрд долл.) и составлял, таким образом, пятую часть общей стоимости мировой торговли. Приведенные показатели относятся лишь к трансграничной торговле, фигурирующей в национальных платежных балансах. Глобальный экспорт коммерческих услуг в 2013 г. вырос в номинальном выражении на 6% (при среднегодовом росте в 8% в 2005–2013 гг.) и составил 4,6 млрд долл. Таким образом, доля поставок услуг в мировой торговле достигла 20%. Наибольшими темпами — 8% — увеличивался экспорт страховых и компьютерных услуг, а наименьшими — 2% — транспортных услуг и услуг в области связи.

3.4. Средства экономической дипломатии по регулированию международной торговли

Средства экономической дипломатии по регулированию международной торговли включают: 1) средства импортной политики и 2) средства экспортной политики.

Средства импортной политики можно условно разделить на тарифные и нетарифные барьеры, на меры ценовой и неценовой защиты внутреннего рынка, на средства прямого и скрытого протекционизма.

Меры ценовой защиты внутреннего рынка включают в себя таможенные пошлины, таможенные сборы и налоги, которые взимаются с таможенной стоимости товара, включаются в цену товара (после взимания), повышают ее, а значит, снижают конкурентоспособность товара.

Напротив, к мерам неценовой защиты внутреннего рынка относят подавляющее большинство нетарифных ограничений (за исключением пограничных сборов и налогов), которые не оказывают прямого влияния на цену импортируемого товара. В современных условиях более существенными представляются неценовые факторы конкурентоспособности (качество товара, технологический уровень, срок службы, гарантийное обслуживание и др.), которые определяют преимущество одних готовых товаров перед другими. Ценовые факторы конкурентоспособности наиболее значимы для сырья и отдельных видов полуфабрикатов.

Меры прямого регулирования устанавливаются решением государственной власти на основе принятия законодательных норм и правил, они непосредственно ограничивают товаропотоки, и их применение носит более очевидный и прозрачный характер. К ним относятся таможенные пошлины и сборы, количественные ограничения, средства, заложенные в механизме платежей.

Скрытые меры регулирования имеют завуалированный характер, определяются на разных уровнях исполнительной власти и, как правило, не включаются во взаимные обязательства стран. К ним относятся, например, технические барьеры.

Таможенно-тарифные средства регулирования импорта. Таможенная пошлина — старейшее средство защиты внутреннего рынка от конкуренции извне. *Под пошлиной* следует понимать денежный сбор, взимаемый государственными таможенными органами при провозе товара через таможенную границу. Функции пошлины состоят:

- в пополнении национального бюджета — фискальная функция, которая четко проявляется в развивающихся государствах и отдельных странах с переходной экономикой;
- в ограничении доступа товаров на рынок — торгово-политическая функция. В основу классификации таможенных пошлин положены разные принципы.

В зависимости от объекта взимания различают:

- *импортные пошлины*, которые взимаются с товаров, ввозимых на национальную таможенную территорию. Они наиболее распространены в мировой практике;
- *экспортные пошлины*, обложению которыми подлежат экспортируемые товары. Они предназначены для регулирования объема экспорта стратегически важных товаров, удовлетворения внутренних потребностей страны-экспортера;
- *транзитные пошлины*, взимаемые с товаров, перевозимых транзитом через национальную таможенную территорию страны.

В зависимости от способа взимания пошлины делят на три подгруппы.

1. *Адвалорные* — взимаемые с цены товара в форме процента. Являются наиболее распространенной формой пошлин по способу взимания, так как в условиях роста цен повышают уровень тарифной защиты страны-импортера. Но при падении цен на те или иные товарные группы их эффективность понижается. Например, в Едином внешнем таможенном тарифе ЕС уровень адвалорных пошлин колеблется от 0 до 20%.

2. *Специфические* — взимаемые с единицы веса или объема товара в форме фиксированной суммы, размер которой не зависит от динамики цен. Поэтому применение специфических пошлин целесообразно при падении цен на товары (например, на многие виды сырья). Так, в ЕС ставки специфических пошлин варьируют от 30 евро за тонну злаковых культур до более 1000 евро за тонну отдельных сортов сыра. В среднем в мире доля специфических пошлин варьирует от 0% в Сингапуре до 82,8% в Швейцарии. Чаще всего они применяются в отношении сельскохозяйственной продукции.

3. *Комбинированные* — одновременное указание адвалорной и специфической пошлины в таможенном тарифе, при этом выбирается наиболее эффективная на данный момент ставка пошлины. Например, по таможенному тарифу России на сахар установлена пошлина в размере 40%, но не менее 0,12 евро за 1 кг.

В зависимости от страны происхождения товара различают:

- *максимальные пошлины* — применяются при отсутствии режима наибольшего благоприятствования между страной-экспортером и страной-импортером. Их уровень, как правило, вдвое выше базовых ставок пошлин;


- *минимальные или базовые пошлины* — используемые на основе режима наибольшего благоприятствования;
- *преференциальные* — льготные пошлины, применяемые в рамках Общей системы взаимных преференций или на другой основе. Как правило, размер ставки в 2 раза ниже минимальной или базовой пошлины. При ввозе товаров из наименее развитых стран действуют нулевые пошлины.

С учетом характера торгово-политических отношений стран-контрагентов выделяют:

- *автономные пошлины*, которые применяют при отсутствии межгосударственного торгового договора, определяющего режим взаимной торговли договорившихся стран;
- *конвенционные пошлины*, устанавливаемые на основе двусторонней договоренности между странами о применении режима наибольшего благоприятствования.

Распространена практика применения *особых пошлин* — антидемпинговых, компенсационных, запретительных (ставка составляет более 30%), преференциальных.

Важным инструментом таможенно-тарифной политики является таможенный тариф.

 **Таможенный тариф** — детальный перечень подлежащих таможенному обложению товаров с указанием ставок пошлин.

Структура таможенных тарифов строится исходя из принципа тарифной эскалации. Тарифная эскалация — это повышение ставок пошлин по мере углубления процесса обработки товара, т.е. на сырье действуют низкие ставки пошлин, в то время как на готовые изделия — наиболее высокие. В этом случае обеспечивается защита добавленной стоимости товара, что затрудняет товарные потоки между странами и содействует понижению трансграничного обмена обработанными изделиями и, напротив, росту потоков сырья. Например, согласно таможенному тарифу Польши ставка пошлины на табак равна 105%, а на сигары и сигареты — 202%, в Новой Зеландии — 3 и 12% соответственно. Другой пример: в ЕС, США, Японии и Канаде средние ставки пошлин на текстиль составляют 9%, а на готовую одежду из текстиля — 14%.

Процесс тарификации, т.е. перевода нетарифных барьеров в их тарифный эквивалент, уменьшает тарифную эскалацию между странами. С учетом базовых ставок пошлин в рамках режима наибольшего благоприятствования (РНБ) разрыв в ставках пошлин на сырье и конечную

промышленную продукцию сокращается, а разрыв в ставках пошлин на полуфабрикаты и готовую продукцию растет.

По итогам Уругвайского раунда переговоров ГАТТ таможенные пошлины постепенно теряют свою роль в качестве дискриминационного барьера. В целом их размер снизился с 45 до 4% за 1947–2003 гг. В 2001–2002 гг. удельный вес тарифных позиций беспошлинного импорта составлял 45,2% в Японии, 30,7% в США, 18,3% в ЕС. Средневзвешенный уровень таможенных пошлин равнялся 3,3% в Японии, 3,9% в США и 4,4% в ЕС. Но вследствие тарификации средние ставки пошлин в некоторых странах возросли вдвое, в том числе до 12% в Канаде, 18% в Мексике, 22% в Норвегии.

Снижение ставок пошлин привело к уменьшению доли пошлин в совокупных налоговых поступлениях в национальные бюджеты: в развитых странах с 5,8 до 1,7% за 1970–2000 гг., в развивающихся странах с 12 до 5% за 1985–2000 гг. На долю развивающихся стран приходилось 60% всех поступлений пошлин в национальные бюджеты, что суммарно составило 83 млрд долл. в 2000 г.

К снижению роли пошлин в качестве средства торговой политики привели следующие факторы:

- активная деятельность ГАТТ-ВТО по сокращению ставок пошлин и постепенной их ликвидации по отдельным товарным группам (например, игрушки, бумага, офисное оборудование, продукция информационных технологий и др.);
- пошлины подпадают под действие режима наибольшего благоприятствования — основного режима современной внешнеторговой системы мира, а значит, подлежат урегулированию (в том числе «связыванию») на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях;
- возможность замены экспорта товаров вывозом прямых зарубежных инвестиций, которые не знают таможенных границ, и на основе организации производства в принимающей стране, где происходит беспошлинный сбыт товаров на местном рынке;
- широкое распространение в мире преференциальных соглашений. По оценкам, 50% мирового импорта является беспошлинным;
- функционирование интеграционных группировок, которые (как минимум) постепенно устраняют пошлины и количественные ограничения во взаимной торговле, что сказывается на общем понижении уровня таможенно-тарифного обложения в мире;

- расширение масштабов применения принципа «связывания» тарифов, главная цель которого состоит в снижении роли пошлин в качестве ограничительного барьера за счет взаимных обязательств стран ВТО не повышать пошлины.

Однако по отдельным товарным группам сохраняются высокие ставки пошлин, в том числе на текстиль, одежду, кожу, каучук, обувь, туристические товары, рыбу и морепродукты, транспортное оборудование. Высокие пошлины также сохраняются в отношении продовольствия с целью защиты национальных сельскохозяйственных рынков, что характерно для Европейского союза, США, Японии и многих других стран. Более того, в настоящее время происходит дальнейший рост пошлин вследствие процесса тарификации нетарифных барьеров, которые применяются в сельскохозяйственной сфере (Соглашение о сельскохозяйственной продукции, принятое в ходе Уругвайского раунда ГАТТ). Всеобщая тарификация ведет к повышению уровня национальных тарифов из-за большей степени защиты данной отрасли в базовый период и высокого уровня цен, используемых для определения тарифных эквивалентов. В практике ЕС тарификация привела к появлению запретительных пошлин на молочную продукцию, сахар, овощи и фрукты. Уровень тарифной защиты сельскохозяйственных рынков Евросоюза выше, чем в США или в Японии (даже с учетом наличия беспошлинных тарифных позиций и базовых ставок пошлин в рамках режима наибольшего благоприятствования).

Высокие пошлины ведут к появлению и обострению проблемы «тарифных пиков». Под «тарифными пиками» понимают ставки пошлин, превышающие 15% добавленной стоимости товара. По оценкам, они позволяют обеспечить эффективную защиту национальных производителей до уровня в 50%. При этом в результате выполнения решений Уругвайского раунда переговоров ГАТТ (1994 г.) 10% пошлин США, ЕС, Канады и Японии будут относиться к этой категории ставок.

Дифференциация ставок пошлин национальных таможенных тарифов огромна и в отдельных случаях может достигать 350–900%. Максимальные пошлины на продовольствие в ЕС равны 470,9% (молоко, сливки), в США — 350% (табак), тогда как средние ставки пошлин на продовольствие 18,3 и 10,1% соответственно. «Тарифные пики» наиболее характерны для следующих товарных групп: большинство видов продовольствия (овощи, фрукты и рыба; переработанная сельскохозяйственная продукция); текстиль и одежда; обувь и кожаные изделия, туристические изделия; оборудование; продукция автомобилестроения, высокотехнологичные товары, например бытовая электроника

и часы. В частности, для товарной группы «живые животные и продовольствие» (в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров) определены самые высокие уровни пошлин — 198,3% в ЕС, 50% в Японии, 101,8% в Венгрии, 243% в Республике Корея. Таким образом, высокие пошлины и «тарифные пики» постепенно заменяют нетарифные барьеры в сельском хозяйстве. Одновременно тарификация положительно влияет на принцип тарифной эскалации, уменьшая его дискриминационный эффект.

Выполнение решений Уругвайского раунда по тарификации нетарифных барьеров и ликвидации количественных ограничений на ввоз сельскохозяйственной продукции неизбежно приведет к расширению масштабов использования Общей системы преференций. В частности, можно ожидать увеличения количества тарифных позиций, по которым предоставляются преференции, в рамках тарифных квот или без них.

В целом в начале XXI в. складывается новая таможенно-тарифная система мира, характеризующаяся уменьшающейся ролью пошлин. С одной стороны, значение пошлин как средства регулирования импорта и экспорта падает вследствие либерализации на разных уровнях. Но с другой стороны, процесс тарификации ведет к росту таможенных ставок по отдельным товарным группам.

Нетарифные барьеры. К нетарифным ограничениям (НТО) относится подавляющее большинство торговых барьеров, за исключением таможенных пошлин. Термин НТО отличается неопределенностью вследствие включения в него разного рода мер — от средств, непосредственно ограничивающих торговлю (количественные ограничения), до средств, используемых в целях стимулирования экспорта (экспортные субсидии). Общее число рассматриваемых барьеров составляет более 600 видов. Нетарифные барьеры подразделяются на две группы:

1. *Прямые средства* отличаются прозрачностью применения, так как определяются законодательными актами и правительственными нормативными документами. К ним относят квотирование, лицензирование, соглашения о «добровольных» ограничениях экспорта, пограничный налоговый режим, внутреннее налогообложение.

2. *Скрытые средства*, применение которых связано со спецификой административных процедур, с неопубликованными ведомственными инструкциями, со сложившейся рыночной и предпринимательской структурой, с деятельностью политических, общественных и культурных организаций. Многие виды скрытых барьеров возникли не вследствие дискриминационных соображений, а в силу необходимости унификации производственных требований.

Как правило, нетарифные ограничения преследуют следующие цели:

- сокращение импорта;
- повышение импортных цен. В целом НТО стимулируют снижение объема импорта, но до определенного уровня — пока не повысится фактическая импортная цена. Эффект ценовой защиты НТО сравним с тарифным эффектом;
- изменение эластичности спроса на импортные товары. Часто НТО влияют на уровень спроса на импортные товары, а значит, и на цены в отдельных отраслях. Так, квотирование уменьшает эластичность спроса, хотя некоторые виды НТО, напротив, могут стимулировать рост эластичности спроса;
- в отличие от пошлин НТО определяют количество или стоимость импортных товаров независимо от конъюнктуры рынка, хотя некоторые их виды периодически пересматриваются в зависимости от меняющейся конъюнктуры рынка.

В последние два десятилетия нетарифные барьеры стали основным средством защиты национальных рынков благодаря неопределенности применения, возможности многократного использования в отношении одного и того же товара; невключения в сферу режима наибольшего благоприятствования, а значит, сложности межгосударственного урегулирования. По оценке ОЭСР, уровень нетарифной защиты внутренних рынков стран мира составляет 16,5%, в том числе в промышленно развитых странах — 10,4, в развивающихся — 21,9%. В отдельных государствах с переходной экономикой этот показатель выше и равен 32,4% в Польше, 19,5% в Венгрии¹⁰.

Нетарифные меры получили широкое распространение в практике ЕС и США. НТО распространяются на 16,8% тарифных позиций таможенного тарифа США, 19,1% ЕС, 10,7% Японии, 10,4% Канады.

Напротив, в других странах мира они используются реже, а в некоторых практически не применяются, например в Новой Зеландии, Исландии, Турции.

Существуют различные классификации нетарифных барьеров, разработанные как международными организациями, так и отдельными исследователями. Классификация ЮНКТАД выделяет семь групп НТО: 1) меры ценового контроля; 2) меры финансового контроля; 3) автоматическое лицензирование; 4) количественные ограничения; 5) монопольные меры; 6) технические меры; 7) прочие меры в отношении чувствительных товаров.

Но чаще применяют методику ГАТТ–ВТО, которая включает пять групп:

1. *Участие государства в торговле, ограничительная практика и государственная политика общего характера.* К этой группе относятся: субсидии и прочие формы помощи — прямые и косвенные дотации экспортно ориентированным и импортозамещающим отраслям, включая налоговые льготы, двусторонние программы «связанной» помощи, льготное кредитование, гарантирование экспортных кредитов; правительственные закупки — предоставление преференций национальным фирмам, с которыми подписываются контракты, включая дифференциацию цен, скрытые процедуры преференциальных закупок у национальных фирм и др.

2. *Таможенные процедуры и административные формальности.* Сюда входят: методика определения таможенной стоимости товара, представляющая собой использование специально разработанных мер определения цены товара, с которой взимается таможенная пошлина; таможенная классификация — применение национальных методов классификации (не унифицированных в международной практике) товаров, подлежащих таможенному обложению; антидемпинговая практика — введение специальной импортной пошлины, призванной нейтрализовать факт доказанного демпинга (поставки товаров ниже цены на внутреннем рынке страны-экспортера или даже ниже издержек их производства).

3. *Технические барьеры в торговле:* промышленные стандарты, требования безопасности; стандарты качества, требования здравоохранения, санитарно-ветеринарные нормы; правила упаковки, маркировки товаров, включая торговые марки; правила рекламы, в том числе в средствах массовой информации и др.

4. *Количественные и специфические ограничения аналогичного характера.* Это: импортные квоты, которые являются ограничениями объема и/или стоимости импорта отдельных товаров на определенный период; экспортные ограничения, аналогичные импортным ограничениям, но призванные ограничивать экспорт специфических товаров; лицензирование — система разрешений ввоза/вывоза товаров на основе выдачи специального документа — лицензии; валютный и прочие формы финансового контроля — ограничения в отношении платежей в иностранной валюте, имеющие цель контролировать международную торговлю и/или движение капиталов и требующие лицензирования и др.

5. *Ограничения, заложенные в механизме платежей:* внутренние налоги (на добавленную стоимость, налог с продаж, акцизные сборы),

которые взимаются с импортного товара на рынке страны потребления, что ведет к росту импортной цены независимо от уровня издержек (этот факт позволяет считать данную подгруппу дискриминационным внутренним налогообложением); пограничные косвенные налоги (специальные и дополнительные импортные налоги, таможенные сборы за таможенную очистку товара), которые взимаются при прохождении товаром таможенной границы по принципу страны потребления (т.е. взимаются только с импортных товаров) и др.

Подводя итоги анализу НТО в мире, можно сказать, что Уругвайский раунд переговоров ГАТТ (1994 г.) принял важные решения в сфере нетарифных ограничений, главные из которых — повышение их прозрачности и ужесточение дисциплины применения. Основное достижение переговоров — рекомендации по многостороннему применению санитарных и фитосанитарных мер, технических норм, антидемпинговых правил, методов оценки таможенной стоимости товара, по определению стран происхождения товаров, а также процедур импортного лицензирования, субсидированию и применению компенсационных пошлин и других защитных мер.

Средства экспортной политики. В мировой практике выделяется два направления экспортной политики: политика экспортного контроля и политика стимулирования экспорта.

Экспортный контроль применяется главным образом в отношении сырья и продовольствия, что вызвано стремлением увеличить объем бюджетных поступлений, необходимостью поддержки слаборазвитых отраслей производства, использующих национальное сырье. В отношении продовольствия существенной причиной является поддержание продовольственной безопасности (ее уровень определяется долей импорта продовольствия во внутреннем потреблении — не более 25%). Экспортный контроль государства осуществляется с помощью таких средств, как экспортные пошлины, количественные ограничения экспорта (квоты и лицензии), запрет на экспорт того или иного товара, меры ценового контроля над экспортом, в том числе требование минимальных экспортных цен, «добровольные» экспортные ограничения. Чаще применяются пошлины и неавтоматическое лицензирование экспорта.

Экспортные пошлины применяются главным образом в практике развивающихся стран, в том числе наименее развитых, а также стран с переходной экономикой. Цели их применения: увеличение объема налоговых поступлений в национальный бюджет; содействие экспорту продукции с более высокой степенью обработки и ограничение

экспорта необработанной продукции. По оценкам экспертов ВТО, из 100 стран—членов организации, подвергшихся анализу торгово-политического режима, 39 применяли экспортные пошлины. Например, в Малайзии они действуют в отношении 6,8% тарифных позиций (710), в Индии — 13, Мексики — 14, в Венесуэле и Нигерии — 1%.

В рамках *политики стимулирования экспорта*, направленной на поддержку национальных производителей, стремящихся получить преимущества от сбыта продукции на внешних рынках, средства стимулирования экспорта можно разделить на несколько категорий:

- средства ценового и неценового стимулирования в зависимости от влияния на цену экспортного товара;
- средства прямого субсидирования (дотации, прямые налоговые льготы экспортерам и др.), меры скрытого характера субсидирования (льготное кредитование и страхование экспортеров и др.);
- организационно-технические средства содействия экспорту (содействие в организации ярмарок, проведении выставок, организации поездок в составе правительственных делегаций).

В зависимости от стадии производства товара различают меры стимулирования экспорта на стадии научно-исследовательских разработок (государственные дотации НИОКР, субсидии на развитие производства, реструктуризацию отрасли, завышенные амортизационные отчисления на новое оборудование, используемое на стадии разработки товара), на стадии производства (налоговые льготы производителям экспортной продукции, прямое субсидирование производства, прежде всего сельскохозяйственной продукции), на стадии сбыта и послепродажного обслуживания (экспортное кредитование и страхование кредитов, долгосрочная аренда, предоставление правительственными органами бесплатной конъюнктурной информации национальным производителям-экспортерам).

К ценовым средствам относятся: прямые субсидии; скидки с цены товара, в том числе скидки оптовым покупателям, за оплату товара наличными средствами, за количество или серийность товара, бонусная скидка (за оборот в течение года), постоянным клиентам (за верность), дилерская скидка, скидка за покупку товара вне сезона, скидка на новые товары, неизвестные ранее в данной торговой сети; демпинг; налоговые льготы экспортерам.

Неценовые средства стимулирования экспорта не влияют на цену экспортируемого товара. Данная группа мер торговой политики включает такие формы, как:

- конкуренция качества, когда производитель улучшает неценовые факторы конкурентоспособности товара на основе НИОКР и др., содействуя росту надежности, долговечности, экономичности, производительности товара, снижению его веса и габаритов;
- кредитование экспорта (прежде всего машин, оборудования и средств транспорта, т.е. более дорогостоящих и крупногабаритных товаров);
- лизинг — сдача оборудования в долгосрочную аренду;
- послепродажное обслуживание машинотехнических товаров, в рамках которого фирма-экспортер снабжает покупателя запчастями, проводит обучение специалистов, модернизацию машин, а также гарантирует поставку комплектующих в течение 10–12 лет после завершения производства той или иной модификации товара;
- оказание инжиниринговых или консультационных услуг по проектированию новых предприятий, контроль их строительства, наладки оборудования, что важно при поставках за рубеж оборудования;
- техническая помощь и подготовка специалистов, в основном для развивающихся стран при экспорте машин, оборудования и средств транспорта;
- маркетинг — комплексное изучение рынков, выбор методов торговли и др.;
- создание экспортно-производственных зон (ЭПЗ), получивших наиболее широкое распространение в практике развивающихся стран. Так, по имеющимся данным, в 75% развивающихся стран функционируют ЭПЗ (от одной и более), через которые проходит более 20% национального экспорта Индии, Малайзии, Мексики, Туниса, КНР, Доминиканской Республики и др.;
- создание организаций содействия экспорту, призванных стимулировать сбыт товаров за рубежом путем разработки правил и методов классификации и тестирования товаров, их соответствия техническим нормам; предоставления информации о конъюнктуре мировых товарных рынков; включения предпринимателей в состав государственных делегаций; организации выставок и ярмарок и др.

Одной из наиболее распространенных форм неценовой поддержки национальных экспортеров является экспортное кредитование и его страхование, в котором принимают участие около 50 специализированных агентств.

Под экспортным кредитованием следует понимать финансирование, гарантирование и/или страхование зарубежного покупателя товаров и/или услуг с рассрочкой платежа на определенный период времени. Различают:

- краткосрочные кредиты, предоставляемые на срок до года, для обеспечения предпринимателей оборотными средствами. Основные формы — вексельные кредиты, банковские акцепты при поставках главным образом сырья;
- среднесрочные кредиты на срок от 1 до 5 лет применяются при поставках сложного оборудования, судов, машин;
- долгосрочные кредиты предоставляются на срок свыше 5 лет в инвестиционных целях для капиталовложений в основные средства производства, используются в практике экспорта комплектного оборудования, сделок «под ключ», при внедрении новой техники.

Экспортное кредитование чаще всего осуществляется в форме кредита поставщику или покупателю. В последнем случае экспортный банк или иной финансовый институт выделяет заемные ресурсы покупателю (или банку покупателя). Страхование таких кредитов производят агентства экспортного кредитования на основе выдачи гарантий экспортеру или банку, но без финансовой поддержки (так называемое чистое покрытие). Также можно выделить две другие формы финансовой поддержки: 1) прямое финансирование, рефинансирование, оплата процентов; 2) оказание финансовой помощи в форме кредитов и грантов. Наиболее распространена практика страхования как коммерческих, так и политических рисков.

Крупнейшие кредиторы — США, Япония, Германия, Канада, Франция, на долю которых приходится 77,5% всего объема предоставленных экспортных кредитов в 2001 г.¹¹

В качестве примера можно рассмотреть практику экспортного кредитования Великобритании. Специализированная государственная организация — Департамент гарантирования экспортных кредитов — осуществляет страхование и гарантирование экспортеров от возможных рисков неплатежа со стороны зарубежного покупателя или неплатежа за товары, проданные на условиях кредита. Кредитование производится при условии, что сумма контракта составляет не менее 25 тыс. ф. ст. (для получения кредита поставщику) или не менее 5 млн ф. ст. (для получения кредита покупателю). Уровень процента для всех форм кредита варьирует от 1,5 до 20%.

Можно также привести пример практики Индии, в течение длительного периода применявшей прямое и косвенное экспортное субсидирование. В Индии широкое распространение получили прямые дотации экспортерам в форме наличных ресурсов, финансирование экспорта, страхование и гарантирование экспорта, содействие экспортерам и помощь в маркетинговых исследованиях, функционирование экспортно-производственных зон. Коммерческие банки страны осуществляют экспортное финансирование по процентным ставкам ниже рыночных ставок.

При этом уровень ставок подобных кредитов ежегодно определяется Банком Индии, а банки обязаны минимум 12% кредитных ресурсов предоставлять экспортерам в качестве заемных экспортных средств.

Несмотря на разнообразные формы поддержки национальных экспортеров и применение их в течение трех десятилетий, доля экспорта в ВВП Индии составила 5% в 1990 г., т.е. показатель открытости индийской экономики оставался низким. Решающую роль в его росте сыграла политика либерализации и снижение курса национальной валюты (который был завышенным) начиная с июля 1991 г., когда совокупный объем вывоза стал быстро увеличиваться. Несмотря на значительное сокращение экспортного субсидирования (в частности, были полностью отменены прямые дотации в форме наличных ресурсов), в результате либерализации импорта и снижения валютного курса к 1997 г. показатель открытости индийской экономики возрос до 10%. Таким образом, опыт Индии показывает, что политика субсидирования экспортеров не может расцениваться в качестве важного фактора стимулирования экспорта: для индийских экспортеров их эффект оказался незначительным.

В целом в мировой практике стимулирования экспорта применяются разнообразные формы поддержки национальных производителей, при этом наблюдается явное смещение акцента в пользу скрытых мер.

3.5. Регулирование рынка услуг средствами экономической дипломатии

Будучи крайне разнообразными как по форме, так и по содержанию, услуги не образуют единого рынка, характеризуемого наличием общих черт. Тем не менее можно говорить о важнейших тенденциях, внесших качественно новые моменты в развитие этого рынка. Вплоть до самого последнего времени рынок услуг (за исключением финансов) представлял собой поле деятельности мелких и средних фирм.

Ситуация кардинально изменилась в связи с массированным выходом на этот рынок транснациональных корпораций, которые поставили себе на службу современные средства телекоммуникаций и информационных технологий, создав глобальную систему передачи информации. Это привело к взрывообразному росту сферы международных услуг, которые стали составным элементом внутрипроизводственной деятельности фирмы. Все более распространенным оказывается разрыв производственной цепочки, когда она расчленяется по отдельным странам, в то время как информационно-технологическое обеспечение этого процесса сосредоточивается в стране базирования. В этом случае внутрифирменная передача информации, технологии, финансов выступает в форме межгосударственной продажи услуг.

Появление ТНК привело к размыванию границ между отдельными видами услуг. Банки, например, стали выпускать кредитные карточки, выполнять функции транспортных агентств. Действуя в наиболее наукоемких отраслях, ТНК расширяют продажу новейших видов наукоемкой продукции, значительную часть стоимости которой составляют услуги. Так, компьютеры продаются вместе с программным обеспечением к ним, а производитель бытовой электроники гарантирует покупателю фирменное обслуживание своей техники, которое доступно в любой точке земного шара.

Превращение услуг в составной элемент внутрипроизводственной международной деятельности транснациональных компаний поставило на повестку дня вопрос о *необходимости регулирования рынка услуг на международном, региональном, двустороннем и отраслевом уровнях. А это, в свою очередь, определило новые задачи экономической дипломатии государств и международных организаций.*

Действующая система регулирования рынка услуг функционирует на нескольких уровнях, для каждого из которых характерно наличие нескольких специфических организаций.

Регулирование услуг *отдельных отраслей* сосредоточено в рамках специализированных межправительственных организаций, как, например, Организация международной гражданской авиации (ИКАО), Всемирная туристическая организация и Международная морская организация (ММО). Например, в рамках ИКАО осуществляется унификация правил полетов и эксплуатации воздушного транспорта, аэродромов, аэронавигационных средств, а Всемирная туристическая организация определяет нормы и стандарты содержания гостиниц, ресторанов и т.д.

На *двустороннем уровне* наиболее распространенным являются договоры и соглашения по торговле и инвестициям в сфере услуг. Так,

например, американо-канадское соглашение о свободной торговле уделило большое внимание регулированию инвестиций в сфере услуг. Отдельные соглашения были заключены в сфере туризма, услуг, коммуникаций, средств электронно-вычислительной техники.

На *региональном уровне* регулирование рынка услуг, как правило, осуществляется в рамках интеграционных региональных соглашений. В ЕС, например, сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами.

В *глобальном плане* регулированием торговли услугами до недавнего времени занималось Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), созданное первоначально для регулирования мировой внешней торговли. Однако во второй половине 1980-х гг. сфера деятельности этой организации была расширена; вопросы торговли услугами стали официальным предметом переговоров в рамках ГАТТ. Основная идея заключалась в том, чтобы в регулировании услуг использовать те же правила, что выработаны по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранным производителям. На пути осуществления этой программы, однако, стоят серьезные проблемы, связанные прежде всего с тем, что поскольку потребление услуги и ее производство осуществляются практически одновременно, то регулирование условий производства услуг означает регулирование условий инвестирования.

В области инвестирования ГАТТ использует национальный режим по отношению к иностранным фирмам, т.е. предоставляет им те же права, что и национальным производителям. На практике это означает, что США, проводя дерегулирование своего рынка услуг, обязаны не предъявлять аналогичных требований своим партнерам, которые сохраняют льготный режим для собственных национальных (как правило, государственных) фирм. Такое положение, например, сложилось в канадско-американских отношениях в области транспорта. Проведя в начале 1980-х гг. дерегулирование в области транспорта, США столкнулись с ситуацией, когда американские компании оказались вынужденными конкурировать с иностранными на своем рынке, практически не имея выхода на канадский, где существовала государственная монополия.

Развивающиеся страны со своей стороны стремятся сохранить за собой право контролировать деятельность иностранных фирм и прежде всего филиалов ТНК, т.е. ориентируются на режим наибольшего благоприятствования.

На совещании в Пунта-дель-Эсте (Уругвай) в 1986 г. была достигнута договоренность о создании специальной группы и начале обсуждения вопросов торговли услугами на глобальном уровне. Переговоры об услугах были вынесены за официальные рамки ГАТТ и стали проводиться параллельно с обсуждением вопроса о торговле товарами. Результатом длительных переговоров стало принятие Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Оно состоит из трех частей: рамочного соглашения, определяющего общие принципы и правила регулирования торговли услугами; специальных соглашений, приемлемых для отдельных сервисных отраслей; списка обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях.

Результатом переговоров в рамках Уругвайского раунда было достижение соглашения о либерализации торговли услугами. Регулированию подверглись услуги в области телекоммуникаций, финансов и транспорта. По настоянию Европы, прежде всего Франции, беспокоившейся о сохранении самобытности своей национальной культуры, из сферы действия соглашения были исключены вопросы экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм.

С 1 января 1995 г. Соглашение о регулировании торговли услугами вошло в качестве неотъемлемой и составной части в пакет документов о создании Всемирной торговой организации. ГАТС функционирует в рамках ВТО.

3.6. Экономическая дипломатия в реализации экспортной политики

Реализация экспортной политики — одна из постоянных и существенных задач субъектов экономической дипломатии любого государства при осуществлении внешней экономической деятельности. Особая роль отводится внешнеполитическим ведомствам. Для достижения целей внешней экономической политики внешнеполитические ведомства ставят перед своими дипломатическими представительствами задачи (общие для большинства посольств), которые можно сформулировать следующим образом:

- сбор, систематизация и анализ информации об экономической ситуации в стране пребывания для выявления потенциального политического и экономического риска, чреватого негативными последствиями для деловых отношений со страной пребывания;

- подготовка заключения различных торгово-экономических соглашений и контрактов, проработка крупных совместных проектов;
- анализ экспортной конкурентоспособности аккредитуемой страны;
- создание и пополнение банка данных о текущем состоянии мировой экономики и торговли;
- разработка необходимых рекомендаций для экспортных компаний, желающих выйти на данный рынок;
- практические и детальные исследования конкурентных условий, связанных с осуществлением особых проектов, в которых задействованы национальные банки и компании аккредитуемой страны;
- практические услуги своим бизнесменам, заключающиеся в политическом содействии на местном министерском уровне или на уровне глав государств;
- привлечение заинтересованных в сотрудничестве частных компаний и содействие им в установлении контактов с соответствующими компаниями своей страны;
- использование различных форм рекламы для продвижения интересов перспективных предприятий: организация приемов и брифингов (по случаю подписания контракта, открытия предприятия, посещения фирмы), издание информационных бюллетеней, публикация статей в местной прессе, выступление по телевидению, интервью. Своевременное информирование местного бизнеса о приезде в страну влиятельных журналистов;
- стимулирование национального коммерческого присутствия в стране аккредитации, например в форме учреждения бизнес-клуба или торговой палаты. Это подразумевает также контакты с соотечественниками, проживающими в стране аккредитации, которые проявляют особый деловой интерес к своей родине.

В последние годы субъекты экономической дипломатии ввели в практику еще один вид деятельности на международной арене. Министерства и ведомства, ответственные за проведение тех или иных направлений экономической дипломатии, помимо официальных двусторонних переговоров регулярно проводят тематические конференции и круглые столы, на которые приглашаются представители центральных и региональных властей и бизнеса. На таких конференциях могут рассматриваться вопросы активизации внешней торговли, развития совместного бизнеса, особенности различных секторов мирового рынка.

Наиболее часто торгово-экономические конференции и круглые столы проводятся в тех странах, которые в настоящий момент представляют наибольший интерес для продвижения экспортной продукции. Как правило, в работе таких конференций участвуют дипломатические, консульские, экономические и торговые представители соответствующих стран, представители министерств и деловых кругов. Официальные лица и представители посольств, проводя переговоры с партнерами в стране пребывания, предоставляют консультации для деловых кругов. Как правило, услуги, предоставляемые бизнесменам посольствами, в большинстве стран бесплатны. Их рассматривают как государственные услуги, нацеленные на продвижение внешней торговли. Более того, экспортирующие предприятия пользуются различными льготами и субсидиями, чтобы их деятельность на мировом рынке была эффективной и конкурентоспособной.

Однако в последние годы внутренний рынок многих развивающихся стран оказался в столь же конкурентной среде, что и внешний. Это привело к возникновению системы платных услуг в области экономической дипломатии. Например, во Франции такие платные услуги бизнесменам оказывают посты экономической экспансии. В основном к услугам экономических советников обращаются мелкие и средние предприятия. Бесплатными остаются лишь консультационные услуги по ориентированию и установлению первых контактов. Как считает Г. К. де ла Каррьер, введение платных услуг дисциплинировало предприятия, в то же время и дипломатические службы стали более ответственно подходить к своим задачам¹².

Вместе с тем крупный бизнес на мировом рынке, как правило, не нуждается в посредничестве посольств, так как имеет собственные представительства и международные службы, которые по своему размеру и численности персонала значительно превосходят дипломатические представительства. Самостоятельно действуют на мировой арене и транснациональные корпорации. Необходимый опыт работы на международной арене приобретают в последние годы и многие средние и малые предприятия. Действуя в условиях благоприятной конъюнктуры и развитости современных средств связи и коммуникации, они предпочитают работать с зарубежными партнерами напрямую. Лишь в моменты кризиса они идут за содействием в соответствующие ведомства и посольства.

Все это свидетельствует, что деятельность дипломатов на экономическом направлении имеет свои пределы. Торговый или экономический советник посольства более не является единственным постав-

щиком информационного материала. Неуклонно возрастает число центров документации, разнообразные информационные бизнес-бюллетени можно получить как в стране, так и за ее пределами. В любой точке земного шара можно воспользоваться электронным банком данных. Вследствие фрагментации рынков, все более определенной специализации товаров, появляется спрос на исключительно разнообразную и сложную информацию. Например, нужна информация не просто о рынке мебели, а конкретно о рынке мебели для жилых помещений, спальни, детской. Сбор подобной информации требует особого маркетинга, осуществление которого отнимает много времени. Торговый советник посольства, как правило, таким временем не располагает.

Появляется все большее число институтов, которые оказывают услуги предпринимателям. Наряду с торговыми палатами и банком данных существует разветвленная сеть бюро, предоставляющих консультации в области менеджмента, маркетинга, экспорта, инвестиций, налогообложения, законодательства, коммуникаций, продвижения товаров, организации выставок и т.д. Перед торговым советником у них есть преимущество высокой специализации.

Тем не менее, как подчеркивает российский ученый Т. В. Зонova, не подлежит сомнению, что

«только компетентный и знающий страну дипломат как никто иной в состоянии выбрать из моря информационного материала необходимые и достоверные сведения. Тщательно отсортировав данные, отделить подлинные от сомнительных, уловить именно то, что нужно в данном конкретном случае»¹³.

Преимущество посольств заключается в разветвленности имеющих у дипломатов контактов. Причем речь идет о контактах на весьма высоком уровне. Широкие возможности дипломатических представителей за рубежом помогают им осуществлять продвижение, лоббирование и выходить на необходимый уровень в решении того или иного вопроса. Эти уникальные возможности охотно используют бизнесмены. Ведь никто не откажет послу в организации встречи с каким-нибудь государственным деятелем, членом парламента, менеджером шоу-бизнеса, ученым, просто влиятельными людьми. Посольство неизменно располагает сведениями об этих людях и их возможностях.

Посольства постоянно накапливают подробные информационно-аналитические и справочные данные, содержащие сведения о том, что следует знать, прежде чем выходить на рынок данной страны, какой набор документов следует подготовить. Экономический или торговый отдел посольства может обеспечить представителей бизнеса инфор-

мацией о деловой активности, справочным материалом о правовых нормах и налоговом законодательстве, списком необходимых адресов. Большой интерес представляют информационные бюллетени, аналитические справки об экономической ситуации в данной стране, а также более специализированные материалы, касающиеся того или иного сектора производства и рынка. Посольство в состоянии помочь организовать группы по изучению конкретной ситуации, добиться тестирования продукции, наладить отслеживание начальных этапов ее эксплуатации, а также более долгосрочный мониторинг. Дипломатические службы большинства стран в настоящее время предпринимают значительные усилия, чтобы поставить свои услуги на высокий профессиональный уровень, отвечающий требованиям современного рынка. Но самое главное, экономические структуры посольств могут содействовать в выработке стратегии и тактики входа на рынок страны пребывания с учетом рисков и конкуренции, а также подготовить договорно-правовую, организационную и другую почву для этого.

Все это требует повышения квалификации кадров для работы как в центральном аппарате, так и в зарубежных представительствах. Так, молодые германские дипломаты в течение четырех недель проходят подготовку по проблемам международной торговли и финансов. За этим следует двухнедельный семинар, в ходе которого проигрываются модели лоббирования национального бизнеса за рубежом. Для участия в работе семинара приглашаются высококвалифицированные специалисты-практики. Начинающие дипломаты также проходят две трехнедельные стажировки в наиболее солидных немецких фирмах¹⁴.

Таким образом, экономическая дипломатия в продвижении внешней торговли становится важной сферой деятельности, требующей особого внимания дипломатов.

3.7. Особенности экономической дипломатии некоторых стран в реализации внешнеторговой политики в современных условиях

Анализируя особенности современной экономической дипломатии в реализации внешнеторговой политики, следует подчеркнуть, что в мировой торговле основной тенденцией становится либерализация. Происходит значительное снижение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т.п. Иногда либерализация внешней торговли осуществляется в одностороннем порядке.

Помимо либерализации существует и противоположная тенденция — сохранение, а иногда и усиление протекционистских мер в торгово-экономических связях различных стран и их экономических объединениях. Так, тарифы в области торговли текстилем и сельскохозяйственной продукцией остаются высокими, а прогресс в выравнивании квот на импорт достаточно медленный. Невелики результаты и в снижении торговых барьеров в таких областях, как морские грузоперевозки и возможности получения рабочих мест для иностранцев. Например, США все еще взимают пошлину в 14,6% на импорт одежды, что в 5 раз выше, чем средний налоговый сбор. Сопrotивление уменьшению тарифов сильнее всего в сельском хозяйстве. Пошлины на сельскохозяйственные товары и другие связанные с ними барьеры в мировом масштабе достигают в среднем 40%.

Таким образом, современная экономическая дипломатия в реализации внешней торговой политики характеризуется развитием и противоборством двух тенденций — протекционизма и либерализации. Каждое из этих направлений преобладало в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Если в 1950–1960-е гг. доминировали тенденции к либерализации, то в 1970–1980-е гг. прокатилась волна «нового» протекционизма. Либерализация 1950–1960-х гг. выражалась в снижении таможенных пошлин, сокращении валютных и количественных ограничений. Если в середине 1950-х гг. средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30–40%, то в 1970-х гг. она уменьшилась до 7–10%, а сейчас колеблется в пределах 3–5%.

Однако снижение уровня таможенной защиты вовсе не означает ликвидации регулирования. Система регулирования приобретала более гибкий характер в связи с расширением новейших дипломатических средств протекционистской защиты. Место таможенных пошлин занимали меры нетарифного протекционизма и прежде всего количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т.д., действие которых носит избирательный характер.

Из всего этого можно сделать вывод, что равнодействующая тенденция проявляется в либерализации мировой торговли при большей гибкости протекционистских барьеров. Новые формы протекционизма требуют активизации дипломатической деятельности международных организаций, на которые ложатся функции контроля за разработкой этих форм и их претворением в жизнь.

Сосуществование протекционизма и одновременно либерализации внешнеторговой политики в области импорта дополняется модификацией программ государственного стимулирования экспорта. На смену традиционным формам экспортного прямого кредитования приходят более гибкие и менее заметные формы, действующие избирательно в отношении отдельных видов продукции.

Помимо явной, открытой протекционистской политики некоторые страны применяют формы скрытого протекционизма. Многие государства, снижая таможенные пошлины, компенсировали их так называемыми нетарифными барьерами. К ним можно отнести дотации национальному производству, введение различных стандартов и норм, сертификацию товаров. Например, значительная часть претензий американских экспортеров связана не с торговыми барьерами как таковыми, а с так называемым антиконкурентным поведением японских компаний, когда они заключают эксклюзивные соглашения на поставки и размещение заказов или монополизуют определенные рынки.

В отношении наукоемких товаров, требующих значительных расходов на НИОКР, государственная помощь экспорту обычно носит косвенный характер и заключается в финансировании разработок, повышении процента амортизационных отчислений для используемого оборудования. Такой метод активно использовали правительства США и Японии, создавая в 1980-х гг. ЭВМ нового поколения. В случаях поставок крупных материалоемких товаров, обладающих большой стоимостью, зачастую используется прямое государственное финансирование. Подобные меры широко применялись в 1970–1980-е гг. США и Великобританией при поставках судов и нефтяных буровых платформ, при этом величина субсидий колебалась от 10 до 30–40% стоимости товара.

Наконец, в развитых странах довольно распространена система прямого субсидирования экспорта, в основном сельскохозяйственных товаров, поставляемых из Европейского союза. Средства прямого экспортного кредитования и финансирования негативно расцениваются мировым сообществом прежде всего в связи с тем, что они нарушают принцип свободной конкуренции.

Международные нормы более либеральны по отношению к экспортному кредитованию и страхованию экспортных поставок. В случае кредитования международные соглашения обычно фиксируют максимальное значение допустимой процентной ставки кредитования. Экспортное кредитование касается прежде всего поставки значительных по стоимости товаров и охватывает около 12–20% всего объема экспорта развитых стран. Наблюдается постепенное расширение практики

страхования экспортных поставок. Новые правила допускают страхование до 10% стоимости сделки, включая ожидаемую прибыль, страхование от политического, военного и другого риска. Удлиняется срок страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т.д.

Еще одна форма поддержки экспорта — помощь тем государственным представительством за границей, которые занимаются рекламой национальных товаров, поддержкой частных фирм и т.д. Это и учреждение заграничных контор, и финансирование исследований иностранных рынков и т.д. Так, Великобритания в 1980-х гг. ежегодно организовывала 300–400 зарубежных выставок, большая часть расходов при этом покрывалась за счет государства. Аналогичную помощь своим экспортерам оказывают посольства Японии, Франции, Германии и других развитых стран.

В 1980–2000-е гг. в экономической дипломатии наблюдался значительный прогресс в либерализации внешнеторговой политики многих стран мира. Реформирование внешнеторговой политики открыло национальные границы, уменьшило торговые барьеры, которые лимитировали конкуренцию между национальными и зарубежными поставщиками, завышали цены на импортируемые товары, а значит, и на продукцию местного производства, что вело к потерям потребителей. В результате большинство государств мира стали проводить более открытую для зарубежных партнеров торговую политику.

За последние 50 лет стоимостный объем мировой торговли увеличился в 16 раз, а доля международной торговли в совокупном ВВП мира возросла втрое. Последние 20 лет быстро развивается мировая торговля услугами. Все это стало возможным благодаря активизации работы экономической дипломатии по постепенному снижению торговых ограничений. Значительно сократились прямые ограничения импорта, главным образом промышленных товаров. Однако сохраняются относительно жесткие ограничения в торговле сельскохозяйственной продукцией. В среднем торговые и инвестиционные ограничения в развивающихся странах (даже в наиболее динамично развивающихся) и государствах с переходной экономикой выше, чем в промышленно развитых странах. В результате выполнения решений Уругвайского раунда переговоров импортные пошлины в отношении продукции, ввозимой из стран ОЭСР, в развивающихся государствах составляют 11%, в государствах с переходной экономикой — 8%. Ставки пошлин в странах ОЭСР в отношении товаров, импортируемых из развивающихся стран, равняются 5%, а в отношении товаров из стран с переходной экономикой — 4%.

Что касается роли нетарифных барьеров, то они по-прежнему сохраняют свое значение в переговорном процессе для экономической дипломатии в качестве защиты отечественных производителей и ограничения доступа зарубежных фирм на внутренние рынки.

Для специалистов в области экономической дипломатии одним из показателей оценки общего уровня протекционистской защиты может служить степень покрытия импорта страны нетарифными ограничениями. За 1988–1996 гг. этот показатель снизился с 16,7 до 7,7% в США, с 13,2 до 6,7% в ЕС, с 8,6 до 7,4% в Японии. Косвенный показатель степени либерализации импорта товаров является уровень импорта в общем объеме потребления продукции. По данным 1996 г., этот показатель составил в США 18%, в ЕС (нетто-взаимный товарооборот 15 стран-участниц) — 13, в Японии — 9%¹⁵. (Большая часть аналитического и статистического материала данного раздела, приведенная ниже, заимствована из исследований Н. Ливенцева.)

Открытость внешнеторгового режима страны можно определить с учетом уровня количественных ограничений и средневзвешенной ставки таможенного тарифа:

- ограничительным считается торговый режим, если количественные ограничения (квоты, лицензии, запреты) применяются в отношении более 10% импорта. При этом средневзвешенные ставки пошлин не берутся в расчет;
- ограничительным является внешнеторговый режим, если средневзвешенные ставки пошлин национального таможенного тарифа превышают 25%;
- открытым считается такой внешнеторговый режим, в рамках которого количественные ограничения действуют в отношении менее 10% импорта, а средневзвешенные ставки пошлин не превышают 25%.

Такое реформирование торговых систем достигнуто благодаря скоординированному сотрудничеству двусторонней и многосторонней экономической дипломатии, основанному на различных мерах регулирования в отдельных странах и регионах. Выявилась четкая тенденция, характеризующая различия в либерализации внешнеторговой политики разных групп государств. Промышленно развитые страны опираются на многосторонние договоренности в рамках ВТО и региональную экономическую интеграцию для обеспечения более либеральной торговли. Напротив, в развивающихся государствах и странах с переходной экономикой велика роль национальных торговых реформ, вторым по

значимости уровнем является региональный и лишь третьим — многосторонний. Основной причиной подобной ситуации в развивающихся государствах и странах с переходной экономикой можно назвать несоответствие национального внешнеторгового законодательства многосторонним договоренностям в рамках ВТО, в том числе в отношении защиты прав интеллектуальной собственности.

Односторонняя либерализация внешнеторговой политики облегчается многосторонними договоренностями в рамках Всемирной торговой организации. Гарантией является повышение прозрачности национальных внешнеторговых режимов и расширение практики «связывания». «Связывание» тарифов означает, что страна обязуется не повышать ставки пошлин национального таможенного тарифа выше уровня, который был согласован в рамках многосторонних договоренностей. Количество несвязанных тарифных позиций значительно различается по странам и товарным группам. Так, по странам этот показатель варьирует от двух товарных позиций в Новой Зеландии, трех позиций в США до 1498 позиций в Таиланде и 3095 позиций в Турции.

Развитые страны характеризуются относительно высокой степенью открытости внешнеторговых режимов. Средние ставки пошлин варьируют от 0% в Швейцарии до 5,6% в Израиле, составив в среднем 3,38% в 2001 г.

Таможенная практика развитых стран значительно различается. Так, максимальные ставки пошлин составляют 350% в США, 74,9% в ЕС, 50% в Японии. Различна и практика применения специфических пошлин: они распространяются на 84,2% тарифных позиций Швейцарии, 6,5% Японии, 5,9% ЕС и 0,2% США.

Развитые страны связали большинство ставок таможенных пошлин. Уровень «связывания» таможенных пошлин достигает 70—80%, а доля беспошлинных тарифных позиций составляет 45,5% в Норвегии, 41,1% в Новой Зеландии, 38,5% в США, 29,4% в Канаде, 23,4% в ЕС. Доля тарифных пиков невысока и составляет 4,5% в США, 2,2% в Японии, 1,9% в ЕС.

Среди стран данной группы выделяются Австралия и Новая Зеландия, интенсивно проводящие одностороннюю либерализацию. Кроме того, определенные шаги по либерализации доступа на внутренний рынок зарубежной сельскохозяйственной продукции и услуг были предприняты Канадой. Швейцария устранила многие нетарифные барьеры с целью поддержания конкурентоспособности национальных производителей в условиях роста конкуренции со стороны компаний из Европейского союза. Торговые реформы в развитых странах стиму-

лировались региональной интеграцией и многосторонними договоренностями в таких сферах, как телекоммуникации и информационные технологии. Однако сохраняется высокий уровень дискриминации в торговле сельскохозяйственными товарами и текстилем. Так, в соответствии с Соглашением по текстилю и одежде, принятым на Уругвайском раунде ГАТТ, двусторонние импортные квоты подлежали ликвидации к началу 2005 г. Но в 2002 г. около 80% квот действовали, в том числе 239 — в Канаде, 167 — в ЕС, 701 — в США.

Страны с переходной экономикой сильно различаются по уровню либерализации национальных внешнеторговых систем. Так, в странах Центральной, Восточной Европы и Балтии можно выделить три этапа либерализации внешнеторговой политики.

Первый этап — 1989–1991 гг. в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и 1991–1992 гг. — в государствах Балтии характеризовался ликвидацией мер прямого регулирования и заменой их ценовыми средствами. Торговая либерализация стала составной частью программ радикальной реструктуризации и стабилизации экономик этих стран, включая сокращение государственных прямых дотаций национальным производителям, отмену государственного контроля над ценами, что осуществлялось параллельно процессу приватизации.

Второй этап связан с подписанием так называемых Европейских соглашений о формировании зон свободной торговли промышленными товарами между странами ЦВЕ и Балтии, с одной стороны, и Европейского союза — с другой, а также получением статуса ассоциированных членов ЕС. Реализация этих соглашений позволила ликвидировать пошлины и значительно сократить количественные ограничения во взаимной торговле промышленными товарами, остальной импорт при этом регулировался в рамках режима наибольшего благоприятствования, или общей системы преференций.

Третий этап начался с конца 1990-х гг. в связи со вступлением этих стран в ЕС (в мае 2004 г.), что предусматривает ликвидацию сохраняющихся ограничений на сельскохозяйственные товары и отмену практики применения дискриминационных технических норм в торговле промышленной продукцией.

В 2001 г. средние ставки пошлин в странах Центральной и Восточной Европы и Балтии составляли 9,27% при сохранении дифференциации от 1,7% в Эстонии до 28,9% в Румынии. Торговая политика стран ЦВЕ отличается высоким уровнем максимальных пошлин (в Польше — 676,7%, в Румынии — 332,5%), небольшой долей беспошлинных тарифных позиций (4,8% в Польше, 10,1% в Венгрии); более вы-

соким уровнем тарифных пиков, распространяющихся в отношении 20% тарифных позиций таможенного тарифа Польши, 10,1% Венгрии. В странах Балтии торговая политика намного более либеральна: максимальные ставки пошлин составляют 93,5% в Эстонии, 87% в Литве и 93,9% в Латвии; доля беспошлинных тарифных позиций равна 93,5% в Эстонии, 75% в Литве и лишь 19,1% в Латвии; удельный вес тарифных позиций, подпадающих под тарифные пики, составляет 0% в Литве, 2,5% в Латвии, 4,8% в Эстонии¹⁶.

В целом современная внешнеторговая политика стран Центральной и Восточной Европы отличается высоким уровнем протекционистской защиты национального сельского хозяйства и некоторых отраслей промышленности. По другим товарам ставки пошлин невысоки, за исключением продовольствия и потребительских товаров. Нетарифные барьеры преобладают в Венгрии (в отношении текстиля, одежды, автомобилей и кожаных изделий) и Польше (в отношении автотранспортных средств, напитков и табака). Напротив, государства Балтии практически отказались от применения таких НТО, как лицензии и квоты.

Свои особенности имеет внешнеторговая политика стран *Содружества Независимых Государств (СНГ)*. Можно выделить два этапа ее проведения. Первый связан с отходом от централизованно планируемой экономики и переходом к рыночной экономике, а второй — с проведением переговоров и попытками формирования региональных объединений в рамках зоны свободной торговли и таможенного союза. Внешнеторговые режимы в СНГ весьма разнообразны. Практически во всех странах сохранились государственные торговые компании, имеющие преимущественное право на ведение внешнеторговых операций. По оценкам, до 26% товарооборота России (экспорт плюс импорт) ведется такими государственными фирмами, как «Газпром», «Росвооружение» и др. Велика роль государства во внешней торговле Беларуси, экспорте нефти из Азербайджана, вывозе алюминия из Таджикистана, экспорте нефти и газа из Туркменистана. В перечисленных странах государство сохраняет важные позиции в экспортном контроле.

Ставки таможенных пошлин не обеспечивают высокую степень защиты национальных рынков и значительно варьируются по странам и отраслям. Средние ставки пошлин в странах СНГ составляют 8,08%. Например, в России — 9,9%, на Украине — 7%. Другие показатели таможенной политики также отличаются существенной дифференциацией: максимальные ставки пошлин в России — 20%, в Украине — 70%, в Туркмении — 150%; доля беспошлинных тарифных позиций в России — 0,7%, в Украине — 16,3%, в Грузии — 0%.

В *развивающихся странах* внешнеторговая либерализация началась в середине — конце 1980-х гг. и особенно активно продолжалась в 1990-е гг. Она отражает общий отход от политики импортозамещения (или индустриализации на основе замещения импорта) и антиимпорт-ной политики, которая была раньше главным направлением их внешнеторговой политики. Кардинальное смещение торговых приоритетов связано с осознанием экономической неэффективности импортозамещения, необходимостью решения проблемы внешнего долга, а также стремлением получить внешние займы от МВФ и других международных и региональных финансовых институтов (одним из условий их получения было реформирование национальной внешнеторговой политики).

В целом начиная с середины 1980-х гг. более 60 развивающихся стран в одностороннем порядке сократили свои торговые барьеры. Это позволило получить быстрые преимущества от торговой либерализации, включив ее в стратегию реформирования современной экономики.

Кардинальное изменение внешнеторговой политики развивающихся стран происходит в середине 1980-х гг.: перенос акцента на политику облагораживания экспорта, реформирование импортной политики.

В среднем ставки таможенных пошлин в развивающихся странах снизились с 25 до 15% за 1985–2000 гг., при этом отдельные государства отличаются неодинаковой степенью протекционистской защиты национальных рынков. Если в Сингапуре, Гонконге (КНР), Макао (КНР) — 0%, то в Нигерии — 30%, Индии — 31,4%, Тунисе — 33,9%. Снижение ставок таможенных пошлин привело к сокращению налоговых поступлений в национальные бюджеты с 12 до 5% за 1985–2000 гг. (для сравнения в развитых странах — 2%), но в 25 развивающихся странах этот показатель превышает 30%.

По решению Уругвайского раунда переговоров ГАТТ развивающиеся страны провели «связывание» тарифных позиций (более половины стран «связали» менее 50% тарифных позиций), но его уровень неодинаков и дифференцирован от 9 позиций в Сингапуре до более 100 позиций в Нигерии, Зимбабве, Бенине. Наибольшей либерализацией отличаются страны Латинской Америки, которые «связали» практически все тарифные позиции на промышленные товары, в отличие от развивающихся стран Азии (треть стран «связала» менее 50% тарифных позиций и только 9 стран — более 90%) и Африки (14 стран из 41 Африканского государства «связали» 10% тарифных позиций на промышленные товары, а 11 стран — 90–100% позиций).

Максимальные ставки пошлин в развивающихся странах составляют 55% в Бразилии, 71% в КНР, 260% в Мексике, 210% в Индии, 600% в Египте, 917% в Республике Корея, 1000% в Панаме. Также высока доля тарифных пиков (86,9% в Индии, 80,4% в Марокко, 30,3% в КНР, 54,2% в Мексике).

Из числа нетарифных барьеров наиболее часто практикуются:

- неавтоматическое лицензирование, которое применяется в отношении 10% импорта развивающихся стран (для сравнения в первой половине 1990-х гг. — 24%), уровень покрытия импорта дифференцирован от 1% в Аргентине до 94% в Индии;
- импортные квоты в среднем действуют в отношении 1% тарифных позиций (максимум 8% в Турции);
- импортные налоги и минимальные цены применяются в отношении 1% тарифных позиций второго раздела Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (97 позиций);
- тарифные квоты — единственный инструмент из числа НТО, роль которого возросла за 1990-е гг. с 1 до 3%, что вызвано реализацией Соглашения по сельскому хозяйству в рамках ВТО;
- защитные меры — антидемпинговые и компенсационные пошлины, «добровольные ограничения экспорта». За 1990—2000 гг. уровень покрытия импорта АД пошлинами возрос с 1,75 до 3,29%, при этом антидемпинговая практика наиболее характерна для стран с высокими и средними доходами (исключением является Индия, занимающая вторую позицию в мире по частоте применения этих мер).

Наиболее жесткое регулирование ведется в отношении сельскохозяйственной продукции (хотя тарификация привела к сокращению числа стран, использующих НТО), минерального сырья, в основном топлива, каучука, оборудования (прежде всего электрического), металлов, пластмассовых изделий.

Наибольших успехов в проведении односторонней либерализации достигли страны Латинской Америки, в которых реформирование стало символом экономического прогресса. Первыми провели либерализацию внешнеторговой политики Мексика, Боливия и Чили в конце 1970-х — начале 1980-х гг. За ними последовали другие государства Латинской Америки и Карибского бассейна. Либерализация шла по двум направлениям: сокращение нетарифных барьеров и снижение ставок таможенных пошлин.

В середине 1980-х гг. нетарифные барьеры распространялись в отношении практически всех импортных товаров центральноамерикан-

ских государств и 60% — в странах Южной Америки. На начало 1999 г. НТО применяются в отношении менее 10% тарифных позиций указанных стран. Ставки пошлин были сокращены в среднем с более чем 50 до 10–15%. Например, в Перу средние ставки пошлин снизились со 110 до 15% только за три года (1990–1992), в Колумбии — с 34 до 12% за два года (1990–1991).

В государствах Юго-Восточной и Восточной Азии либерализация торговой политики была направлена на понижение пошлин. В Индонезии, Малайзии, Республике Корея они были снижены вдвое — в среднем с 20 до 10%. Уровень НТО практически не изменился в отношении сельскохозяйственной продукции, а прогресс был достигнут лишь в отношении промышленных товаров. По-прежнему сохраняются жесткие ограничения допуска прямых зарубежных инвестиций, прежде всего в банковскую и финансовую сферы.

Несмотря на попытки либерализации на отдельных направлениях, внешнеторговое регулирование стран Южной Азии можно назвать в целом протекционистским. Остаются высокими таможенные пошлины, в среднем на уровне 35% в Индии, 24% в Пакистане, 21% в Бангладеш. Практика применения количественных ограничений и прочих НТО в отдельных государствах Южной Азии (Бангладеш, Пакистане, Шри-Ланке) во многом совпадает с уровнем защиты национальных рынков стран ЮВА.

В Африке реформы внешнеторговых систем начались гораздо позже, чем в других группах развивающихся стран. Их пик приходится на начало 1990-х гг., главным образом в связи со стремлением получить займы от МВФ и Всемирного банка.

В соответствии с исследованиями МВФ, к 1990 г. 75% африканских государств имели жесткий ограничительный внешнеторговый режим как по уровню пошлин, так и в практике применения НТО. К концу 1998 г. доля стран, имеющих ограничительный внешнеторговый режим, упала до 28%, а доля стран с открытым внешнеторговым режимом возросла до почти 40%. Средние ставки пошлин в странах Африки составляют около 20%.

По оценке специалистов МВФ, из 89 развивающихся государств 15 имеют открытые внешнеторговые режимы. Среднедушевые доходы развивающихся стран с открытым внешнеторговым режимом сравнимы с соответствующими показателями развитых государств, так как последние характеризовались более низкими темпами роста среднедушевых доходов — 2,3% в рассматриваемый период. При этом снизились среднедушевые доходы развивающихся стран с жестким ограничительным внешнеторговым режимом.

В целом государства с открытой внешнеторговой и инвестиционной политикой получают преимущества для национального экономического развития за счет специализации на имеющихся сравнительных преимуществах для создания конкурентоспособных отраслей, стимулирования притока зарубежных капиталовложений, дополнительных выгод от передачи технологий, управленческих и прочих навыков за счет доступа к новым видам производственных процессов. Напротив, за проведение протекционистской политики общество платит высокую цену ростом импортных цен и цен на отечественные товары, ограничением конкуренции и т.д.

3.8. Многосторонняя экономическая дипломатия в регулировании внешней торговли

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играет многосторонняя экономическая дипломатия, основу которой составляют экономические организации. Одну из ведущих ролей сыграло Генеральное соглашение о тарифах и торговле (некоторые направления деятельности ГАТТ нами были рассмотрены и в предыдущих пунктах настоящей главы).

Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г. Это многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ было одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли. Правовой механизм ГАТТ и современной его преемницы ВТО основывается на ряде принципов и норм:

- недискриминация, режим наибольшего благоприятствования, основанные на взаимном обеспечении равного подхода к товарам и услугам, происходящим из всех стран, и национального режима, или равного подхода к товарам и услугам импортного и отечественного происхождения в отношении внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих торговлю;
- неприменение количественных ограничений или аналогичных им мер в целях защиты национального рынка; использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, устранение импортных квот и других нетарифных ограничений;

- взаимность в предоставлении торговых уступок, связанных с расширением доступа товаров и услуг на рынки стран-членов;
- разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров с использованием специально созданного для этого в ВТО механизма;
- ведение внешнеторговых операций на частно-правовой основе;
- прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров;
- предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами.

Первое и важнейшее положение, принявшее форму режима наибольшего благоприятствования, есть не что иное, как тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли. Режим наибольшего благоприятствования формулируется как обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стороне. Этот декларируемый тезис, однако, допускает исключения в случаях создания специальных экономических (интеграционных) объединений.

В момент создания ГАТТ такие исключения предоставлялись странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. В настоящее время основная масса исключений из режима наибольшего благоприятствования приходится на интеграционные объединения: Европейский союз, Европейскую ассоциацию свободной торговли, латиноамериканские, североамериканские и другие региональные союзы, а также ассоциированные с ними страны. Особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользоваться преференциальным таможенным режимом на односторонней основе, т.е. без взаимного снижения пошлин на товары, импортируемые из развитых стран.

Второе положение касается признания правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ признает пошлины в качестве единственного приемлемого средства. Все остальные формы и методы недопустимы, а в тех случаях, когда они применяются, это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами. В качестве иллюстрации можно сослаться на ряд положений ГАТТ, относящихся к использованию таких мер, как количественные ограничения (ст. XI–XIV).

ГАТТ не рекомендовало странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. Однако в тексте

ГАТТ содержится перечень возможных исключений, когда введение количественных ограничений становится приемлемым и возможным. Сюда относятся случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения равновесия платежного баланса.

Негативным было и отношение ГАТТ к таким государственным мерам, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и т.д. Такие меры нельзя использовать, когда это ведет к дискриминации стран-участниц соглашения.

Наконец, *третий* важнейший аспект деятельности ГАТТ касался принципов принятия решений: это отказ от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. Страны-участницы брали на себя обязательство не осуществлять односторонних действий, связанных с ограничением свободы торговли; все решения принимались только в процессе взаимных переговоров.

Основная деятельность ГАТТ заключалась в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждались вопросы, связанные с регулированием внешней торговли стран-участниц. Всего с момента создания и до трансформирования ГАТТ в ВТО было проведено восемь таких раундов. Вплоть до начала 1973 г. основной переговорный процесс касался снижения таможенных пошлин, которые уменьшились с 40–60% в 1945–1947 гг. до 3–5% в начале 1990-х. Механизм снижения заключался в том, что основные страны — производители и потребители товаров договаривались о величине снижения, после чего сокращения автоматически распространялись на все страны-участницы.

В 1970-е гг., когда на повестку дня была поставлена задача регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в несколько модифицированном виде.

Две последние серии переговоров, начавшиеся с середины 1970-х гг., приобрели особое значение прежде всего в связи со значительным расширением круга обсуждаемых вопросов. К традиционным проблемам уровня таможенного налогообложения были добавлены вопросы установления принципов налогообложения и правомочности применения отдельных видов пошлин (установление налогооблагаемой базы и применение компенсационных и антидемпинговых пошлин), регулирования внешней торговли отдельных отраслей (тропические товары, авиатехника), а также меры государственного протекционизма (лицензирование, государственные заказы).

По таможенным пошлинам результатом переговоров стало уменьшение средней величины таможенного налогообложения до 4,7% для развитых и 7,1% для развивающихся государств. Общий объем торговли, охваченный предоставленными в ходе «раунда Токио» уступками, составил 155 млрд долл.

Для развивающихся стран наиболее значительными оказались уступки по сельскохозяйственным товарам тропического земледелия, т.е. по продуктам, не конкурирующим с производимыми в самих развитых странах. В принятом Кодексе по таможенной оценке товара устанавливается, что при начислении пошлин в качестве налогооблагаемой базы берется реальная, т.е. фактически определенная в договоре цена продажи данного товара. Дополнительные расходы (стоимость лицензионного вознаграждения, упаковки, фрахта и т.д.) включаются только по усмотрению стран, участвующих в соглашении.

Новыми стали дополнительные положения, касающиеся условий введения антидемпинговых пошлин. В соответствии с принятыми соглашениями демпинг был определен как продажа товаров по цене ниже «нормальной», т.е. такой, по которой товар продается внутри страны. Весьма важно, что карательные пошлины, как установлено в законе, не должны превышать демпинговую разницу, т.е. разницу между «нормальной» ценой и той, по которой товар поступил в импортирующую его страну. Тот же принцип применяется и в отношении субсидируемого экспорта. Поскольку задача компенсационных или карательных пошлин — лишь нейтрализовать субсидирование или льготное налогообложение, то соответственно карательная пошлина не может быть выше субсидии или дополнительных льгот.

После констатации факта поставки товара по демпинговым ценам и наличия значительного ущерба страна получает возможность требовать карательных пошлин, не особенно утруждая себя доказательством наличия тесной связи между фактами поставки дешевого товара и кризисным состоянием отрасли.

Наконец, широкая группа принятых решений касалась регулирования так называемых мер нетарифного протекционизма: лицензий, государственных заказов, госсубсидий.

В Соглашении о процедурах импортного регулирования были сформулированы обязательства публиковать все правила и процедуры, касающиеся лицензирования, а также привести существующую практику в соответствие с положениями Соглашения. Была установлена процедура введения систем автоматического лицензирования, а также выдачи индивидуальных лицензий.

В Кодексе о стандартах была поставлена задача не допустить использования стандартов и технических норм в качестве препятствий для развития торговли. Основное требование к участникам: не допускать того, чтобы стандарты, требования по упаковке, маркировке использовались в качестве препятствия развитию торговли. Немаловажным стало принятие обязательства о нотификации, т.е. предварительном уведомлении о готовящихся нововведениях.

Развивающиеся страны получили право осуществлять субсидирование, но лишь в качестве временной меры, которая должна быть отменена по мере их экономического прогресса. Фактически были запрещены все субсидии за исключением торговли продуктами лесного, сельского хозяйства и рыболовства, что было уступкой странам ЕС.

Следующим крупным многосторонним соглашением в рамках ГАТТ стала специальная сессия в Уругвае (Пунта-дель-Эсте), открывшаяся в сентябре 1986 г. Ее особенностью было дальнейшее расширение круга вопросов, регулируемых ГАТТ, в том числе включение в них торговли услугами. Что касается торговли товарами, то здесь была продолжена программа сокращения величины таможенных пошлин, усилий по регулированию мировой торговли продукцией отдельных отраслей и усиления контроля за теми аспектами национальной экономической политики, которые воздействуют на внешнюю торговлю.

Участники не ставили задачу общего снижения ставок пошлин. Переговоры касались отдельных групп товаров, а также ликвидации эскалации таможенных пошлин, т.е. их повышения по мере увеличения степени обработки товара.

Общим результатом стала ликвидация пошлин на 40% мирового импорта промышленных товаров к 1998 г. В результате снижения таможенных пошлин на другие товары общий размер таможенного налогообложения приближается к 3%. Одновременно были достигнуты договоренности о некотором (на 20–30%) снижении таможенных пошлин на товары в развивающихся странах, проведена гармонизация пошлин и ликвидированы наиболее высокие ставки таможенной защиты.

Во время Уругвайского раунда продолжались переговоры по либерализации и координации торговли отдельными видами промышленных товаров: текстилем, одеждой и сельскохозяйственной продукцией. В области торговли текстилем и одеждой прогнозировалась полная ликвидация таможенных пошлин и количественных ограничений к 2005 г. По сельскохозяйственным товарам решения носили более ограниченный характер: ликвидация субсидирования и сокращение на 30–40% экспортных и производственных пошлин. Одновременно

предполагался отказ от всех форм регулирования сельскохозяйственной торговли в пользу таможенных тарифов.

Новым моментом в подходе ГАТТ стало введение понятия «законные» субсидии, т.е. допускаемые к применению в противоположность «незаконным», использование которых во внешней торговле запрещено. К числу «приемлемых» и «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием. Были также введены минимальные количественные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3% общего импорта или 1% общей стоимости товара).

Важным результатом Уругвайского раунда стало принятие в апреле 1994 г. решения о создании *Всемирной торговой организации — ВТО (The World Trade Organization — WTO)*. Сохраняя все основные положения ГАТТ, новая организация поставила задачу обеспечения свободы торговли, достижение которой, как предполагалось, будет осуществлено не просто либерализацией, а так называемыми увязками. Смысл увязок заключается в том, что страны-участницы обязуются принимать решения по вопросам, касающимся одностороннего повышения тарифов лишь в увязке с одновременной либерализацией импорта других товаров. Эта увязка протекционистских и либерализующих программ должна, по замыслу руководителей ВТО, исключить возможность одностороннего роста протекционистских действий тех или иных стран.

Пакет документов ВТО включает 56 правовых документов, составляющих несколько блоков. Прежде всего, это регулирующие деятельность и правила ГАТТ (50 соглашений в новой редакции 1994 г.), а также определяющие задачи и функции структур, созданных в свое время под эгидой ГАТТ (6 соглашений) и вошедших в ВТО: Генеральное соглашение по торговле услугами — ГАТС (*The General Agreement on Trade in Services — GATS*) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности — ТРИПС (*The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights — TRIPS*).

Во второй блок входят 12 многосторонних торговых соглашений (МТС), в том числе по сельскому хозяйству; по применению санитарных и фитосанитарных мер; по текстильным изделиям и одежде; по техническим барьерам в торговле; по инвестиционным мерам, связанным с торговлей; по применению ст. VI ГАТТ-94 (антидемпинговая и компенсационная пошлины); по применению ст. VII ГАТТ-94 (оценка товара для таможенных целей); по субсидиям и компенсационным мерам и др.

Далее — договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров и касающихся механизма обзора торговой полити-

ки. Положения этих блоков правовых документов обязательны к исполнению для всех стран-участниц и стран, вступающих в ВТО.

В пакет правовых документов входят также плюрилатеральные соглашения (с ограниченным участием, т.е. необязательные для всех участников ВТО), например по торговле гражданской авиатехникой и правительственным закупкам, и так называемые секторальные тарифные инициативы, в которых на добровольной основе может участвовать часть стран-членов.

Учет положений этого набора правовых документов ВТО необходим для решения вопроса о присоединении к организации.

Всемирная торговая организация по состоянию на 30 ноября 2015 г. насчитывала в своих рядах 162 страны-участницы и 22 страны-наблюдателя и имеет юридический статус специализированного учреждения системы ООН. На страны-участницы приходится около 96% мировой торговли. Выработанные с учетом интересов многих государств и проверенные практикой, правовые регламенты ВТО в принципе обеспечивают цивилизованные методы и формы внешнеторгового обмена.

Принципиальная линия ВТО в этом вопросе — постепенное и последовательное преодоление административных мер и инструментов в этой области, преимущественная ориентация на экономические, тарифные рычаги. Это означает, что главное направление либерализации импорта — снижение ставок ввозных таможенных тарифов, импортных пошлин. Особая роль и эффективность использования тарифного регулирования на современном этапе развития мирохозяйственных связей, международной торговли определяется рядом объективных обстоятельств: *во-первых*, при достигнутом уровне товарно-денежных отношений, рыночных принципов формирования и развития международных экономических отношений это достаточно действенный и гибкий инструмент регулирования; *во-вторых*, таможенные тарифы применяют практически все страны, что обуславливает их значение для формирования международных товарных потоков, а в конечном итоге структур экономик; *в-третьих*, национальные таможенные тарифы охватывают всю номенклатуру импорта, а не отдельные ее части или сферы ВЭД, как другие средства и инструменты регулирования; *в-четвертых*, они сравнительно просты и прозрачны, поддаются контролю.

К этому надо привести несколько примеров. Так, важность многосторонней дипломатии ВТО в решении торговых вопросов подчеркивается в ряде исследований¹⁷, откуда можно привести следующие примеры. 29 июня 1995 г. ЕС, Канада и США обратились в ВТО с жалобой, что импортные налоги Японии на алкогольные напитки — виски, ром,

водку и др. — выше, чем для производителей местной продукции. Вопрос потом решался в ВТО в течение нескольких лет¹⁸. В этот же период США обратились в ВТО с вопросом по поводу конкуренции на автомобили и запрещающих мер в Японии. Споры по данному вопросу продолжались до 2000 г.¹⁹

Скоординированная либерализация международного обмена товарами в рамках ВТО в конечном счете выгодна странам, поскольку способствует решению как минимум двух задач. Прежде всего, снижение импортных тарифов и, как следствие, уменьшение относительных цен способствуют перераспределению ресурсов в производственный сектор экономики. В свою очередь, это приводит к увеличению ВВП и повышению национального дохода. По оценке Всемирного банка, сокращение таможенных тарифов, осуществленное согласно договоренностям Уругвайского раунда, привело к увеличению национального дохода в странах-участницах ГАТТ на 0,3–0,4%; существенно большие выгоды в долгосрочном плане принесет адаптация экономики к технологическим инновациям, новым структурам производства и новым условиям конкуренции.

Это, безусловно, облегчает потребителям доступ к более качественным и, как правило, менее дорогим товарам.

За период деятельности ГАТТ (ВТО), т.е. начиная с 1948 г., средний уровень таможенных тарифов снижен почти на порядок: с 43–48 до 4–6%. При этом снижение было более существенным в экономически развитых странах и меньшим в развивающихся. Так, по данным упомянутого доклада Всемирного банка, в конце 1980-х — начале 1990-х гг. в девяти развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки средняя тарифная ставка сложилась на уровне от 10% (1992 г., Чили) до 26–28% (Бангладеш и Филиппины) и 42% (Египет). Согласно сведениям ВТО, средневзвешенные импортные пошлины после завершения Уругвайского раунда составляли: в Мексике — 33,7%; Индии — 32,4; Аргентине и Венесуэле — 30,9; Таиланде — 28; Бразилии — 27; Турции — 22,3 и на Филиппинах — 22,2%. В развитых странах средневзвешенные тарифные ставки снизились с 6,3% (перед Уругвайским раундом) до 3,8% (после него).

Следует обратить внимание на довольно широкую дифференциацию ставок импортных пошлин в развитых странах. Как можно судить по данным ВТО, при указанных выше средних таможенных ставках распределение их уровня по товарной номенклатуре импорта в США и странах ЕС соответственно следующее: беспошлинно США — 39,5%, ЕС — 37,7%; от 0,1 до 5,0–42,9 и 34,2%; 5,1–10 — 10,2 и 19%; 10,1–15 —

1,3 и 8,2%; 15,1–35 — 6 и 9,9%, наконец, свыше 35 — 0,1%, а еще более высокие отсутствуют.

Как видим, дифференциация ставок, их изменение по отдельным группам товаров активно используются с учетом конкретных ситуаций и задач внешнеторговой и в целом экономической политики в рамках правил ВТО.

Выведенная из сферы деятельности ООН и обладающая независимым статусом, по аналогии с Международным валютным фондом или Международным банком реконструкции и развития, ВТО получила возможность проводить собственную независимую политику. ВТО предполагает проведение регулярного собственного контроля за политикой стран-участниц по соблюдению принятых соглашений. Министерская конференция, проводимая не реже раза в два года, и Генеральный совет осуществляют контроль и руководят деятельностью организации в целом. В рамках последнего действуют три специальных субсовета по указанным направлениям.

В качестве общего результата принятых мер можно ожидать усиления многосторонней системы контроля за национальными нормами регулирования внешней торговли.

3.9. Международная торговля — важный фактор развития в XXI веке

В Докладе ООН о развитии человека 2005²⁰, в котором международная торговля рассматривается в качестве одной из трех опор человеческого развития, подчеркивается, что Доха-раунд в 2001 г. (или «Раунд развития») Всемирной торговой организации предоставил правительствам богатых стран благоприятную возможность создать условия, при которых международная торговля могла бы стать мощным катализатором развития человека. Однако, по заключению экспертов ООН, четыре года спустя, не достигнув существенных результатов, торговая политика богатых стран продолжает лишать бедные страны справедливой доли во всемирном процветании и идет вразрез с Декларацией тысячелетия.

Кроме того, между странами наблюдается глубокое и в некоторых случаях усиливающееся неравенство доходов и жизненных возможностей. Так, по данным ООН, совокупные доходы 500 самых богатых людей мира превышают совокупный доход беднейшей части населения южного шара, которая насчитывает 416 млн человек²¹.

Участие экономической дипломатии в перераспределении доходов, по всей видимости, способствовало бы изменению ситуации. Так,

по оценкам доклада ООН, выполненным с использованием базы данных о распределении доходов в мире, для того чтобы поднять уровень жизни 1 млрд человек, живущих менее чем на 1 долл. в день, за порогом крайней бедности, требуется 300 млрд долл. Эта сумма составляет 1,6% дохода богатейших 10% населения мира. Эта статистика уже сама по себе говорит о том, что нужны огромные усилия мирового сообщества в этом вопросе. И экономическая дипломатия, содействуя развитию торговли, может сыграть в решении этого вопроса важнейшую роль.

Международная торговля — один из наиболее мощных двигателей, приводящих в действие процесс глобализации, — посредством инструментов экономической дипломатии может придать существенный импульс ускорению положительных тенденций экономического развития стран и регионов. Вместе с тем мысль о том, что торговля способствует благосостоянию, так же стара, как современная наука об экономике. С разных позиций А. Смит, Д. Рикардо и другие утверждали, что специализация в торговле повышает производительность, усиливает экономический рост и поднимает уровень жизни. Многие из того, что они говорили, справедливо до сих пор. Но пути, связывающие торговлю и развитие экономики и человека в целом, очень сложны, и нет простых образцов, руководствуясь которыми можно осуществить успешную интеграцию в глобальный рынок.

Проблема состоит в том, что потенциал содействия развитию экономик стран, присущий торговле, уменьшается в результате совокупного воздействия несправедливых правил и структурного неравенства как внутри самих стран, так и в их взаимоотношениях. Это происходит потому, что в последние десятилетия модели торговли изменились. В мире стабильно увеличивается доля развивающихся стран в экспорте продукции обрабатывающей промышленности, и некоторые страны ликвидируют отставание в области технологий. Однако структурное неравенство сохраняется, а в некоторых случаях расширяется.

Хотя участие страны в международной торговле действительно создает реальные возможности для повышения уровня развития ее экономики, однако некоторые из основных моделей «открытости» и прироста экспорта в ряде стран не слишком способствуют ускорению такого развития. Практика развития торговли показывает, что необходимо уделять больше внимания условиям, в которых происходит интеграция стран в мировые рынки. А таким условием является установление более честных правил торговли, особенно в отношении доступа к рынкам. К сожалению, этот принцип, как было отмечено выше, особенно в торговой политике ведущих государств не всегда работает на развитие других стран.

Одной из задач экономической дипломатии является доступ к рынкам. Чтобы получать выгоду от торговли, развивающиеся страны должны иметь доступ к рынкам развитых стран. Упрощение доступа к рынкам — главная возможность стимулировать развитие. Это было, как известно, признано декларацией, обнародованной во время раунда в Дохе, где развитые страны пообещали снизить или, если возможно, ликвидировать тарифы и нетарифные барьеры для товаров, представляющих экспортный интерес для развивающихся стран. Чтобы реализовать это на практике правительствам многих стран, особенно развитых, придется работать над следующими проблемами:

1. *Тарифные барьеры.* Статистика и данные международных организаций показывают, что индустриально развитые страны в торговле между собой устанавливают очень низкие средние тарифы, зато для беднейших стран они прибегают к самым высоким импортным барьерам. Например, в то время как в странах с высокими доходами средний тариф на импорт товаров из развивающихся стран составляет 3,4%, тариф на обувь из Кении в Японии равен 26%. Одежда, произведенная в Индии, в странах ЕС облагается 10%-ным налогом, а с изделий из Малайзии в Канаде взимается налог в 17%.

Несмотря на то что импорт из развивающихся стран не превышает одной трети всего импорта индустриально развитого мира, две трети поступлений от импортных тарифов идут от развивающихся стран. Их товары, кроме того, составляют $\frac{2}{3}$ импорта, облагаемого тарифом по ставке выше 15%. Это значит, что Вьетнам платит 470 млн долл. за то, чтобы экспортировать в США товары на общую сумму 4,7 млрд долл., в то время как Британия выплачивает ту же сумму в виде налога на экспортируемые товары общей стоимостью 50 млрд долл. Использование таможенной выручки в качестве части импорта ярко иллюстрирует работу подобного извращенного налогообложения. Фактически налог на импорт из Вьетнама или Бангладеш в США в 10 раз выше, чем для стран Европейского союза²². Такая структура тарифов не дает развивающимся странам создавать добавленную стоимость к своему экспорту.

2. *Правила происхождения в системе преференциальной торговли.* Схемы преференциальной торговли дают отдельным странам защиту от некоторых дискриминационных импортных пошлин. Европейский союз предоставил с 2001 г. наименее развитым странам в соответствии с инициативой «Все, кроме оружия» беспошлинный и неквотируемый доступ на свой рынок. В соответствии с принятым в США законом «Об обеспечении роста и расширении возможностей для Африки» некоторые товары из африканских стран получили льготный доступ на аме-

риканские рынки, среди них текстиль и одежда. Закон стимулировал рост экспорта одежды из африканских стран. Но если рассматривать преференциальные схемы в более широком контексте, то надо признать, что они часто касаются лишь ограниченного перечня товаров, для них характерны неопределенный срок действия и сложные требования подтверждения соответствия. Самым обременительным является требование о соблюдении правил происхождения, определяющих, какую именно стоимость нужно добавить к стоимости компонентов, использованных для производства экспортного товара. Правила подтверждения происхождения часто рассматриваются как скрытый протекционистский барьер.

3. *Субсидии в сельском хозяйстве.* Особую обеспокоенность в мире вызывает ситуация в сельском хозяйстве, так как $\frac{2}{3}$ населения мира с доходом менее 1 долл. в день живут и работают в сельских районах. Основной проблемой в этом секторе экономики, которую следует рассматривать на переговорах в рамках ВТО по сельскому хозяйству, является вопрос субсидии в сельском хозяйстве в развитых странах. Хотя на последнем раунде всемирных торговых переговоров богатые страны обещали сократить свои сельскохозяйственные субсидии, но этого не наблюдалось. Например, вслед за ЕС и США (сверхдержавы по предоставлению субсидий) развитые страны ежегодно оказывают поддержку сельскохозяйственному производству на сумму до 350 млрд долл. Хлопководы из Буркина-Фасо конкурируют с сельскохозяйственными производителями из ЕС, которые получают субсидии в объеме свыше 4 млрд долл. в год — сумма, превосходящая весь национальный доход Буркина-Фасо²³. Политика США в области производства хлопка — еще один пример субсидий, отрицательно влияющих на рыночную ситуацию. По данным министерства сельского хозяйства США, выплаты фермерам, выращивающим хлопок (20 тыс. человек), должны были составить в 2005 г. 4,7 млрд долл., что равно рыночной стоимости всего урожая хлопка и превышает объем американской помощи странам Африки к югу от Сахары²⁴.

Доминирование развитых стран на мировом сельскохозяйственном рынке объясняется тем, что субсидирование сельского хозяйства стимулирует повышение производства, снижение импорта и увеличение экспорта. В конце 1990-х гг. на развитые страны приходилось $\frac{2}{3}$ всего объема мирового сельскохозяйственного экспорта — столько же, сколько и в 1980 г. В результате сельское население развивающихся стран оказывается ущемленным сразу в нескольких областях. Субсидированный экспорт подрывает его положение на мировом и внутреннем

рынках, снижая доходы фермеров и зарплаты сельскохозяйственных рабочих. Одновременно тем производителям, которые стремятся попасть на рынки индустриально развитых стран, приходится сталкиваться с самыми высокими тарифами в мировой торговле.

Данные ООН показывают, что из-за протекционизма и сельскохозяйственных субсидий в развитых странах развивающиеся страны теряют примерно 24 млрд долл. из доходов от своего сельского хозяйства, без учета потерь в динамике и других побочных последствий. С учетом же побочных последствий потери развивающихся стран в результате иждивения сельскохозяйственных субсидий производителям богатых стран могут доходить до 72 млрд долл. в год, т.е. приблизительно равняться объему официальной помощи, выделенной развитыми странами в 2003 г.

4. *Либерализация торговли в сфере услуг* содержит потенциал, дающий преимущества развивающимся странам. Проблема состоит в том, что индустриально развитые страны сосредоточили свое внимание на областях в своих интересах, не проводя либерализацию там, где она принесла бы пользу развивающимся странам. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) устанавливает рамки для правил, обязательных к выполнению странами ВТО. Соглашение охватывает четыре «способа поставки» услуг: а) трансграничные поставки (например, электронная торговля и телекоммуникационные услуги); б) потребление за рубежом (среди них туризм и медицинские услуги); в) коммерческое присутствие (например, путем организации банков, страховых компаний и других финансовых институтов); и г) временное перемещение людей. Правительства развитых стран сосредоточили внимание своей экономической дипломатии главным образом на коммерческом присутствии. Принятие правил ВТО, дающих многонациональным банкам, страховым компаниям и другим поставщикам услуг право работать в развивающихся странах на тех же условиях, что и местные компании, было для них приоритетной задачей. Такая стратегия переговоров отражает упорное лоббирование интересов корпоративных поставщиков финансовых услуг, для которых эти правила — возможность расширить глобальные рынки.

Существует и ряд других проблем со стороны развитых стран, которые систематическим усилением неравенства в отношении развивающихся стран лишают их преимуществ от глобальной интеграции. К ним можно отнести:

- набор правил, ограничивающих способность бедных стран развивать активную промышленную и технологическую политику,

необходимую для повышения производительности и достижения успеха на мировых рынках;

- слабую инфраструктуру и ограниченный потенциал поставок;
- появление новых торговых структур создает новые угрозы более справедливой торговле в сельском хозяйстве (сети супермаркетов стали выступать в богатых странах в роли «привратников» рынка сельскохозяйственной продукции, связывая производителей в развивающихся странах мира с потребителями в богатых странах. Но в результате закупочной практики некоторых супермаркетов из нее исключаются мелкие арендаторы).

Другой проблемой является пробуксовка решения многих международных экономических проблем на уровне многостороннего формата ВТО, особенно в последнее десятилетие. Так, например, страны, участвовавшие в последних торговых переговорах Дохийского раунда под эгидой ВТО в Потсдаме в июне 2007 г., в очередной раз не смогли договориться по ключевым вопросам международной торговли. По мнению экспертов, «задержка по переговорам затрудняет работу всей ВТО, что снижает значимость организации для мировой экономики, а это может подтолкнуть торговое сообщество к поиску другого формата отношений, нежели ВТО»²⁵.

Укрепление связи между торговлей и развитием экономик — длительный процесс. Раунд переговоров в Дохе создает все возможности для того, чтобы инициировать эти усилия, добиться установления торговой системы, основанной на правилах, и укрепить доверие к ней. Но для такого общего процветания экономик необходимы многосторонние институты экономической дипломатии. Важной задачей является также превращение торговой политики в главный инструмент экономической дипломатии национального планирования по преодолению проблем экономического развития страны. Необходимо добиться, чтобы правила многосторонней и региональной торговли обеспечивали выполнение целей экономического развития как своей приоритетной задачи.

В целом работа экономической дипломатии в содействии развитию торговли, особенно в рамках многостороннего формата, должна сосредоточиться в ближайшей перспективе по следующим направлениям:

- радикальное сокращение правительствами богатых стран поддержки сельского хозяйства своих стран и запрет на экспортные субсидии. И здесь правила ВТО должны уважать право развивающихся стран на защиту своих сельскохозяйственных производителей от субсидируемого экспорта богатых стран;

- резкое снижение барьеров для экспорта из развивающихся стран;
- компенсации для стран, лишившихся преференций. Для этого учредить торгово-компенсационный фонд, который мог бы предоставлять помощь странам, пострадавшим в результате ликвидации торговых преимуществ;
- для смягчения правил происхождения нужен свод законов на основе лучших примеров из мировой торговой практики с тем, чтобы снизить требования по добавленной стоимости продукта и разрешить странам, получившим особые торговые преимущества, ввозить вводимые ресурсы из любой страны мира;
- ограничить требования по доступу на рынок несельскохозяйственных товаров на основе принципа взаимности и позволить развивающимся странам снизить средние тарифы по формуле, допускающей высокую степень гибкости;
- исключить требование либерализовать торговлю некоторыми «специальными видами» сельскохозяйственных продуктов и позволить развивающимся странам принять защитные меры по ограничению доступа на свой рынок импортных товаров, если объем импорта начинает угрожать продовольственной безопасности страны. Список таких товаров должен включать основные продукты питания и зерновые, которые важны для поддержания существования сельского населения и являются источниками его дохода;
- пересмотреть правила вступления в ВТО так, чтобы новым членам из развивающихся стран не приходилось соглашаться на либерализацию, не соответствующую их степени развития.

Заглядывая в будущее развитие международной торговли, было бы нереалистично ожидать от Доха-раунда разрешения всех конфликтов, существующих между правилами ВТО, торговой политикой развитых и развивающихся стран и целями развития мировой экономики. В современной ситуации экономическим дипломатам развитых и других стран следует показать свое желание пересмотреть существующие соглашения и провести сбалансированные переговоры по всем важнейшим направлениям.

Резюме

Стабильный и непрерывный рост мировой торговли товарами и услугами подтверждает важность развития и совершенствования работы экономической дипломатии в этом секторе экономики. Для

фундаментального владения инструментами экономической дипломатии необходимо системное освоение концепций международной торговли.

Тенденции роста мирохозяйственных связей определяются качественными сдвигами в мировой торговле: преимущественным развитием торговли машинами и оборудованием, современными наукоемкими изделиями. Практически неизменно высокой остается доля развитых стран, стабильно сохраняющих за собой $\frac{3}{4}$ мирового объема товарооборота.

Расширение внешних связей сопровождается активизацией поисков новых средств внешнеторговой политики — отказа от стоимостных в пользу более гибких и гораздо более эффективных и избирательных средств скрытого протекционизма. Аналогичные изменения претерпевают и средства форсирования экспорта, где все шире применяются методы, адекватные специфике наукоемкого и технологически совершенного производства: технические барьеры и стандарты, государственные субсидии НИОКР, новые формы страхования, расширение послепродажного обслуживания, информационной обеспеченности потенциальных покупателей.

Исключительно быстро развиваются новые формы международных экономических отношений, и прежде всего рынок услуг, на долю которого приходится до 30% всего объема мирохозяйственных связей.

Общим следствием перечисленных выше тенденций становится усиление межгосударственного регулирования в рамках дипломатии многостороннего формата. Международные организации, прежде всего ГАТТ и ВТО, специализирующиеся на внешней торговле и международных экономических отношениях, приобретают все более широкий и глобальный характер в результате не только роста числа своих членов, но и включения в орбиту своего регулирования новых сфер государственной экономической политики.

Экономическая дипломатия приобретает все более важное значение в реализации экспортной и импортной политики и служит ведущим фактором в развитии. Усилия экономической дипломатии направлены на дальнейшую интеграцию стран в мировую экономику, формирование справедливой международной торговой системы, полноправное участие в международных экономических организациях, диверсификацию присутствия на мировых рынках путем расширения географии внешнеэкономических связей.

Примечания

¹ *Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения: Учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. 264 с.; *Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения. М., 2004; Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006; Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005.

² *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

³ Международные экономические отношения: Учебник / Н. Н. Ливенцев и др.; Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 36–71.

⁴ International Trade Statistics 2005. World Trade Organization, 2005.

⁵ Ibid. P. 1–19.

⁶ Ibid. P. 21.

⁷ Ibid. P. 23.

⁸ Consumer International 2005/2006. 12th ed. Euromonitor International Plc., 2005. P. 14.

⁹ ВТО: объем мировой торговли вырастет на 4,7% в 2014 году. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/news/2014/04/14/n_6082181.shtml.

¹⁰ *Kaminski B.* The Role of Foreign Direct Investments. Trade Policies in Poland's Accession to the European Union. Washington, 1999. P. 35.

¹¹ Export Credits. Paris; OECD. 2003. P. 6–7.

¹² *Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 194–198.

¹³ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 189–190.

¹⁴ *Понов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 270–271.

¹⁵ Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 171.

¹⁶ WTO Annual Trade Report 2003. Geneva, 2003.

¹⁷ *Wilkinson R.* Multilateralism and the World Trade Organisation: The architecture and Extension of International Trade Regulation. L. and N.Y.: Routledge, 2000.

¹⁸ Ibid. P. 124–126.

¹⁹ Ibid. P. 126–130.

²⁰ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 3.

²¹ Там же. С. 4.

²² Там же. С. 142.

²³ Там же. С. 13.

²⁴ Там же. С. 147.

²⁵ ВТО не работает. Индия провалила планы США на саммите в Дохе. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php4?st=1182515700>.

Контрольные вопросы

1. Какие концепции международной торговли можно эффективно использовать в современной экономической дипломатии?
2. В чем причины опережающего развития мировой торговли в последние годы?
3. Кратко охарактеризуйте современную мировую торговлю услугами.
4. Раскройте роль и место ВТО в либерализации и многостороннем регулировании мировой торговли.
5. Как осуществляется регулирование рынка услуг средствами экономической дипломатии?
6. Назовите основные задачи экономической дипломатии в реализации экспортной политики.
7. Каковы основные особенности экономической дипломатии некоторых групп стран в реализации внешнеторговой политики в современных условиях?
8. Назовите основные методы и формы многосторонней экономической дипломатии в регулировании внешней торговли.
9. В чем выражается основная роль внешней торговли в экономической дипломатии как важного фактора развития?

Рекомендуемая литература и источники

- Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 189–190.
- История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2006.
- Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 194–198.
- Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 263–327.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2007. Т. 1. С. 120–181.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 26–37.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия Индии в условиях трансформации мирового порядка. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 187–198.
- Мавланов И.Р.* Международные экономические переговоры. Ташкент: УМЭД, 2015.
- Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 24–36.
- Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 27–34.
- Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 9-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 51–78, 164–194.

- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 36–71, 124–247.
- Мировая экономика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 151–179.
- Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 112–122.
- Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
- Файзуллаев А.А.* Международные переговоры. Ташкент: ИА «Жахон», 2015.
- Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001. С. 141–180.
- Eibner W.* Understanding International Trade: Theory & Policy. R. Oldenbourg Verlag. München, 2006.
- Goldin I., Reinert K.* Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, and Policy. A Copublication of The World Bank and Palgrave Macmillan. N.Y., 2006. P. 47–78.

4 Дипломатия содействия развитию

4.1. Классификация официальной помощи развитию

Доклад о развитии человека (2005) Программы развития ООН (ПРООН) поставил в качестве первой «опоры» сотрудничества вопросы содействия развитию¹. Международная помощь, по утверждению Программы, — важнейший вид инвестиций в развитие человека, один из самых эффективных видов вооружений в войне против бедности, основной элемент «нового партнерства» во имя развития, о котором говорится также в Декларации тысячелетия. В центре внимания Доклада о человеческом развитии 2015 — прогресс в области человеческого развития за последнюю четверть века, где отмечается, что сегодня люди дольше живут, больше детей ходят в школу и большее число людей имеют доступ к чистой питьевой воде и базовым санитарно-гигиеническим условиям².

Дипломатия содействия развитию — это ответ развитых стран на проблемы бедности, с которыми в XXI столетии борется значительное количество стран. Бедные страны не в состоянии развиваться исключительно собственными силами, поэтому они прибегают к помощи других государств и международных организаций. Глобальный разрыв в уровне развития — это вызов сегодняшнего времени. Проблемы голода и бедности, с одной стороны, требуют международных решений, с другой — необходимы усилия каждой страны в отдельности.

Совершенствование системы международной помощи и активизация дипломатии в ее реализации — один из главнейших приоритетов деятельности правительств в предстоящие десятилетия.

Вопросы состояния, основных тенденций, направлений и подходов к международной помощи в равной мере касаются как развитых, так и развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Иногда

помощь расценивается как форма благотворительности, как односторонняя щедрость стран с высоким доходом. Это неверное убеждение. Помощь должна рассматриваться как содействие, а не подачка, — как вложение средств в общую безопасность и общее развитие. Давая возможность нуждающимся странам преодолевать проблему ресурсов в здравоохранении, образовании и экономике, из-за которой они живут в бедности, эта помощь способна открыть им доступ к благам глобальной интеграции, к общему процветанию. Она также может ограничить массовую бедность и неравенство, которые все больше угрожают коллективной безопасности международного сообщества.



Официальная помощь развитию (ОПР) (*Official Development Assistance, ODA*) определяется ОЭСР как финансовая помощь развивающимся странам или многосторонним институтам, оказываемая официальными агентами, включая государства и местные правительства, либо их исполнительными органами и соответствующая следующим параметрам:

- она руководствуется основными целями достижения экономического роста и благополучия в развивающихся странах;
- она предоставляется на льготных условиях, и доля грантовой поддержки в ней составляет не менее 25%, учетная ставка 10%.

ОПР состоит из безвозмездных даров и займов, предоставляемых развивающимся странам официальными государственными учреждениями государств-доноров или международными организациями, имеющими своей целью поддержку экономического развития и благосостояния в этих странах. Займы классифицируются как Официальная помощь развитию только тогда, когда стоимость предоставляемых безвозвратных средств составляет не менее 25% стоимости помощи³.

Безвозмездные дары и кредиты, предназначенные на военные цели, нельзя причислить к Официальной помощи развитию. Условием классифицирования помощи как Официальной помощи развитию является также и то, что страна-получатель помощи находится в списке, составленном Комитетом *OECD* по содействию развитию (*Development Assistance Committee, DAC* — Комитет содействия развитию).

Основными формами содействия развитию являются финансовая, материальная и техническая помощь. В зависимости от способа предоставления помощи можно выделить двустороннюю, трехстороннюю и многостороннюю помощь.

Двусторонняя помощь направляется непосредственно учреждениям, организациям и физическим лицам в стране-получателе.

Трехсторонняя помощь заключается в предоставлении помощи совместно с другой страной-донором.

Многосторонняя помощь предоставляется при участии универсальных международных и региональных организаций.

Техническая помощь предназначена для развития человеческих ресурсов, роста квалификации, а также технических и производственных возможностей развивающихся стран. Она заключается в передаче знаний (или в более широком значении — ноу-хау) и опыта путем организации учебных курсов, делегирования экспертов, осуществления учебных поездок, разработки экспертиз, инициирования исследований или возмещения средств, необходимых на эти мероприятия.

Согласно критериям Комитета содействия развитию (ДАС), техническая помощь включает:

- безвозмездное предоставление гражданам государств-получателей возможности получения образования или профессионального обучения в своей стране или за ее пределами;
- оплату консультантов или аналогичного персонала, а также учителей и административных работников в стране-получателе.

Техническая помощь чаще всего предоставляется в форме проектов, которая допускает большую гибкость в выборе средств и принимаемых действий, а также их приспособлении к конкретным требованиям страны-получателя. Она позволяет точно определить конкретную группу людей, которые должны такую помощь получить. Другой формой технической помощи является предоставление стипендий. Например, Польша финансирует стипендии для студентов из развивающихся стран и стран на переходном этапе развития. Стипендии предоставляются для получения образования на таких уровнях, как магистратура, аспирантура, последиplomная медицинская стажировка и летние курсы польского языка.

Продовольственная помощь — это особая форма помощи, которая может успешно осуществляться как материальная, финансовая и техническая. Основной ее целью является продовольственная безопасность в слаборазвитых странах. Продовольственная помощь включает в себя поставки продовольствия жителям голодающих стран, осуществляемые общественными или частными донорами, а также выделение средств на его приобретение и поставку. Такая помощь предоставляется также и в чрезвычайных ситуациях, возникающих вследствие стихийных бедствий (засуха, наводнение, землетрясение, цунами). Одной из форм продовольственной помощи является поддержка местного

сельского хозяйства, например, путем стимулирования развития отдельных отраслей сельскохозяйственного производства, соответствующих местной специфике, традициям, а также природным условиям. Продовольственная помощь включает:

- поставки продовольственных товаров;
- обеспечение сельскохозяйственным инвентарем и материалами;
- обеспечение средствами сельскохозяйственного производства;
- помощь в области дистрибуции и складирования товаров;
- поставки посевного материала;
- поставки минеральных удобрений (важно, чтобы их использование соответствовало политике охраны окружающей среды в стране-получателе);
- техническую помощь, в том числе образовательные проекты, направленные на увеличение потенциала и возможностей населения страны-получателя.

Поставщики продовольственной помощи должны руководствоваться определенными принципами. Прежде всего, эта помощь не должна быть причиной перебоев, нежелательных осложнений на внутреннем рынке как страны-донора, так и страны-получателя. Обеспечение или улучшение продовольственной безопасности в странах, которым угрожает голод, — это одна из основных целей долгосрочных программ содействия развитию, разработанных Европейским союзом, Мировой продовольственной программой (*World Food Programme, WFP*) и другими международными организациями. В предоставлении продовольственной помощи принимают участие также неправительственные организации.

В настоящий момент ведутся дебаты на тему методов предоставления продовольственной помощи. Европейский союз пропагандирует отход от продовольственной помощи в материальной форме (*in kind*) в пользу продовольственной помощи в форме финансовых средств (*in cash*). Польша разделяет такой подход. Противником решения выступают Соединенные Штаты, которые высказываются в пользу продовольственной помощи в материальной форме.

Европейский союз обязался придерживаться следующих принципов, относящихся к продовольственной помощи:

- интеграция поддержки со стратегиями развивающихся стран для обеспечения продовольственной безопасности, уменьшения уровня голода и нищеты и конечной цели — ликвидации этих явлений;

- продовольственная помощь не может быть причиной неблагоприятных последствий в экономике, сфере трудоустройства и торговли государств, получающих помощь;
- защита генетического потенциала и биологического разнообразия в стране-получателе;
- необходимость сотрудничества с другими донорами (странами, международными организациями, неправительственными организациями) для увеличения эффективности действий по оказанию помощи.

Финансовая помощь распределяется при посредничестве министерства финансов. Она заключается в подписании международных кредитных договоров в рамках коллективной помощи.

Экстренная помощь обеспечивает самые необходимые предпосылки сохранения жизни и достоинства жертв чрезвычайных ситуаций, таких как катаклизмы, катастрофы, вооруженные конфликты.

Гуманитарная помощь предназначена для жертв стихийных бедствий и вооруженных конфликтов. Ежегодно в результате засух, землетрясений и конфликтов, вызванных деятельностью человека, миллионы людей остаются без крова, еды, доступа к питьевой воде и медицинскому обслуживанию. В бедных странах угроза гуманитарных кризисов больше, нежели в развитых, — местные учреждения часто не в состоянии им противостоять, быстро реагировать и за счет собственных средств ликвидировать образовавшийся ущерб.

Гуманитарная помощь включает:

- немедленные меры по спасению жизни в кризисных ситуациях и их последствиях;
- защиту и поддержку населения, подвергающегося длительным кризисам, а также так называемым забытым кризисам — т.е. событиям, которые не пользуются большим общественным вниманием в связи с их продолжительным характером. «Забытые» кризисы не преодолены на территории Западной Сахары, Демократической Республики Конго, Бирмы, Анголы, Бурундии, Северной Кореи, Филиппин, Таиланда, Уганды и Йемена;
- краткосрочные работы, связанные с ликвидацией разрушений, восстановлением инфраструктуры и оборудования, — в тесном сотрудничестве с местными учреждениями, с учетом, насколько это возможно, долгосрочных целей развития;
- действия, возникающие вследствие миграции населения (поддержка беженцев, внутренних беженцев, переселенцев и репатриантов), причиной которых являются гуманитарные кризисы.

Помощь должна предоставляться гуманитарными организациями, действующими в соответствии с принципами гуманизма и нейтралитета, а также другими принципами, сформулированными в Кодексе поведения международных организаций, оказывающих помощь в чрезвычайных ситуациях. В 2003 г. в Стокгольме, в кругу самых больших международных доноров (государства «старого» Европейского союза, Австралия, США, Канада, Япония и международные организации — *UNHCR, UNICEF, ECHO, FAO* и т.д.) был сформулирован перечень основных принципов и правил, определяющих «успешное оказание гуманитарной помощи». Это дало начало инициативе под названием Успешное оказание гуманитарной помощи (*Good Humanitarian Donorship — GHD*).

Согласно Докладу о развитии человека 2005, *существуют три условия*, при которых помощь бывает эффективной. *Во-первых*, она должна предоставляться в объеме, достаточном для того, чтобы дать толчок развитию человека. Помощь дает правительствам ресурсы, позволяющие осуществлять масштабные инвестиции в здравоохранение, образование и экономическую инфраструктуру, которые необходимы, чтобы преодолеть нищету и поддержать оздоровление экономики, и эти ресурсы должны быть сопоставимыми с масштабом дефицита средств. *Во-вторых*, помощь должна оказываться на предсказуемой основе, при низких операционных издержках и обеспечении отдачи от вкладываемых средств. *В-третьих*, для того чтобы помощь была эффективной, страна-реципиент должна иметь возможность свободно ею распоряжаться (так называемый принцип национальной собственности). Развивающиеся страны несут основную ответственность за создание условий, при которых помощь может дать оптимальные результаты. Несмотря на определенный прогресс, достигнутый в плане увеличения объема помощи и улучшения ее качества, ни одно из перечисленных условий пока не соблюдается.

4.2. Многосторонняя дипломатия ООН для официальной помощи развитию

В последние годы возродился интерес к рассмотрению вопросов предоставления ОПР в рамках глобального многостороннего формата. Многосторонняя дипломатия создает преимущества для более совершенной координации управления помощью. Активизация многосторонности создает большие возможности как для доноров, так и для реципиентов. Есть три важные причины развивать многосторонние подходы к помощи⁴.

Во-первых, что наиболее очевидно, в некоторых областях международное сообщество сталкивается с проблемами глобального характера. Пример тому — угроза ВИЧ/СПИД. Многосторонние инициативы могут помочь финансированию целого ряда государственных усилий, которые без них предпринять невозможно. Одним из примеров является использование объединенных многосторонних фондов для создания стимулов к НИОКР и производству вакцин против ВИЧ/СПИДа, малярии и других заболеваний. Рыночный спрос на эти препараты слишком ограничен бедностью населения, чтобы привлечь крупные частные инвестиции. Заранее принятые правительствами обязательства по закупке могут создать для фармацевтических компаний рыночные стимулы к разработке новых препаратов; такой механизм уже способствовал финансированию прорыва в испытаниях лекарств против малярии.

Во-вторых, многосторонние схемы позволяют донорам объединять свои средства для снижения операционных издержек; не всякому донору необходимо обеспечивать высокий уровень исполнительской квалификации в любом секторе, который он желает поддержать.

В-третьих, международные пулы средств обеспечивают механизм для приведения финансирования в соответствие с потребностями реципиентов и преодоления некоторых запутанных схем распределения двусторонней помощи.

В последние 20 лет (1995–2015 гг.) важную роль в системе многосторонней дипломатии играет ООН и ее институциональные структуры, благодаря которым мир стал свидетелем огромного прогресса в экономическом развитии. В 1995–2005 гг., как отмечает доклад ПРООН за 2005 г., средняя ожидаемая продолжительность жизни в развивающихся странах возросла на два года, детей умирало в 2005 г. на 2 млн меньше, чем в 1990 г., и приблизительно на 15% выросла вероятность достижения ребенком пятилетнего возраста. За указанное десятилетие еще 1,2 млрд человек получили доступ к чистой воде. Крайняя нищета сократилась к 2005 г. с 28% в 1990 г. до 21% — снижение в абсолютных цифрах составляет порядка 130 млн человек. Средний показатель прироста доходов на душу населения в развивающихся странах в 1990 г. составлял 1,5%, что было почти в 3 раза выше показателя 1980-х гг. Начиная с 2000 г. показатель прироста доходов на душу населения в развивающихся странах вырос до 3,4% — что вдвое выше среднего показателя для стран с высоким доходом⁵.

Доклад ПРООН о человеческом развитии за 2015 г. отмечает, что численность людей, живущих в условиях низкого уровня человеческого развития, снизилась с 3 млрд в 1990 г. до чуть более 1 млрд в 2014 г.

В период с 1990 по 2015 г. бедность по доходам в регионах развивающихся стран снизилась более чем на $\frac{2}{3}$. Число живущих в крайней нищете сократилось с 1,9 млрд до 836 млн. Детская смертность уменьшилась более чем вдвое, а смертность детей в возрасте до 5 лет упала с 12,7 до 6 млн. Свыше 2,6 млрд человек получили доступ к улучшенным источникам питьевой воды, а 2,1 млрд – к улучшенным санитарно-гигиеническим условиям, даже притом что население планеты выросло с 5,3 до 7,3 млрд.⁶

Однако обретение богатства и достижение процветания происходит настолько неравномерно, что перекосы в экономическом развитии обостряют и без того серьезные социальные проблемы и политическую нестабильность фактически во всех регионах мира. Окончание холодной войны и быстрое становление глобальной экономики не решают насущных проблем крайней нищеты, задолженности, отсталости в развитии и несбалансированности торговли.

Наряду с общим прогрессом многие страны столкнулись с беспрецедентными неудачами. Профессор Д. Месснер (с октября 2003 г. директор Немецкого института политики развития в Бонне /*Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik (DIE)*/) также отмечает, что «в мире 1,2 млрд человек абсолютно бедные». «В то же время доля 30 развивающихся стран ОЭСР в экономической помощи развивающимся странам составляет от их валового социального продукта в 2005 г. в пределах 0,31% и находится далеко от желаемого результата 0,7%»⁷. По его мнению, основной вклад в помощь вносят высокоразвитые страны — США, Германия, Япония, Франция. Более трех четвертей мировых прямых инвестиций в 2005 г. приходится на страны ОЭСР, что составляет около 653 млрд долл.

Одним из основополагающих принципов ООН остается убежденность, что экономическое развитие для народов всего мира является самым верным способом в достижении политической, экономической и социальной безопасности. Тот факт, что почти половина населения мира, в основном в странах Африки, Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна, по-прежнему существует из расчета менее 2 долл. в день, вызывает самое сильное беспокойство Организации. Около 1 млрд человек неграмотны, а более миллиарда не имеют доступа к безопасной воде. В целом в мире не имеют работы около 140 млн человек, как минимум 750 млн заняты неполный рабочий день⁸. В странах мира 795 млн человек страдают от хронического голода, каждую минуту умирают 11 детей в возрасте до 5 лет, а каждый час — 33 матери. Около 37 млн человек заражены ВИЧ, а 11 млн — туберкулезом. Во всем мире

780 млн взрослых и 103 млн юношей и девушек (в возрасте 15–24 лет) неграмотны. В развитых странах функционально неграмотны 160 млн человек. В мире 250 млн детей не владеют базовыми знаниями, и это несмотря на то, что 130 млн из них провели в школе не менее четырех лет⁹.

ООН остается единственной структурой, нацеленной на создание ситуации, при которой экономический рост и глобализация направлены на повышение благосостояния людей, устойчивое развитие, ликвидацию нищеты, справедливую торговую политику и сокращение дестабилизирующей иностранной задолженности.

ООН настаивает на проведении макроэкономической политики, ориентированной на ликвидацию текущих диспропорций в развитии, особенно это касается растущего разрыва между Севером и Югом, насущных проблем наименее развитых стран и беспрецедентных запросов экономики стран, переходящих от планового развития к рынку.

Во всем мире программы ООН содействуют стремлению людей вырваться из тисков нищеты, обеспечить выживание детей, охрану окружающей среды, прогресс в положении женщин и упрочение прав человека.

Благодаря своим действенным мерам и предоставлению заемных средств кредитные учреждения системы Организации Объединенных Наций совместно оказывают огромное влияние на экономику развивающихся стран. Это в первую очередь относится к *наименее развитым странам (НРС)* — 50 странам, крайняя бедность и задолженность которых оставили их за рамками глобального экономического роста и развития. Этим государствам, большинство из которых находятся в Африке, в ряде программ помощи ООН уделяется первостепенное внимание.

Малые островные развивающиеся государства, *развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, и страны с переходной экономикой* также сталкиваются с тяжелыми проблемами, требующими особого внимания международного сообщества. Им придается первоочередное значение в программах помощи системы ООН, а также со стороны государств-членов в рамках ОПР.

В 1970 г. Генеральная Ассамблея установила целевой показатель ОПР на уровне 0,7% валового национального продукта (резолюция 2626 (XXV), пункт 43). В течение многих лет совместные усилия членов Комитета содействия развитию (КСР) Организации экономического сотрудничества и развития, в который в настоящее время входят 22 промышленно развитых государства и Европейская комиссия, обеспечивали примерно половину этого уровня.

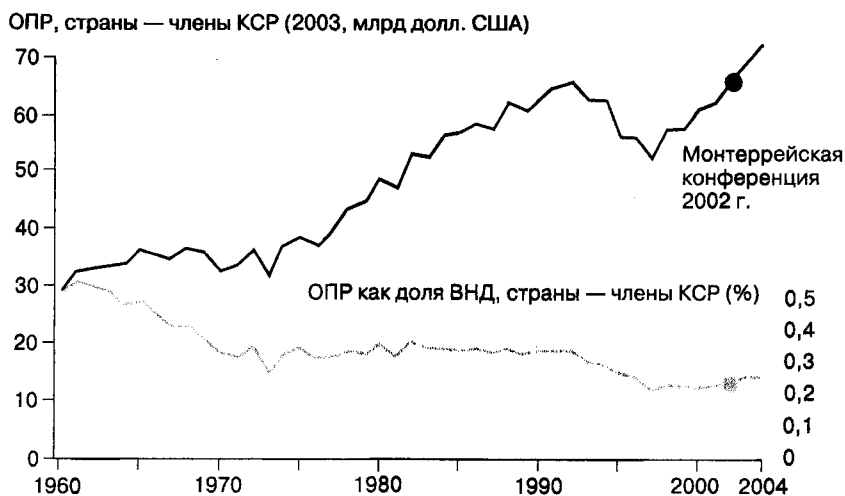


Рис. 6. Тенденции помощи с 1960 г.

Источник: OECD/DAC 2005, Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 96.

В течение 1990-х гг. ОПР резко сократилась до рекордно низкого уровня. Однако в структуре уменьшенной общей суммы увеличился объем помощи на основные социальные услуги — с 4% ОПР в 1995 г. до 14% в 2000 г. (почти 4 млрд долл.). При этом более $\frac{4}{5}$ объема помощи больше не увязывалось с закупками товаров и услуг в стране-доноре. Уровень ОПР стал восстанавливаться в новом столетии. Среди членов КСР общая сумма Официальной помощи развитию к 2003 г. выросла до 0,25% совокупного валового национального дохода (ВНД). Составив 68,5 млрд долл., она стала максимально высокой как в номинальном, так и в реальном выражении (рис. 6).

По состоянию на 2005 г. только пять стран — Дания, Люксембург, Нидерланды, Норвегия и Швеция выполняли и сохраняли ОПР на заданном уровне в 0,7%. Они также достигли базового показателя 0,15% своего валового национального продукта, установленного в 1981 г. на I Конференции Организации Объединенных Наций по наименее развитым странам.

Помощь не всегда играла положительную роль в содействии развитию человека, в частности из-за ошибок ее получателей, а также из-за того, что страны-доноры позволяли стратегическим соображениям взять верх над интересами развития. Но, несмотря на все

прошлые неудачи, сегодня появились новые возможности для реорганизации помощи в целях развития. Впервые в истории достигнут международный консенсус о том, что первоочередной целью помощи должно быть развитие человека. Этот консенсус был подкреплён в марте 2002 г., когда мировые лидеры, собравшиеся на *Международную конференцию по финансированию развития* в Монтеррее (Мексика)¹⁰, решили сделать помощь одним из краеугольных камней нового «глобального партнерства» по сокращению бедности. Конференция активизировала обязательства основных доноров по увеличению ОПР в качестве первой меры против ее сокращения, произошедшего в 1990-х гг. Конференция также попыталась переместить основное направление такой помощи в сторону борьбы с бедностью, образования и здравоохранения.

В работе Международной конференции по финансированию развития (18–22 марта 2002 г.), которая была организована ООН и посвящена ключевым вопросам финансирования и развития, участвовали 50 глав государств и правительств и более 200 министров, а также лидеров частного сектора, гражданского общества и всех крупных межправительственных финансовых, торговых, экономических и кредитно-денежных учреждений.

На конференции в Монтеррее состоялся первый четырехсторонний обмен мнениями между правительствами, гражданским обществом, деловыми кругами и институциональными заинтересованными сторонами по вопросам глобальной экономики. В этой дискуссии приняли участие более 800 представителей в рамках 12 круглых столов, сопредседателями на которых выступали главы правительств, руководство Всемирного банка, Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации и региональных банков развития, а также министры финансов, торговли и иностранных дел. Итоги конференции, известные как *Монтеррейский консенсус*, представляют новый глобальный подход к финансированию развития.

Впоследствии Генеральная Ассамблея приняла решение о воссоздании диалога на высоком уровне по вопросам укрепления международного сотрудничества в целях развития в виде межправительственной координации по итогам конференции и смежным вопросам, которая проводится в нечетные годы начиная с 2003 г. Она включает политическую дискуссию с участием заинтересованных сторон о реализации итогов конференции, а также о согласованности и последовательности международной валютной, финансовой и торговой систем в поддержку развития.

Ассамблея также решила, что контакты между представителями Экономического и социального совета, членами советов исполнительных директоров Всемирного банка и Международного валютного фонда, а также представителями соответствующего межправительственного органа Всемирной торговой организации будут возобновляться каждую весну. Консультации апреля 2002 г. были расширены и стали включать круглые столы с представителями гражданского общества и деловых кругов.

IV Конференция *Всемирной торговой организации* на уровне министров, прошедшая в 2001 г. в Дохе (Катар), также рассматривала средства обеспечения устойчивого развития. Работа V Конференции ВТО на уровне министров в сентябре 2003 г. в Канкуне (Мексика) строилась на основе Дохийской декларации.

Монтеррейская конференция по финансированию развития положила начало восстановлению объема помощи. После нее помощь в реальном исчислении стала увеличиваться на 4% в год, или на 12 млрд долл. (в постоянных ценах 2003 г.). Богатые страны сейчас совместно расходуют на цели помощи 0,25% своего валового национального дохода (ВНД) — меньше, чем в 1990 г., но больше, чем в 1997 г.

В Докладе ООН отмечается, что, если страны-доноры серьезно намерены бороться с глобальной бедностью и неравенством и обеспечить своим гражданам более безопасное будущее и процветание, они должны, *во-первых*, приложить усилия, чтобы выделять на помощь 0,5% своего национального дохода к 2010 г. и 0,7% — к 2015 г.¹¹ *Во-вторых*, если увеличить помощь в рамках существующих структур, то результаты будут далеки от оптимальных. Нарастивая потоки помощи, богатые страны должны стремиться к снижению операционных издержек, которые ослабляют ее эффективность. *В-третьих*, заслуживает внимания также проблема нахождения баланса между обязательствами и ответственностью доноров и реципиентов помощи.

На Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Саммите Земли), состоявшейся в 1992 г. в Рио-де-Жанейро, большинство стран-доноров подтвердило свое обязательство выйти на целевой уровень в 0,7%. Тем не менее следующие пять лет они занимались урезанием бюджетов помощи в процентах к национальному доходу, доведя их к 1997 г. до рекордно низкого уровня в 0,22%. Размеры помощи сохранялись неизменными до 2001 г., когда началось их постепенное увеличение после прошедшей в Монтеррее конференции ООН¹².

С тех пор выполнение обязательств по объемам помощи было впечатляющим, но неполным. К 2002 г. потоки помощи превысили на-

конец уровень 1990 г. По предварительным оценкам, объем помощи в 2004 г. должен был достигнуть 78 млрд долл., или почти на 12 млрд долл. выше, чем в 2000 г. По сравнению с другими критериями щедрости восстановление размеров помощи выглядит не столь многообещающе. В 1990 г. страны-доноры выделили на помощь 0,33% своего ВВП. С 2000 до 2004 г. эта доля выросла с 0,22 до 0,25% ВВП, высветив проблему пределов помощи.

ОПР по линии Организации Объединенных Наций поступает из двух источников: в виде безвозмездного финансирования от специализированных учреждений, фондов и программ ООН и в виде поддержки от кредитных учреждений системы Организации Объединенных Наций, например от Всемирного банка и Международного фонда сельскохозяйственного развития (МФСР).

В 2003 г. Всемирный банк предоставил 18,5 млрд долл., работая в более чем 100 развивающихся странах. МФСР выделяет 450 млн долл. в год в виде займов и безвозмездного финансирования и со времени своего создания в 1977 г. профинансировал 633 проекта по всему миру, предоставив 7,7 млрд долл. в виде займов и 35,4 млн долл. в виде безвозмездного финансирования. Помимо этого, Международный валютный фонд стремится обеспечивать жизнеспособность международной валютно-финансовой системы посредством диалога и политических рекомендаций, технической помощи и кредитования¹³.

Финансирование деятельности ООН в области развития достигло в 2001 г. уровня 7,1 млрд долл., почти на 17% больше, чем в 2000 г. (без учета Группы Всемирного банка). Это было второе по масштабам роста увеличение, достигнутое системой ООН за предыдущее десятилетие, — максимальный рост на 19% был зафиксирован в 1998 г., когда объем расходов достиг 5,7 млрд долл. ОПР по линии учреждений, фондов и программ ООН распределяется среди многих стран.

4.3. Цели Декларации тысячелетия и дипломатические пути ее реализации

В сентябре 2000 г. на Саммите тысячелетия государства-члены Организации Объединенных Наций заявили о своем намерении сотрудничать с целью создания таких условий, в которых устойчивое развитие и решение проблемы бедности станут первоочередными задачами. Цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия¹⁴, были разработаны на основе соглашений и резолюций международных конференций, организованных ООН в течение последних де-

сяти лет. Эти цели приняты международным сообществом в качестве критериев оценки успехов, достигаемых в процессе развития.

Эти меры призваны помочь мировому сообществу достичь существенных, поддающихся измерению успехов в улучшении условий жизни людей. Они устанавливают критерии оценки результатов, причем не только для развивающихся, но и для богатых стран, помогающих финансировать программы развития, и для международных организаций, содействующих странам в реализации этих программ. Цели Декларации тысячелетия являются взаимодополняющими и призваны сократить масштабы бедности во всех ее проявлениях, а также направлены на формирование глобального партнерства в целях развития и определяют средства их достижения. Многим из беднейших стран потребуются дополнительная помощь, за которой им необходимо будет обратиться к богатым странам. Кроме того, необходимо помочь бедным странам с высоким уровнем задолженности облегчить это бремя. Что касается устранения торговых барьеров, которое будет способствовать более беспрепятственной торговле товарами и услугами, оно принесет пользу всем без исключения странам.

Для беднейших стран многие из целей пока еще представляются недостижимыми. Даже в государствах с более высокими доходами определенные регионы или группы населения могут отставать в процессе развития. Поэтому странам необходимо поставить перед собой собственные цели и приложить усилия к тому, чтобы бедное население также смогло воспользоваться благами, создаваемыми в процессе развития.

Для реализации *Целей развития Декларации тысячелетия (ЦРДТ)* потребуется не только увеличить объем помощи, но и более эффективно ее использовать. Доноры приступили к выполнению своих обязательств по увеличению объема помощи на цели развития, принятых на Монтеррейской конференции по финансированию развития в марте 2002 г. Общий чистый объем официальной помощи в целях развития (ОПР) увеличился с 52,3 млрд долл. в 2001 г. до 68,4 млрд долл. в 2003 г. Номинальное увеличение на 30% — на 13% в реальном выражении из-за изменения обменных курсов — говорит об определенном прогрессе, однако этого еще далеко не достаточно для покрытия потребностей в средствах, необходимых для достижения ЦРДТ. Эти финансовые расчеты строятся на предположении о том, что помощь используется эффективно и увеличение объема финансирования всегда сопровождается повышением такой эффективности¹⁵.

Начинает формироваться новая основа для повышения эффективности помощи. Развивающиеся страны совершенствуют свою эконо-

мическую политику и управление государственными ресурсами. Как развивающиеся страны, так и доноры разработали более эффективные стратегии сокращения бедности. Помощь в большей степени ориентирована на бедные страны и страны, показывающие хорошие результаты, что поддерживается процессом составления *документов по стратегии сокращения бедности* (ПРСП). Поддержка бюджета по программам в странах, показывающих хорошие результаты, облегчила согласование помощи на цели развития с приоритетами страны. Это подкрепляется усилиями доноров по координации своей деятельности и более жесткой увязке поддержки бюджета с процессом обзора стратегий сокращения бедности и бюджетными циклами страны. В то же время управление оказанием помощи и практика осуществления проектов стали в большей мере ориентироваться на конкретные результаты. Помощь также стала лучше увязываться со страновыми стратегиями. Однако для достижения ЦРДТ как донорам, так и развивающимся странам необходимо добиться гораздо большего прогресса в повышении эффективности помощи.

В *Монтеррейском консенсусе* помимо закрепления обязательств по увеличению ОПР также зафиксирован призыв к **повышению эффективности развития**. Этот призыв был подтвержден в июле 2002 г., когда доноры *Международной ассоциации развития (МАР)* Банка — основного мирового источника льготного финансирования на цели развития — обусловили постоянное пополнение бюджета МАР¹⁶. Имеющиеся данные указывают на то, что условия для оказания эффективной помощи улучшаются и достигнут прогресс в реализации мер по обеспечению более быстрого экономического роста и сокращения бедности. Доходы на душу населения в странах, получающих финансовые ресурсы от МАР, в период с 1995 по 2002 г. росли на 1,9% в год, что является значительным улучшением по сравнению с периодом 1981–1994 гг., когда они оставались практически без изменений. Это улучшение может быть увязано с факторами, которые позитивно влияют на показатели роста: упрочение политической стабильности; расширение рыночных механизмов и сокращение барьеров в международной торговле; последовательные усилия по укреплению механизма управления; повышение прозрачности и борьба с коррупцией; придание большего значения управлению расходами и ключевым инвестициям в социальную сферу и инфраструктуру; совершенствование и расширение рамок стратегий в области развития наряду с увеличением объема внешней помощи и ее большей целенаправленностью.

Избирательность. Поскольку доноры стали более избирательны, помощь все чаще направляется в те бедные страны, которые проводят

продуманную политику. Около трех четвертей из примерно 40 донорских учреждений, обследованных Банком, указывают на прямую зависимость выделяемой ими помощи от эффективности проводимой политики и прочности институтов стран-получателей¹⁷. Этот многообещающий результат говорит о том, что доноры могут целенаправленно оказывать помощь странам, имеющим высокий уровень бедности и в то же время относительно эффективную систему управления. Однако доноры очень по-разному относятся к такой избирательности. В целом многосторонняя помощь является более избирательной, чем двусторонняя, и выделение этой помощи теснее увязано с качеством проводимой политики и институтов.

Гармонизация. Предпринимаются глобальные усилия в этой области, что включает сотрудничество между *многосторонними банками развития (МБР)* и донорами в рамках Комитета содействия развитию (КСР) ОЭСР и его Рабочей группы по эффективности помощи и Целевой группы по гармонизации и согласованию. На первом форуме высокого уровня по гармонизации, который был проведен в Риме в феврале 2003 г., международное сообщество доноров обязалось согласовывать оказание помощи со страновыми стратегиями и приоритетами и обеспечивать гармонизацию политики, процедур и практической деятельности доноров в рамках более эффективной системы стран-партнеров.

Гармонизация находит свое отражение в совместной аналитической работе, подготовке общих стратегий помощи странам, ориентированных на результаты рамочных документов, а также в проведении совместных обзоров их осуществления. Опыт показывает, что совместные действия укрепляют отношения доверия, создают основу для диалога между партнерами в области развития, что ведет к гармонизации процедур и согласованию помощи с приоритетами стран, отраженными в ПРСП, а это, в свою очередь, подкрепляет лидирующую роль правительства.

Тем временем доноры все чаще согласовывают свою помощь в рамках скоординированных усилий по поддержке приоритетов стран. Так, например, в 2004 г. Европейская комиссия предложила разработать общие правовые рамки для стран-членов ЕС в отношении процедур оказания помощи, составления более согласованных многолетних программ и проведения аналитической работы. А в июне 2004 г. ООН ввела предусматривающий гармонизацию деятельности различных учреждений процесс составления программ, чтобы обеспечить более эффективное и действенное согласование помощи с потребностями национальных процессов планирования и приоритетами, отраженными в страновых стратегиях сокращения бедности, а также поддержать общепромышленные подходы.

4.4. Экономическая дипломатия ОЭСР по содействию развития

Исследуя вопросы Официальной помощи развития стран ОЭСР, российский ученый-политолог Т. А. Мешкова в своей статье подчеркнула, что в условиях глобализации наиболее важным приоритетом ОЭСР становится содействие своим странам-членам в их политике, направленной одновременно на внутренний экономический рост и на более эффективный вклад в глобальный экономический рост и развитие¹⁸. Этот принцип одновременного содействия экономическому росту в странах-членах и развитию и снижению бедности в странах-нечленах был одним из основополагающих в деятельности ОЭСР. Он был зафиксирован в ее основополагающих документах (в частности, в статье 1b Конвенции¹⁹). В последующем этот принцип был подкреплён в связи с принятием Декларации тысячелетия (2000)²⁰, Дохийской декларации (2001)²¹, Монтеррейского консенсуса (2002)²², Всемирным саммитом по реализации плана устойчивого развития в Йоханнесбурге (2002)²³. В данном разделе и далее использованы материалы статьи Т. А. Мешковой ввиду их полезности.

В ходе встречи Совета ОЭСР на министерском уровне «Управление глобализацией» (*Enabling Globalisation*), прошедшей 3–4 мая 2005 г., страны-члены ОЭСР подтвердили свою приверженность Декларации тысячелетия ООН и Монтеррейскому консенсусу²⁴. В Декларации, принятой по итогам встречи, в частности подчеркивается, что по многим направлениям уже удалось достичь значительного прогресса для достижения Целей тысячелетия для развития (ЦТР, *Millennium Development Goals, MDGs*) до 2015 г., однако еще больше предстоит сделать, поскольку миллионы людей в мире страдают от недостатка и неэффективности оказываемой помощи.

Несмотря на то что развитие становится более согласованным совместным мероприятием, 2005 г. еще раз продемонстрировал, что унаследованные дипломатические механизмы оказания помощи нуждаются в дальнейшем совершенствовании, а содействие развитию не должно ограничиваться, несомненно, важной, но недостаточной политико-дипломатической и аналитической работой. Например, в 2004 г. не удалось достичь одной из Целей международного развития (*International Development Goals*), поставленных ОЭСР еще в 1996 г., — обеспечения гендерного равенства в доступе к школьному образованию к 2005 г.²⁵ В настоящее время ОЭСР анализирует и пытается учесть этот

неуспешный опыт при совершенствовании методологии своей стратегии содействия развитию.

Одним из ключевых методологических подходов к оказанию внешней помощи становится не только необходимость ее увеличения, но необходимость повышения ее эффективности.

Выступив коспонсором Парижского форума на высшем уровне по повышению эффективности внешней помощи в марте 2005 г., ОЭСР продемонстрировала свою решимость существенно реформировать существующие схемы взаимоотношений между самими донорами, а также между донорами и реципиентами для содействия более устойчивому развитию. Одной из центральных и наиболее труднодостижимых задач в связи с этим становится наращивание потенциала экономической дипломатии — как официальной (и способности государственных институтов оказывать услуги или создавать благоприятную среду для развития), так и дипломатии частного сектора, гражданского общества или физических лиц.

В частности, в Парижской декларации²⁶ подчеркивается необходимость двусторонних усилий для реализации глобальных целей содействия развитию, поскольку каждая страна ответственна за свое социально-экономическое развитие: «здоровая макроэкономическая политика, эффективное управление, опирающееся на стабильные и ответственные демократические институты, отвечающие нуждам населения, а также создание благоприятных условий для развития частного сектора являются ключевыми элементами устойчивого экономического роста, искоренения бедности, борьбы с безработицей и решения экологических проблем». Этим внешним задачам во многом соответствуют внутренние изменения в ОЭСР, связанные с необходимостью более четкой координации программ мониторинга в социально-экономической и политической сфере (в том числе в сфере макроэкономического прогнозирования, торговой и инвестиционной, сельскохозяйственной, образовательной, экологической политики, управления государственным и частным сектором) с участием развивающихся стран и стран с переходной экономикой, не являющихся членами Организации. Результатом этих внутренних изменений должна стать разрабатываемая в настоящее время целостная и полномасштабная стратегия ОЭСР в области развития.

Важным шагом в этом направлении стал принятый в ходе встречи Совета ОЭСР на министерском уровне в 2002 г. «План совместных действий для развития»²⁷. В этом документе зафиксированы четыре принципа работы ОЭСР по развитию: поощрение политической коор-

динации для развития; поддержка управления и укрепление политических возможностей развивающихся стран; повышение эффективности и обеспечение необходимого объема помощи; развитие партнерства и подотчетность.

В феврале 2006 г. после ряда обсуждений и согласований с профильными подразделениями генеральным секретарем ОЭСР Д. Джонстоном были представлены Основные принципы работы ОЭСР по содействию развитию (*Framework for the OECD's work on development*)²⁸. Принципы стали основой для разработки рабочей программы и бюджета Кластера по развитию на 2007–2008 гг.; служат ориентиром для определения приоритетов и направлений работы в области содействия развитию для других директоров и комитетов ОЭСР; являются основой для дискуссий в Совете ОЭСР при выработке целостной и полномасштабной стратегии ОЭСР в области развития (*Coherent OECD-wide development strategy*), а также фундаментом для планирования и реализации эффективной политики по содействию развитию; катализатором для подготовки совместной работы различных структурных подразделений в области развития по приоритетным направлениям.

Для реализации принципов скоординированной и целостной работы различных директоров и комитетов в вопросах содействия развитию у ОЭСР по указанным направлениям есть достаточно действенных инструментов, одновременное использование которых имеет синергетический эффект: глобальные форумы (в том числе по науке, образованию, сельскохозяйственной политике), тематические региональные программы, совместные встречи на министерском уровне. В 2005 г. было принято решение о проведении специального глобального форума по развитию.

Проблемы развития оказались в центре особого внимания в 2005 г. События этого года продемонстрировали, с одной стороны, возможности объединения международных усилий для оказания помощи в условиях природных и гуманитарных катастроф глобального масштаба, а с другой — недостаточную эффективность существующих механизмов помощи развивающимся странам. В начале 2005 г. мировое сообщество продемонстрировало беспрецедентную солидарность в оказании помощи странам, пострадавшим от разрушений, нанесенных цунами в Индийском океане 26 декабря 2004 г., причем значительные донорские средства поступали не только от государств, но и от людей со всей планеты. В июле 2005 г. продовольственный кризис в Нигере выявил хрупкость международной системы реагирования на гораздо более предсказуемые гуманитарные катастрофы. Период чрезвычайно жестоких

ураганов в Карибском бассейне и Мексиканском заливе, разрушительное землетрясение в регионе Кашмира в октябре и последовавшие проблемы с обеспечением продовольствием на юге Африки показали, что потребность в гуманитарной помощи не ослабевает²⁹.

На политическом уровне в 2005 г. принятые ранее обязательства были подтверждены в ходе ряда конференций и встреч на высшем уровне. Так, на саммите «Группы восьми» в Гленниглсе (6–8 июля 2005 г.)³⁰ и Всемирном саммите ООН (14–16 сентября 2005 г.)³¹ проблемы развития были поставлены во главу международной повестки дня параллельно с тесно связанными с ними вопросами изменения климата, безопасности и защиты прав человека. Достигнутое на сентябрьском Саммите согласие создать Комиссию строительства мира (*Peace Building Commission*) подтвердило приверженность международного сообщества делу предотвращения вооруженных конфликтов и поддержки стран на пути перехода от войны к миру. 2005 г. завершился встречей на министерском уровне Всемирной торговой организации в Гонконге (13–18 декабря 2005 г.), участники которой акцентировали внимание на практических мерах, способствующих реализации целей Раунда развития, поставленных в Дохе³².

Этим важным политическим инициативам по содействию развитию соответствовал значительный объем аналитического освещения. В январе 2005 г. был представлен Отчет ООН о реализации проекта Тысячелетия³³, в котором проводится критический анализ практических мер по реализации ЦТДР и представлены рекомендации по превращению их из всеобщего стремления в реальность для каждой развивающейся страны.

Кроме того, финансируемая Соединенным Королевством Комиссия для Африки в марте представила свой доклад³⁴, содержащий широкий набор предложений как для африканских стран, так и для их партнеров по развитию, для того чтобы ответить на вызовы, стоящие перед этим континентом. Практические меры по решению проблем Африканского континента были также в центре внимания обзора, подготовленного совместно ОЭСР и Экономической комиссией для Африки³⁵.

К числу важных документов, направленных на реализацию принятых ранее обязательств по содействию развитию, относится также Парижская декларация по эффективной внешней помощи (март 2005)³⁶, принятая по итогам Форума на высшем уровне «Совместный прогресс в повышении эффективности помощи: гармонизация, согласование и результаты» (*Joint Progress toward Enhanced Aid Effectiveness (Harmonisation, Alignment, and Results)*), прошедшего в Париже с 28 февраля по

2 марта 2005 г. с участием представителей правительств основных стран-доноров и развивающихся стран, ведущих международных организаций и институтов (Всемирного банка, ОЭСР, Европейского банка реконструкции и развития, Африканского банка развития, Азиатского банка развития, Международного валютного фонда, Экономической комиссии ООН для Африки и др.), неправительственных организаций и институтов гражданского общества.

К числу реальных результатов 2005 г. по содействию развитию можно отнести прекращение действия Договоренности по поливолоконным материалам — последнего акта Уругвайского раунда, вызвавшего существенные изменения схем торговли текстилем, несмотря на свою болезненность для многих поставщиков развивающихся стран и на временную ограниченность, связанную с перераспределением контроля над рядом ключевых рынков. Было достигнуто соглашение об отмене многостороннего долга образцовых стран в рамках инициативы Бедные страны с высокой задолженностью (БСВЗ), который эти страны имели перед Международным валютным фондом, Международной ассоциацией развития и Африканским фондом развития. Также было утверждено соглашение о списании долга Нигерии — самой многонаселенной страны Африки. Странам ОЭСР удалось достичь консенсуса относительно предоставления помощи в рамках Официальной помощи развитию на более эффективной основе (предварительные результаты по объемам ОПР представлены в разделе о двусторонней дипломатии помощи).

В рабочей программе и бюджете на 2005—2006 гг. Кластера по развитию были выделены три основных направления: влияние на процессы глобализации, поддержка реформ для развития, улучшение сотрудничества и финансирования в области развития³⁷. На 2007—2008 гг. были определены следующие четыре приоритетных направления работы:

1. *Стимулирование инклюзивной глобализации и поддержка реформ для экономического роста и сокращения бедности.* Для того чтобы все страны могли в полной мере воспользоваться благами глобализации, необходима существенная модернизация как в странах-членах, так и странах, не входящих в ОЭСР. Для существенного и последовательного сокращения бедности и для реализации Целей тысячелетия необходимо большее внимание уделить анализу факторов роста бедности и соответствующим политическим мерам для ее искоренения. Целью работы ОЭСР в этом направлении является всесторонний анализ влияния глобальных процессов (в том числе глобализации рынков и созда-

ния производственных сетей) на формирование условий и выработку политик, направленных на долгосрочный экономический рост и сокращение бедности в странах-членах и нечленах ОЭСР.

2. *Поддержка возможностей развития и обеспечение эффективного управления.* Возможности развивающихся стран создавать и поддерживать благоприятный климат для реализации политики содействия развитию во многом зависят от качества управления и институциональной инфраструктуры, а также от человеческих усилий и воли. Слабое управление и механизмы отчетности во многом обуславливают недостаточно высокие результаты программ развития. ОЭСР активно содействует разработке подходов и обмену опытом в области функционального госуправления, в том числе используя свои партнерские связи с институтами, содействующими институциональному развитию (например, Новое партнерство по развитию Африки (*The New Partnership for Africa's Development — NEPAD*), Всесторонний обзор эффективности политики в области развития (*Mutual Review of Development Effectiveness*), Региональные программы ОЭСР). Работа в этом направлении предполагает прежде всего выявление институциональных барьеров, ограничений, связанных с управлением, препятствующих поддержанию устойчивого роста в развивающихся странах в условиях глобализации.

3. *Мобилизация ресурсов для развития и повышение эффективности их использования.* Эффективная поддержка наиболее бедных стран требует объединения усилий по привлечению инвестиций и мобилизации значительных финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов. ОЭСР играет роль общепризнанного лидера в организации необходимого для этого политического диалога, помогая странам-донорам выработать, гармонизировать и повысить эффективность мер по оказанию помощи беднейшим странам. К числу этих мер относятся увеличение размера помощи в рамках Программы Официальной помощи развитию (ОПР), привлечение и расширение других источников финансирования (включая частные инвестиции и трансферты), поиск новых и инновационных инструментов мобилизации ресурсов, таких как глобальные налоги и Международное финансовое содействие (*International Finance Facility*), разработка рекомендаций по оптимизации налоговой политики. О растущей значимости этого направления деятельности ОЭСР по содействию развитию в частности свидетельствуют данные по объемам и динамике помощи в рамках ОПР (рис. 7 и 8).

Валовый расход, млрд.долл.

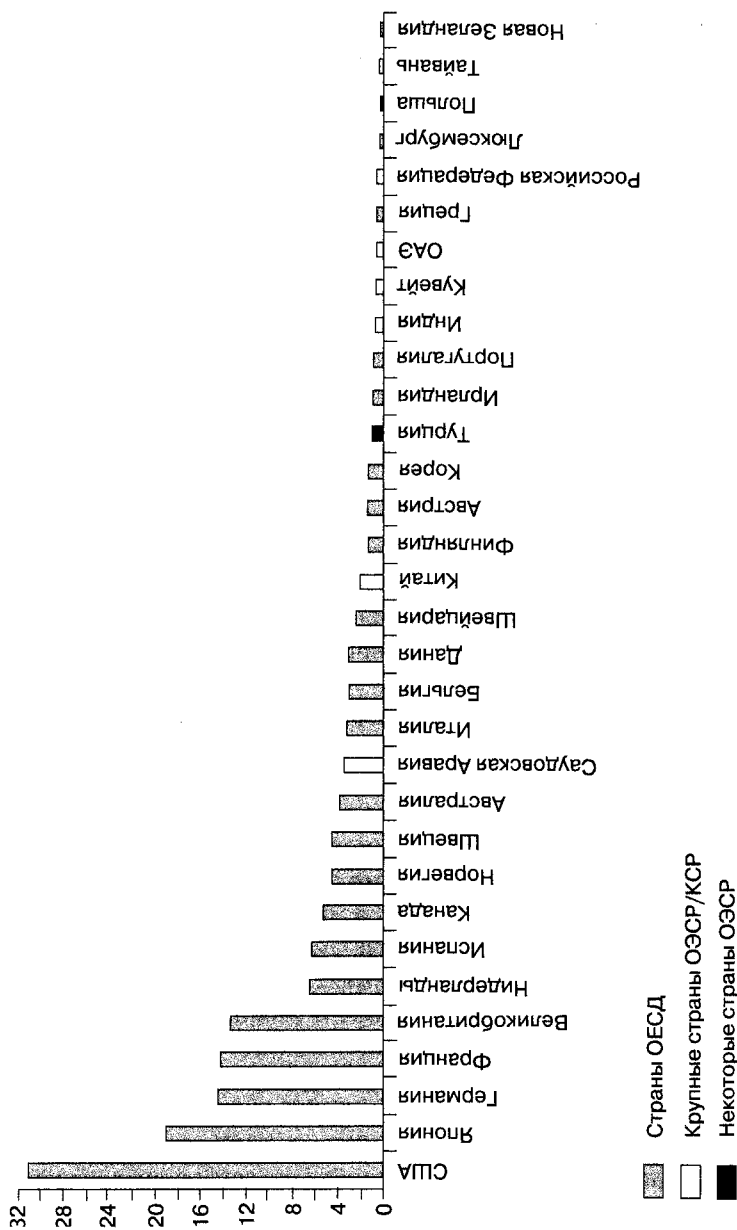


Рис. 7. Общий объем Официальной помощи развитию в 2010 г.

Источник: OECD, 2010 г.

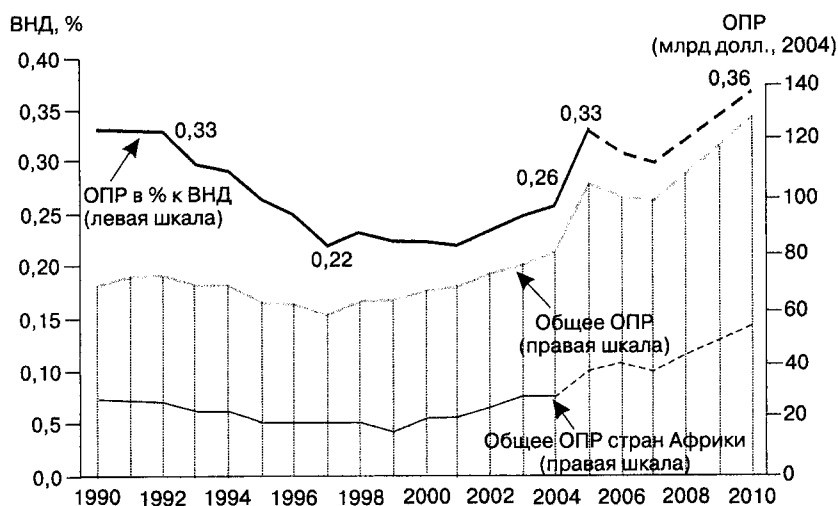


Рис. 8. Общий объем Официальной помощи развитию со стороны стран-членов Комитета ОЭСР по содействию развитию за 1990–2004 гг. и прогноз по объемам ОПР на 2006–2010 гг.

Источник: OECD, 30 марта 2006 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.oecd.org/document/40/0,2340,en_2649_201185_36418344_1_1_1_1,00.html.

4. Противостояние общим рискам. Глобализация порождает как новые возможности, так и новые риски — политического, экономического, природного характера, местного и общесистемного масштаба. К числу таких рисков относятся природные катастрофы, международный терроризм, инфекционные заболевания, экологические проблемы (например, изменение климата, истощение и нехватка природных ресурсов). Такие риски, как угрозы безопасности и вооруженные конфликты, существенно затрудняют решение задач экономического роста и сокращения бедности в развивающихся странах. Во взаимосвязанном мире вовремя не предотвращенный риск, провоцируя цепные реакции, охватывая все новые страны, может обернуться глобальной катастрофой. Именно поэтому так важны меры по раннему прогнозированию и предотвращению рисков, а также координация усилий и сотрудничество в тех случаях, когда катастрофа уже произошла.

Учитывая, что ОЭСР уделяет большое внимание коммуникации и диссеминации результатов своей работы, возможностям их операционального использования в странах-членах и странах, не входящих

в Организацию, в каждом из выделенных приоритетных направлений конкретные меры подразделяются на: наблюдение, мониторинг и анализ эффективности (политический анализ); стимулирование политического диалога для выработки эффективных политических ответов и обмена опытом (политический диалог). Указанные приоритетные направления согласуются с тремя основными целями Принципов отношений ОЭСР со странами-нечленами³⁸: содействие гармоничному функционированию глобальной экономики; содействие общему процветанию и благополучию; содействие распространению знаний для более эффективной государственной политики.

В целом ОЭСР в соответствии с выбранной стратегией расширяет и конкретизирует направления своей деятельности по содействию развитию, что должно способствовать повышению эффективности этой работы и достижению более стабильных и значимых результатов. Эта деятельность все больше носит партнерский характер. С одной стороны, она предполагает активное участие самих развивающихся стран в решении социально-экономических и политических проблем через создание благоприятной среды для развития, совершенствование деятельности государственных институтов, мобилизацию внутреннего потенциала и ресурсов. С другой стороны, проблемы развития в силу растущей взаимозависимости мира все в меньшей степени являются проблемами собственно развивающихся стран и приобретают глобальный характер. В связи с этим новым важным направлением работы ОЭСР становится своевременное прогнозирование и противостояние общим рискам.

Однако, несмотря на расширение направлений деятельности по содействию развитию, ОЭСР продолжает использовать ряд инструментов, которые успели подтвердить свою эффективность как для решения глобальных проблем, так и для повышения уровня влияния самой Организации. К числу этих инструментов относятся:

- разработка индикаторов и создание баз данных (в том числе статистических) для мониторинга и анализа качества и эффективности реализуемых политических мер;
- проведение межстрановых исследований и анализ наиболее успешного опыта решения актуальных проблем, в том числе глобального развития, и разработка на этой основе политических рекомендаций как для стран-членов, так и для стран, не входящих в ОЭСР. При этом рекомендации не носят универсального характера, а учитывают особенности и традиции социально-экономического и политического развития, что имеет принципиально важное значение для развивающихся стран;

- координация и организация эффективного горизонтального сетевого взаимодействия как внутри Организации (между различными профильными комитетами и структурными подразделениями), так и вне ее — на уровне партнерских отношений с другими международными институтами, институтами гражданского общества и неправительственными организациями, а также на экспертном уровне.

4.5. Двусторонняя дипломатия по содействию развитию

Помощь развитию поступает по различным каналам. Она делится в настоящее время в пропорции примерно 2:1 между *двусторонней помощью*, предоставляемой отдельными странами, и *многосторонней помощью*, находящейся в ведении таких финансовых учреждений, как Международная ассоциация развития (МАР) Всемирного банка, региональные банки развития, и таких глобальных механизмов, как Всемирный фонд борьбы против СПИДа, туберкулеза и малярии. В международных потоках помощи преобладает группа из семи ведущих промышленно развитых стран, на долю которой приходится $\frac{3}{4}$ всего содействия развитию. Это обеспечивает им колоссальное влияние на перспективы устранения финансовых препятствий к достижению Целей развития Доклада тысячелетия (ЦРДТ).

По данным ООН³⁹, США — крупнейшая страна-донор в мире. С 2011 по 2014 г. США ежегодно выделяют помощь в размере более чем 30 млрд долл.

По данным Комитета ОЭСР по содействию развитию, объем помощи со стороны стран-членов Комитета вырос за год на 31,4%, составив в 2005 г. 106,5 млрд долл. Это соответствует 0,33% от совокупного валового национального дохода стран-членов в 2005 г. по сравнению с 0,26% — в 2004 г. (рис. 7 и 8). Помощь в виде списания долгов выросла более чем на 400% за 2004–2005 гг., тогда как объем других видов помощи возрос за тот же период на 8,7%.

Рост объемов ОПР в 2005 г. был в первую очередь обусловлен значительным списанием долгов Ираку и Нигерии Парижским клубом (порядка 14 млрд долл. США и чуть более 5 млрд долл. США соответственно), а также помощью для ликвидации последствий цунами в декабре 2004 г. (2,2 млрд долл. США).

По данным ОЭСР, объем помощи со стороны стран-членов в 2011 г. составил 145 млрд долл., в 2012 г. — 141 млрд долл., в 2013 г. — 149, млрд долл. и в 2014 г. — 163,6 млрд долл.

Лидерами по размеру оказываемой помощи в 2014 г. стали США (33,9 млрд долл.), Германия (24,8 млрд долл.), Япония (21,2 млрд долл.), Франция (14,9 млрд долл.) и Великобритания (13,9 млрд долл.). Однако только пять стран — Дания, Люксембург, Нидерланды, Норвегия и Швеция достигли поставленной ООН цели по соотношению объема официальной помощи к валовому национальному доходу — ОПР/ВНД 0,7%.

США по-прежнему остаются основным донором развития, их вклад в ОПР в 2005 г. составил 27,5 млрд долл. и возрос на 35,6% в реальном выражении. Соотношение ОПР/ВНД в США возросло с 0,17 до 0,22%, достигнув рекордного уровня с 1986 г. Помимо списания долгов значительный объем помощи связан с восстановлением Ирака (в целом 3,5 млрд долл.), восстановлением и антинаркотическими программами в Афганистане (1,5 млрд долл.) и помощью странам Центральной Африки (4,1 млрд долл.).

Вклад Японии в ОПР возрос до 13,1 млрд долл., из них помощь Ираку — 3,2 млрд, помощь странам, пострадавшим от цунами, — 540 млн. Соотношение ОПР/ВНД составило 0,28%.

Совокупный вклад стран-членов Комитета ОЭСР по содействию развитию, являющихся членами ЕС, возрос на 27,9%, в реальном выражении — до 55,7 млрд долл., что соответствует 0,44% от их совокупного ВНД. Рост обусловлен прежде всего значительным объемом списанных долгов. Показатели (рост в процентах) по пятнадцати странам, являющимся членами Комитета ОЭСР по содействию развитию, и ЕС следующие: Греция (11,4%) — помощь в чрезвычайных ситуациях и техническое сотрудничество; Италия (99,9%) — вклад в международные агентства; Испания (23,6%) — рост двусторонних грантов; Швеция (21%) — вклад в программы ООН и Мирового банка; Австрия (124,1%); Бельгия (32,3%); Дания (1,8%); Финляндия (29,2%); Франция (17,1%); Германия (30,7%); Ирландия (11,4%); Люксембург (8,4%); Нидерланды (20,2%); Великобритания (34,8%). Объем помощи сократился в Португалии (-65%) вследствие значительных объемов помощи, выделенных Анголе в 2004 г.

Помощь Европейской комиссии возросла на 8,7% — до 9,6 млрд долл. в том числе за счет значительной помощи странам, пострадавшим от цунами. Показатели по другим странам-членам Комитета ОЭСР следующие:

- Канада (30,3%) — возросший вклад в международные агентства;
- Новая Зеландия (18,7%) — помощь странам, пострадавшим от цунами;

- Норвегия (13%) — помощь в ходе катастроф и чрезвычайных ситуаций 2005 г., в том числе восстановление после цунами;
- Австралия (5,7%);
- Швейцария (14%);

Среди стран, не являющихся членами Комитета ОЭСР по содействию развитию, только четыре государства предоставили предварительные данные по ОПР, объем которой в 2005 г. вырос:

- Чехия — 131 млн долл. благодаря существенному вкладу в бюджет развития ЕС;
- Корея — 744 млн долл., включая рост двусторонних грантов, а также вклада в программы Мирового банка и региональных банков развития;
- Польша — 283 млн долл. благодаря существенному вкладу в бюджет развития ЕС;
- Словакия — 56 млн долл. частично за счет помощи наименее развитым, в частности центральноафриканским, странам.

От развитых стран продолжают ожидать большего. Так, ООН в своем докладе о развитии человека 2005 отмечает, что, если в результате роста процветания богатых стран, наблюдавшегося с 1990 г., доход на душу населения увеличился на 6070 долл., размер помощи на душу населения уменьшился на 1 долл. Кроме того, на каждый доллар, затрачиваемый богатыми странами на помощь, приходится 10 долл. на военные расходы. Если бы объем увеличения военных расходов, достигнутый с 2000 г., был вместо этого направлен на оказание помощи, этой суммы хватило бы, чтобы достигнуть давно намеченной ООН цели — выделения на цели помощи 0,7% ВВП.

В этой связи важность конференции в Монтеррее проявилась в том, что все доноры обязались увеличить свои бюджеты помощи (в том числе Новая Зеландия — лишь в 2005 г.). Центральным элементом обязательства США повысить к 2006 г. расходы на помощь на 50%, или на 4–5 млрд долл., в год стал созданный ими Счет для решения проблем тысячелетия (СРПТ). Пятнадцать богатейших стран—членов Европейского союза, принявшие после Монтеррея обязательство довести соотношение объема помощи к ВВП к 2006 г. до 0,33%, дополнили его, обязавшись повысить это соотношение к 2010 г. не менее чем до 0,51% в качестве промежуточного шага к выходу в 2015 г. на уровень 0,7%. Десять беднейших членов организации согласились на уровень 0,17% для 2010 г. и 0,34% на 2015 г. Решение ЕС означает решительный шаг в правильном направлении. Если это обязательство будет исполнено, это позволит мобилизовать дополнительно 30–40 млрд долл. к 2010 г.

Канада ставила цель удвоить к 2010 г. помощь, оказанную в 2001 г., и удвоить помощь Африке к 2008 г. Даже при выполнении этого обязательства помощь Канады должна была достигнуть к 2010 г. всего примерно 0,33% ее ВВП. Однако многое было не реализовано.

Предстоящие годы должны определить новое направление в экономической дипломатии двустороннего сотрудничества по оказанию помощи в целях развития. Страны-доноры должны начать соблюдать, а затем и развивать обязательства, данные ими в Монтеррее⁴⁰. В ряду основных требований Доклад ООН называет следующее:

- принятие (и неуклонное осуществление) программы выхода к 2015 г. на целевой показатель объема помощи в размере 0,7% ВВП. Чтобы приблизить достижение этой цели, намеченной на 2015 г., донорам следует наметить бюджетные обязательства на уровне не менее 0,5%;
- решение проблемы экономически неприемлемых долгов. На саммите «Большой восьмерки» в 2005 г. достигнут прорыв в вопросе о долгах бедных стран с высоким уровнем задолженности. Тем не менее ряд сложностей остается, а перед значительным числом стран с низким доходом по-прежнему стоят острые проблемы соблюдения долговых обязательств. Для окончательного урегулирования долгового кризиса потребуется расширить охват стран и обеспечить, чтобы выплаты по погашению долга поддерживались на уровне, отвечающем требованиям финансирования;
- обеспечение предсказуемого многолетнего финансирования правительственных программ. В развитие принципов, сформулированных в Парижской декларации об эффективности помощи, донорам следует намечать более честолюбивые цели для обеспечения стабильных потоков помощи, работая на основе национальных систем и способствуя формированию потенциала. К 2010 г. не менее 90% объема помощи должно было предоставляться на основе согласованных ежегодных или многолетних программ;
- ограничение обусловленной помощи. Обусловленный характер помощи должен быть сосредоточен на фидуциарной ответственности и прозрачности отчетов на основе национальных систем; меньше внимания следует уделять широкомасштабным макроэкономическим целям и усилению обязательств по формированию институтов и национального потенциала;
- покончить со «связанной» помощью. Есть очень простой способ борьбы с растратой средств по линии «связанной помощи» — прекращение такой помощи в 2006 г.

Воздействие этих обязательств уже реально дает себя знать: после 2002 г. каждый год помощь увеличивалась на 6 млрд долл. в ценах и при обменном курсе 2003 г. Помощь явно приобрела новую значимость в планировании государственных расходов. Но хотя тенденция к увеличению бюджетов помощи представляется вполне стабильной, нельзя с уверенностью считать, что доноры полностью осуществят свои монтеррейские обязательства.

Из опыта Японии. 30 июня 1992 г. кабинет министров Японии принял национальную хартию Официальной помощи развитию (ОПР). Однако участие Японии в международных программах ОПР имеет более давнюю историю. Нередко местные политики отсчитывают ее с 6 октября 1950 г., когда Япония изъявила готовность принять участие в «плане Колумбо». Имеется в виду соглашение о международном техническом сотрудничестве по оказанию помощи в социально-экономическом развитии стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Во исполнение этого решения Япония немедленно приступила к оказанию технической помощи странам-соседям. В этой связи 6 октября в Японии отмечается как День международного сотрудничества.

Однако рассматривать эту дату как стартовую точку участия Японии в ОПР вряд ли возможно. Япония в то время еще не до конца оправилась от послевоенной разрухи и сама активно пользовалась иностранной финансовой помощью, в частности со стороны Всемирного банка. Скорее участие Японии в «плане Колумбо» можно расценить как форму репарационных выплат странам, пострадавшим от японской агрессии.

С 1969 г. Япония стала предоставлять финансовую помощь развивающимся странам в виде грантов (безвозмездных субсидий) на двусторонней основе. А с 1992 г. оформилась не только организационная, но и философская сторона участия Японии в этих программах. Так, были сформулированы четыре основополагающих принципа японской ОПР:

1. Сохранение окружающей среды и развитие должны осуществляться параллельно.
2. Недопустимо любое использование ОПР в военных целях или для обострения международных конфликтов.
3. Особое внимание должно уделяться тенденциям в военных расходах стран-реципиентов ОПР, разработке и производству в них оружия массового уничтожения и ракет, экспорту и импорту оружия.
4. Особое внимание должно уделяться усилиям по развитию демократических процессов, введению рыночно ориентированной экономики, обеспечению основных гражданских прав и свобод в странах-реципиентах ОПР.

Уже в следующем году после принятия Хартии ОПР — 1993 г. расходы Японии на эти цели составили 12 757 млрд иен (11 474 млн долл.), что вывело ее в число ведущих стран-участниц программ ОПР.

Японская ОПР по своей форме подразделяется на четыре вида: предоставление финансовых грантов, оказание технической помощи, выделение государственных субсидий и участие в работе (взносы в бюджет) международных организаций.

Гранты предоставляются на безвозмездной основе, как правило, на развитие человеческих ресурсов, на медицину и здравоохранение. Наименее развитым странам японские гранты выдаются на создание социально-экономической инфраструктуры, прокладку дорог, строительство мостов, налаживание телекоммуникаций. Также гранты направляются на погашение внешней задолженности стран-реципиентов, поддержку деятельности местных администраций и неправительственных организаций.

Техническая помощь осуществляется для развития человеческих ресурсов с учетом конкретных условий в странах-реципиентах. В рамках таких программ Япония принимает для обучения специалистов из этих стран, командировывает туда на работу своих инструкторов, предоставляет развивающейся стране оборудование и материалы, помогает в технической подготовке проектов.

Государственные субсидии (иеновые займы) предоставляются на чрезвычайно выгодных для реципиента условиях, предусматривающих низкие проценты и длительный срок погашения. Такая форма ОПР характерна в отношениях со странами, уже в значительной степени продвинувшимися в своем экономическом развитии. В подавляющем большинстве случаев японская помощь предоставляется в виде несвязанных кредитов.

Сотрудничество с международными организациями чаще всего сводится к финансовому участию в различных программах — закупках крупных партий продовольствия, медикаментов и т.п.

В отличие от других стран, участвующих в программах помощи развивающимся странам, значительная часть японской ОПР (более половины в стоимостном выражении) приходится на государственные субсидии. Для других стран более характерен акцент на предоставление грантов и технического содействия. По мнению японских специалистов, одна лишь безвозмездная помощь не способна вывести нуждающиеся страны из бедности. Субсидии гораздо продуктивнее поддерживают и стимулируют собственные усилия развивающихся стран в этом направлении.

В значительной степени японская ОПР направляется в страны Азии: Китай, Индонезию, Индию, Таиланд, Филиппины, Вьетнам,

Шри-Ланку, Бангладеш. Однако ряд программ осуществляется в Латинской Америке, Африке, на Ближнем Востоке, в Океании.

В 1997 г. размеры японской ОПР составили 9,4 млрд долл., или 0,22% ее ВВП⁴¹, а по итогам 2005 г. — возросли до 13,1 млрд долл.

Вопросы ОПР Японии хорошо описаны в работах К. Карасавы⁴² и Д. Арасе⁴³, отчетах МИД Японии⁴⁴ и Японского банка по международному сотрудничеству⁴⁵, а также в международных статистических отчетах.

Из опыта Германии. С 1950 по 1973 г. Германия предоставила около 30 млрд немецких марок на помощь развитию, кроме того предприятия Германии вложили прямые инвестиции на сумму более 9,6 млрд немецких марок. Отмечая это, профессор политических наук Х.-П. Шварц (директор Исследовательского института политических наук и вопросов Европы Университета Кельна) подчеркивает важность политики официальной помощи развитию Германии⁴⁶. Основная помощь осуществлялась посредством различных государственных финансовых институтов, таких как Немецкая служба развития (*Deutscher Entwicklungsdienst — DED*); в 1959 г. был создан также Немецкий фонд международного развития (*Deutsche Stiftung für internationale Entwicklung DSE*), в 1973 г. преобразованный в Немецкий фонд для развития стран (*Deutsche Stiftung für Entwicklungslander*). Помощь осуществлялась также через фонды различных политических партий — Фонд Фридриха Эберта, Фонд Конрада Аденауэра, Фонд Фридриха Наумана и др.

В последующие годы Германией, согласно данным министерства экономического развития, на помощь было выделено: в 1983 г. — 8,12 млрд немецких марок (в 1982 г. — 7,68 млрд), что составляет 0,49% от валового социального продукта страны. Таким образом, Германия находилась на 3-м месте в мире по оказанию помощи, после США и Японии⁴⁷.

Говоря о дипломатии Германии в предоставлении ОПР, следует сказать кратко о институционализации внешнеэкономической политики страны в целом. В разработке и принятии решений по внешнеэкономическим вопросам принимает участие не только Федеральное министерство экономики (*Bundesministerium für Wirtschaft — BMW*). В этом вопросе задействованы также Федеральное министерство финансов (*Bundesministerium der Finanzen — BMF*), МИД (*das Auswärtige Amt*), Федеральное министерство экономического сотрудничества и развития (*Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung — BMZ*). Однако во внешнеэкономических вопросах с европейскими странами важную роль играет и Федеральное министерство питания, окружающей среды и лесов (*Bundesministerium für Ernährung,*

Landwirtschaft und Forsten — BML). Другие министерства имеют отделы по международным отношениям, которые в той или иной форме также участвуют во внешнеэкономических делах. Важную роль в этих вопросах играет Германский федеральный банк (*Die Deutsche Bundesbank*). Конечно, основная роль принадлежит МИД, который осуществляет контакты с зарубежными странами.

Разработкой внешнеэкономических соглашений и законов, конечно, занимается Федеральное министерство юстиции (*Bundesministerium der Justiz — BMJ*). Центральная роль во внешнеэкономических вопросах принадлежит министерству экономики, которое вырабатывает внешнеэкономическую политику, определяет конъюнктуру, структуру торговли, экономики и осуществляет внешнеэкономический анализ и контроль осуществления внешнеэкономической политики. Конкретными вопросами внешнеэкономических отношений занимается и министерство финансов⁴⁸.

Таблица 4

Бюджет *BMZ* на официальную помощь развитию на 2004/2005 г.,
млн евро

	План 2004	Факт 2004	План 2005
1. Двусторонняя официальная помощь развитию, в том числе:	2 432,780	2 341,619	2 448,284
1.1. Двустороннее государственное сотрудничество	1 936,736	1 866,122	1 972,614
1.2. Официальная помощь развитию гражданским общественным и экономическим группам и институтам	463,566	441,735	463,285
1.3. Специальные мероприятия	32,478	33,762	12,385
2. Многостороннее и европейское направление — официальная помощь развитию	1 289,013	1 344,741	1 384,264
3. Федеральному министерству	61,640	54,651	62,545
Итого	3 783,433	3 756,016	3 859,093

Источник: Jahresbericht: Entwicklungspolitik 2004. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) (Hrsg.). Berlin. Februar, 2005. S. 32.

В годовом отчете «Политика развития 2004» министерства экономического сотрудничества и развития (*Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung — BMZ*)⁴⁹ отмечается, что Германия увеличила свой бюджет на развитие с 4,9 млрд долл. в 2001 г. до 5,3 млрд

долл. в 2002 г., что составило 0,27% ВВП страны. Эта цифра в 2006 г. составит 0,33%, а в 2010 г. — 0,7%. Бюджет *BMZ* на официальную помощь развитию на 2004/2005 г. представлен в табл. 4.

4.6. Некоторые проблемы двусторонней и многосторонней официальной помощи развитию

Вопросы ОПР системно исследуются многими учеными и экспертами. Так, профессор Б. Ведер (Университет Базеля — *Basel*) в своей работе рассматривает общие проблемы оказания помощи по программе ОПР⁵⁰. Автор, отмечая, что в течение последних 50 лет более 1 трлн долл. было направлено на иностранную помощь, выделяет семь основных уроков из практики оказания международной помощи развитию, фокусируя внимание на роли институтов и иностранной помощи:

1. Институциональное развитие в стране в вопросах предоставления и использования ОПР является ключевым моментом для его успешного развития.

2. Коррупция — самое большое препятствие в программах оказания помощи. Коррупция также роет яму развитию по многим направлениям.

3. Не отмечалось фактов, когда иностранная помощь демонстрировала бы реальную отдачу развитию или улучшению индикатора уровня жизни. Хотя, отмечает автор, это не говорит о том, что иностранная помощь неэффективна.

4. Усилия по совершенствованию иностранной помощи, реализуемые через различные проекты, иногда подрываются и со стороны получателей помощи. Например, если помощь предоставляется школам, то правительство в своем бюджете урезает школьные программы и может отправить эти средства на другие расходы, например на вооружение.

5. Иностранная помощь высокоэффективна в тех странах, где хорошо развита институциональная инфраструктура и политические рамки, т.е. проводится разумная экономическая политика и созданы необходимые условия. Там иностранная помощь дает положительный эффект развитию страны, уменьшению бедности, совершенствованию социальных индикаторов. В таких странах увеличение на 1% иностранной помощи дает стабильные 0,5% прироста ВВП и уменьшение бедности на 1% (со ссылкой на данные Мирового банка 1998 г.).

6. Порой размещение иностранной помощи осуществляется не по приоритету тем странам, где имеются все эти условия, а из-за стратегических и политических интересов доноров.

В итоге автор делает заключение, что международное сообщество должно действовать в этом вопросе более эффективно, при предоставлении помощи имея в виду, что 1) иностранная помощь поможет процессу институционального становления в этой стране и 2) иностранная помощь должна предоставляться тем странам, которые желают осуществлять хорошую политику и создание институтов.

Ученые Ф. Хармс и Л. Маттияс⁵¹ ставят вопрос, прокладывает ли дорогу частным иностранным инвестициям официальная помощь или подавляет частную инициативу, уводя ресурсы в непродуктивную деятельность? Авторы, исследовав этот вопрос на базе данных развивающихся стран в 1990-х гг., приходят к выводу, что минимальный эффект помощи на частные иностранные инвестиции близок к нулю. Поразительно, однако, что определенно имеется позитивный эффект в странах, где частные компании регулируются или встречаются с проблемами регулирования со стороны властных структур.

Британский профессор экономики Д. Хадсон дает всесторонний анализ о влиянии помощи на развитие стран⁵². Ряд других авторов⁵³ исследуют эффективность иностранной помощи на развитие как теоретически, так и практически. Они заключают, что потоки помощи в общем имеют эффект на продолжительный период. Однако развитие зависит от проводимой политики, структурных изменений и объема помощи. Другие ученые рассматривают вопросы влияния иностранной помощи на снижение бедности, а не на уровень развития⁵⁴, а также положительное влияние иностранной помощи на снижение бедности.⁵⁵

В ряде работ⁵⁶ отмечаются проблемы оказания помощи содействия. Так, бывший президент ВБ Дж. Вулфенсон⁵⁷ отмечает, что бедность является нашим великим и долговременным вызовом. Он также пишет, что за последние 40 лет средняя продолжительность жизни в развивающихся странах увеличилась на 20 лет, что является самым большим достижением за всю историю до середины XX в.; за последние 30 лет безграмотность у взрослых в развивающемся мире сократилась почти вдвое, с 47 до 25%; за последние 20 лет абсолютное количество людей, живущих менее чем на 1 доллар в день, впервые за 200 лет начало сокращаться, несмотря на то что численность населения Земли выросла на 1,6 млрд человек. Во Вьетнаме за последние 15 лет численность бедного населения сократилась вдвое; в Китае за два десятилетия реформ численность бедного сельского населения сократилась с 250 до 34 млн; в Индии грамотность женщин выросла с 39 до 54%. Автор считает, что для достижения целей развития тысячелетия руководители богатых стран должны:

- содействовать развивающимся странам в создании собственного потенциала в правительстве и в бизнесе для развития;
- содействовать развитию открытой торговли при помощи ВТО;
- предпринять шаги по снижению субсидий в сельское хозяйство, что позволит выйти на рынок продукции бедных стран;
- увеличить долю и процент выделения на помощь в составе ВВП до 0,7%.

Бывший главный экономист и ведущий вице-президент по вопросам экономического развития Всемирного банка Н. Штерн⁵⁸ отмечает, что аргументов в пользу оказания помощи много, и приводит три из них: 1) чувство ответственности за уменьшение страданий других людей; 2) элементы альтруизма; 3) просвещенный эгоизм.

Американский политолог Г. Моргентау отмечает, что гуманитарная помощь является моральной обязанностью богатых стран перед бедными⁵⁹.

Для совершенствования системы экономической дипломатии ОПР многие практики, эксперты и ученые обращают внимание на следующие проблемы:

1. Сегодня инструменты экономической дипломатии, как двусторонней, так и многосторонней, в направлении ОПР слабо используются, неэффективно координируются между собой. Поэтому одной из основных задач является реформирование системы международной помощи.

2. Помощь на цели развития страдает также от хронического недостатка финансирования и неэффективного использования. Некоторые улучшения наблюдаются, однако предстоит еще многое сделать для устранения дефицита финансирования и повышения отдачи от вкладываемых средств⁶⁰.

3. Во взаимоотношениях донора и реципиента, как и в любом партнерстве, существуют ответственность и обязательства для обеих сторон. Развивающиеся страны несут ответственность за создание условий, при которых помощь может дать оптимальные результаты. Богатые страны, в свою очередь, обязаны принимать меры на основе своих обязательств.

4. Эффективному использованию помощи могут воспрепятствовать недостаток кадров на местах, современной инфраструктуры (особенно транспортной) и эффективных институтов власти. Государственные институты нужно развивать путем наращивания их потенциала; можно подготовить квалифицированные кадры, повысить их компетентность

и развить инфраструктуру. Главное — чтобы за инвестициями в эти отрасли следовали тщательно скоординированные национальные стратегии. Поэтому планирование как предоставления, так и использования ОПР должно находиться в центре внимания при определении приоритетов государственных расходов. Вот почему доноры должны уделять первостепенное внимание выработке предсказуемой многолетней политики поддержки развивающихся стран.

5. Проблемы потенциала, порождаемые чрезмерной обусловленностью помощи, усугубляются в связи с отсутствием у доноров навыков совместной работы. Слишком часто государственные учреждения стран-реципиентов, связанные строгими условиями помощи, вынуждены взаимодействовать с большим количеством плохо координируемых доноров, реализующих дублирующиеся между собой программы и не желающих работать по линии правительственных структур. Вызываемые этим высокие операционные издержки ослабляют эффективность помощи и отрицательно влияют на потенциал реципиентов. Проблема усиливается в связи с дублированием действий. Для выполнения юридических обязательств перед своими акционерами МВФ и Всемирный банк ежегодно проводят в широких масштабах проверки управления бюджетом, государственных финансовых систем и государственных расходов. Они требуют от правительств соблюдения международных норм финансовой отчетности. При этом такие доноры, как Европейский союз, Италия, США и Япония, настаивают на предоставлении отдельных отчетов по выполнению своих условий, что влечет за собой огромные и ненужные операционные издержки. Аналитическая работа порождает еще один уровень параллелизма.

Кроме отмеченного выше, начиная с 1980-х гг. доноры призывают к улучшению координации и гармонизации. В 2005 г. они впервые определили количественные ориентиры реформ по повышению *качества ОПР*. Это шаг в нужную сторону. Но поставленные задачи недостаточно радикальны. Для повышения эффективности помощи требуется еще и многое другое⁶¹:

- *увязка потоков помощи с национальными приоритетами*. Сейчас ставится задача направлять 85% помощи в государственный сектор для обеспечения отчетности по линии национальных бюджетов стран-реципиентов. Эта цифра должна вырасти до 100%, чтобы государственная финансовая отчетность отражала все расходы и чтобы финансирование было ориентировано на национальные приоритеты ЦРДТ;

- *поддержка бюджета.* Доноры предложили уровень в 25% для помощи в осуществлении программ. Этого очень мало. Условия стран различаются между собой, однако следует довести до максимума долю помощи, выделяемой на поддержку бюджета, установив целевой показатель в 70%, которого следовало достигнуть еще к 2010 г.;
- *сокращение числа командировок.* Доноры должны применять на практике модели передового опыта. Они должны также отчетываться на двусторонней основе о числе направляемых делегаций и количестве отчетов, которые запрашиваются этими делегациями;
- *использование национальных систем снабжения и государственного финансового управления.* Отказ от национальных систем увеличивает операционные издержки и подрывает национальный потенциал. Количественные ориентиры в этом отношении еще не определены. Однако надо стремиться использовать в первую очередь государственные системы;
- *предсказуемость и стабильность.* Донорам следует брать на себя надежные многолетние обязательства, которые можно использовать для покрытия текущих затрат по достижению ЦРДТ. Эти обязательства должны обеспечивать не менее 90% выплат по согласованным графикам и своевременное выделение средств;
- *прозрачность.* Все доноры должны принимать меры по обеспечению полной прозрачности всех сделок. Необходимо, чтобы доноры предоставляли своевременную, прозрачную и полную информацию о потоках помощи, гарантирующую достаточную подотчетность перед общественностью и парламентами стран-доноров и стран-реципиентов.

Резюме

Дипломатия содействия развитию в XXI столетии будет эффективным механизмом осуществления международной помощи на двустороннем и многостороннем уровнях. Многосторонняя экономическая дипломатия создает преимущества для более совершенной координации управления помощью, где в последние десятилетия важную роль играет ООН и ее институциональные структуры. На Саммите тысячелетия государства-члены ООН вновь заявили о своем намерении сотрудничать с целью создания таких условий, в которых устойчивое развитие и решение проблемы бедности станут первоочередными задачами дипломатии помощи.

За прошедшее десятилетие благодаря активной дипломатии ОПР продолжилась долгосрочная тенденция прогресса в развитии человека, хотя наряду с общим прогрессом многие страны столкнулись с беспрецедентными неудачами. Впервые в истории достигнут международный консенсус о том, что первоочередной целью помощи должно быть развитие человека. Этот консенсус был подкреплен, когда мировые лидеры, собравшиеся на Международную конференцию по финансированию развития в Монтеррее, решили сделать помощь одним из краеугольных камней нового «глобального партнерства» по сокращению бедности. Итоги конференции, известные как *Монтеррейский консенсус*, представляют новый глобальный подход к финансированию развития.

Последние статистические данные указывают на то, что условия для оказания эффективной помощи улучшаются и достигнут прогресс в реализации мер по обеспечению более быстрого экономического роста и сокращению бедности. Помощь также стала лучше увязываться со страновыми стратегиями. Несмотря на то что развитие становится более согласованным совместным мероприятием, опыт еще раз продемонстрировал, что сложившиеся дипломатические механизмы оказания помощи нуждаются в дальнейшем совершенствовании, а содействие развитию не должно ограничиваться, несомненно, важной, но недостаточной политико-дипломатической и аналитической работой.

В этой связи в ближайшее десятилетие необходимо существенно реформировать существующие дипломатические механизмы взаимоотношений между самими донорами, а также между донорами и реципиентами для содействия более устойчивому развитию. Одной из центральных и наиболее труднодостижимых задач в связи с этим становится наращивание потенциала экономической дипломатии — как официальной двусторонней (и способности государственных институтов оказывать услуги или создавать благоприятную среду для развития), так и потенциала многосторонней дипломатии и ее институций по продвижению ОПР, а также потенциала дипломатии частного сектора, гражданского общества или физических лиц.

Примечания

¹ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 3–9.

² Доклад о человеческом развитии 2015. Программа развития ООН (ПРООН). Нью-Йорк, 2015.

³ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.polskapomoc.gov.pl/%D0%A1%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D0%B5,%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8E,368.html>.

⁴ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 120–121.

⁵ Там же. С. 24–26.

⁶ Доклад о человеческом развитии 2015. Программа развития ООН (ПРООН). Нью-Йорк, 2015.

⁷ *Messner D.* Armut und Reichtum in der Welt // Informationen zur politischen Bildung. 2006. № 291. С. 11–12.

⁸ Организация Объединенных Наций: основные факты. М.: Весь Мир, 2000. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.un.org/russian/esa/economic/index.html>.

⁹ Доклад о человеческом развитии 2015. Программа развития ООН (ПРООН). Нью-Йорк, 2015.

¹⁰ Монтеррейский консенсус международной конференции по финансированию развития. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.un.org/russian/document/declarat/monterrey.htm>.

¹¹ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 86–87.

¹² Там же. С. 96.

¹³ Организация Объединенных Наций: основные факты. М.: Весь Мир, 2000. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.un.org/russian/esa/economic/index.html>.

¹⁴ Цели в области развития Декларации тысячелетия в регионе ЕЦА (публикация на русском языке). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lnweb18.worldbank.org/ECA/Rus.nsf/ECADocByUnid/5337A9786BD6F40A85256C8700552A84?OpenDocument>.

¹⁵ Эффективность развития. Материалы Всемирного банка. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lnweb18.worldbank.org/ECA/Rus.nsf/ECADocByUnid/857AE082AA8B7F3E85256C14007FC77D?OpenDocument>.

¹⁶ *Dollar and Levin.* The Increasing Selectivity of Foreign Aid, 1984–2002, World Bank Policy Research Paper No. 3299. May 2004.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ *Мешкова Т. А.* Стратегия ОЭСР по содействию развитию // Вестник международных организаций. 2006. Т. 1. № 4. С. 28–42.

¹⁹ Convention on the Organisation for Economic Co-operation and Development, PARIS 14th December 1960. URL: http://www.oecd.org/document/7/0,2340,en_2649_201185_1915847_1_1_1_1,00.html.

²⁰ Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [A/Res/55/2] 18 Sept. 2000. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://daccess-dds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N00/559/53/PDF/N0055953.pdf?OpenElement> <http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.htm>.

²¹ Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial Declaration [WT/MIN(01)/Dec/1] 20 Nov. 2001. URL: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm.

²² Monterrey Consensus [A/CONF. 198/11] 22 March 2002. URL: http://www.un.org/esa/ffd/Monterrey-Consensus-excepts-aconf198_11.pdf.

²³ URL: <http://www.johannesburgsummit.org/>; Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development; http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/WSSD_PlanImpl.pdf.

²⁴ Enabling Development: OECD Statement to the Follow-up of the UN Millennium Declaration and Monterrey Consensus [C/MIN(2005)2] 2 May 2005. URL: [http://www.oilis.oecd.org/olis/2005doc.nsf/linkto/c-min\(2005\)2](http://www.oilis.oecd.org/olis/2005doc.nsf/linkto/c-min(2005)2).

²⁵ Эта цель была впервые сформулирована на IV Всемирной конференции по делам женщин, прошедшей в Пекине в 1995 г.

²⁶ Парижская Декларация по повышению эффективности внешней помощи. Приверженность, гармонизация, согласование, результаты и взаимная подотчетность. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/63/35023545.pdf>.

²⁷ OECD Action for Shared Development Agenda [C(2002)70/REV3] 6 May 2002.

²⁸ Building a Coherent Framework for the OECD's work on Development in 2007–2008 (Note by the Secretary-General) [C(2006)8/REV1, 03-Feb-2006].

²⁹ OECD Journal on Development. OECD DAC Development Co-operation Report 2005. Efforts and Policies of the Members of the Development Assistance Committee. Vol. 7 Issue 1. URL: http://www.oecd.org/document/35/0,2340,en_2649_33721_36052835_1_1_1_1,00.html#TOC; Summary in Russian. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/2/8/36331766.pdf>.

³⁰ The Gleneagles Communiqué. URL: <http://www.g7.utoronto.ca/summit/2005gleneagles/communique.pdf>.

³¹ URL: <http://www.un.org/russian/summit2005/>.

³² Doha Work Programme. Ministerial Declaration. [WT/Min(05)/Dec] 22 Dec. 2005. URL: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm.

³³ The Millennium Development Goals Report (2005). URL: <http://unstats.un.org/unsd/mi/pdf/MDG%20Book.pdf>.

³⁴ Our Common Interest. Report of the Commission for Africa. 11 March 2005. URL: http://www.commissionforafrica.org/english/report/thereport/english/11-03-05_cr_report.pdf.

³⁵ International S&T co-operation for Sustainable Development — Report from The OECD-South Africa Workshop (21-22 Nov. 2005) [DSTI/STP(2006)5].

³⁶ Парижская Декларация по повышению эффективности внешней помощи. Приверженность, гармонизация, согласование, результаты и взаимная подотчетность. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/63/35023545.pdf>.

³⁷ The Development Cluster's 2003–2004 Report [C(2003)237] 5 December 2003.

³⁸ A Framework for OECD Relations with Non-Members [C(2005)128/FINAL].

³⁹ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 97–98.

⁴⁰ Там же. С. 11.

⁴¹ URL: <http://www.japantoday.ru/japanaz/o42.shtml>.

⁴² *Karasawa K.* Japan and the World Environment. In *Japan's Quest: The Search for International Role, Recognition, and Respect* / Ed. by Warren S. Hunsberger. N.Y.: M. E. Sharpe, 1997. P. 133–149.

⁴³ *Japan's Foreign Aid: Old continuities and new directions* / Ed. by David Arase. L.: Routledge, 2005.

⁴⁴ *Diplomatic Bluebook 2004.* The Ministry of Foreign Affairs of Japan. Tokyo, 2004; *Diplomatic Bluebook 2003.* The Ministry of Foreign Affairs of Japan. Tokyo, 2003.

⁴⁵ *ODA Loan Report 2005.* Japan Bank for International Cooperation. Tokyo, 2006; *Central Asia and ODA Loans.* Japan Bank for International Cooperation. Tokyo, 2006.

⁴⁶ *Schwarz H.-P.* Die westdeutsche Entwicklungshilfe. Handbuch der deutschen Aussenpolitik. Herausgegeben von Hans-Peter Schwarz. München: R. Piper & Co. Verlag, 1975. S. 726–727.

⁴⁷ *Grewe W. G.* Die Aussenpolitik der Bundesrepublik Deutschland. *Weltpolitik: Strukturen — Akteure — Perspektiven* / Karl Kaiser, Hans-Peter Schwarz (Hrsg.). Schriftenreihe der Bundeszentrale für politische Bildung. Bonn, 1985. S. 305–311.

⁴⁸ *Westerhoff H.-D.* Die Gestaltung der Wirtschaftspolitik bei wachsender internationaler Verflechtung. Deutschlands neue Aussenpolitik. Band 4: Institutionen und Ressourcen. Hrsg. von Wolf-Dieter Eberwein und Karl Kaiser. München: R. Oldenbourg Verlag, 1998. S. 104–105.

⁴⁹ *Jahresbericht: Entwicklungspolitik 2004.* Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) (Hrsg.). Berlin. Februar, 2005. S. 5–36.

⁵⁰ *Weder B.* Foreign Aid, Institutions and Development: Lessons from four decades of international development cooperation // *Aussenwirtschaft*, 55. Jahrgang (2000). Heft II. Zürich: Rüegger, 2000. S. 291–303.

⁵¹ *Harms P., Lutz M.* Aid, Governance and Private Foreign Investment: Some Puzzling Findings for the 1990s // *The Economic Journal*. July 2006. Vol. 116. No 513. P. 773–790.

⁵² *Hudson J.* Introduction: Aid and Development // *The Economic Journal*. June 2004. Vol. 114. No 496. P. F185–F190.

⁵³ *Dalgaard C.-J., Hansen H., Tarp F.* On the Empirics of Foreign Aid and Growth // *The Economic Journal*. June 2004. Vol. 114. No 496. P. F191–F216.

⁵⁴ *Mosley P., Hudson J., Verschoor A.* Aid, Poverty Reduction and the 'New Conditionality' // *The Economic Journal*. June 2004. Vol. 114. No 496. P. F217–F243.

⁵⁵ *Collier P., Dollar D.* Development Effectiveness: What have We Learnt? // *The Economic Journal*. June 2004. Vol. 114. No 496. P. F244–F271.

⁵⁶ *A Case for Aid: Building a Consensus for Development Assistance.* The World Bank. Washington, D.C., 2002.

⁵⁷ *Wolfensohn J. D.* A Partnership for Development and Peace // *A Case for Aid: Building a Consensus for Development Assistance.* The World Bank. Washington, D.C., 2002. P. 3–14.

⁵⁸ *Stern N.* Making the Case for Aid // *A Case for Aid: Building a Consensus for Development Assistance.* The World Bank. Washington, D.C., 2002. P. 15–24.

⁵⁹ *Morgenthau H. J.* Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace. Brief ed. McGraw-Hill. N.Y., 1993. P. 107.

⁶⁰ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 3.

⁶¹ Там же. С. 123–124.

Контрольные вопросы

1. Дайте классификацию официальной помощи развитию и ее формы.
2. Почему важна дипломатия многосторонней помощи?
3. Назовите основные задачи ОПР в системе ООН.
4. На что нацелена Декларация тысячелетия и каковы пути ее реализации?
5. В чем заключается основное значение Международной конференции по финансированию развития в Монтеррее и Монтеррейского консенсуса?
6. В чем заключается роль экономической дипломатии ОЭСР в ОПР?
7. Какие достижения имеет двусторонняя дипломатия по содействию развитию? Приведите примеры некоторых стран.
8. Какие существуют проблемы двусторонней и многосторонней дипломатии по реализации ОПР?

Рекомендуемая литература и источники

Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [A/Res/55/2] 18 Sept. 2000. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://accessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N00/559/53/PDF/N0055953.pdf?OpenElement> <http://www.un.org/russian/document/declarat/summit-decl.htm>.

Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М., 2005.

Доклад о человеческом развитии 2015. Программа развития ООН (ПРООН). Нью-Йорк, 2015.

Каррон де ла Каррьер Ги. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003.

Лихачев А. Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 328–396.

Мавланов И. Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2007. Т. 1. С. 182–220.

Мавланов И. Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 49–61.

Мавланов И. Р. Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 47–56.

Мавланов И. Р. Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2015. С. 43–49.

Парижская Декларация по повышению эффективности внешней помощи. Приверженность, гармонизация, согласование, результаты и взаимная подотчетность. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/63/35023545.pdf>.

Цели в области развития Декларации тысячелетия в регионе ЕЦА (публикация на русском языке). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lnweb18.worldbank.org/ECA/Rus.nsf/ECADocByUnid/5337A9786BD6F40A85256C8700552A84?OpenDocument>.

- A Case for Aid: Building a Consensus for Development Assistance. The World Bank. Washington, D.C., 2002.
- Dollar and Levin.* The Increasing Selectivity of Foreign Aid, 1984–2002, World Bank Policy Research Paper No 3299. May 2004.
- Goldin I., Reinert K.* Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, and Policy. A Copublication of the World Bank and Palgrave Macmillan. N.Y., 2006. P. 113–150.
- Human Development Report 2005: International Cooperation at a crossroads—Aid, Trade and Security in an unequal world. United Nations Development Programme (UNDP). N.Y., 2005.
- Mavlonov I.* The Japan's Aid Diplomacy for Modern Economic Development through a Health Care and Education: in the case of Uzbekistan. Tokyo, The Japan Foundation Fellowship Program for Intellectual Exchange. 2006.
- Morgenthau H. J.* Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace. Brief ed. McGraw-Hill. N.Y., 1993. P. 107.

5 Правовое обеспечение экономической дипломатии

5.1. Становление современной системы правового обеспечения экономической дипломатии

Современная правовая система международных экономических отношений начала складываться сразу же после окончания Второй мировой войны. А отчет был дан еще на завершившейся в 1944 г. международной конференции Объединенных Наций по экономическому сотрудничеству в Бреттон-Вудсе (США), по итогам которой эта система стала именоваться Бреттон-Вудской. В ее основе лежит политика *либерализма*, вытекающая из экономической теории сравнительных преимуществ. Государство в либеральной экономической системе призвано играть роль *laissez-faire* — беспристрастного арбитра, устанавливающего справедливые правила поведения для участников правоотношений и наблюдающего за их выполнением.

Следует заметить, что Бреттон-Вудские соглашения представляли собой продолжение начатого еще в 1920-е гг. поиска универсальных форм международно-правового регулирования экономических отношений государств. С этой целью в свое время были созваны Брюссельская¹ (1921 г.) и Генуэзская² (1922 г.) конференции по экономическим проблемам.

Ни первая, ни вторая конференции не дали желаемых результатов. Но, тем не менее, решения этих конференций, в особенности решение Генуэзской конференции об установлении юридически упорядоченного многостороннего финансового сотрудничества на основе золотомонетного стандарта, представляли собой огромный шаг на пути создания основ многостороннего международно-правового регулирования экономических отношений.

В 1927 г. в Женеве (Швейцария) безрезультатно прошла международная экономическая конференция Лиги Наций³. Затем, в 1933 г., за-

интересованные государства собрались в Лондоне на международную экономическую конференцию⁴, где обсуждалась либерализация всего режима международной торговли. Ожесточенные валютные и торговые войны периода кризиса 1930-х гг. ясно показали, как с расширением внешнеэкономических связей возросла уязвимость экономики большинства стран. Одним из трагических результатов Второй мировой войны (1939–1945) явился развал европейского регионального рынка.

Анализ и осмысление этих изменений подтолкнули мировое сообщество к поиску единообразных, универсальных форм международно-правового регулирования экономических отношений. С одной стороны, искусственные ограничения свободы торговли, тарифные и нетарифные барьеры препятствуют развитию внешней торговли, что в конечном счете замедляет прирост мирового богатства. С другой — любое правительство постоянно испытывает сильное лоббирование интересов со стороны национальных производителей, которые стремятся получить более выгодный правовой режим для ведения экономической деятельности как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Первые попытки внедрения либерального механизма регулирования экономических отношений были связаны с идеей создания в 1947 г. Международной торговой организации (МТО) под эгидой ООН. На Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и занятости, проводившейся в Гаване (Куба) с ноября 1947 г. по март 1948 г., принятие устава МТО не увенчалось успехом.

Предполагалось, что МТО станет третьим столпом международной структуры специализированных учреждений, созданных для регулирования экономических отношений после Второй мировой войны. Два других специализированных учреждения — Международный валютный фонд (МВФ)⁵ и Международный банк реконструкции и развития (МБРР)⁶ — на сегодняшний день являются крупнейшими мировыми финансовыми организациями. Основная цель создания Международной торговой организации состояла в институционально-правовом оформлении существенной либерализации торговли. Положения Устава МТО встретили сильную оппозицию в определенных государствах, что помешало набрать достаточное для вступления в силу число ратификаций (конгресс США не ратифицировал документ). Хотя МТО так и не была учреждена, переговоры на двусторонней основе, начатые в 1947 г., привели к заключению Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ).

ГАТТ было принято как временное соглашение. Несмотря на временный характер, оно сохранилось в качестве основного механизма,

регулирующего многостороннюю торговлю. Одновременно ГАТТ стало форумом для многосторонних переговоров, контактов и консультаций по всем вопросам внешней торговой политики стран-участниц.

Появление на международной арене новых независимых государств, избавившихся от колониализма в 1950–1960-е гг., и их попытки отстоять свою экономическую независимость привели к пересмотру международно-правовых механизмов регулирования экономических отношений. В 1970-е гг. прошлого столетия развивающиеся страны *выдвинули требования структурной перестройки мировой торговой и финансовой систем* для установления *нового международного экономического порядка (НМЭП)*. Концепция НМЭП основывалась на требованиях установить более справедливый, с точки зрения развивающихся стран, международный экономический порядок и отказаться от политики абсолютного либерализма в международных торговых отношениях. Эти требования были закреплены в документах, принятых Генеральной Ассамблеей ООН, среди которых выделяют Декларацию и Программу действий по установлению нового международного экономического порядка (1974 г.) и Хартию экономических прав и обязанностей государств (1974 г.).

Программа установления НМЭП, выдвинутая освободившимися от колониальной зависимости странами, в значительной степени противоречива и непоследовательна. С одной стороны, она направлена на достижение таких важных целей, как обеспечение полного национального суверенитета над природными ресурсами (включая безусловное право на национализацию), контроль за деятельностью ТНК и т.д. С другой — во многих своих компонентах она ограничивается мерами, ориентированными лишь на получение для освободившихся стран большей доли на международных рынках или перераспределение в их пользу мирового общественного продукта путем увеличения помощи развитию.

Правовые вопросы экономической дипломатии исследовались также автором на примере ряда стран⁷.

5.2. Правовые принципы международного экономического сотрудничества

Под воздействием вышеуказанных процессов стали формироваться основные правовые принципы международного экономического сотрудничества. Они не систематизированы в каком-либо едином международно-правовом документе. Формальная юридическая

сила этих норм не носит обязательного характера. Среди документов международных конференций, имеющих существенное значение для формирования международно-правовых принципов экономического сотрудничества государств, особо важным считается Заключительный акт Конференции ООН по торговле и развитию (Женева, 1964 г.), в котором впервые были сформулированы основные принципы международной торговли⁸.

В целом рассматриваемые принципы оформили соответствующий правовой режим для международной торговли товарами, поскольку в тот период она рассматривалась как наиважнейший фактор экономического развития. Все государства были призваны сотрудничать на основе соответствующих принципов в целях создания условий международной торговли, способствующей быстрому росту экспортных доходов развивающихся стран и общему расширению и разностороннему развитию торговли между всеми странами, независимо от того, находятся ли они на одинаковом уровне развития или нет, имеют ли они одинаковые или различные социально-экономические системы. Международная торговля должна регулироваться такими правилами, которые совместимы с экономическим и социальным прогрессом⁹.

Так Д. Лабин¹⁰ в своей работе отмечает, что обычно выделяют следующие принципы международного экономического сотрудничества.

1. *Принцип неотъемлемого суверенитета государств над их богатствами и естественными ресурсами.* Он предусматривает полный постоянный суверенитет каждого государства над своими богатствами, природными ресурсами и экономической деятельностью, включая право на владение, использование и эксплуатацию. В соответствии с этим принципом каждое государство имеет право регулировать и контролировать иностранные инвестиции, а также деятельность транснациональных корпораций в пределах своей юрисдикции (элементы этого принципа и положения, связанные с его осуществлением, закреплены в Декларации об установлении НМЭП (ст. 4), Хартии экономических прав и обязанностей государств (ст. 5 и 16) и в положениях других международных соглашений (например, Венской конвенции о праве преемстве государств в отношении договоров 1978 г., ст. 15)).

2. *Принцип свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей.* Ст. 4 Хартии экономических прав и обязанностей государств гласит, что при осуществлении международной торговли и других форм экономического сотрудничества каждое государство свободно выбирать формы организации своих внешнеэкономических отноше-

ний и заключать двусторонние и многосторонние соглашения международного экономического сотрудничества.

3. *Принцип недискриминации.* В правовом понимании этот принцип означает право государства на предоставление ему (в первую очередь его гражданам и иным субъектам его национального права) со стороны другого государства общих условий, которые не хуже предоставляемых этим государством всем прочим странам. Иными словами, режим недискриминации означает обязательство не ухудшать для другой страны своих нормально действующих, общих для всех стран условий.

4. *Принцип равенства и взаимной выгоды государств.* Гл. 1 Хартии экономических прав и обязанностей государств устанавливает, что экономические отношения государств должны строиться на основе взаимной и справедливой выгоды.

5. *Принцип развития взаимовыгодного сотрудничества в области торговли, экономики, науки и техники.* Данный принцип устанавливает обязанность суверенных государств регулировать свои внешнеэкономические отношения правовым методом координации.

6. *Принцип режима наибольшего благоприятствования (РНБ).* Данный принцип означает юридическое обязательство государства предоставлять другому государству льготные (наиболее благоприятные) условия, которые действуют или могут быть введены для любой третьей страны. Область применения РНБ определяется обычно в конкретной оговорке в том или ином международном договоре. Эта оговорка может распространяться в общей форме на всю область экономических отношений или только на отдельные виды: таможенные пошлины, транзит, количественные ограничения и запрещения, транспортный режим, налоговые, судебные и т.п. права физических и юридических лиц.

7. *Национальный режим.* Он предусматривается в некоторых торговых соглашениях и означает, что, как правило, на основе взаимности физические и юридические лица иностранного государства полностью приравниваются в своих правах к национальным физическим и юридическим лицам по отдельным видам правовых отношений. Обычно это касается гражданской правоспособности иностранных лиц, включая судопроизводство.

8. *Преференциальный режим.* Это режим определенных торговых льгот, прежде всего, в отношении таможенных пошлин. Характерным примером является система преференций, которая в силу рекомендаций Конференции ООН по торговле и развитию применяется развитыми странами в отношении развивающихся государств, а также между самими развивающимися странами.

5.3. Международно-правовое обеспечение торговли системы ГАТТ/ВТО

В настоящее время большая часть современной мировой торговли регулируется общими правилами, составляющими в совокупности систему международных правил торговли¹¹. В основе этой международной системы лежит многосторонний договор — *Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)*, подписанный в Женеве в октябре 1947 г. представителями 23 государств и вступивший в силу с 1 января 1948 г.

ГАТТ явилось компромиссной договоренностью о взаимных торговых уступках государств-участников в отсутствие завершающего элемента институционально-правовой архитектуры Бреттон-Вудской послевоенной экономической системы — Международной торговой организации. В силу своего временного характера ГАТТ не содержало четкого перечисления своих целей и принципов, но по смыслу его статей можно определить главную цель — создание свободной и открытой многосторонней системы торговли, функционирующей в условиях справедливой и свободной конкуренции.

Основные принципы ГАТТ можно рассматривать как отраслевые принципы современного международного торгового права: 1) принцип свободной торговли; 2) принцип либерализации торговли; 3) принцип добросовестной конкуренции; 4) принцип взаимной выгоды в торговле; 5) принцип недискриминации в торговле; 6) принцип предоставления режима наиболее благоприятствуемой нации; 7) принцип предоставления национального режима; 8) принцип предоставления преференциального режима для развивающихся стран.

Несмотря на то что ГАТТ было принято как временное соглашение, согласованный правовой механизм оказался чрезвычайно удачным. Комплекс правил, составляющий в совокупности многостороннюю торговую систему ГАТТ, состоит из самого генерального соглашения (38 статей с приложениями), а также заключенных позднее смежных соглашений (более 200). Его наличие дало государствам возможность отказаться от более 2 тыс. двусторонних торговых договоров и соглашений. ГАТТ не предусматривало создания какой-либо институциональной структуры, однако играл роль форума для периодического проведения многосторонних переговоров, а также контактов и консультаций по всем вопросам торговой политики стран-участниц.

В рамках форума ГАТТ было проведено восемь *раундов многосторонних торговых переговоров (МТП)*, в ходе которых было осуществлено: последовательное снижение таможенных тарифов, разработаны согла-

шения, развивающие правила ГАТТ по специфическим направлениям международных торговых отношений, в том числе в таких сферах, как нетарифные меры регулирования внешней торговли, государственные закупки, торговля гражданской авиатехникой и текстильными товарами.

Важным результатом *раунда Кеннеди* (1964–1967 гг.) стало принятие в рамках ГАТТ кодекса многосторонних правил по антидемпинговому регулированию. По итогам работы *Токийского раунда* (1973–1979 гг.), в котором приняли участие 102 страны, таможенные пошлины были снижены на треть, и в среднем тарифы в наиболее значимых отраслях промышленности упали до 4,7% по сравнению с 40% во времена подписания ГАТТ. За годы существования ГАТТ общий уровень таможенных пошлин снизился в государствах-участниках примерно на $\frac{2}{3}$.

В 1986 г. начался восьмой, *Уругвайский раунд МТП*, который продлился 7 лет, вплоть до конца 1993 г. В переговорах приняли участие 112 государств. Повестка дня Уругвайского раунда, зафиксированная в подписанной главами правительств государств-участников ГАТТ Декларации в Пунта-дель-Эсте (Уругвай), определила ключевые направления переговоров¹²:

1. Несмотря на явное укрепление регулирующих механизмов ГАТТ, во многих сферах международных торговых отношений государств правила ГАТТ оставались уязвимыми в областях торговли продукцией сельского хозяйства и текстильной промышленности. В текстильном секторе некоторые развитые страны ввели количественные ограничения на импорт, прежде всего из развивающихся стран. При этом получила распространение практика заключения *соглашений в отношении международной торговли текстилем*, которые предоставляли юридическую основу для обхода правил ГАТТ. Подобные соглашения в своих положениях закрепляли *добровольное ограничение экспорта (VERs)* конкурентоспособных изделий текстильной промышленности развивающихся стран. Такие меры получили название «*меры серой зоны*», поскольку высказывалось сомнение по поводу их соответствия духу и букве правил и принципов ГАТТ.

2. Во второй половине XX в. сектор торговли услугами бурно развивался и превратился в важную составляющую международной торговли. Однако формально правила ГАТТ регулировали исключительно торговлю товарами и не могли применяться в отношении мер защиты странами своей индустрии услуг.

3. Отсутствие достаточной защиты интеллектуальной собственности также рассматривалось как сдерживающий фактор в развитии торговых отношений. Производители в развитых странах подвергались

существенным рискам, связанным с экспортом не защищенных лицензиями технологических достижений в развивающиеся страны.

4. Индустриально развитые государства предложили дополнить ГАТТ нормами, регулирующими специфические отношения, связанные с инвестиционной деятельностью в международной торговле. Однако развивающиеся государства выступили активно против прямого регулирования этой сферы правоотношений правилами ГАТТ. Отсутствие понимания в вопросе разграничения специальных инвестиционных мер, применение которых могло бы быть признано правомерным или неправомерным из-за их торгово-ограничительного характера, также тормозило процесс дальнейшей либерализации мировой торговли.

Государства успешно завершили переговоры и закрепили компромиссные решения по всем вопросам повестки дня в Заключительном акте, подписанном 15 апреля 1994 г. в Марракеше (Марокко). Главное достижение переговоров — учреждение Всемирной торговой организации (ВТО) в соответствии с *Марракешским соглашением о создании Всемирной торговой организации*¹³.

ВТО является универсальной международной организацией экономического характера со своей структурой и органами управления, но одновременно представляет собой комплекс правовых документов, своеобразное многостороннее соглашение, в котором определяются нормы и правила, регулирующие большую часть мировой торговли товарами и услугами. Правовую основу ВТО составляют три главных документа: *Генеральное соглашение по тарифам и торговле* в усовершенствованной редакции 1994 г. (ГАТТ-1994), *Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)* и *Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)*, а также ряд других многосторонних соглашений по различным аспектам торговых отношений.

ВТО является зонтичной организацией, наблюдающей за выполнением уже заключенных итоговых соглашений Уругвайского раунда, а также всех тех, которые будут согласованы в будущем под эгидой организации. Таким образом, ВТО — постоянно действующий институциональный форум для дальнейших многосторонних торговых переговоров государств, в то время как в рамках ГАТТ подобные переговоры проходили периодическими раундами.

Несмотря на то что с помощью ГАТТ государства-участники сумели достичь определенного прогресса в кардинальном снижении барьеров на пути торговых потоков, все-таки правила, закрепленные в ГАТТ, к концу XX в. уже не предоставляли адекватного правового механизма либерализации во всех аспектах торговых взаимоотношений

государств. Всемирная торговая организация существенно отличается от ГАТТ: *во-первых*, в организационно-правовом плане ВТО представляет собой международную межправительственную организацию со своей структурой и органами управления; *во-вторых*, повестка дня рассматриваемых вопросов намного шире и включает в себя помимо вопросов, связанных с регулированием торговли товарами, вопросы в отношении торговли услугами и иные аспекты, связанные с торговлей (права интеллектуальной собственности, инвестиционные меры и т.д.); *в-третьих*, по составу членов — это одна из самых представительных организаций мира.

В преамбуле Марракешского соглашения сформулированы цели организации: а) стремление к повышению уровня жизни населения и эффективности производства и торговли товарами и услугами, но при наиболее целесообразном использовании мировых ресурсов в соответствии с целями устойчивого развития; б) содействие защите и сохранению окружающей среды, но с учетом соответствующих потребностей и интересов, связанных с неодинаковым уровнем экономического развития государств; в) поощрение роста торговли развивающихся, в особенности наименее развитых стран; г) создание целостной, устойчивой и эффективной многосторонней торговой системы.

С учетом поставленных целей соглашение определяет функции организации: а) ВТО должна содействовать выполнению соглашений и договоренностей Уругвайского раунда; б) ВТО должна обеспечивать проведение переговоров между членами организации относительно их торговых взаимоотношений, а также по вновь возникающим проблемам в рамках мандата организации; в) ВТО должна взять на себя обязательства по урегулированию разногласий и споров, возникающих между государствами-участниками; г) ВТО должна проводить периодические обзоры торговой политики государств-участников.

Заключительный акт, подписанный всеми участниками по завершении Уругвайского раунда, содержит повестку дня дальнейших переговоров.

Во-первых, повестка дня требует, чтобы государства-члены довели до конца начатые переговоры в рамках Уругвайского раунда. Например, должны продолжиться переговоры по некоторым секторам в области услуг. ГАТС также предусматривает проведение переговоров по выработке принципов принятия экстренных защитных мер и использованию субсидий в торговле услугами.

Во-вторых, некоторые соглашения ВТО сами по себе требуют регулярного пересмотра определенных положений или всего соглашения в целом.

В-третьих, некоторые соглашения ВТО содержат обязательства приступить к переговорам по истечении определенного периода с целью закрепления результатов, достигнутых Уругвайским раундом.

В-четвертых, повестка ВТО позволяет ее расширять для поиска решений по новым проблемам и вопросам, возникающим во внешнеторговых отношениях между странами.

И, *наконец*, предстоят переговоры по принципиально новым вопросам, таким как связь между стандартами, применяемыми в торговле, и трудовыми отношениями.

Дипломатия ВТО по разрешению споров. Государства, определяя курс на либерализацию многосторонней международной торговли, не могли ограничиваться лишь согласованием правил. Любые правила становятся эффективными только при наличии действующего механизма по разрешению споров и разногласий¹⁴. Поэтому поиску международно-правовых инструментов разрешения межгосударственных споров уделялось внимание еще при существовании ГАТТ. По итогам Токийского раунда МТП в 1979 г. ГАТТ было дополнено договоренностями об уведомлениях, консультациях, урегулировании споров и наблюдений. Во время Уругвайского раунда ставился вопрос о создании в рамках ВТО специального органа по урегулированию межгосударственных споров в области торговли. Итоги нашли свое закрепление в приложении к Марракешскому соглашению, озаглавленному как «Договоренности о правилах и процедурах относительно урегулирования споров». Ст. 4 самого соглашения наделяет Генеральный совет функциями Органа по разрешению споров (ОРС) в системе ВТО.

Поскольку юрисдикционный механизм ВТО основан на международном договоре, то он применим исключительно к разрешению споров между сторонами, обладающими международной правосубъектностью. Частные коммерческие или некоммерческие участники международных экономических отношений не имеют достаточной правоспособности для инициирования судебного преследования государств—членов ВТО за их неправомерные действия, причинившие реальный ущерб. В таких случаях потерпевшая сторона вправе направить обоснованную жалобу в национальное правительство государства, под юрисдикцией которого она состоит. При соблюдении всех формальных требований национальное правительство вправе искать в ОРС ВТО защиту для отрасли национальной промышленности от неправомерных действий государства-партнера.

Неподсудны ОРС ВТО также требования, поступившие от государств или направленные против государств, не являющихся участниками Марракешского соглашения.

Механизм обзоров торговой политики. ВТО представляет собой форум для проведения периодического обзора и анализа торговой политики каждого участвующего в соглашении государства. Цель обзоров заключается в том, чтобы, *во-первых*, контролировать выполнение государствами взятых на себя обязательств в рамках многосторонних соглашений ВТО, а *во-вторых*, обеспечить гласность и прозрачность мероприятий, осуществляемых странами по совершенствованию своей торговой политики и практики. Обзоры проводятся Генеральным советом и публикуются в средствах массовой информации.

Следует отметить, что правительства государств активно ведут консультации с представителями национальной промышленности и торговли, а также их ассоциациями по проблемам, стоящим в повестке дня ВТО. Правительства стремятся выяснить точку зрения деловых кругов относительно политических подходов к конкретным проблемам в ходе многосторонних переговоров, а также согласовать свою позицию по новым вопросам повестки дня, например в отношении разработки норм и правил, подобных ГАТТ и ГАТС, но касающихся регулирования иностранных инвестиций.

ВТО, безусловно, является представителем новейшей формации международных организаций в эпоху глобализации, которая обуславливает совершенно иные отношения, неизвестные до последнего времени науке международного права. По сути, уже отчетливо прослеживается генеральное направление развития мирового хозяйства к созданию единого глобального рынка товаров, услуг и капиталов, другими словами, к единому экономическому пространству.

ВТО стала родоначальницей новых правовых механизмов в международном общении государств. Последние тенденции развития всей системы международного права направлены на отказ от преимущественного метода регулирования международных отношений путем двусторонних соглашений в пользу многосторонних. На базе документов ВТО формируется новый правовой комплекс или система права ВТО.

Правовая система ВТО. Его фундаментом служит *Марракешское соглашение о создании Всемирной торговой организации*. Приложения к Марракешскому соглашению составляют юридическую базу системы¹⁷. Для удобства понимания их можно сгруппировать по условным корзинам.

В *корзине А* лежат многосторонние соглашения, регулирующие торговлю товарами. Это прежде всего ГАТТ-1994 с сопутствующими соглашениями и договоренностями.

Сопутствующие соглашения:

1. О применении статьи VII ГАТТ-1994 (таможенная стоимость).
2. О предпозвучной инспекции товаров (*PSI*).
3. По техническим барьерам в торговле (*TBT*).
4. По применению санитарных и фитосанитарных мер (*SPS*).
5. По лицензированию импорта (*ILP*).
6. О защитных мерах.
7. По субсидиям и компенсационным мерам (*SCM*).
8. О применении статьи VI ГАТТ-1994 (антидемпинг, *ADR*).
9. По инвестиционным мерам торгового характера (ТРИМС).
10. По текстильным изделиям и одежде (АТС).
11. По сельскому хозяйству.
12. По правилам происхождения товаров.

Договоренности и решения:

1. Договоренность о положениях ГАТТ-1994, связанных с платежным балансом.
2. Решение в отношении случаев, когда администрация таможи имеет основание подвергнуть сомнению правдивость или точность объявленной стоимости (решение о переводе бремени доказательства).
3. Понимание в вопросах правил и процедур разрешения споров.
4. Договоренность по интерпретации статьи II п. 1(Б) ГАТТ-1994 (связанные обязательства по тарифным уступкам).
5. Решение по торговле и окружающей среде.
6. Механизм рассмотрения торговой политики.

Корзина В содержит *Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)*.

Корзина С представлена *Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)*.

Помимо этих документов некоторые государства, участники переговоров, договорились о снятии торговых барьеров и либерализации в отдельных секторах торговли и подписали соответствующие *многосторонние торговые соглашения*: 1) соглашение по торговле гражданской авиатехникой и 2) соглашение о государственных закупках.

Данные соглашения являются обязательными только для заключивших их государств. Присоединение новых членов не обуславливается обязательным подписанием этих двух соглашений.

Основные принципы ВТО следует рассматривать в качестве современных базовых правовых принципов международной торговли, осу-

ществляемой в условиях глобализации мировой экономики. Будучи зонтичной международной организацией, наделенной специальной международной правосубъектностью для регулирования экономических правоотношений государств с помощью правового метода субординации, ВТО на современном этапе служит институциональной основой глобальной интеграции. Это обстоятельство предопределяет направленность действий основных правовых принципов.

Уникальная особенность правовых принципов ВТО заключается в том, что они призваны обеспечивать глобальный интеграционный процесс, т.е. в правовом смысле затрагивающий суверенитет, поскольку нормативная база ВТО предписывает в приоритетном порядке государствам-участникам изменять свое национальное законодательство в соответствии с международно-правовыми требованиями норм системы ВТО. В то время как основополагающие принципы торговли, сформулированные в Заключительном акте Конференции ООН по торговле и развитию (Женева, 1964 г.), устанавливают наиболее общие правовые подходы к международному сотрудничеству государств в торговых отношениях. Поэтому было бы неверно считать, что принципы ВТО заменяют собой Женевские принципы. Глобальная интеграция и международно-правовое сотрудничество представляют собой разные правовые формы регулирования международных отношений государств в экономической сфере. Обе правовые формы используются государствами, поскольку не противоречат международному праву.

Следует также отметить, что принципы ВТО традиционно для международного права действуют с необязательной международно-правовой силой, так же как и основные принципы международного права или, в частности, Женевские принципы.

В нормативной базе ВТО, как отмечает Д. Лабин, нет единого документа, где были бы сформулированы перечисленные ниже основные правовые принципы. Однако они выводятся из положений международных соглашений правовой системы ВТО и пронизывают их своим действием¹⁸.

Первый принцип — торговля без дискриминации. Условие о недискриминации в торговых отношениях обеспечивается посредством применения двух правовых режимов: *наиболее благоприятствуемой нации (НБН) и национального режима*. В соответствии с НБН государство не применяет дискриминационного подхода при выборе своих торговых партнеров и предоставляет всем участникам ВТО наиболее благоприятные условия торговли на равной основе. Однако нормами ВТО пред-

усмотрено право делать изъятия из данного режима в случаях, когда государство участвует в региональных соглашениях, где установлен преференциальный торговый режим (таможенный союз или ассоциация свободной (беспошлинной) торговли), а также в отношении развивающихся государств, пользующихся льготами, установленными следующими соглашениями: 1) Всеобщая система преференций, в соответствии с которой импорт любых промышленных товаров и отдельных категорий сельскохозяйственной продукции из развивающихся стран осуществляется по преференциальным ставкам пошлин или беспошлинно; 2) Ломейские конвенции, положения которых предоставляют право ряду наименее развитых государств Африки, Карибского бассейна и Азиатско-Тихоокеанского региона ввозить свои товары в Европейский союз беспошлинно; 4) Карибский договор, дающий право государствам Карибского бассейна импортировать свои товары на территорию США без уплаты импортной пошлины.

Если режим НБН не допускает дискриминации между странами при выборе торгового партнера, то национальный режим предусматривает, что импортируемый товар, пересекший после оплаты таможенных пошлин и сборов границу государства, должен иметь не менее благоприятные условия на внутреннем рынке, чем подобные товары отечественного производства. Другими словами, государства обязаны предоставлять иностранным товарам режим налогообложения, аналогичный отечественным товарам.

Второй принцип — либерализация торговли посредством многосторонних переговоров. Государства вправе защищать внутренний рынок от иностранной конкуренции исключительно тарифными мерами. Вместе с тем излишняя закрытость национальной экономики не стимулирует развитие торговли. Положительный экономический эффект от освобождения мировой торговли может быть достигнут только путем проведения многосторонних переговоров, когда все стороны на основе консенсуса согласовывают свои позиции, учитывающие их национальные интересы.

Третий принцип — предсказуемость через взаимные обязательства и прозрачность. ВТО призвана обеспечить стабильность и предсказуемость глобального делового климата, в условиях которого частная инициатива стимулируется на активные действия. Сниженные тарифы по каждой позиции вносятся в перечень тарифных уступок каждой страны. Тарифные ставки, указанные в перечнях, являются «связанными» ставками, которые не могут быть увеличены. Тарифные уступки каждого государства, как правило, оформляются в виде письмен-

ного приложения к отдельным соглашениям правовой системы ВТО и в силу этого обстоятельства являются юридически обязательными.

Стабильность и предсказуемость также обеспечиваются посредством обязательного публичного раскрытия информации государствами об уровнях таможенных ставок, а также правилах и нормах, регулирующих экономическую деятельность на своей территории.

Четвертый принцип — принцип честной конкуренции в торговле. Понятие свободной торговли в правовом смысле означает не только и не столько устранение административных и таможенных барьеров на пути торговых потоков, поскольку освобожденная от заградительных барьеров торговля в условиях нечестной практики ведения коммерческих дел не гарантирует положительного экономического эффекта. Либерализация торговли осуществима, прежде всего, когда будут обеспечены равные и честные условия для всех участников. Данный принцип, пронизывая всю нормативную базу ВТО, устанавливает юридический запрет на извлечение нечестных конкурентных преимуществ в международных торговых отношениях.

Пятый принцип — содействие развитию и экономическим реформам. Государства, объединившись в глобальную международную торговую организацию и делегировав ей часть своего суверенитета, сделали это, прежде всего, в целях регулирования впредь своих индивидуальных национальных интересов исключительно на основе господства права. Либерализация торговых отношений, урегулированная правовыми нормами, никогда не рассматривалась государствами—основателями ВТО как самоцель. Свободная торговля в равных благоприятных условиях, осуществляемая по честным правилам и контролируемая гражданским обществом посредством неправительственных институтов и общественных механизмов, лишь средство в достижении устойчивого экономического развития сообщества государств на благо материальной достаточности всех наций и народов планеты.

Правила, регулирующие торговлю товарами. Современная многосторонняя торговая система *базируется на четырех основополагающих правилах ГАТТ*⁹.

Защита внутреннего рынка с помощью таможенных тарифов. Несмотря на то что ГАТТ выступает за свободную торговлю, соглашение закрепляет неотъемлемое право любого государства защищать внутреннюю экономику от проникновения иностранной конкуренции. Однако правила требуют, чтобы такая защита осуществлялась исключительно с помощью таможенных тарифов. Для обеспечения этого принципа на

на практике запрещается применять какие-либо количественные ограничения импорта.

Обязательство не повышать пошлины (связывание тарифов). ГАТТ юридически обязывает страны путем многосторонних переговоров снижать таможенные тарифы и последовательно упразднять другие барьеры, препятствующие торговле. Сниженные таким образом тарифы замораживаются (связываются) во избежание дальнейшего повышения и включаются в национальный перечень тарифных уступок каждой страны. Такие перечни — неотъемлемая часть юридической системы ГАТТ.

Правило предоставления режима НБН. Это важное правило ГАТТ устанавливает обязанность каждого государства предоставлять всем своим торговым партнерам наиболее льготный режим на недискриминационной основе. Таким образом, данное правило не оставляет возможностей устанавливать таможенные пошлины на импорт из одной страны выше тех, которые она применяет к импортируемым товарам из других стран. Однако из этого правила существует несколько исключений: 1) торговля между членами региональных торговых соглашений, в которых могут применяться преференциальные ставки либо освобождения от уплаты пошлин; 2) общая система преференций, в соответствии с которой развитые страны применяют преференциальные пошлины либо освобождают от пошлин импорт из развивающихся стран.

Правило предоставления национального режима. В то время как правило предоставления режима НБН запрещает странам применять дискриминационные меры к товарам, произведенным в третьих странах, правило предоставления национального режима препятствует дискриминации в отношении импортируемых товаров по сравнению с их аналогами, произведенными в самой стране; как в отношении обложения их внутренними налогами, так и в отношении применения внутреннего законодательства.

Основные правила ГАТТ дополняются правилами общего применения²⁰.

1. *Правило определения таможенной стоимости (адвалорная пошлина).* Таможенная стоимость импортируемого товара должна определяться на базе уплаченной либо подлежащей оплате цены. Однако таможенные органы государства могут не согласиться с декларированной стоимостью в случаях, когда есть веские основания усомниться в ее правдивости либо точности. В таких случаях таможенные власти обязаны дать возможность импортеру представить обоснование объявленной стоимости. В случае если таможенные власти не удовлетворены этим обоснованием, ГАТТ предписывает определять стоимость това-

ра, перемещаемого через границу, в порядке очередности следующих способов: 1) определение стоимости сделки по идентичным товарам; 2) определение стоимости по подобным товарам; 3) определение на основании выведенной стоимости, которая определяется на основе розничной цены единицы импортируемого товара на внутреннем рынке за вычетом расходов, связанных с процессом импортирования; 4) определение расчетной стоимости путем добавления к себестоимости импортируемого товара суммы, включающей норму прибыли и расходы, обычно уплачиваемые импортерами товаров аналогичного класса и типа; 5) определение стоимости путем обратного метода, учитывающего элементы всех четырех вышеперечисленных способов с использованием всей информации, доступной в стране-импортере.

2. *Предпогрузочная инспекция товаров.* Это правило обязывает импортеров представлять независимым инспекционным компаниям свой товар для проверки его физического наличия и соответствия таможенной декларации качества, количества и цены импортируемых товаров. Подобные меры направлены на пресечение незаконной практики импортеров на завышение или занижение стоимости, а также мошеннических действий.

3. *Применение обязательных и добровольных стандартов на продукцию.* В целях защиты здоровья своих граждан или охраны окружающей среды правительства государств обычно требуют, чтобы импортируемые товары соответствовали обязательным стандартам. Соглашение по техническим барьерам в торговле предусматривает, что обязательные стандарты не должны приводить к нежелательным ограничениям в торговле. С этой целью оно призывает страны применять в своей практике международные стандарты. При отсутствии международных стандартов правительствам рекомендуется основывать обязательные к применению национальные стандарты на научной информации и обобщении опыта. Запрещается устанавливать национальные стандарты дискриминационного характера.

4. *Применение санитарных и фитосанитарных правил.* Такие правила применяются для защиты людей, а также растительного и животного мира от распространения вредителей или заболеваний, которые могут быть занесены в страну через зараженные пищевые продукты. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер требует, чтобы страны не устанавливали таких правил в случаях, когда это может привести к нежелательным ограничениям в торговле.

5. *Процедуры лицензирования импорта.* Соглашение устанавливает правила лицензирования, которым должны следовать соответствующи-

ние государственные организации при выдаче импортных лицензий в странах, где такой порядок предусматривается законодательством в качестве предварительного условия на импорт. Соглашение ограничивает соответствующую процедуру разумными временными рамками, в пределах которых такие лицензии должны выдаваться, если в стране требуется представление такой лицензии в качестве предварительного условия на импорт.

6. *Правила, применяемые при экспорте товара.* По общему правилу экспорт товаров должен свободно осуществляться без каких-либо ограничений. Однако ГАТТ допускает возможность установления таможенных пошлин на экспортируемый товар в определенных случаях. Государства вправе осуществлять регулирование экспорта.

Следующую группу правил ГАТТ, регулирующих торговлю товарами, можно классифицировать как прочие правила²¹.

Правила, регулирующие государственные субсидии.

Правительства пользуются правом оказывать поддержку национальным производителям путем их субсидирования. Однако правила ГАТТ, сформулированные в Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам, прямо запрещают использование субсидий, наносящих ущерб торговым отношениям. По правилам ГАТТ субсидиями признаются следующие действия правительства: 1) прямая передача фондов, в том числе в виде безвозмездной помощи, государственного кредита, вложений в акционерный капитал, правительственных гарантий выплат по займам; 2) предоставление режима льготного налогообложения; 3) государственные поставки или государственная закупка без учета рыночной конъюнктуры. Положения соглашения разделяют *запрещенные и допустимые субсидии*.



Запрещенные субсидии — это прямые субсидии, связанные с экспортным исполнением и направленные на поощрение использования местных товаров.

Допустимые субсидии бывают двух категорий: *наказуемые* (против них могут применяться ответные меры) и *ненаказуемые*.

В случаях, когда импорт субсидируемых товаров приводит к негативному влиянию на торговлю, страна-импортер может предпринять ответные действия. К ним относятся: 1) применение защитных мер; 2) введение антидемпинговых и компенсационных таможенных пошлин.

Защитные меры выражаются в повышении таможенных тарифов или применении количественных ограничений. Они применяются, только когда установлено, что внезапный рост импорта причинил или

угрожает причинить серьезный ущерб отечественной отрасли индустрии.

Антидемпинговые и компенсационные пошлины представляют собой специальные пошлины на импортируемые товары, которые могут быть введены, если есть основания полагать, что иностранные поставщики прибегают к незаконной торговой практике. При этом выделяют *два типа незаконной практики*:

- *демпинг*, определяемый в положениях Соглашения по антидемпинговым мерам как продажа товара по экспортной цене, которая меньше, чем предлагаемая цена на этот товар на внутреннем рынке. Законной ответной мерой в таких случаях является антидемпинговая пошлина;
- *недобросовестная конкуренция*, в условиях которой иностранная компания в состоянии предложить низкие импортные цены, потому что она субсидируется своим правительством. Здесь надлежащая защита обеспечивается компенсационной пошлиной.

Государства вправе прибегать к ответным мерам при наличии двух обязательных условий: 1) реального материального ущерба отечественной отрасли; 2) наличия письменной жалобы представителей частных хозяйствующих субъектов отрасли, доля интересов которых составляет не менее 25% общего отечественного производства в данной отрасли.

Применение ответных мер допускается на временной основе — не более 8 лет, в целях предоставления понесшей урон отрасли времени для того, чтобы приспособиться и подготовиться к усилившейся конкуренции, с которой она столкнется после того, как ограничения будут сняты.

Инвестиционные меры торгового характера. Правительства большинства государств регулируют условия привлечения иностранных инвестиций в соответствии со своими национальными приоритетами. Условия или меры, которые могут при этом оказывать влияние на торговые отношения, известны как инвестиционные меры торгового характера (ТРИМ)²². Практика государств отличается широким разнообразием в выборе форм ТРИМ. В целом они делятся на две группы: стимулирующие меры и ограничительные меры²³.

Стимулирующие ТРИМ направлены на поощрение принимающим иностранные инвестиции государством прямых иностранных капиталовложений путем предоставления им благоприятного инвестиционного климата. Как правило, стимулирующие меры законодательно или административно закрепляют льготное правовое положение ино-

странных инвестиций в сфере налогообложения (отмена, снижение либо льготные условия ставок налогов, взимаемых с иностранных инвестиций), таможенного регулирования (освобождение от уплаты либо уплата ввозных таможенных пошлин на льготной основе) и земельных правоотношений (льготные условия по предоставлению земельных участков под размещение объектов иностранных капиталовложений).

Практика стимулирующих ТРИМ выражается в принятии государствами специального законодательства в отношении иностранных инвестиций. Многие подобные законы устанавливают особые правовые механизмы защиты и стимулов для иностранных инвестиций, способствующих их притоку.

Ограничительные ТРИМ представляют собой одобренные правительством государства, принимающего иностранные инвестиции, определенные условия, направленные на принуждение инвестора использовать инвестиции в соответствии с национальными приоритетами этого государства. Наиболее широко применяются следующие²⁴:

1. *Требования местного содержания*, согласно которым иностранный инвестор обязан использовать определенный объем местных ресурсов при производстве товара.

2. *Экспортные требования*, налагающие на инвестора обязательства экспортировать часть произведенной продукции, не менее установленного минимального количества произведенного продукта, либо определенное абсолютное количество конечного продукта, либо такое количество, которое достаточно компенсировало бы импортные закупки иностранного инвестора, либо в таком размере, при котором покрывались бы все валютные издержки инвестора.

3. *Требования торгового баланса*, которые обязывают, чтобы объем импорта составлял определенную долю к объему экспорта.

4. *Требования валютного баланса*, которые предусматривают, что иностранная валюта, предназначенная для закупок по импорту, должна ограничиваться тем ее объемом, который предприятие получает от экспортных операций.

5. *Требования валютных ограничений* доступа предприятия к иностранной валюте, сдерживающие возможности инвестора по импортным закупкам.

6. *Требования передачи технологий*, т.е. требования предоставления разрешения хозяйствующим субъектам принимающего инвестиции государства использовать производственные технологии или внедрять конкретные составляющие технологического процесса в производство на территории данного государства.

7. *Требования продажи на внутреннем рынке*, обязывающие предприятие реализовывать определенную долю своей продукции на внутреннем рынке, что равносильно ограничению экспорта продукции предприятия.

8. *Производственные требования* изготовления определенных товаров только внутри страны.

9. *Ограничения на производство*, запрещающие компаниям производить определенные товары или разновидности товаров в стране пребывания.

10. *Специальные требования к товару*, обязывающие инвестора поставлять на определенные рынки установленные товары или товары, произведенные на определенном предприятии или специальным образом.

11. *Требования по лицензированию*, обязывающие инвестора иметь местную лицензию на используемые технологии.

12. *Ограничения на вывоз капитала*, лишаящие иностранного инвестора права на вывоз доходов от инвестиций.

13. *Обязательства принципа равного доступа*, закрепляющего законный минимум для доступа хозяйствующим субъектам государства, принимающего инвестиции, к инвестиционным проектам данного характера.

14. *Требования предоставления рабочих мест, размера, места расположения, финансирования*, которые устанавливают специфику использования местной рабочей силы и управления, номинальный размер предприятия, место расположения проекта или проектов (часто в упадочных отраслях экономики государства, принимающего инвестиции), а также жесткие правила привлечения местных финансовых ресурсов²⁵.

15. *Требование к местной доле акций*, устанавливающее, что определенная доля акций фирмы должна находиться в руках местных инвесторов.

Соглашение по ТРИМ запрещает странам использовать в своей практике 5 видов мер.

1. *Требование местного содержания*, обязывающее предприятие приобретать или использовать товары местного происхождения либо полученные из каких-либо местных источников.

2. *Требование пропорционального торгового баланса*, ограничивающее закупку либо использование предприятием импортируемых товаров в определенной пропорции к объему либо к стоимости экспортируемых им местных товаров.

3. *Требование торгового баланса*, ограничивающее импортные закупки объемом, сопоставимым по количеству или стоимости экспортируемых товаров.

4. *Валютные ограничения*, упорядочивающие доступ к иностранной валюте суммами, находящимися в распоряжении предприятия.

5. *Требования продажи на местном рынке*, приводящие к экспортным ограничениям, в соотношении к объему либо стоимости товаров местного производства.

Соглашение Уругвайского раунда по вопросам применения ТРИМ впервые предусматривает некоторые международно-правовые формы регулирования иностранных инвестиций. Однако правовое регулирование ТРИМ имеет целый ряд ограничений, главные среди которых следующие: 1) применяется только к мерам, затрудняющим внешне-торговые отношения; 2) содержит ограниченное число запретных для использования мер; 3) предоставляет государствам—членам ВТО право временного отказа от обязательств по ГАТТ.

Правила, регулирующие торговлю услугами. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) стало первым международно-правовым механизмом по регулированию многосторонней торговли услугами²⁶.

Структура ГАТС состоит из двух основных элементов: 1) общих обязательств государств, а также принципов и правил, применяемых к тем мерам, которые влияют на многостороннюю торговлю услугами. Приложения, которые определяют правила и принципы для специфических секторов, дополняют текст общих положений соглашения; 2) специфических обязательств в указанных секторах и подсекторах услуг, перечисленных в национальных перечнях каждой из стран-участниц.

Сфера применения ГАТС весьма обширна и включает как сервисные отрасли, так и виды сделок в области услуг. Соглашение распространяется на все виды услуг, за исключением тех, предоставление которых в соответствии с национальным законодательством входит в функции государственных органов управления.

С учетом специфических особенностей торговли услугами финансового, телекоммуникационного секторов, воздушного транспорта, а также связанными с перемещением физических лиц, поставляющих услуги, к основному тексту добавлены специальные секторальные протоколы, где содержатся правила и положения, дополняющие или интерпретирующие положения основного текста.

Соглашение также охватывает все способы доставки услуг потребителям, включая трансграничные торговые операции, перемещение факторов производства и перемещение потребителей.

Основным положением ГАТС, закрепленным в общих обязательствах, является принцип предоставления поставщикам услуг и их услугам режима наиболее благоприятствуемой нации (НБН).

Вторым важным обязательством является положение об открытости (гласности), в соответствии с которым любой нормативный документ, регулирующий операции в сфере услуг, должен быть опубликован и доступен для ознакомления.

Третье обязательство заключается в предоставлении национального режима. Государства должны в своих перечнях специфических обязательств указать секторы услуг, где данный режим предоставляется, и условия, при которых должен распространяться национальный режим. Специальные положения охватывают квотирование государством допуска на внутренний рынок и предоставление национального режима в отдельных отраслях сферы услуг.

ГАТС также закрепляет *обязательства государств по либерализации торговли услугами* в секторах и подсекторах сферы услуг, перечисленных в перечнях специфических обязательств каждой из стран, а также способствовать расширению участия развивающихся стран в торговле услугами.

Соглашение выделяет в торговле услугами *четыре возможных вида предоставления услуг*: 1) перемещение услуги через границу; 2) передвижение потребителей услуг в страны, предоставляющие услуги (туристы, студенты); 3) путем коммерческого присутствия в стране, где предоставляются услуги (организации филиала или представительства компании); 4) временное перемещение физических лиц в другую страну для предоставления там определенных услуг (адвокат или архитектор).

Общие обязательства, которые берет на себя то или иное государство, перечислены в перечне специфических обязательств. В нем отражается, в каком объеме и на каких условиях основные принципы ГАТС применимы к индивидуальным секторам сферы услуг каждой из стран. Он также включает описание действующей системы регулирования сферы услуг в стране, характер ограничений по доступу на рынок услуг.

Соглашение помимо общих обязательств налагает некоторые *особые обязательства*: 1) государства-участники должны обеспечить, чтобы все внутренние правила общего применения, регулирующие торговлю услугами, применялись разумно и объективно; 2) государства-участники должны обеспечивать выдачу разрешения иностранным поставщикам услуг на осуществление их деятельности в течение разумного периода времени; 3) государства-участники не должны применять

ограничений на международные переводы и платежи за исключением тех случаев, когда страна испытывает серьезные трудности с платежным балансом.

Правила, регулирующие торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. *Природа интеллектуальной собственности.* Объектом интеллектуальной собственности является все то, что создано человеческим мышлением, интеллектом. Права создателей инновационных либо художественных произведений известны как права интеллектуальной собственности. Они включают авторские и смежные права, патентное право и промышленный дизайн. Товары одних производителей отличаются от других товаров с помощью зарегистрированных торговых марок и знаков обслуживания.

Использование интеллектуальной собственности без разрешения является нарушением прав владельца. В годы, предшествовавшие Уругвайскому раунду, наблюдался значительный рост производства и международной торговли фальшивыми и пиратскими товарами. Это происходило главным образом из-за неудовлетворительного соблюдения национальных законов, призванных обеспечивать охрану прав интеллектуальной собственности.

Положения соглашения по ТРИПС²⁷, согласованные в ходе Уругвайского раунда, закрепляют международно-правовой механизм, обеспечивающий надлежащую защиту прав интеллектуальной собственности. В частности, соглашение устанавливает единые минимальные стандарты и периоды охраны прав различных видов интеллектуальной собственности, которые государства—члены ВТО обязаны выполнять.

Правовое регулирование ТРИПС основано на положениях международных конвенций по правам на интеллектуальную собственность, большинство из которых были разработаны под эгидой Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС).

Структуру соглашения ТРИПС составляют следующие элементы: 1) основные принципы и общие обязательства; 2) минимальные стандарты защиты; 3) обеспечение прав на интеллектуальную собственность национальными средствами; 4) механизмы разрешения споров между государствами—членами ВТО; 5) переходные периоды для внедрения этих правил на национальном уровне.

Соглашение ТРИПС основывается на ключевых принципах, которые закреплены в ГАТТ и ГАТС: *принцип режима наиболее благоприятствуемой нации и принцип национального режима*. Помимо этого, соглашение ТРИПС дополнено еще одним, отражающим специфику регулируемых отношений принципом, в соответствии с которым лю-

бая защита прав интеллектуальной собственности не должна препятствовать техническому прогрессу.

Соглашение ТРИПС обобщает базовые стандарты государств по обеспечению защиты прав интеллектуальной собственности, предусмотренные ранее заключенными международными конвенциями в области охраны прав интеллектуальной собственности. Прежде всего соглашение ТРИПС предписывает государствам выполнять обязательства, взятые ими в соответствии с Парижской конвенцией о защите промышленной собственности и Бернской конвенцией по охране литературных и художественных произведений²⁸.

В соглашении ТРИПС впервые определены все основные правовые инструменты и сроки защиты для каждого вида интеллектуальной собственности.

В области защиты прав промышленной собственности используют четыре типовых инструмента:

- *патенты*, которыми обеспечивается защита права собственности на изобретение (новую идею, позволяющую на практике разрешить конкретную проблему в области технологии и промышленного производства);
- *промышленный дизайн*, обеспечивающий защиту на использование декоративной отделки (оригинальность форм, линий, аппликаций и цветов) в производстве потребительских товаров;
- *торговая марка (товарный знак и знак обслуживания)*, закрепляющая защиту права на использование знаков или символов, отличающих товары или услуги одного коммерческого предприятия от всех иных, присутствующих на рынке (применяется во всех отраслях);
- *географические наименования*, идентифицирующие место производства продукции и указывающие на качество и другие характеристики, связанные с этим местом (применяется в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, особенно в винодельческом и ликеро-водочном секторах).

В сфере прав собственности в области литературы и искусства действуют *авторские права*, предметом защиты которых являются оригинальные авторские работы в области литературы, науки и искусства в любой форме (при этом идея может быть не новой, но форма выражения должна являться незаимствованным творением автора); *смежные права*, защищающие права артистов-исполнителей, продюсеров звукозаписей и ретрансляционных организаций.

Впервые в положениях ТРИПС компьютерные программы рассматриваются в качестве литературных работ и соответственно права на их обладание подпадают под защиту авторских прав. Соглашение ТРИПС вводит в оборот понятие *арендных прав на компьютерные программы, звукозаписи и кинофильмы*, предоставляя авторам эксклюзивные права на разрешение или запрещение коммерческой аренды своих работ в целях предотвращения несанкционированного широкого распространения авторского материала.

В сфере прав собственности в новейшей отрасли промышленности — микроэлектронике соглашением ТРИПС устанавливается защита прав на разработки *топологий интегральных микросхем*. Правовой механизм реализации такой защиты предусмотрен в положениях Вашингтонского соглашения 1989 г. по правам на интеллектуальную собственность относительно интегральных схем.

Впервые в практике международного права в области защиты интеллектуальной собственности соглашение ТРИПС содержит положения, которые предоставляют защиту *нераскрываемой информации* (торговые секреты и ноу-хау). Защита распространяется исключительно на информацию, являющуюся деловым секретом, имеющую определенную коммерческую ценность и в отношении которой были предприняты надлежащие действия, направленные на сохранность ее тайны.

Сроки действия защиты прав на интеллектуальную собственность. Соглашение ТРИПС ограничивает защиту прав на интеллектуальную собственность (кроме географических указаний и нераскрываемой информации) по времени. Соглашение устанавливает следующие минимальные действующие периоды защиты: 1) для патентов — 20 лет со дня заполнения формы на получение патента; 2) для промышленного дизайна — не менее 10 лет; 3) торговые марки — 7 лет после начальной регистрации или после каждой перерегистрации; 4) авторские права для работ в области литературы и искусства — 50 лет со дня авторизованной публикации или срок жизни автора плюс 50 лет, в кинематографии — 50 лет после премьеры картины для широкой публики, для работ в области фотографии — 25 лет после того, как работа была выполнена; 5) смежные права исполнителей и продюсеров фонограмм — 50 лет с момента окончания календарного года, в котором запись (фонограмма) была произведена или исполнена; для работ в области теле- и радиовещания — 20 лет с момента окончания календарного года, в котором программа была представлена широкой аудитории; 6) дизайн топологии интегральных микросхем — 10 лет со дня регистрации или со дня первой эксплуатации.

Ограничительная практика. Соглашение ТРИПС предусматривает, что государства-участники вправе предпринимать меры, направленные на защиту от действий, которые неразумно ограничивали бы торговлю или наносили ущерб передаче технологий. Для этого в соглашении ТРИПС устанавливается специальный механизм, процедуры и средства, которые должны быть приняты в стране для того, чтобы: 1) обеспечивать обладателям прав интеллектуальной собственности возмещение ущерба, включая материальную компенсацию в соответствии с нормами гражданского права; 2) не позволять таможенным службам пропускать контрафактные товары и иную продукцию, нарушающую права интеллектуальной собственности; 3) преследовать изготовителей подделок и пиратских товаров в соответствии с уголовным законом.

Переходные периоды. В целях предоставления возможности государствам-участникам соглашения ТРИПС подготовить свои отрасли промышленности и торговли к изменениям в соответствии с соглашением ТРИПС им дается переходный период с момента присоединения к нему. В течение определенного в соглашении времени они должны привести свое законодательство в соответствие с положениями данного соглашения: развитые страны должны это сделать в течение года; развивающиеся — в течение 5 лет; государства с переходной экономикой — в течение 5 лет; наименее развитые — в течение 11 лет.

5.4. Экономическая дипломатия в согласовании правил международного инвестирования

На протяжении почти полувека продолжается дипломатическая работа по определению режима иностранных капиталовложений, разделу прав и обязанностей сторон. Идет постепенная выработка нового международного инвестиционного порядка, в которой фиксация прав и гарантий инвесторов балансируется возложением на них набора обязанностей перед принимающей страной. Происходит конкретизация процедур решения инвестиционных споров.

Первой попыткой сформулировать принципы и нормы, относящиеся к международному инвестированию, считается Гаванская хартия, с которой началась история Генерального соглашения по тарифам и торговле. Как известно, именно положения, относившиеся к инвестиционным вопросам (а именно право инвесторов на справедливый и недискриминационный режим, а также на защиту), были в числе некоторых других положений исключены из окончательного текста, что привело к неприятию Хартии главными экспортёрами капитала

и окончательному одобрению соглашения лишь торгово-тарифного характера в формате ГАТТ.

Сложно и противоречиво проходила разработка норм по гарантированию и защите инвестиций. В 1967 г. в ОЭСР был разработан проект конвенции по защите иностранной собственности, который, однако, никогда не был открыт для подписания. В то же время разработанная в Международном банке реконструкции и развития Конвенция по урегулированию инвестиционных споров прошла должным образом ратификацию и вступила в силу 14 октября 1966 г. (ныне число участников существенно превысило 100).

В тот же период началась работа по группам стран в целях либерализации международной инвестиционной деятельности. В Организации экономического сотрудничества и развития, представлявшей тогда только промышленно развитые государства, в 1961 г. были одобрены два кодекса: по либерализации движения капитала и по либерализации текущих невидимых операций. Оба этих документа устанавливали обязательные правила и эффективные механизмы по их применению и расширению операций. Были подготовлены и подписаны региональные соглашения развивающихся стран: Соглашение об арабском экономическом единстве (1957 г.), Общая конвенция по инвестициям в странах Центральноафриканского таможенного и экономического союза (1965 г.), Соглашение об Андской субрегиональной интеграции (1969 г.), Соглашение по инвестициям и свободному движению арабского капитала между арабскими странами (Соглашение Арабского экономического союза, 1970 г.). Развернулись переговоры по разработке двусторонних соглашений по поощрению и защите инвестиций (с учетом модели и руководящих принципов).

В 1970-е гг. активизировалась экономическая дипломатия развивающихся стран, выступавших за решительную перестройку всей системы мировой торговли и финансовых отношений. Раздавались настоячивые требования в пользу принятия концепции нового международного экономического порядка. На этот счет был принят ряд документов в ЮНКТАД, а также на Генеральной Ассамблее ООН. Центральным звеном такой деятельности явилось одобрение 1 мая 1974 г. на VI специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН двух известных резолюций 3201 (3-VI) и 3202 (5-VI) под названием Декларация об установлении нового международного экономического порядка и Программа действий по установлению нового международного экономического порядка, а также резолюции 3281 XXIX регулярной сессии Генеральной Ассамблеи ООН (12 декабря 1974 г.) под названием Хартия экономических прав

и обязанностей государств. Указанные документы исходили из принципа укрепления национального суверенитета принимающих стран и подтверждали их суверенные права в отношении иностранного капитала, особенно если он функционирует в системе ТНК. Такого рода требования не могли получить поддержки ведущих инвесторов. За одобрение голосовали развивающиеся («Группа 77») и социалистические страны. Характерно, что немалое число промышленно развитых стран (в основном малые и менее продвинутое в качестве экспортеров капитала) были также не прочь воспользоваться авторитетом ООН, чтобы защитить свою недостаточно окрепшую экономику от безоговорочного подчинения крупным иностранным инвесторам. Водораздел проходил между различием интересов стран базирования и стран принимающих. Такого рода различие давало о себе знать и в соперничестве США — «Общий рынок».

Проявлением стремления к более жесткому контролю за иностранными инвестициями (включая обязанность деинвестировать вложения по истечении ряда лет) с использованием аргументов о различиях интересов стран базирования и принимающих явилось также известное «решение 24» стран-участниц Картахенского соглашения (1970 г.), которое впоследствии претерпело коренные изменения, в том числе в виде решений 291 и 292 (1991 г.).

Во взаимодействии международных документов и национальных законов произошли следующие сдвиги. Были смягчены требования к входящим в страну капиталам. Облегчен перевод прибылей и самого капитала в страны базирования. Ослабла угроза потери собственности. Расширилось принятие арбитражных правил и процедур при решении инвестиционных споров. Указанные перемены сказались на предложенной (1985 г.) Всемирным банком Конвенции об учреждении Многостороннего инвестиционного гарантийного агентства, а также на трех соглашениях, подписанных в результате Уругвайского раунда переговоров ГАТТ (1994 г.): Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), Соглашении по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС), и Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Либерализация на региональном уровне наиболее существенно проявилась в IV Ломейской конвенции (1989 г.) АКТ–ЕС, а также в соглашении 1989 г. Европейского союза со странами Центральной и Восточной Европы. Произошло также уже упоминавшееся смягчение норм в отношении иностранных инвестиций в Андской группе.

Новые документы в отношении иностранных вложений отражали изменяющуюся обстановку в части либерализации режима и предостав-

ления мер их защиты и, в свою очередь, задавали тон в пользу предпочтений в инвестиционной сфере. В их числе: решение о НАФТА; подготовленная в 1994 г. ОЭСР Энергетическая хартия, которую подписали почти 50 стран, в том числе страны Центральной и Восточной Европы и СНГ; принятые в 1994 г. факультативные Инвестиционные принципы АСТЭС; Инвестиционная хартия стран Тихоокеанского бассейна (1995 г.). Возросла тяга к заключению двусторонних гарантийных соглашений на базе модельных образцов. Наконец, была инициирована работа по подготовке в рамках ОЭСР Многостороннего соглашения по иностранным инвестициям. В целях сопоставимости данных был достигнут своего рода компромисс между позицией ЮНКТАД и МВФ.

На международном уровне количество двусторонних инвестиционных договоров (ДИД) и договоров об избежании двойного налогообложения (ДИДН) достигло в 2004 г. соответственно 2392 и 2559, причем большинство таких договоров развивающиеся страны заключали между собой²⁹. На региональном и глобальном уровнях были заключены и новые международные инвестиционные соглашения, которые могут способствовать повышению открытости экономики стран перед ПИИ. Различные международные соглашения, как правило, становятся все более сложными и комплексными по содержанию, и в них все чаще вносятся такие связанные с инвестициями положения, которые касаются не затрагивавшихся ранее вопросов. Одновременно с увеличением числа международных инвестиционных соглашений учащаются и споры между инвесторами и государствами.

5.5. Особенности договорных отношений в экономической дипломатии

Как показано, в качестве субъектов экономической дипломатии в международных экономических отношениях выступают на макроуровне государства и их министерства и ведомства, а на микроуровне — фирмы и компании разных стран и отдельные предприниматели. Такие связи в условиях рыночной экономики предполагают широкое применение договорной формы, когда субъекты внешней экономической деятельности несут всю полноту ответственности за выполнение принимаемых обязательств, располагая при этом достаточными правами и ресурсами.

До 1960-х гг. решающую роль в экономической дипломатии играла внешняя торговля. Это означало, что внешнеэкономическая деятельность государств, предприятий, фирм, компаний и отдельных предпри-

нимателей сводилась преимущественно к коммерческим операциям по экспорту и импорту товаров и услуг. Сдвиги, произошедшие в структуре международных экономических отношений к началу XXI в., существенно расширили и изменили сферу и направления договорных связей между их участниками.

Развитие международного производственного и научно-технического сотрудничества предопределило важную роль договоров между сторонами в этой области: международное кооперирование требует четкого закрепления обязательств сторон, определение на договорной основе экономических мер и санкций, обеспечивающих их исполнение. Новые возможности договорной практики связаны с созданием и деятельностью совместных предприятий, ТНК и финансово-промышленных групп; наконец, объектом договоров в экономической дипломатии становятся информационные, консалтинговые и маркетинговые услуги, инжиниринг и т.д.

На специфику договорных отношений на международном уровне значительно большее влияние, чем внутри страны, оказывают международные обычаи, правила и конвенции, межгосударственные многосторонние и двусторонние соглашения; потери партнера в международных хозяйственных связях означают и известные потери для национальной экономики страны. Поэтому вопрос о механизме и практике договорных отношений для специалистов в области экономической дипломатии приобретает особое значение.

Правовое регулирование договорных отношений в системе мирохозяйственных связей осуществляется нормами международного права. Применительно к внешнеэкономической деятельности важное значение имеют *два вида международных договоров*.

К первому виду относятся договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств. По содержанию их можно подразделить примерно на *пять основных типов: торговые договоры и соглашения; соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве; экономические соглашения; соглашения о предоставлении финансовой помощи; соглашения о защите инвестиций*³⁰.

В *торговых договорах и соглашениях общего типа* стороны предусматривают взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования, который, как правило, распространяется на область взимания таможенных пошлин, всевозможных налогов и сборов при импорте и экспорте, а также на обложение налогами и сборами судов одной стороны в портах другой стороны, на правила и формальности,

касающиеся импорта, экспорта и т.д. Из режима наибольшего благоприятствования, как правило, исключаются преимущества, которые предоставлены или могут быть предоставлены в будущем одной из договаривающихся сторон соседним государствам в целях облегчения приграничной торговли с ними, а также преимущества, вытекающие из таможенного союза, который заключен или может быть заключен в будущем одной из договаривающихся сторон.

Страны-участницы ГАТТ/ВТО предоставляют друг другу режим наибольшего благоприятствования, не имея между собой специальных соглашений. В некоторых торговых соглашениях указывается, что принцип наибольшего благоприятствования применяется сторонами только в области выдачи импортных лицензий. Поскольку торговые договоры обычно заключаются на длительные сроки, они создают определенную стабильность в торговых отношениях между странами.

К торговым соглашениям обычно прилагаются списки товаров, являющихся предметом торговли между этими странами. Если импорт какого-либо товара, включенного в списки, не освобожден от количественных ограничений, то по нему указывается согласованный контингент — количество или стоимость; по некоторым позициям предусматривается возможность увеличения контингентов. Иногда в списках приводятся только номенклатура товаров и общая сумма взаимных поставок без указания отдельных контингентов. В ряде случаев к соглашению прилагаются четыре списка, два из которых содержат номенклатуру товаров с указанием отдельных контингентов, а два других — только наименование товаров, причем оговаривается, что перечисленные товары импортируются без количественных ограничений.

Иногда в торговые соглашения включаются статьи, касающиеся определения происхождения поставляемых товаров; кроме того, в них устанавливается право каждой из сторон требовать при импорте соответствующее свидетельство. Как правило, торговые соглашения регулируют примерно одинаковый круг вопросов. В некоторых соглашениях промышленно развитых стран с развивающимися странами особо оговаривается возможность увеличения кредитов или государственных гарантий этим странам для облегчения им закупок машин и оборудования.

Межправительственные соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве играют важную роль в расширении торговли наукоемкими товарами. Обмениваясь письмами, стороны особо договариваются об осуществлении отдельных проектов в указанной области. На базе соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве

могут заключаться специальные соглашения по отдельным вопросам. На их основе одна из сторон обычно обязуется поставлять учебные материалы и оборудование лабораторий для технических и научных институтов, оказывать помощь в строительстве предприятий, включая поставку и монтаж оборудования, в организации технического обучения местного населения и в привлечении для этой цели технических специалистов и преподавателей из своей страны, а также обеспечивать студентам и практикантам страны-партнера возможность обучения и повышения квалификации в учебных заведениях, на промышленных предприятиях и в государственных учреждениях данной страны.

В обязанности правительства принимающей страны, как правило, входит предоставление для осуществления предусмотренных в соглашении проектов земельных участков и зданий, несение расходов, возникающих при поездках в пределах страны экспертов, преподавателей и технических специалистов, а также в связи с перевозками грузов при осуществлении проектов.

Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве обычно заключаются на три—пять лет, иногда на год, с оговоркой о возможности продления за месяц до истечения срока действия.

Будучи правовой формой оказания технической помощи развивающимся странам, соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве имеют большое экономическое значение. Крупные компании, получая возможность участвовать в строительстве предприятий и в управлении ими, стремятся оказывать влияние и на долгосрочные программы экономического развития соответствующих стран. С другой стороны, такие соглашения обеспечивают компаниям возможность расширения сбыта машин, оборудования и других товаров.

Межправительственные экономические соглашения сходны с торговыми соглашениями общего типа, отличаясь тем, что в них помимо вопросов товарообмена и услуг в общей форме предусматривается, что договаривающиеся стороны в рамках действующих в каждой из стран правовых норм обязуются не применять дискриминации также в отношении движения капиталов и во взаимных платежах. Срок действия экономических соглашений — один-полтора года или оговаривается сторонами в соглашении.

Межправительственные соглашения о финансовой помощи предусматривают согласие правительства одной из сторон предоставить другой стороне долгосрочные кредиты (с указанием суммы). В отношении условий кредитов и порядка их использования оговорено, что эти положения будут согласованы в специальных контрактах. В усло-

виях постоянного увеличения доли машин и оборудования в вывозе промышленно развитых стран и обострения конкурентной борьбы на мировом рынке, роста спроса на продукцию машиностроения со стороны развивающихся стран при одновременном увеличении их внешней задолженности страны—экспортеры этих товаров постепенно совершенствуют методы финансирования экспортных поставок в целях повышения конкурентоспособности своих фирм. Значение соглашений о финансовой помощи как средства торговой политики определяется тем, что подавляющая часть предоставляемых кредитов расходуется странами-заемщиками на закупку товаров из страны-кредитора. Таким образом, эти соглашения по существу имеют форму поощрения экспорта страны-кредитора.

Будучи заинтересованными в укреплении своих позиций на рынках развивающихся стран, промышленно развитые страны все большее внимание уделяют именно двусторонним кредитам в рамках соглашений о финансовой помощи, так как финансирование торговли через международные кредитные институты, такие как МБРР и МАР, находится под сильным влиянием США и в значительной степени связано с поставками американских товаров (несмотря на то что по уставу этих организаций выдача заказов в счет кредитов должна осуществляться на международных торгах).

Промышленно развитые страны осуществляют постоянный контроль за использованием кредитов по соглашениям о финансовой помощи и анализируют их эффективность. Вследствие обострения конкуренции между странами-кредиторами средняя процентная ставка по условиям финансовой помощи значительно снизилась, а средний срок кредитов увеличился.

Межправительственные соглашения о защите инвестиций фиксируют обязательства договаривающихся сторон избегать дискриминации в отношении взаимных капиталовложений, разрешать свободный перевод капиталов и прибылей и отчуждать капиталовложения другой стороны лишь при условии соответствующего и немедленного возмещения их стоимости. Соглашения о защите инвестиций представляют собой один из способов страхования капиталов главным образом от политического риска.

Международные договоры второго вида содержат гражданско-правовые правила, регулирующие имущественные отношения, возникающие из внешнеэкономических контрактов. К международному договору такого вида относится прежде всего *Конвенция ООН по договорам международной купли-продажи товаров* 1980 г. (далее *Венская конвенция*)³¹.

Состоявшаяся в 1980 г. в Вене конференция ООН приняла Конвенцию по договорам международной купли-продажи. 1 января 1988 г. после ее ратификации десятью странами Венская конвенция вступила в силу.

Этот документ осуществляет правовое регулирование одного из наиболее распространенных в современной торговле вида сделок — договора купли-продажи. Главная цель Венской конвенции — унификация правового режима международных сделок купли-продажи. При ее применении в значительной мере стираются различия в правовом регулировании сделок купли-продажи в праве стран ее участниц. Это облегчает как заключение, так и исполнение договоров, поскольку содержание прав и обязанностей сторон определяется единообразно.

Конвенция носит нормативный характер. В то же время стороны по своему усмотрению могут отступить от ее положений. Конвенция распространяется только на договоры, имеющие международный характер. Определяющим для установления международного характера сделки является то, что коммерческие предприятия участников сделки находятся в разных государствах.

Из сферы действия Конвенции изъяты определенные виды сделок купли-продажи: потребительская торговля, продажа с аукциона в порядке исполнительного производства. Конвенция не распространяется также на продажу ценных бумаг, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии, на контракты подрядного характера. Конвенция не регулирует ряд важных правовых вопросов, традиционно возникающих при внешнеторговой купле-продаже. Примером могут служить положения о штрафах и неустойках при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств. Такие вопросы регулируются в соответствии с нормами применимого национального права.

Кроме того, Конвенция не затрагивает правового регулирования сделок по внешнеторговой поставке, на которые распространяются ранее заключенные международные договоры. В международной торговле в виде единого документа заключаются, как правило, крупные и сложные контракты. При постоянных деловых отношениях с конкретным партнером практикуется согласование с ним общих условий купли-продажи (соответственно на экспорт или импорт), чтобы в конкретном предложении ссылаться на них во всем, что не предусмотрено в его тексте. При выработке текста таких общих условий купли-продажи могут быть, в частности, использованы следующие источники:

- применяемые некоторыми государствами общие условия поставок. Содержащиеся в них формулировки апробированы договорной и арбитражной практикой;

- разработанные под руководством Европейской экономической комиссии ООН общие условия и типовые контракты для различных видов торговых сделок. Всего их существует более трех десятков. Такие общие условия имеются, например, в отношении экспортных поставок машинного оборудования, купли-продажи потребительских товаров длительного пользования и металлоизделий серийного производства, пиломатериалов хвойных пород, международной купли-продажи цитрусовых;
- широко применяемые в международной практике типовые контракты, разработанные соответствующими отраслевыми ассоциациями торговцев товарами определенного вида. Такие типовые контракты составлены на каждый отдельный вид товара (зерно, растительные масла, хлопок, натуральный каучук, лесоматериалы, кожсырье, уголь, цветные металлы и др.);
- документы Международной торговой палаты, носящие рекомендательный характер и обычно применяемые при наличии ссылки на них в контракте. В их число прежде всего входят *Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс)*.

Возможна и разработка собственных типовых контрактов. На такой типовой контракт, известный партнеру, можно сослаться и в коммерческом предложении. При определении условий конкретного контракта, а также при составлении типовых контрактов и общих условий купли-продажи при согласии сторон может применяться документ, принятый в 1994 г. Международным институтом по унификации частного права в Риме, именуемый *Принципы международных коммерческих контрактов*.

Договорные отношения международных коммерческих операций. Объекты международных коммерческих операций — материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара. Эти объекты определяют виды коммерческих операций и особенности договорных отношений при их осуществлении на мировом рынке.

Международные коммерческие операции подразделяются на основные, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К *основным коммерческим* относятся операции:

- по обмену продукцией в материально-вещественной форме;
- по обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, ноу-хау, лицензиями);
- по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные (лизинг);
- по международному туризму;
- по предоставлению консультационных услуг в области информатики и совершенствования управления;
- по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Международный товарооборот обеспечивают операции:

- по международным расчетам;
- по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские;
- по страхованию грузов;
- по хранению грузов при международных перевозках.

Охарактеризуем кратко основные виды международных коммерческих операций.



Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме — экспортно-импортные операции — коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными — деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидность экспортно-импортных операций представляют реэкспортные и реимпортные операции.



К **реэкспортным** относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергавшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, продаваемые на международных аукционах и товарных биржах.

К **реимпортным** относятся операции, связанные с вывозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся там переработке.

Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

Реэкспортные операции могут осуществляться и без вывоза товара в свою страну. Такие операции, по сути, не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли на разнице цен одного и того же товара на разных рынках.

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории свободных зон (территория порта, находящаяся вне таможенной территории данной страны). Ввозимые на территорию этих зон товары освобождаются на время пребывания там и при вывозе для реэкспорта от всяких пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления или производства. На складах в свободной зоне товары иностранных поставщиков могут храниться и частично перерабатываться без уплаты таможенных пошлин. По мере появления потребности на такие товары за них выплачивается таможенная пошлина и они ввозятся на внутренний рынок импортирующей страны.

На территории свободных зон совершаются операции по завершению процесса производства в сфере обращения (очистка и сушка сырьевых товаров, оклейка этикетками и снабжение ключами консервных банок, расфасовка и розлив напитков в розничную тару, подбор товаров по ассортименту); по сортировке и перегрузке товаров; по отбору товарных образцов и ознакомлению с ними покупателей.

Использование свободных зон на основе международных договоров позволяет повысить конкурентоспособность товаров по срокам поставок и сократить расходы на авансирование таможенных пошлин. Такие свободные зоны имеются практически во всех крупных портах многих стран. Государства, не имеющие выхода к морю, пользуются свободными зонами близлежащих портов на основе международных соглашений.



Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом отличаются от операций по торговле материальными ценностями тем, что предметом международного обмена в них выступают результаты деятельности, которые принято считать «невидимым» товаром.

Это находит отражение и в заключаемых договорах.

Международный обмен технологиями — важнейший элемент системы международных экономических отношений, в значительной мере определяющий характер и темпы экономического развития как промышленно развитых, так и развивающихся стран. В основе меж-

дународного обмена технологиями лежит обмен между странами машинами и оборудованием, созданными на основе новых технических решений, т.е. передача технологии в материальной форме.

Материальная форма обмена технологией неизбежно сопровождается передачей из одной страны в другую новых научно-технических и производственно-экономических знаний и опыта, т.е. технологическим обменом в нематериальной форме. По мере развития международного рынка технологий этот обмен все в большей степени приобретает самостоятельное значение.

Операции по международной торговле научно-техническими знаниями связаны с обменом результатами производственных, научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность, что ведет к формированию мирового рынка технологий с его специфическими особенностями. В качестве товара на лицензионной основе здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, представляющих собой часть так называемой промышленной собственности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием ноу-хау, включающие передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства нелицензионного характера.

Продажа ноу-хау в нелицензионной форме имеет сопутствующий характер и осуществляется главным образом через такие каналы, как экспорт разрозненного оборудования, строительство за рубежом комплектных предприятий, прямые инвестиции за рубежом, модернизация и эксплуатация промышленных предприятий. В зависимости от различных обстоятельств сделка с ноу-хау может:

- выразиться в виде самостоятельной статьи соответствующего контракта;
- выступать под рубрикой «передача технической документации»;
- совершаться в скрытой форме. В этом случае цена ноу-хау входит в стоимость оборудования, предприятия или инжиниринговых услуг.

Расширение строительства объектов за рубежом обусловило возрастание роли нелицензионной формы торговли технологией по каналам экспорта комплектного оборудования и оказания инжиниринговых услуг.

Научно-технические знания поступают в международный оборот либо на основе купли-продажи (при продаже патентов), либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами на базе международных лицензионных соглашений.



Лицензионная торговля — основная форма международной торговли технологией, охватывающая сделки как с ноу-хау, так и с патентами на изобретения.

Операции по обмену лицензиями состоят в предоставлении права (разрешения) одной стороной — патентовладельцем, именуемым лицензиаром, другой стороне (лицу или фирме), именуемой лицензиатом, на промышленное и коммерческое изобретение, пользующееся патентной защитой, в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение.

Лицензии на передачу прав использования патентов без соответствующего ноу-хау, т.е. патентные лицензии, играют относительно скромную роль в лицензионной торговле. Это объясняется причинами двоякого рода.


Во-первых, использование запатентованного изобретения в производстве, как правило, требует проведения значительных дополнительных НИОКР по внедрению, подготовке опытного выпуска лицензионной продукции, разработке ноу-хау в области организации, оптимизации технологического процесса и т.д. При этом существует риск, что данное изобретение окажется экономически нерентабельным или технологически неприемлемым. В связи с этим лицензиаты предпочитают уже внедренные и используемые, по крайней мере в опытном производстве, технические новшества. Исключение составляют лишь некоторые отрасли промышленности, например фармацевтическая, где наличие патента на новый медикамент служит решающим фактором его успешного внедрения.

Во-вторых, обладание лицензией на право использования патента само по себе имеет второстепенное значение для лицензиатов многих стран, где довольно слабы гарантии охраны прав промышленной собственности лицензиата, и, кроме того, многие патенты, выданные в промышленно развитых странах, могут быть не зарегистрированы.


Наиболее распространены во внешнеэкономической деятельности лицензионные соглашения, предусматривающие комплексную передачу одного или нескольких патентов и связанного с ними ноу-хау. В то же время растет число лицензий на использование ноу-хау без патентов на изобретение.

Дополнительное преимущество указанных двух типов лицензионных соглашений состоит в том, что многие из них помимо передачи технических предусматривают оказание лицензиаром сопутствующих инженеринговых услуг по организации лицензионного производства,

а нередко и поставки оборудования, отдельных узлов готовой продукции, исходного сырья и т.п.

 Предоставление иностранному контрагенту лицензий на использование изобретений, технических знаний и опыта, а также товарных знаков называется **заграничным лицензированием**.

Лицензии также подразделяются по характеру и объему прав на использование технологии, предоставляемой лицензиату. Прежде всего, различают исключительные и неисключительные лицензии.

 **Исключительная лицензия** предусматривает право лицензиата использовать соответствующую технологию в производстве на данной территории. **Неисключительная лицензия** оставляет лицензиару возможность предоставлять лицензии на ту или иную технологию и другим лицензиатам на данной территории.

В практике внешнеэкономической деятельности продажа лицензий, полностью исключающих использование таких патентов и (или) ноу-хау третьими лицами и самим лицензиаром, встречается сравнительно редко. Если лицензиар продает исключительную лицензию, то, как правило, оговаривает монопольное право лицензиата на использование технологии лишь на ограниченной территории (в данной стране, группе стран или регионе).

Лицензионные соглашения различаются и в зависимости от того, разрешают ли они экспорт лицензионной продукции, частично его ограничивают или полностью исключают. Запрет или ограничения на экспорт лицензионной продукции используются лицензиаром (если он сам производит аналогичную продукцию) для того, чтобы оградить себя от конкуренции со стороны лицензиатов. Лицензионные соглашения такого типа составляют значительную долю всех лицензий, однако их удельный вес постепенно сокращается в связи с тем, что все большее число стран законодательно запрещают лицензиатам заключать такие соглашения.

Лицензионные соглашения различаются наличием или отсутствием в них обязательства лицензиара в течение срока действия соглашения предоставлять лицензиату информацию о новых усовершенствованиях лицензионной технологии. Включение такого обязательства с ускорением технического прогресса, а также растущей заинтересованностью лицензиатов в поддержании долговременных контактов с поставщиками технологии практикуется во все возрастающем числе соглашений.

Наконец, лицензионные соглашения различаются по способу передачи технологии.



Если лицензионное соглашение предусматривает передачу технологии независимо от предоставления ее материального носителя или услуг по ее внедрению, то такое лицензионное соглашение **самостоятельное**.

Напротив, когда лицензия предоставляется одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку комплектного оборудования или оказание инжиниринговых услуг, лицензионное соглашение считается **сопутствующим**.


Хотя удельный вес сопутствующих лицензий в общем объеме лицензионной торговли меньше доли самостоятельных лицензионных сделок, роль первых в международном обмене технологиями неуклонно возрастает.

Здесь мы рассматриваем обмен научно-техническими знаниями, технологиями в рамках международной торговли услугами. Однако на современном этапе, а тем более в дальнейшем международный обмен технологиями и информацией закономерно выделяется в особую составную часть мировой торговли, формируя ее динамичный и масштабный информационно-технологический блок. Внешнеэкономическая лицензионная торговля развивается быстрыми темпами. Причиной тому — существенное повышение доходности лицензионных операций. Часто они оказываются и менее рискованными по сравнению с прямым инвестированием. Расширилась практика продажи лицензий на побочные технологические процессы и на отдельные изобретения, используемые в производстве лицензиара, при сохранении монополии на технологию изготовления всего продукта. Это способствовало увеличению доходов от продажи технологии без соответствующего роста издержек на НИОКР. Одновременно повышение удельного веса затрат на НИОКР в стоимости продукции побуждает предприятия расширять лицензионные операции для возмещения возросших издержек.

Оплата лицензий посредством паушальных платежей (т.е. единовременных выплат до получения лицензиатом дополнительной прибыли) или роялти в процентах стоимости выпускаемой продукции существенно уменьшает риск потерь лицензиара в случае ухудшения конъюнктуры на рынке лицензионной продукции. Развитие рынка лицензий в странах с относительно низким уровнем промышленного развития зачастую позволяет промышленным и строительным компаниям сбывать лицензии на устаревшую технологию, затраты на создание которой давно окупились.

Операции по торговле техническими услугами (инжиниринг). Как самостоятельный вид международных коммерческих операций ин-

жиниринг предполагает предоставление на основе договора одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

 Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется **комплексным инжинирингом**.

Он включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

- 1) консультативный инжиниринг, связанный главным образом с интеллектуальными услугами при проектировании объектов, разработке и планах строительства и контроле за проведением работ;
- 2) технологический инжиниринг, состоящий в предоставлении заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний), разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;
- 3) строительный или общий инжиниринг, состоящий главным образом в поставках оборудования, техники или монтажа установок, включая в случае необходимости инженерные работы.

Инженерно-консультационные услуги предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и др.

В 1982 г. принято разработанное группой экспертов по международным договорам на поставку промышленной продукции Комитета по развитию торговли ЕЭК ООН Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия³². Оно содержит подробный перечень и характеристику условий, необходимых для включения в договор между консультантом и заказчиком, а также список услуг, предоставляемых инженером-консультантом. В перечень включаются, в частности, следующие услуги:

- проведение предварительных технико-экономических обоснований и исследований, связанных с общим проектированием;

- планирование и подготовка чертежей и смет расходов;
- подготовка предварительных эскизов, проектной документации, детальных чертежей и спецификаций;
- планирование и составление программы финансирования;
- подготовка технических условий для участия в торгах и выдача рекомендаций по поступающим предложениям;
- оценка предложений о строительстве объектов;
- контроль за строительством, изготовлением оборудования, монтажом, наладкой и пуском оборудования в эксплуатацию;
- выдача сертификатов о качестве проведенных работ и др.

Операции по международному туризму — широко распространенный в современных условиях вид деятельности, направленной на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристского спроса с целью удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Международный туризм охватывает выезжающих за границу лиц, не занимающихся там оплачиваемой деятельностью. Эти особенности отражаются в соответствующих соглашениях.

Туристические услуги в международном товарообороте выступают как «невидимый товар». Своеобразное достоинство туристических услуг как товара заключается в том, что значительная их часть производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования иностранной валюты. Иностранцы туристы пользуются услугами, предоставляемыми предприятиями страны назначения. Кроме того, они потребляют или покупают и вывозят в качестве сувениров определенное количество товаров, приобретаемых в стране посещения за иностранную валюту, предварительно обменяв ее на местные деньги.

Виды туристических услуг, фиксируемых в договорах и предлагаемых в качестве товара на рынке, довольно разнообразны. Это услуги:

- по размещению (в гостиницах, мотелях, пансионатах, кемпингах);
- по перемещению до страны назначения и по стране различными видами пассажирского транспорта;
- по обеспечению питанием (в ресторанах, барах, пансионатах);
- направленные на удовлетворение культурных потребностей туристов (посещение театров, концертных залов, музеев, картинных галерей, заповедников, памятников, фестивалей, спортивных соревнований);
- направленные на удовлетворение деловых интересов туристов (участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях, ярмарках и выставках);

- торговых предприятий (продажа сувениров, подарков, открыток, диапозитивов);
- по оформлению документации (паспорта, визы и др.).

Туристу могут быть предоставлены либо определенные виды услуг по его выбору, либо их полный комплекс продаж так называемых инклюзив-туров или пэкидж-туров.

Инклюзив-тур применяется чаще всего при авиационных перевозках, причем стоимость перевозки туриста к месту назначения и обратно определяется на основе специально разрабатываемых инклюзив-тарифов, которые иногда наполовину ниже обычных. Он включает также размещение туриста в гостинице, питание и другие услуги, предоставляемые на определенное число дней пребывания в стране назначения. Общий уровень цены инклюзив-тура должен быть не ниже обычного тарифа (т.е. стоимости транспортировки) до данной страны. Клиенту сообщается паушальная цена инклюзив-тура без разбивки ее на отдельные виды услуг. Инклюзив-туры используются как при групповых, так и при индивидуальных туристических поездках.

Пэкидж-тур также предполагает предоставление клиенту полного комплекса услуг, который может и не включать транспортные расходы. Обычно пэкидж-туры организуются по определенной, заранее рекламируемой программе.

Структура туров в значительной степени варьируется в зависимости от страны, состава туристов, их покупательной способности, характера, ассортимента и качества предлагаемых услуг.

Резюме

Современная правовая система международных экономических отношений начала складываться сразу же после окончания Второй мировой войны. В ее основе лежит политика либерализма. Для формирования международно-правовых принципов экономического сотрудничества государств особо важным считается Заключительный акт Конференции ООН по торговле и развитию (Женева, 1964 г.), когда впервые были сформулированы основные принципы международной торговли, которые оформили соответствующий правовой режим для международной торговли товарами как наиважнейшего фактора экономического развития.

ВТО является универсальной международной организацией экономического характера со своей структурой и органами управления, но одновременно представляет собой комплекс правовых докумен-

тов, своеобразное многостороннее торговое соглашение, в котором определяются нормы и правила, регулирующие большую часть мировой торговли товарами и услугами. Правовую основу ВТО составляют три главных соглашения: Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) в усовершенствованной редакции 1994 г. (ГАТТ-1994), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), а также ряд многосторонних соглашений по различным аспектам торговых отношений.

Фундаментом правовой системы ВТО служит Марракешское соглашение о создании Всемирной торговой организации. Приложения к Марракешскому соглашению составляют юридическую базу системы. Основные принципы ВТО следует рассматривать в качестве современных базовых правовых принципов международной торговли, осуществляемой в условиях глобализации мировой экономики.

На протяжении более полувека продолжается дипломатическая работа по режиму иностранных капиталовложений, разделу прав и обязанностей сторон. Идет постепенная выработка нового международного инвестиционного порядка, в которой фиксация прав и гарантий инвесторов балансируется возложением на них набора обязанностей перед принимающей страной. Происходит конкретизация процедур решения инвестиционных споров.

Договорные отношения в межгосударственной торговле предусматривают наличие следующих принципов: развития международных экономических и научно-технических отношений между государствами, экономической недискриминации, свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей, неотъемлемого суверенитета государств над их естественными и иными ресурсами и их экономической деятельностью, а также режима наибольшего благоприятствования и национального режима.

В международной торговой практике между фирмами все чаще образуются устойчивые связи, которые могут начинаться на условиях инжиниринга со стадии научно-исследовательских и проектных работ и не прекращаются после поставки комплектного оборудования, а продолжают на основе лицензионного соглашения в виде монтажа, наладки и пуска в эксплуатацию, а также технического обслуживания в процессе эксплуатации.

Примечания

¹ Брюссельская конференция — международная конференция глав держав-победителей в Первой мировой войне, проходившая в Брюсселе (Бельгия) в 1920 г., на которой обсуждался вопрос о мировой финансовой системе. Участники приняли рекомендации о восстановлении режима свободной торговли // *Дипломатический словарь*: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 158.

² Генуэзская конференция — международная конференция по экономическим и финансовым вопросам, проходившая в Генуе (Италия) с 10 апреля по 19 мая 1922 г. при участии представителей 29 государств (в том числе РСФСР, Великобритании, Германии, Италии, Франции, Японии) // *Дипломатический словарь*: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 251–253.

³ В международной экономической конференции, прошедшей в Женеве в 1927 г., приняли участие 52 государства // *Дипломатический словарь*: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 358.

⁴ Всемирная конференция по денежному обращению и экономическим вопросам состоялась в Лондоне в июне 1933 г., на ней присутствовали представители 64 государств. Вопрос о стабилизации национальных валют так и не был решен. См. также: *Дипломатический словарь*: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1985. Т. II. С. 160–161.

⁵ Международная валютно-финансовая организация. Устав МВФ — Статьи соглашения о Международном валютном фонде — был принят на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США) 22 июля 1944 г. Устав вступил в силу 27 декабря 1945 г.

⁶ Международная кредитно-финансовая организация. Устав МБРР — Статьи соглашения о Международном банке реконструкции и развития — был принят на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США) 22 июля 1944 г. Устав вступил в силу 27 декабря 1945 г.

⁷ *Мавланов И. Р.* Правовые аспекты экономической дипломатии Индии в реализации экспортно-импортной политики // *Философия и право*. 2006. № 1. С. 78–80; *Мавланов И. Р.* Правовое обеспечение экономической дипломатии Индии // *Московский журнал международного права*. 2006. № 4. С. 146–165; *Мавланов И.* Теоретические и практические проблемы анализа эффективности имплементации правового обеспечения экономической дипломатии // *Конун хужжатларни мониторинги: назария ва амалиёт масалалари*. Илмий-амалий семинар материаллари. Ташкент, 2006. С. 343–347.

⁸ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 16.

⁹ Там же.

¹⁰ Лабин Дмитрий Константинович — канд. юр. наук, старший научный сотрудник Института государства и права Российской академии наук, автор серии статей по правовому регулированию международных экономических отношений.

¹¹ *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001. С. 37–110.

¹² *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 28–29.

¹³ Документ подписан 14 апреля 1994 г. ВТО приступила к выполнению своих функций 1 января 1995 г. По состоянию на 1 апреля 2004 г. участниками ВТО являются 146 государств.

¹⁴ *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001. С. 55–57.

¹⁵ Там же.

¹⁶ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 38–39.

¹⁷ *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001. С. 111–453.

¹⁸ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 42–45.

¹⁹ *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001. С. 111–226.

²⁰ Там же. С. 226–260.

²¹ Там же. С. 110–217.

²² *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 50.

²³ *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001. С. 317–452.

²⁴ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 52–53.

²⁵ Там же. С. 91–92.

²⁶ *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001. С. 285–317; *Лабин Д. К.* Международно-правовое регулирование иностранных инвестиций. М., 2001. С. 164–210.

²⁷ Текст см.: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.wto.org/english/docse/legale/27-trips.pdf>.

²⁸ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 56–60.

²⁹ Доклад о мировых инвестициях 2005: Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор. ООН, Нью-Йорк, 2005. С. 12.

³⁰ Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 466–482.

³¹ Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. М.: Юрид. лит.-ра, 1994; см. также: Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 183–184.

³² Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 44.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные этапы становления современной системы правового обеспечения экономической дипломатии.
2. Какие правовые принципы международного экономического сотрудничества можно эффективно использовать в современной экономической дипломатии?
3. Что включает в себя международно-правовое обеспечение торговли системы ГАТТ/ВТО?
4. Назовите основные принципы ГАТТ.
5. Какие соглашения составляют правовую основу ВТО?
6. В чем заключается и для чего нужна дипломатия ВТО по разрешению споров?
7. Назовите основные принципы ВТО.
8. На каких основополагающих правилах ГАТТ базируется современная многосторонняя торговая система?
9. Назовите инвестиционные меры торгового характера.
10. Какие существуют правила, регулирующие торговлю услугами?
11. Приведите правила, регулирующие торговые аспекты прав интеллектуальной собственности.
12. Как осуществляется правовое регулирование межгосударственных и международных договорных отношений?
13. Какие типы договоров применяют в отношениях между двумя государствами или группой государств?

Рекомендуемая литература и источники

- Вахидов А. В.* Практическое пособие по составлению международных соглашений. Ташкент: ИА «Жахон», 2015.
- Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. М.: Юрид. лит.-ра, 1994.
- Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право: Учебник / Пер. с франц. В. П. Серебренникова, В. М. Шумилова. М.: Международные отношения, 2001.
- Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004.
- Лабин Д. К.* Международно-правовое регулирование иностранных инвестиций. М., 2001.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД, ПРООН, 2007. Т. 1. С. 221–265.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 83–102.
- Мавланов И. Р.* Особенности подготовки соглашений в сфере экономической дипломатии // Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 448–511.
- Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 71–82.

- Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 60–67.
- Руджейеро Р.* Прямые иностранные инвестиции и многосторонняя торговая система // *Transnational corporations*. 1996. Vol. 5. No 1.
- Хамедов И. А.* Организационно-правовые средства разрешения международных экономических споров. Ташкент: ИА «Жахон», 2015.
- Шумилов В. М.* Международное экономическое право. М., 2003.
- Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001.

6 Экономическая дипломатия в обеспечении экономической безопасности и национальных интересов

6.1. Значимость безопасности в современном мире

Экономическая безопасность — важный объект экономической дипломатии не только государств, но и международных организаций. Значимость безопасности в современном мире очень хорошо раскрывается в Докладе о развитии человека 2005 Программы развития ООН (ПРООН), где безопасность поставлена в качестве третьей опоры развития сотрудничества в глобализированном мире¹. Безопасность, говорится в Программе, важна в наше время в связи с тем, что «конфликты с применением насилия отравляют жизнь сотням миллионов людей. Они являются источником систематических нарушений прав человека и препятствием на пути прогресса в достижении Целей Декларации тысячелетия (ЦРДТ)». ПРООН также отмечает, что

«характер конфликтов изменился и возникли новые угрозы для коллективной безопасности. В мире, который становится все более взаимозависимым, эти угрозы, возникающие из-за неспособности предотвратить конфликт или использовать благоприятные возможности для установления мира, неизбежно распространяются через государственные границы. Повышение эффективности международного сотрудничества, создающее условия для ускоренного развития человека и подлинной безопасности, способствовало бы устранению препятствий на пути достижения ЦРДТ, возникающих в результате конфликтов с применением насилия...»

В докладе подчеркивается, что, несмотря на то что прошло более 15 лет после окончания холодной войны, присутствует постоянное

ощущение, что «мир становится менее безопасным». Отмечается, что эти ощущения связаны с опасениями, вызванными угрозой террористических актов. По приведенным данным ООН, с 1998 г. акты террора унесли почти 20 тыс. жизней. С 1990 г. более 3 млн человек погибли в вооруженных конфликтах. Почти все случаи смерти, непосредственно связанные с конфликтами, произошли в развивающихся странах². Особо обращается внимание на то, что

«насильственные конфликты уносят человеческие жизни, они разоряют целые общества и способны свести на нет достижения в области развития человека, накопленные поколениями. Конфликты разрушают системы продовольствия, рождают голод и недоедание и подрывают прогресс в таких областях, как здравоохранение и образование. Численность перемещенных лиц в результате нарушений прав человека или конфликтов составляет в настоящее время приблизительно 25 млн человек. Девять из десяти стран, занимающих последние места по Индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП), пережили начиная с 1990 г. различные по интенсивности насильственные конфликты.

Анализ ООН подтверждает, что

«коллективная безопасность тесно связывает людей в богатых странах с теми сообществами в бедных странах, жизнь которых опустошена конфликтом. Международный наркотрафик и незаконная торговля вооружениями обеспечивают финансы и оружие для разжигания насильственных конфликтов в таких странах, как Афганистан и Гаити, и создают глубокую угрозу общественному благосостоянию в богатых странах».

В этой связи угрозы, связанные с терроризмом, требуют глобальной реакции. Такой же реакции требуют и угрозы для безопасности людей в широком смысле слова. Войну против террора невозможно выиграть без расширения сферы безопасности людей и ее укрепления. Нынешние стратегии безопасности, как отмечается в докладе ПРООН, страдают от избыточности чисто военных ответов на угрозы для коллективной безопасности — и от недостатка реакции на безопасность для людей в целом.

Доклад о развитии человека сформулировал концепцию безопасности, выходящую за строго очерченные рамки лишь военных проблем³. Безопасность людей, утверждалось в Докладе, имеет два аспекта: защита от хронических угроз, таких как голод, болезни и преследование, и от внезапного разрушения моделей повседневной жизни. Насильственный конфликт подрывает человеческую безопасность в обоих измерениях. Это подпитывает бедность и опустошает жизнь людей. Кроме того, в 1985 г. подавляющее большинство членов ООН (почти 100 стран) поддержали резолюцию «Международная экономическая

безопасность», показав тем самым, что идея международной экономической безопасности еще тогда являлась актуальной⁴.

Существующие же сегодня институты международной безопасности были сформированы как реакция на две больших войны, разразившихся в первой половине XX в., и на угрозы, связанные с холодной войной. Сегодняшний мир стоит перед новыми вызовами. Характер и география конфликтов изменились. Шестьдесят лет назад послевоенные лидеры уделяли внимание угрозам, вытекавшим в основном из конфликтов между государствами. Однако, по данным ООН, в начале XXI в. большинство конфликтов происходит внутри государств, а большинство жертв составляют гражданские лица.

Потери для развития человека, связанные с насильственным конфликтом, настолько велики, что их необходимо предотвращать. Кроме того, подчеркивает доклад ООН, институциональные затраты от насильственных конфликтов могут иметь разрушительные последствия для развития в длительной перспективе.

Как указывалось в докладе Генерального секретаря ООН о реформе Организации, существует неотложная потребность заново определить, что такое безопасность⁵. Как следует из доклада, узкое определение безопасности как угрозы со стороны терроризма вдохновляет только на военные способы ответов, которые не могут обеспечить коллективной безопасности. Поэтому подчеркивается необходимость такой структуры безопасности, которая исходила бы из признания, что «бедность, социальные неурядицы и гражданские конфликты составляют основные компоненты глобальной угрозы безопасности — и мир должен так на нее и реагировать».

«Коллективная безопасность» не абстрактное понятие. Она охватывает фундаментальные угрозы, которые стоят перед правительствами. Как отмечается в Докладе Группы высокого уровня по угрозам, вызовам и переменам при Генеральном секретаре ООН, сегодняшние угрозы не ограничены национальными границами. Никакое государство не может обеспечить безопасность самостоятельно. В какой бы стране правительство ни оказалось неспособным выполнять свои функции и где бы ни вспыхнул насильственный конфликт, угрожающие условия возникают и в других странах. Именно поэтому государство не может обеспечить безопасность самостоятельно.

Построение коллективной безопасности потребует широкого фронта действий, который простирается от контроля за ядерными вооружениями до соглашений, непосредственно связанных с глобальной угрозой террора, и прогресса в сокращении бедности, говорится в До-

кладе. Инвестиции в развитие, ведущее к равноправию, т.е. создающее экономический рост, рабочие места и человеческую безопасность, остаются ключом к предотвращению конфликтов.

6.2. Национальная безопасность и ее классификация

Согласно словарию Роббера термин «безопасность» начал употребляться с 1190 г. и означал спокойное состояние духа человека, считавшего себя защищенным от любой опасности. Однако в этом значении он не вошел прочно в лексику народов Западной Европы и использовался до XVII в. редко.

Сравнительно нечастое употребление на протяжении почти шести веков термина «безопасность» объясняется, в частности, тем, что с середины XIII в. все более широкое распространение получало иное понятие: «полиция». Содержание его было чрезвычайно широким, оно трактовалось как государственное устройство, государственное управление, цель которого — вообще благо и безопасность.

Практически во всех странах в XVII–XVIII вв. утверждается точка зрения, что государство имеет своей главной целью обеспечение общего благосостояния и безопасности. Поэтому термин «безопасность» получает в это время новую трактовку: состояние, ситуация спокойствия, появляющаяся в результате отсутствия реальной опасности (как физической, так и моральной), а также материальные, экономические, политические условия, соответствующие органы и организации, способствующие созданию данной ситуации.

В настоящее время классификация категории «безопасности» может быть следующей⁶.

По признаку масштабности в соответствии с видами опасности, пространственно-географическим взаимодействием социальных организмов принято различать следующие относительно самостоятельные геополитические уровни и виды безопасности: международная глобальная безопасность; международная региональная безопасность; национальная безопасность; местная безопасность.

В данной работе рассматриваются только некоторые аспекты национальной безопасности и в рамках ее экономической безопасности. Другие категории безопасности не являются предметом данного курса.

Национальная безопасность в свою очередь подразделяется на: государственную; локальную (региональную); частную (фирм и личности). Различные аспекты национальной безопасности включают следующие понятия: национально-государственная безопасность; федеральная безопасность; общественная безопасность.

В зависимости от типа угроз, а также в содержательном плане для международной и национальной безопасности выделяются следующие сферы (области) ее проявления: экологическая; экономическая; военная; ресурсная; информационная; социальная; научно-техническая; энергетическая; ядерная; политическая; инновационная; правовая; культурная; техническая и др.

В зависимости от источника угрозы при анализе катастроф, чрезвычайных ситуаций и аварий, а также ликвидации стихийных бедствий используют понятия: природная безопасность; техногенная безопасность.

Впервые в политическом лексиконе понятие национальной безопасности употреблено в 1904 г. в послании президента США Теодора Рузвельта конгрессу, где он обосновывал военную акцию присоединения зоны в районе будущего Панамского канала интересами национальной безопасности — национальными интересами. В последующие годы эта проблема стала стержневой в исследованиях американских политологов. Источник понятия национальной безопасности американские авторы видят в теории национальных интересов. Сегодня ни у кого не вызывает сомнения понятие «национальная безопасность», достаточно прочно вошедшее в лексикон и жизнь современного общества и любого государства.

Приведем несколько определений национальной безопасности.



Национальная безопасность — защищенность жизненно важных интересов личностей (граждан), общества и государства, а также национальных ценностей и образа жизни от широкого аспекта внешних и внутренних угроз, различных по своей природе (политических, военных, экономических, информационных, экологических и др.).

Национальная безопасность — это состояние, при котором в государстве защищены национальные интересы страны в широком их понимании, включающем политические риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, распространением оружия массового поражения, а также предотвращение угрозы духовным и интеллектуальным ценностям народа⁷.

В современном мире проблемы обеспечения безопасности выдвигаются в число наиболее актуальных. В США существует достаточно точно определяемое (в каждой новой администрации) понятие национальной безопасности. Оно зависит от ситуации, возможностей и личных качеств руководителей и включает в себя в соответствии



Рис. 9. Схема взаимосвязи национальных интересов, безопасности и внешней политики

с внешне- и внутривнутриполитической обстановкой следующие по иерархии компоненты: военно-политическая безопасность, допускающая ту или иную декомпозицию; экологическая безопасность (тоже сложная иерархия понятий); безопасность, связанная с возникновением стихийных бедствий, катастроф и т.п.

Например, в соответствии со Стратегией национальной безопасности США, определенной в послании президента конгрессу в июле 1994 г., сказано:

«Защита национальной безопасности — народа, территории и образа жизни — является главной задачей и конституционной обязанностью моей (т.е. президента) администрации. Ее главными целями являются: надежное поддержание безопасности, опираясь на боеготовые вооруженные силы; способствование оживлению американской экономики; содействие укреплению демократии за рубежом».

Стратегия национальной безопасности формулируется исходя из американских интересов и ценностей, распространяется на политическую, военную и экономическую сферы и направлена на достижение

приоритетных целей: укрепление безопасности; процветание страны; развитие демократии.

В Стратегии национальной безопасности США для нового столетия подчеркивается, что

«с тех пор, как была основана наша страна, некоторые требования к стратегии национальной безопасности остаются неизменными. Мы должны защищать жизнь и личную безопасность американцев как у себя в стране, так и за ее рубежами. Мы должны сохранять суверенитет, политическую свободу и независимость Соединенных Штатов. Наши ценности, институты и территории должны оставаться неприкосновенными. И мы должны стремиться к тому, чтобы процветание и благосостояние народа росло»⁸.

Предмет, система, объекты и политика национальной безопасности.

Предмет национальной безопасности — объективные закономерности появления и снижения ущерба, обусловленного антропогенно-социальными, природно-экологическими и техногенно-производственными угрозами и вызовами нации, ее базовыми потребностями, ценностями и интересами.

Защита национальных интересов государства осуществляется системой национальной защиты, разрабатываемой на основе концепции национальной безопасности.

Система национальной безопасности — созданная в государстве совокупность законодательных и правовых норм, законодательных и исполнительных органов, а также средств, методов и направлений их деятельности по обеспечению надежной защиты национальных интересов. В зависимости от субъекта, выступающего организующим началом, различаются государственная система безопасности и общественная. Обе они дополняют и взаимно контролируют друг друга в выявлении реальных и потенциальных угроз национальным интересам, поиске путей эффективного противодействия им, определении национальных приоритетов. Высокая эффективность системы национальной безопасности достигается ее взаимодействием с международными и региональными системами безопасности.

Объекты национальной безопасности — это реально существующие явления, процессы и отношения, защита которых составляет стратегическую цель и основное содержание политики безопасности.

Объектами национальной безопасности в соответствии с данным определением могут быть личность (человек), общество (народ), государство (нация), взаимоотношения между ними, а также явления и процессы, сопровождающие их взаимоотношения.

Все базовые категории: объект, предмет и определение национальной безопасности — должны содержать в себе не только необходимые общие признаки (потребности, ценности), но и средство и способ их удовлетворения.

В свою очередь, *политикой национальной безопасности* является взаимосвязанная система целенаправленных усилий государства и других политических институтов общества, призванных обеспечить надежное их функционирование. Защита собственных интересов национальной безопасности, в том числе и деятельность специальных служб — составная часть политики национальной безопасности государства.

6.3. Экономическая безопасность: понятие, категории и содержание

Понятие «экономическая безопасность», хорошо известное в практике деятельности управленческих структур западных стран, допускает весьма широкую интерпретацию. Экономическая безопасность — синтетическая категория политэкономии и политологии, тесно связанная с категориями экономической независимости, стабильности и уязвимости, экономического давления, шантажа, принуждения и агрессии, экономического суверенитета и т.п.

Как и в безопасности в общем случае, принято различать следующие *уровни экономической безопасности*: международная (глобальная и региональная), национальная, локальная (региональная или отраслевая внутри страны) и частная (фирм и личности).

Правовые гарантии соблюдения международной экономической безопасности заключаются в признании принципов равноправия государств вне зависимости от социального и политического строя; свободы выбора пути развития и форм организации экономической жизни; суверенитета государств над своими природными ресурсами и экономическим потенциалом; взаимовыгодного сотрудничества и свободного развития экономических, финансовых, научно-технических и иных мирных отношений между государствами; международного сотрудничества в целях экономического развития и социального прогресса; специальных льгот в отношении менее развитых стран—членов мирового сообщества; мирного урегулирования экономических споров без применения силы или угрозы силой.

Международной экономической безопасности будет способствовать институционализация ее международно-правовых норм на основе этих принципов через заключение двусторонних и многосторонних до-

говоров, создание и деятельность международных межгосударственных организаций в целях содействия развитию сотрудничества и экономической безопасности стран—членов этих организаций. Необходимость международной экономической безопасности, стабильности и предсказуемости экономического развития, а также раннего оповещения о нарушениях его хода видна с наибольшей очевидностью в слаборазвитых странах. Но в этом заинтересованы абсолютно все государства, включая наиболее развитые.

По мере ее осуществления международная экономическая безопасность обеспечит сотрудничество государств в решении не только их национальных проблем, но и глобальных проблем человечества и станет материальной основой мирного сосуществования в безъядерном и ненасильственном мире, гарантией прогресса в ликвидации экономической отсталости и слаборазвитости.



Национальная экономическая безопасность — это состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, гармоничное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический и оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов.

В соответствии с этим экономическая безопасность — состояние, в котором народ (через государство) может суверенно, без вмешательства и давления извне, определять пути и формы своего экономического развития.



Экономическая безопасность страны — защищенность экономических отношений, определяющих прогрессивное развитие экономического потенциала страны и обеспечивающих повышение уровня благосостояния всех членов общества, его отдельных социальных групп и формирующих основы обороноспособности страны.

Учитывая, что основой экономического развития в современном мире является научно-технический прогресс, переход к передовым технологиям, стержнем экономической безопасности становится технико-экономическая независимость и неуязвимость.

Национальная экономическая безопасность имеет внутреннюю материально-вещественную основу — достаточно высокий уровень развития производительных сил, способный обеспечить существенно важную долю натуральных и стоимостных элементов расширенного воспроизводства национального продукта; внутренняя социально-

политическая основа экономической безопасности — достаточно высокий уровень общественного согласия в отношении долгосрочных национальных целей, делающий возможными выработку и принятие стратегии социального и экономического развития, претворяемой в жизнь через государственную политику, устойчиво поддерживаемой большинством народа.

Будучи идеальной категорией, экономическая безопасность даже в наиболее экономически развитых и социально стабильных странах с устоявшимся политическим режимом все же остается относительной. Те или иные неблагоприятные внешние воздействия, а также возможность и угроза их сохраняются даже в таких странах. По мере интернационализации производства национальная экономическая безопасность все более тесно связывается с международной экономической безопасностью.



Таким образом, **экономическая безопасность** — это не только защищенность национальных интересов, но и готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества.

Проблема экономической безопасности является предметом многих научных и политических исследований и дискуссий в мире, что нашло отражение в выпущенных монографиях и статьях. При этом обнаружилось следующие различия в подходах к проблеме, имеющие существенное значение. Применительно к экономической сфере некоторые исследователи рассматривают безопасность как национальную, другие — как государственную. Разумеется, такое различие носит принципиальный характер и зависит от того, что в обществе считают наиболее общей формой его организации: нацию или государство. Нация при этом понимается как историческая общность людей, складывающаяся на базе единства их территории, экономической жизни, литературного языка и ряда других признаков. Государство же — это основной институт политической системы общества, организующий, направляющий и контролирующей совместную деятельность и отношения людей, общественных групп, классов и ассоциаций. Все эти взгляды по определению должны входить в тот сплав, который образуют национальные интересы и обеспечению которых служит, в частности, международная деятельность страны, в том числе ее экономическая дипломатия.

Обеспечение экономической составляющей национальной безопасности означает нейтрализацию или сведение к минимуму неблаго-

приятных внешних и внутренних воздействий на экономику государства в условиях ее интеграции в мировое хозяйство, мирового разделения труда, сохранение социально-экономической и политической стабильности в обществе, устойчивости функционирования всех секторов экономики, целостности внутриэкономического пространства с целью повышения уровня и качества жизни граждан. Это рассматривается как важнейшее условие как реализации Концепции национальной безопасности государства в целом, так и достижения, в соответствии с Концепцией социально-экономического развития, целей государственной социально-экономической стратегии и политики и развития.

Государственная стратегия экономической безопасности обычно является составной частью национальной безопасности страны в целом, она развивает и конкретизирует соответствующие положения Концепции национальной безопасности государства с учетом национальных интересов в области экономики и ориентирована на реализацию осуществляемых в стране экономических преобразований.

Цель государственной стратегии экономической безопасности государства обычно включает обеспечение такого развития экономики, при котором были бы созданы необходимые и достаточные условия для жизни и всестороннего развития личности граждан, повышения уровня и качества их жизни, сохранение демографической, социально-экономической, политической стабильности общества, социально-экономической стабильности государства в целом, гарантирующей сохранение его суверенитета и целостности, успешное и эффективное противостояние влиянию внутренних и внешних угроз.

Защита национальных интересов и обеспечение безопасности государства в сфере экономики в условиях ускорения процессов глобализации и информатизации, усиления конкуренции на мировых рынках, вступления в ВТО (если страна не вступила раньше) требуют не только гражданского согласия, но и системных и скоординированных действий всех ветвей власти на всех уровнях, предпринимателей и общества в целом.

6.4. Объекты, субъекты и предмет экономической безопасности

Проблема экономической безопасности имеет как собственный объект, так и объекты на пересечении и взаимном проникновении (влиянии) с другими возможными сферами деятельности: военной, социальной, политической, экономической, информационной и т.д.

Поэтому проблему экономической безопасности необходимо рассматривать в собственно экономической сфере, включая внутриэкономические и внешнеэкономические проблемы, в том числе на их стыке: в областях пересечения экономической сферы со смежными внеэкономическими сферами. К ним относятся: военно-экономическая сфера; сфера защиты научно-технического и интеллектуального потенциала страны; сфера обеспечения общественной безопасности (проблемы теневой экономики, организованной преступности и коррупции в экономике, экономических афер, осуществляемых в рамках закона, и т.д.); сфера взаимодействия экономики и природы и т.д. непосредственно в смежных внешнеэкономических областях (военной и др.). Не принижая важности решения проблемы безопасности во всех областях и сферах деятельности, нужно еще раз подчеркнуть базисную роль экономики, так как производство, распределение и потребление материальных благ первичны для каждой из них, определяют жизнедеятельность и жизнеспособность общества.

К объектам экономической безопасности государства относятся основные элементы экономической системы и экономическая система государства в целом, все его природные богатства, общество с его институтами, учреждениями, хозяйствующие субъекты на всех уровнях экономики и личность, а также их жизненно важные экономические интересы.

Субъектами экономической составляющей национальной безопасности страны являются государство, осуществляющее свои главные функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной властей: функциональные и отраслевые министерства и ведомства, налоговую и таможенную службы, соответствующие комитеты парламента и т.д., во взаимодействии с другими институтами гражданского общества: банками, биржами, фондами и страховыми и пенсионными компаниями, обществом потребителей и т.д., предпринимателями и обществом в целом; а также хозяйствующие субъекты на всех уровнях экономики: производители и продавцы продукции, работ и услуг, домашние хозяйства и отдельные личности. При этом государство выступает основным субъектом обеспечения экономической составляющей национальной безопасности.

Предмет государственной деятельности в области экономической безопасности:

- определение и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы и государства в краткосрочной и долгосрочной перспективе;

- формирование и реализация экономической политики институциональных преобразований, устраняющих или смягчающих вредное воздействие этих факторов в рамках единой программы экономической реформы.

Государственная стратегия экономической безопасности включает в себя:

- определение национальных интересов государства в области экономики;
- характеристику наиболее вероятных внешних и внутренних угроз экономической безопасности как совокупности условий и факторов, создающих опасность жизненно важным экономическим интересам личности, общества и государства;
- целевые установки социально-экономической политики развития страны;
- определение критериев и параметров состояния экономики, отвечающих требованиям экономической безопасности и обеспечивающих защиту жизненно важных интересов страны;
- систему и механизмы обеспечения экономической безопасности государства, защиты его жизненно важных интересов на основе применения всеми институтами государственной власти правовых, экономических и административных мер воздействия.

Реализация государственной стратегии экономической безопасности любой страны должна быть направлена на создание в прогнозном периоде необходимых и достаточных условий для обеспечения возможности государству:

- самостоятельно и эффективно решать внутренние социальные, экономические и политические задачи, исходя из собственных национальных интересов при максимальной неуязвимости от внешнего негативного воздействия;
- обеспечивать уровень и качество жизни населения, гарантирующие социальный мир и стабильность в обществе и необходимые для всестороннего развития личности;
- своевременно адаптироваться к динамичным изменениям, происходящим в мировом хозяйстве, нарастающим ресурсным ограничениям и условиям глобальной конкуренции, адекватно отвечать на внутренние и внешние вызовы;
- влиять на экономические, политические и военные процессы в мире, отстаивая интересы в стране, путем активной внешней политики и экономической дипломатии, эффективной и равноправной интеграции в мирохозяйственные связи.

Практическая реализация государственной стратегии экономической безопасности страны должна осуществляться на основе сформулированных в ней или другом аналогичном документе (названия могут быть разными) национальных интересов в сфере экономики, характеристик внешних и внутренних угроз экономической безопасности страны. Это достигается путем формирования экономической политики, направленной на обеспечение национальной безопасности государства в целом, в виде системы конкретных мер, механизмов, реализуемых на основе качественных индикаторов и количественных показателей — макроэкономических, демографических, внешнеэкономических, экологических и др. Такая система конкретных мер и механизмов представляет собой основу и содержание экономической политики государства.

Экономическая безопасность обеспечивается как чисто экономическими методами, так и средствами неэкономического характера: политическими, дипломатическими, военными и иными, включая защиту секретов. Безопасность в смежных внеэкономических сферах обеспечивается не только специфичными для них методами, но в значительной мере и экономическими средствами, в том числе всегда с привлечением денежных и иных ресурсов экономического характера. Кроме того, экономическая оценка последствий угроз безопасности в любых сферах, как правило, обеспечивает универсальный подход, давая возможность количественно оценить ущерб и на этой основе определить систему приоритетов.

6.5. Угрозы экономической безопасности

На современном этапе исторического развития объективно существуют реальные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности государства, недопущение или преодоление которых должно стать важнейшим элементом стратегии экономической безопасности. Выявление возможных угроз экономической безопасности и выработка мер по их предотвращению или минимизации негативных последствий имеют первостепенное значение в системе обеспечения экономической безопасности.

Угрозы в сфере экономики носят комплексный характер и обусловлены обычно низкими темпами наращивания экономического потенциала государства, усиливающимся отставанием в технологическом развитии, уровне и качестве жизни населения, отсутствием надлежащих мер в области регулирования процессов перераспределения соб-

ственности, неэффективным использованием ресурсов, снижением способности адекватно противостоять рискам и вызовам, связанным с изменением конъюнктуры мировых рынков, мировой глобализацией и информатизацией.

Деятельность органов государственной власти на всех уровнях должна быть направлена в предстоящий период на локализацию, предупреждение и противодействие следующим угрозам экономической безопасности.

Внутренние угрозы

1. Сокращение численности населения и его старение, влекущее за собой в перспективе значительное снижение трудового потенциала государства и рост демографической нагрузки на уменьшающееся трудоспособное население.

2. Деграция учреждений социальной сферы, ограничение доступа малообеспеченных слоев населения к системе охраны здоровья, образованию и культуре и ухудшение на этой основе физического и духовного здоровья нации; негативное воздействие социально-экономических условий жизни населения, рост заболеваемости значительной части населения, некомфортные жилищные условия, сокращение и ухудшение рациона питания человека, плохая экологическая среда, большая загруженность женщин в общественном производстве и др.

3. Политическая нестабильность в связи с возможными терактами, несовершенство властных структур и слабость институтов власти, приводящая вместе с несовершенством законодательной базы к низкой правовой, финансовой, договорной дисциплине, массовому сокрытию доходов и уклонению от уплаты налогов, криминализации экономики и коррупции в области управления экономикой; отсутствие адекватного законодательства и судебной системы, задержка и отставание в создании важнейших институтов рыночной экономики.

4. Криминализация экономики, рост организованной преступности, ее проникновение в ключевые отрасли экономики вследствие ослабления государственного контроля, высокий уровень правонарушений в информационной и интеллектуальной сферах, обострение социальных проблем — наркомании, бродяжничества и т.д. Сохранение условий для роста коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, обусловленное:

- несовершенством законов, а также недостаточной прозрачностью экономических отношений между хозяйствующими субъектами и государством;

- ослаблением государственного контроля за деятельностью на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговле;
- возможностью доступа криминальных структур к управлению определенной частью производства и банками.

5. Сохранение и возможное усиление значительной имущественной дифференциации (имущественного расслоения) населения с высокой долей и потенциальным увеличением численности населения, проживающего ниже уровня бедности (прожиточного минимума), и безработных, ограничивающее платежеспособный спрос и экономический рост в государстве и приводящее к нарушению социального мира и общественного согласия. Факторы, определяющие эти угрозы:

- сохранение низкого уровня доходов населения, не обеспечивающего достойный уровень жизни, потребности людей в продовольствии в размерах, достаточных для их жизнедеятельности, и необходимый рост платежеспособного спроса;
- наличие устойчиво высокой численности малоимущего населения, что создает социальную базу для криминальных проявлений: наркомании, преступности, проституции, бродяжничества и т.д.;
- повышение стоимости платных услуг обязательного характера (здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства), опережающее рост реальных доходов граждан, и возложение этих дополнительных расходов на слои населения со средним достатком, которые обеспечивают рост платежеспособного спроса и сбережений;
- ухудшение качества массовых услуг в сферах образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства;
- рост безработицы до уровня, вызывающего социальные конфликты и постоянное пополнение малоимущих слоев населения;
- задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий.

6. Структурная деформированность и малоэффективность структуры экономики, выражающиеся в приоритетном сохранении ее топливно-сырьевой направленности, недостаточном развитии наукоемких и высокотехнологичных производств, особенно в машиностроении, низком уровне инвестиционной активности, усилении объективно существующей территориальной дифференциации уровней экономического и социального развития регионов. Важнейшие факторы, определяющие сохранение этой угрозы:

- нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов;
- физическое и моральное старение основных фондов, особенно оборудования, ограничивающее экономический рост и снижающее технический уровень отечественного производства;
- неуклонное увеличение разрыва в эффективности экономики (низкая производительность общественного труда, высокие материало- и капиталоемкость) между индустриально развитыми странами;
- растущий недостаток квалифицированного производственного персонала, а также работников массовых профессий;
- слабая материально-техническая база отраслей, обеспечивающих жизнедеятельность населения;
- низкий внутренний платежеспособный спрос как на потребительские товары, так и на изделия производственно-технического назначения, что является ограничителем экономического роста, особенно в перерабатывающем секторе производства.

7. Низкая с возможной тенденцией дальнейшего понижения конкурентоспособность экономики, обусловленная:

- отсталостью технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью, низким качеством продукции и высокими издержками производства;
- низкой инновационной активностью, техническим и технологическим отставанием производства;
- ухудшением состояния научно-технического потенциала, потерей позиций на отдельных направлениях научно-технического развития, в том числе в результате утечки мозгов за рубеж и в другие сферы деятельности, утратой престижности интеллектуального труда;
- свертыванием прикладных исследований и разработок, недостаточным количеством и качеством новых или усовершенствованных продуктов, технологий и управленческих процедур;
- сокращением финансирования НИОКР, в том числе за счет госбюджета;
- ослаблением контроля за целевым использованием собственности, приобретенной хозяйствующими субъектами в процессе приватизации, неэффективным управлением госсобственностью;
- ослаблением контроля над выполнением условий, устанавливаемых при продаже государственного имущества на конкурсной основе;

- высоким уровнем монополизации экономики, усилением ее топливно-сырьевой направленности и недостаточной эффективностью государственного контроля над деятельностью естественных монополий;
- отсутствием или крайней неэффективностью механизма удержания технологической ренты;
- отставанием в применении современных инструментов формирования рынков: межкорпоративной консолидации частных предприятий и фирм, стандартизации и сертификации товаров и услуг, интегрированных маркетинговых инфраструктур и коммуникаций;
- высоким уровнем правонарушений в информационной и интеллектуальной сферах, имеющих серьезные негативные последствия для снижения конкурентоспособности экономики страны;
- отъездом за рубеж квалифицированных специалистов.

8. Возрастание рисков аварий и катастроф техногенного характера со значительными негативными экологическими последствиями. Основные факторы, определяющие эти угрозы:

- износ основных производственных фондов, особенно в отраслях с непрерывным технологическим циклом, а также транспортных коммуникаций и продуктопроводов;
- рост объемов накопленных промышленных отходов, радиоактивных и токсичных веществ, а также несовершенство технологий по их утилизации и захоронению;
- недостаточность ресурсов на замену устаревших экологически опасных технологических процессов.

9. Неустойчивое состояние финансово-денежного обращения и кредитно-банковской системы, обусловленное следующими факторами:

- нарушение межотраслевого баланса народного хозяйства;
- нестабильность финансово-денежной и кредитно-банковской систем;
- сохраняющаяся вероятность резких колебаний на валютном и фондовом рынках, создающая угрозу дестабилизации всей денежно-кредитной сферы;
- сужение функций и сферы обращения национальной валюты с распространением разного рода псевдоденег (зачетных схем) наряду с неэффективной политикой стерилизации денежной массы и высоким уровнем внебанковских денежных потоков;

- узкая денежная база и слабая насыщенность экономики денежной массой, что затрудняет инвестирование и кредитование экономики, снижает эффективность функционирования рынка ценных бумаг, ограничивает развитие финансового сектора;
- высокий уровень долларизации экономики и недоверия к национальной валюте;
- привязка денежного предложения к притоку иностранной валюты;
- неустойчивость активного сальдо текущих операций из-за влияния мировых цен на сырьевые ресурсы и соответственно валютных поступлений на внутренний валютный рынок;
- недостаточно благоприятный инвестиционный климат, вызывающий отток капитала;
- низкий уровень капитализации банковского сектора и эффективности системы корпоративного управления, низкая кредитоспособность заемщиков, недостаточная законодательная база защиты прав кредитора;
- низкая инвестиционная активность и преобладание вложения капиталов в посредническую и финансовую деятельность в ущерб производственной;
- наращивание кредиторской и дебиторской задолженности предприятий.

10. Сохранение реальной угрозы ограничивающего воздействия налогово-бюджетной сферы на экономический рост в государстве в результате:

- недостаточности бюджетно-финансового потенциала для развития производства, модернизации его производственно-технической базы на основе новейших систем и технологий;
- ослабления государственного финансового и валютного контроля;
- потери государством контроля над получением природной ренты.

11. Снижение возможностей обеспечения необходимого по объему, структуре и качественному составу мобилизационного резерва мощностей и материальных ресурсов.

12. Ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, обусловленное:

- сокращением объемов геолого-разведочных работ, нерациональным использованием недр и биологических ресурсов;
- резким снижением объемов инвестиций в геологическое изучение и промышленное освоение ресурсов недр и, как следствие,

отставанием прироста разведанных запасов полезных ископаемых от масштаба их добычи;

- недостаточной комплексностью использования минерального сырья при добыче и переработке;
- потерей государством контроля над эффективным использованием стратегических ресурсов в связи с массовой приватизацией предприятий минерально-сырьевого комплекса.

13. Увеличение разрыва в уровне социально-экономического развития субъектов и регионов страны, а также города и села в результате:

- роста разницы в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами государства;
- неотлаженности системы экономического федерализма, нарушения нормальных экономических взаимоотношений федерального центра с субъектами страны, что обуславливает торможение перехода к самодостаточности регионов;
- сокращения традиционных экономически эффективных связей, роста взаимных задолженностей предприятий, натурализации хозяйства регионов и, как следствие, обособления отдельных регионов, что является питательной средой регионального сепаратизма, ведет к разрыву единого экономического пространства, нарушению единой финансово-кредитной и бюджетно-налоговой политики страны, увеличивающемуся разрыву в уровне и качестве жизни населения;
- нарушения принципов равноправия субъектов государства с центром, проведения неправомερных форм институциональных преобразований в регионах, низкого уровня самодостаточности большинства регионов;
- нарушения сбалансированности межбюджетных отношений, что приводит к рассогласованию интересов участников бюджетного процесса.

14. Высокий уровень инфляции.

15. Несовершенство механизмов формирования экономической политики (высокая степень воздействия регионального и отраслевого лоббизма на принятие экономических решений; непоследовательность и несогласованность действий центральных экономических ведомств), которое может приводить к нарушению финансовой сбалансированности, порождать угрозы социальных конфликтов, искусственно ослаблять конкурентоспособность отечественных производителей.

16. Негативная политика в сфере приватизации, резкое занижение стоимости приватизируемых объектов.

17. Искаженная структура фондового рынка (например, в России основная часть из них приходится на нефтегазовый сектор, фактически российский рынок акций находится в прямой зависимости от конъюнктуры на мировом рынке нефти и газа).

18. Слабая диверсификация ВВП в целом и экспорта вследствие высокой степени зависимости страны от сырьевого экспорта.

19. Государство не рассматривается инвесторами в качестве привлекательной страны ни для прямых, ни для портфельных вложений. Слабость гражданских институтов, неразвитый банковский сектор. Недоверие инвесторов к финансовой системе.

20. Высокий уровень внешнего и внутреннего государственного долга и др.

Внешние угрозы

1. Высокая зависимость экономики страны, всех ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, от политических и экономических решений интеграционных группировок зарубежных стран, международных финансовых и торговых организаций, ущемляющих интересы в области экономики. Факторы, определяющие угрозы во внешнеэкономической сфере:

- топливно-сырьевая направленность странового экспорта, потеря традиционных рынков сбыта военной и машиностроительной продукции;
- преобладание в импорте предметов потребления и продовольствия при снижении доли машин, оборудования и современных технологий, что усиливает зависимость экономики страны от внешнеэкономической конъюнктуры;
- слабая государственная поддержка экспорта, прежде всего наукоемкой продукции;
- переход производств и предприятий, имеющих ключевое значение для экономики и обеспечения национальной безопасности государства, под контроль нерезидентов и репрофилирование этих производств в направлении, противоречащем интересам развития отечественной экономики;
- сохранение зависимости государства от международных финансовых организаций и иностранных государств в связи с внешнедолговыми обязательствами;
- зависимость национальной кредитно-денежной системы от международных или национальных валют и платежных балансов других стран;

- формирование дискриминационных для страны механизмов ценообразования на внешних рынках.

2. Большой внешний государственный долг, связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение, а также усиление попыток его использования для воздействия на принятие экономических и политических решений.

3. Развитие негативных процессов в экономической сфере ряда регионов страны, связанное с распространением политического и экономического влияния на соответствующие территории со стороны иностранных государств.

4. Приобретение иносфирмами предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынка и, как следствие, завоевание ими внутреннего рынка по многим видам товаров широкого потребления и зависимость страны от импорта многих видов продукции, в том числе стратегического значения, продовольственных товаров, а также комплектующих изделий для машиностроения.

5. Дискриминационные меры зарубежных стран или их сообществ во внешнеэкономических отношениях, особенно в связи с вступлением страны в ВТО.

6. Недостаточный экспортный и валютный контроль и необустроенность таможенной и государственной границы.

7. Незрелость транспортной инфраструктуры экспортно-импортных операций.

В информационной сфере наибольшую опасность представляет потеря способности государства обеспечивать эффективное противодействие использованию средств массовой информации для преднамеренной дестабилизации социально-политической системы, дезинформации, целенаправленного воздействия на информационные ресурсы государства, а также для добывания информации, составляющей государственную и военную тайну, с целью подорвать национальную безопасность.

Проблемы **экологической безопасности** приобретают ныне глобальные масштабы, и в наибольшей степени они обостряются при кризисных явлениях в экономической системе государства, поскольку тогда сокращаются возможности для широкого комплекса мер по охране окружающей среды, внедрения экологически чистых технологий и т.п. Критическое снижение уровня экологической безопасности способствует росту социальной, политической и даже военной напряженности, подтверждая тесную взаимосвязь разных сфер безопасности

и необходимость комплексного подхода к обеспечению национальной безопасности.

Упрощенная структура категории «экономическая безопасность государства» может быть представлена двумя уровнями:

I. По структуре:

1. Экономическая безопасность общества.
2. Экономическая безопасность субъектов государства.
3. Экономическая безопасность сфер экономики (отрасли).
4. Экономическая безопасность организации (предприятия).
5. Экономическая безопасность личности.

II. По направлениям:

1. Научно-техническая безопасность.
2. Безопасность внешнеэкономической деятельности.
3. Финансовая безопасность.
4. Безопасность материальных сфер экономики.
5. Информационная безопасность.
6. Интеллектуальная безопасность.
7. Энергетическая безопасность.
8. Безопасность фондового рынка.

В свою очередь безопасность внешнеэкономической деятельности, финансовую безопасность и безопасность материальных сфер экономики можно представить следующим образом:

1. Безопасность внешнеэкономической деятельности:

- безопасность госуправления на всех уровнях экономики;
- безопасность сферы высшего экономического образования;
- инновационная безопасность;
- инвестиционная безопасность и безопасность инвестиций из внешних источников;
- безопасность кредитно-банковской системы;
- безопасность отечественного капитала.

2. Финансовая безопасность:

- бюджетная безопасность;
- налоговая безопасность;
- безопасность финансово-денежного обращения;
- валютная безопасность;
- инфляционная безопасность.

3. Безопасность материальных сфер экономики:

- безопасность промышленности, безопасность сельского хозяйства;

- безопасность лесного хозяйства;
- безопасность строительства, безопасность водного хозяйства;
- безопасность грузового транспорта, безопасность связи;
- безопасность торговли и общественного питания;
- безопасность материально-технического снабжения и сбыта.

6.6. Национальные интересы в контексте обеспечения экономической безопасности

Национальный интерес и национальная экономическая безопасность являются тесно связанными объектами экономической дипломатии любого государства. Дипломатическая служба всегда обеспечивает как интересы своей страны, так и ее экономическую безопасность.

В современных условиях глобализации мировой экономики задача обеспечить национальные интересы и гарантировать экономическую безопасность своей стране приобретает все большую остроту. Это объясняется также и тем, что под влиянием интернационализации происходит огромная трансформация традиционных экономических устоев; под воздействием транснационализации производства и капитала иностранные компании и ТНК все активнее теснят отечественных производителей на национальных рынках; под напором наиболее крупных участников мирового рынка условия работы на нем стали определяться «либеральными экономическими идеями и глобальными финансовыми мерками, с неизбежным переделом сфер влияния в мировом хозяйстве, с тяжелыми последствиями для социальной сферы, экологии и других областей общечеловеческих интересов (это новейшее явление, несущее серьезные последствия для экономики XXI в.)»⁹.

В различных национальных условиях и в разные исторические эпохи национальные интересы понимались неодинаково.

Распространенной является политологическая точка зрения, что национальные интересы — это в первую очередь интересы национальной общности или группы, объединенной специфическими связями и взаимоотношениями и взаимоотношениями генетической и культурной гомогенности. В современных условиях такая трактовка понятия «национальный интерес», вероятно, уместна, когда говорят об общности культуры, о языке, семейных, религиозных, моральных традициях и обычаях.

Однако такой подход не может быть признан определяющим при трактовке интересов стран, претендующих на международное признание их национальных стандартов (в том числе в экономической области) соответствующими мировым критериям.

В этой связи следует привести некоторые высказывания в отношении национальных интересов. Так, Г. Моргентау определяет национальные интересы как долговременные, жизненно важные для всей нации выражения общности¹⁰. В таком случае национальные интересы выглядят как стремление представителей одной нации к объединению на основе общности культуры, т.е. языка, семейных, религиозных, моральных, этических традиций и обычаев на основе общей политической системы, общей политики. Национальные интересы Г. Моргентау делит на постоянные и преходящие. Постоянные интересы являются основополагающими и включают в себя: защиту территории, населения, государственных институтов от внешней опасности; развитие внешней торговли; обеспечение роста инвестиций; защита частного капитала за границей; взаимоотношения с союзниками; выбор внешнего курса. К преходящим национальным интересам он отнес: интересы выживания нации и государства; безопасность и благосостояние общества; периферийные, локальные интересы.

В свое время министр иностранных дел Украины В. Огрызко в одном из интервью подчеркнул, что «дипломат — это человек, отстаивающий и не сдающий национальные интересы»¹¹.

У. Магосаки, профессор Академии национальной обороны Агентства обороны Японии¹², в своей статье¹³, задаваясь вопросом «Что такое национальные интересы страны и как их надо реализовать?», пишет, что «в этом случае Японии необходимо самой разобраться и выяснить, что есть ее национальные интересы, и на этой основе размышлять, как они согласовываются с интересами США». Профессор отмечает, что «после окончания холодной войны ни одно государство не может соперничать с США по военной мощи». Это обстоятельство привело к изменению американской внешней политики. США сменили курс на «достижение американских интересов при помощи военной мощи. Эта тенденция усилилась при администрации Джорджа Буша». У. Магосаки также считает: «Дипломатия нынешней администрации республиканцев отличается от дипломатии Клинтона тем, что республиканцы придают преимущественное значение силе и не стесняются при достижении национальных интересов. Они рассматривают международный консенсус лишь как средство достижения собственных целей. Лидерство США, по их мнению, заключается в эффективном применении сил».

Профессор подчеркивает, что «при администрации Дж. Буша начало преобладать мнение, что США самостоятельно определяют, что им делать, исходя из собственных интересов. А союз образовывается в каждом отдельном случае по признаку лояльности. Цели достигаются

скорее военными силами, нежели убеждениями. США будут проводить дипломатию главным образом военными средствами, а не мирными, в погоне за своими интересами без стеснения, а японо-американский союз укрепляется как подкрепление этой политики. На этом фоне, в дискуссиях внутри японского истеблишмента Японии о внешней политике страны быстро набрали силу сторонники взгляда — «И безопасность, и экономика Японии тесно связаны с США. Нет альтернативы кроме курса укрепления этих связей».

Анализируя, как будут складываться японо-американские отношения на этом фоне, У. Магосаки отмечает, что «сами японцы склонны смотреть на вещи через призму экономических интересов и рады, когда видят аналогичные подходы у других государств». Ученый констатирует: «Рассуждать о внешней политике, определять национальные интересы Японии в конечном счете равнозначно тому, чтобы задавать вопрос, как нам жить: чему отдать приоритет — “выгодам” или что-нибудь другому».

Д. Лабин, говоря о национальных интересах, отмечает: «Запасы ресурсов неограничены, а наличие необходимых ресурсов на территории того или иного государства неодинаково. Эта ситуация порождает *национальные или стратегические интересы* государств в обладании всем необходимым. Национальный (стратегический) интерес государства выражается в отношении к потребностям своей нации»¹⁴. При этом он, ссылаясь на работы В. Шумилова, пишет: «*Главными стратегическими интересами* государства являются, во-первых, сохранение целостности общества, во-вторых, обеспечение функционирования общества путем установления регулирующих правовых механизмов и, в-третьих, обеспечение общества всеми необходимыми ресурсами. При этом только последняя категория стратегических интересов потенциально может быть реализована в полной мере во внешнеэкономической сфере или, иными словами, в сфере международных экономических отношений»¹⁵.

В целом на современном этапе развития национальные экономические интересы следует рассматривать в качестве характерной черты цивилизованного гражданского общества. Таким образом, национальный экономический интерес включает способность каждого государства решать следующие задачи:

1. Развивать национальную экономику и производство с целью укрепления конкурентных позиций на мировом рынке и упрочения международного статуса страны.

2. Участвовать в международно-кооперированных производствах (в том числе транснационального типа) для повышения эффективности национальной экономики.

3. Обеспечивать рост благосостояния своего народа, расширение инвестиционного и потребительского рынков, развитие жизнеспособных национальных традиций в культуре, искусстве, предпринимательстве и т.п.

4. Придавать национальной хозяйственной среде соответствующую социальную ориентацию, развивать и поощрять ответственность бизнеса.

5. Активно и конструктивно участвовать в международных структурах в интересах адекватного учета национальных интересов при разработке и модернизации правил игры на мировом рынке.

6.7. Обеспечение экономической безопасности России

Целям цивилизованного определения национальных интересов России, существующих и потенциальных угроз и обеспечения экономической безопасности служит Концепция национальной безопасности Российской Федерации¹⁶. Она состоит из четырех разделов: Россия в мировом сообществе; национальные интересы России; угрозы национальной безопасности Российской Федерации; обеспечение национальной безопасности Российской Федерации. Соответственно сформулированы важнейшие направления государственной политики Российской Федерации, в том числе в области экономической безопасности и других областях, чье состояние и развитие может прямо или опосредствованно влиять на безопасность в области экономики.

В Концепции национальные интересы сформулированы следующим образом:

«Национальные интересы России — это совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства в экономической, внутриполитической, социальной, международной, информационной, военной, пограничной, экологической и других сферах. Они носят долгосрочный характер и определяют основные цели, стратегические и текущие задачи внутренней и внешней политики государства. Национальные интересы обеспечиваются институтами государственной власти, осуществляющими свои функции в том числе во взаимодействии с действующими на основе Конституции Российской Федерации общественными организациями... Реализация национальных интересов России возможна только на основе устойчивого развития экономики. Поэтому национальные интересы России в этой области являются ключевыми... Национальные интересы России в социальной сфере заключаются в обеспечении высокого уровня жизни народа...»¹⁷

Концепция определяет также национальные интересы в других сферах, в том числе в международной:

«Национальные интересы России в международной сфере заключаются в обеспечении суверенитета, упрочении позиций России как великой державы — одного из влиятельных центров многополярного мира, в развитии равноправных и взаимовыгодных отношений со всеми странами и интеграционными объединениями, прежде всего с государствами—участниками Содружества Независимых Государств и традиционными партнерами России, в повсеместном соблюдении прав и свобод человека и недопустимости применения при этом двойных стандартов».

Вопросы обеспечения национальной безопасности и защита интересов России в экономической сфере рассматриваются в Концепции вместе. С этих позиций экономической безопасности и экономических интересов формулируются внешнеэкономические задачи России:

«Важнейшими задачами во внешнеэкономической деятельности являются: создание благоприятных условий для международной интеграции российской экономики; расширение рынков сбыта российской продукции; формирование единого экономического пространства с государствами—участниками Содружества Независимых Государств.

В условиях либерализации внешней торговли России и обострения конкуренции на мировом рынке товаров и услуг необходимо усилить защиту интересов отечественных товаропроизводителей.

Важнейшее значение приобретает проведение сбалансированной кредитно-финансовой политики, нацеленной на поэтапное сокращение зависимости России от внешних кредитных заимствований и укрепление ее позиций в международных финансово-экономических организациях.

Необходимо усилить роль государства в регулировании деятельности иностранных банковских, страховых и инвестиционных компаний, ввести определенные и обоснованные ограничения на передачу в эксплуатацию зарубежным компаниям месторождений стратегических природных ресурсов, телекоммуникаций, транспортных и товаропроводящих сетей.

Эффективные меры должны быть приняты в сфере валютного регулирования и контроля в целях создания условий для прекращения расчетов в иностранной валюте на внутреннем рынке и предотвращения бесконтрольного вывоза капитала».

Наличие четкой и ясной трактовки национальных интересов и экономической безопасности с ориентацией на официально одобренные цели и государственную стратегию крайне необходимо, ибо на практике встречаются, как известно, и другие подходы.

Общие положения Концепции можно дополнительно расшифровать. Например, чрезвычайно важным фактором является способность

экономики обеспечить всем гражданам достойные условия и качество жизни, возможность реализации ими своих творческих сил, духовных запросов и материальных потребностей. Бедность как социальное явление должна быть исключена из жизни российского общества. Необходимо обеспечить достойную жизнь ветеранам, инвалидам и людям преклонного возраста, а также доступность для всего населения образования, культуры, медицинского обслуживания, транспорта, связи, коммунальных услуг.

С точки зрения национальных интересов в области экономики наиболее актуальным является обеспечение ее функционирования в режиме расширенного воспроизводства, защиты интересов отечественных производителей, повышения инновационной и инвестиционной активности, постоянного контроля за стратегическими ресурсами страны, поддержания научного потенциала, способного утвердить независимость страны на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса.

Важнейшим условием реализации национальных интересов в этой области является переход экономики к модели устойчивого развития с определенным уровнем государственного регулирования экономических процессов, гарантирующего стабильное функционирование и развитие экономики и обеспечивающего сбалансированное решение социально-экономических задач, проблем сохранения окружающей среды в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений.

Во внешнеэкономической сфере интересы России заключаются в установлении для отечественных производителей таких экономических условий, которые бы обеспечили реализацию интересов российских предприятий, способствовали повышению конкурентоспособности их продукции, эффективности производства и экономическому росту. Россия не приемлет силовых методов во внешнеэкономической деятельности.

Национальные интересы Российской Федерации в международной сфере требуют проведения активного внешнеполитического курса, направленного на упрочение позиций России как великой державы — одного из влиятельных центров формирующегося многополярного мира, упрочения тех механизмов коллективного управления мировыми политическими и экономическими процессами, в которых Россия играет важную роль.

Необходимое условие реализации национальных интересов России — возможность самостоятельно решать внутренние политические,

экономические и социальные задачи, независимо от намерений и позиций иностранных государств и их сообществ, поддерживать такой уровень жизни населения, который бы обеспечивал национальное согласие и общественно-политическую стабильность в стране.

Институты и механизмы обеспечения экономической безопасности: опыт России. Государственная деятельность по обеспечению экономической безопасности России включает¹⁸:

- создание информационной базы для объективного и всестороннего мониторинга экономики и общества и осуществление этого мониторинга в целях выявления и прогнозирования внутренних и внешних угроз жизненно важным интересам объектов экономической безопасности;
- разработку комплекса оперативных и долговременных мер по предупреждению и нейтрализации внутренних и внешних угроз, оценку результатов их осуществления;
- создание условий для реализации комплекса государственных мер по обеспечению экономической безопасности.

Осуществление этих функций требует использования системы индикаторов экономической безопасности. Частично эта система определена в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации.

Для осуществления этой стратегии создана система органов законодательной, исполнительной и судебной власти, общественные и иные организации и объединения, должностные лица, принимающие участие в обеспечении безопасности в соответствии с Законом Российской Федерации «О безопасности», которая регулируется законодательством, регламентирующим отношения в сфере безопасности. В основу этой системы положен принцип взаимосвязи, сбалансированности и интеграции со всеми элементами экономической политики государства, хозяйствующих субъектов, домашних хозяйств, отдельных граждан и общества в целом.

Государственная деятельность, направленная на предотвращение внешних и внутренних угроз экономической безопасности РФ, осуществляется на всех уровнях экономики и государственного управления.

Система и механизмы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации включают следующие элементы¹⁹.

1. Система защиты национальных интересов РФ базируется на установлении и нормативно-правовом закреплении правительством РФ обязательных процедур по формированию целевых установок, про-

граммных мер и действий, обеспечивающих выявление, локализацию и противодействие угрозам экономической безопасности государства, при разработке:

- стратегий и основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период;
- краткосрочных и среднесрочных прогнозов социально-экономического развития РФ;
- проектов бюджетов на федеральном и региональном уровнях;
- законодательных и иных нормативных правовых актов по финансовым и хозяйственным вопросам;
- федеральных и региональных целевых программ.

2. Важнейшие элементы механизма обеспечения экономической безопасности РФ:

- прогнозирование социально-экономического развития государства с учетом выявленных и могущих возникнуть факторов и процессов, угрожающих его экономической безопасности в прогнозном периоде;
- мониторинг и анализ факторов и процессов, определяющих внутренние и внешние угрозы экономической безопасности для государства;
- разработка и реализация органами исполнительной власти мер по предотвращению вероятных угроз экономической безопасности России по всем сферам и отраслям экономики;
- экспертиза проектов законодательных и иных нормативных и правовых актов по финансовым и хозяйственным вопросам с позиции обеспечения защищенности от внутренних и внешних угроз национальным интересам государства в области экономики. Порядок проведения указанной экспертизы определяет президент РФ.

3. В целях реализации комплекса мер и механизмов по преодолению или недопущению угроз экономической безопасности государства правительство РФ в пределах определенной законом компетенции:

- определяет функции федеральных органов исполнительной власти по обеспечению экономической безопасности РФ с обязательным отражением этих функций в положениях о соответствующих министерствах и ведомствах;
- организует разработку на основе Государственной стратегии экономической безопасности соответствующих программ обес-

печения экономической безопасности по отдельным отраслям и сегментам экономики и субъектам РФ;

- организует взаимодействие правоохранительных органов и органов государственного финансового контроля в рамках обеспечения эффективного противодействия правонарушениям в сфере экономики.

4. Совет Безопасности РФ совместно с правительством РФ:

- осуществляют накопление, анализ и обработку информации о функционировании системы обеспечения экономической составляющей национальной безопасности РФ, выработку рекомендаций по ее совершенствованию;
- организуют мониторинг, ситуационный анализ и прогнозирование факторов, отвечающих за возможное возникновение внутренних и внешних угроз экономической безопасности государства;
- организуют подготовку заключения с позиции экономической безопасности РФ на проект федерального бюджета и основные направления социально-экономического развития России на среднесрочную и долгосрочную перспективы;
- информируют (не менее чем раз в год) президента РФ о ходе реализации Государственной стратегии экономической безопасности, об изменении уровня угроз национальным интересам государства в области экономики, о работе, проводимой федеральными и региональными органами исполнительной власти по обеспечению экономической безопасности РФ, и при необходимости вносят предложения по принятию мер, адекватно противодействующих возникающим угрозам, или по корректировке целей Государственной стратегии экономической безопасности или проводимой экономической политики;
- отслеживают с позиции обеспечения экономической безопасности государства важнейшие процессы в экономике и социально-политической сферах и при выявлении факторов, угрожающих экономической безопасности государства, информируют об этом президента РФ;
- взаимодействуют с Государственной думой и Советом Федерации Федерального собрания РФ при рассмотрении законопроектов, касающихся важнейших экономических, хозяйственных, финансовых и социально-политических вопросов, а также законопроектов, регламентирующих отношения в сфере безопасности.

Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности должна осуществляться в соответствии со следующими требованиями:

- разграничение функций аппаратов президента, правительства и федеральных органов исполнительной власти;
- четкое определение задач федерального и местного уровня и соответствующее разграничение по государственному управлению между федеральными органами и органами исполнительной власти субъектов Федерации при обеспечении единства системы исполнительной власти;
- адекватное информационное обеспечение регулирующей функции государства.

Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности реализуется в рамках проводимой экономической политики, основными приоритетами которой являются обеспечение устойчивости экономического положения личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества, государства, соблюдение конституционных прав и свобод человека, законности и законопослушания всех, включая органы государственной власти.

Должна быть сформирована высокоэффективная система государственного регулирования экономики, позволяющая осуществлять оптимальное (с наименьшими потерями) взаимодействие между всеми элементами экономики и государством (его институтами) в целом, а также способная взять на себя функции регулирования и поддержания экономики государства на безопасном уровне. При этом должны быть четко определены границы и критерии (условия) — необходимость и достаточность — государственного вмешательства в экономику: в частности, границы государственного сектора, а также обеспечение развития эффективных методов государственного регулирования.

Ряд указанных элементов деятельности государства по обеспечению экономической безопасности должен реализовываться в государственных прогнозах и программах социально-экономического развития Российской Федерации, разрабатываемых в соответствии с Федеральным законом № 115-ФЗ, принятым Государственной думой 23 июня 1995 г., а также при разработке государственного бюджета на каждый следующий год.

Государство должно осуществить комплекс мер по обеспечению стабильного динамичного роста российской экономики и перевод ее на инновационный путь развития, что и станет гарантом его экономи-

ческой безопасности. Эти меры должны проводиться во всех сферах экономики.

При определении конкретных инструментов и механизмов обеспечения экономической безопасности необходимо учитывать опасности, угрозы и вызовы, длительность (краткосрочный или долгосрочный характер) их воздействия и возможности их предотвращения.

Первостепенное значение имеет укрепление государственной власти, повышение доверия к ее институтам при совершенствовании структуры и качества государственного управления, а также рационализации механизмов выработки решений и методов формирования экономической политики. Без выполнения этих требований задачи реконструкции и модернизации производственного потенциала России, эффективного использования ее ресурсного потенциала и преодоления структурных деформаций, требующие, в свою очередь, привлечения значительных финансовых и иных инвестиционных ресурсов, будут наталкиваться в лучшем случае на неэффективное использование государственных бюджетных средств на всех уровнях экономики, а в худшем — на их сознательное криминальное перераспределение.

Вместе с тем очевидно, что государственная политика по обеспечению экономической безопасности наряду с прямым воздействием на негативные экономические процессы предполагает также создание условий для «включения» защитных механизмов, основанных на рыночном саморегулировании и препятствующих развитию дестабилизирующих тенденций. В этом смысле не менее важным является комплексное продолжение и завершение институциональных преобразований, создающих базу для эффективного функционирования рыночных механизмов.

Реализация мер, направленных на обеспечение экономической безопасности, должна проходить в русле осуществления активной структурной и социальной политики, усиления активности государства в инвестиционной, финансово-денежной, кредитно-банковской и внешнеэкономической сферах экономики и продолжения институциональных преобразований.

Неотъемлемым элементом обеспечения экономической безопасности государства должно стать ресурсное (финансовое, материальное, информационное, интеллектуальное и кадровое) обеспечение его властной социально-регулирующей функции.

Резюме

Экономическая безопасность в начале XXI в. является важным объектом экономической дипломатии не только государств, но и междуна-

родных организаций. Сегодняшний мир стоит перед новыми вызовами. Угрозы, связанные с терроризмом, требуют глобальной реакции. Построение коллективной безопасности потребует действий на широком фронте, который простирается от контроля за ядерными вооружениями до соглашений, непосредственно связанных с глобальной угрозой террора, и прогресса в сокращении бедности.

Будучи идеальной категорией, экономическая безопасность даже в наиболее экономически развитых и социально стабильных странах с устоявшимся политическим режимом все же остается относительной. Те или иные неблагоприятные внешние воздействия, а также возможность и угроза их сохраняются даже в таких странах. По мере интернационализации производства национальная экономическая безопасность все более тесно связывается с международной экономической безопасностью.

Обеспечение экономической составляющей национальной безопасности любой страны означает нейтрализацию или сведение к минимуму неблагоприятных внешних и внутренних воздействий на экономику государства в условиях ее интеграции в мировое хозяйство, мирового разделения труда, сохранение социально-экономической и политической стабильности в обществе, устойчивости функционирования всех секторов экономики, целостности внутриэкономического пространства с целью повышения уровня и качества жизни граждан.

На современном этапе исторического развития объективно существуют реальные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности государства, недопущение или преодоление которых должно стать важнейшим элементом его стратегии экономической безопасности. Выявление возможных угроз экономической безопасности и выработка мер по их предотвращению или минимизации негативных последствий имеют первостепенное значение в системе обеспечения экономической безопасности.

В условиях глобализации мировой экономики задачи обеспечения национального интереса и экономической безопасности своей страны приобретают все большую остроту.

Обеспечение национальных интересов и экономической безопасности государства осуществляется через институциональную систему, которую образуют органы законодательной, исполнительной и судебной властей, общественные и иные организации и объединения, должностные лица, принимающие участие в обеспечении безопасности в соответствии с законодательными актами.

Примечания

- ¹ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 3.
- ² Там же. С. 169.
- ³ Там же. С. 171.
- ⁴ *Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 204.
- ⁵ Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). М.: Весь Мир, 2005. С. 202.
- ⁶ Экономическая и национальная безопасность. Учебник / Под ред. Е. А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004. С. 17–18.
- ⁷ Там же. С. 20–21.
- ⁸ Стратегия национальной безопасности США: новая эра // Электронный журнал Государственного департамента США. 2002. Декабрь. Т. 7. № 4. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://usinfo.state.gov/journals/journalr.htm>.
- ⁹ *Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 82.
- ¹⁰ *Morgenthau H. J.* Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace. Brief ed. McGraw-Hill. N.Y., 1993. P. 275–318.
- ¹¹ *Силина Т.* «Дипломат — это человек, отстаивающий и не сдающий национальные интересы». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/show/640/56223/>.
- ¹² Укэру Магосаки — род. в 1943 г. После университета поступил в МИД Японии в качестве кадрового дипломата. Посол в Узбекистане; начальник Управления международной информации МИД, посол в Иране. С апреля 2002 г. — профессор Академии национальной обороны Агентства обороны Японии. Автор ряда книг о внешней политике Японии.
- ¹³ *Магосаки У.* Определение национальных интересов Японии в нашей эпохе — стартовая точка ее внешней политики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eri-21.or.jp/russia/opinion/opinion/20050510.shtml>. Оригинал на японском опубликован в № 11 журнала «Нихонджин-но Чикара» («Динамизм Японии») Токийского фонда.
- ¹⁴ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 8.
- ¹⁵ Подробнее о теории государственного интереса в МЭО см.: *Шумилов В. М.* Международное экономическое право в эпоху глобализации. М., 2003. С. 16–27.
- ¹⁶ Концепция национальной безопасности Российской Федерации // Российская газета. 2000. 18 января. С. 3–4; *Иванов И. Д.* Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия: Учебник. М.: РОССПЭН, 2001. С. 283–303.
- ¹⁷ Там же.
- ¹⁸ Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е. А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004. С. 158–162.
- ¹⁹ Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) // *Иванов И. Д.* Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия: Учебник. М.: РОССПЭН, 2001. С. 150–158.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается значимость безопасности в современном мире?
2. Приведите определение и классификацию национальной безопасности.
3. Как классифицируется национальная безопасность в зависимости от типа и источников угроз?
4. Что является предметом и объектом национальной безопасности?
5. Что входит в систему национальной безопасности?
6. Дайте определение международной и национальной экономической безопасности.
7. Какие различают уровни экономической безопасности?
8. Как классифицируется экономическая безопасность в зависимости от типа и источников угроз?
9. Что является предметом и объектом экономической безопасности?
10. Что является субъектом экономической безопасности?
11. Что должна включать в себя государственная стратегия экономической безопасности?
12. Какие существуют угрозы экономической безопасности?
13. Назовите внутренние и внешние угрозы экономической безопасности.
14. Что такое национальные интересы?
15. Какова взаимосвязь национальных интересов и экономической безопасности?
16. Какие существуют институты и механизмы обеспечения экономической безопасности?

Рекомендуемая литература и источники

- Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации. Основные положения // Иванов И. Д. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия: Учебник. М.: РОССПЭН, 2001. С. 150–158.
- Иванов И. Д.* Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия: Учебник. М.: РОССПЭН, 2001. С. 13–30, 150–158, 283–303.
- Концепция национальной безопасности Российской Федерации // Российская газета. 2000. 18 января. С. 3–4;
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия — экономическая безопасность. Программа и презентация тезисов лекций и семинаров специального курса. Ташкент: УМЭД, 2006.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2007. Т. 1. С. 266–312.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 62–82.
- Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 56–70.
- Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 50–59.
- Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 125–138.

- Рахманов А. Р.* Право международной безопасности. Ташкент: ТГЮИ, 2005.
- Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001. С. 181–222.
- Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е. А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004. С. 13–78, 126–458.
- Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005. P. 89–194.
- Morgenthau H. J.* Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace. Brief ed. McGraw-Hill. N.Y., 1993. P. 275–318.
- Nicholson M.* International Relation: A Concise Introduction. 2nd ed. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2002.

7 Двусторонняя экономическая дипломатия

7.1. Направления и формы двусторонней экономической дипломатии

Практическая реализация основных направлений экономической дипломатии осуществляется сегодня средствами двусторонней, многосторонней и региональной дипломатии, которые представляют собой современную систему тесно взаимосвязанных национальных, международных и региональных институтов, призванных осуществлять мониторинг, анализ и регулирование конкретных сфер международного экономического взаимодействия (рис. 10). Сочетание этих форм дипломатии сложная задача дипломатической деятельности. На изучении вопросов двусторонней, многосторонней и региональной дипломатии мы и сосредоточим внимание в последующих трех главах.

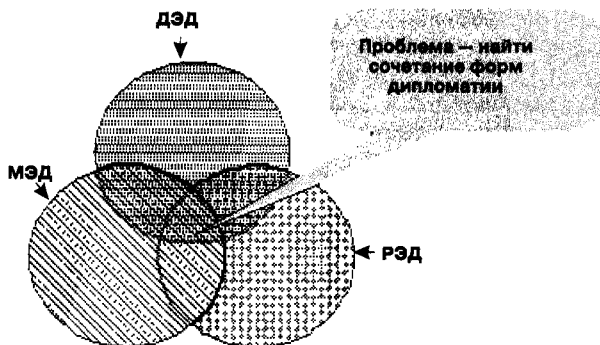


Рис. 10. Поиск оптимальной формы экономической дипломатии на пересечении двусторонней, многосторонней и региональной экономической дипломатии

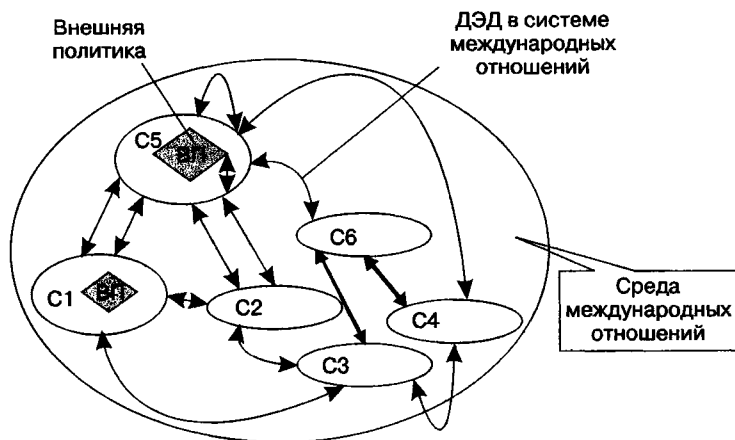


Рис. 11. Двусторонняя экономическая дипломатия:
C1–С6 – страны; ВП – внешняя политика

Двусторонняя экономическая дипломатия (ДЭД) остается традиционным средством реализации внешней экономической политики и эффективным инструментом продвижения национальных внешне-экономических интересов. ДЭД в определенных условиях оказывается намного действеннее многосторонней дипломатии в продвижении отечественной продукции на внешние рынки, формировании благоприятных условий доступа и решении задач закрепления на международных рынках, получении крупных заказов и подключения к реализации крупномасштабных проектов. Взаимодействие внешней экономической политики, экономической дипломатии и международных экономических отношений можно увидеть на рис. 11.

ДЭД может быть намного более гибкой и оперативной, чем многосторонняя дипломатия, поскольку не требует многочисленных и трудоемких процедур согласования позиций сторон, зачастую имеющих различные и даже конфликтующие интересы в развитии международного экономического сотрудничества. Вместе с тем двусторонняя дипломатия органично дополняет усилия многосторонней дипломатии, поскольку, с одной стороны, служит основой для последующих договоренностей на многостороннем уровне, а с другой — переводит в практическую плоскость результаты многосторонней дипломатии. В условиях интенсификации процессов глобализации, усиления международной конкуренции и углубления региональной интеграции ДЭД приобрела ряд новых черт, что отразилось на ее содержании, формах и механизмах.



Рис. 12. Структура теории двусторонней экономической дипломатии

Во-первых, это комплексный характер ДЭД, которая сегодня не ограничивается урегулированием только отдельных вопросов торгово-экономического сотрудничества, а концентрируется на формировании максимально эффективной среды для продвижения и привлечения инвестиций, содействия официальной помощи развитию, решения вопросов миграции, экономической безопасности, заключения соглашений о преференциальной и свободной торговле, глобальном/стратегическом партнерстве и т.д. В этой связи существенно усложняется работа дипломатов и делегаций на переговорах, так как повышаются требования к их квалификации, что необходимо для оперативного согласования позиций сторон по все более широкому кругу обсуждаемых вопросов. Все это требует знания и применения различных теорий в области двусторонней экономической дипломатии, некоторые из них представлены на рис. 12.

Во-вторых, все чаще ДЭД используется как альтернативное средство решения проблем, не полностью или недостаточно эффективно урегулированных на многостороннем уровне, — например, растет число двусторонних соглашений о свободной торговле, в том числе с участием США, возникших как следствие пробуксовывания процессов многосторонней в рамках ВТО и региональной либерализации¹. То же самое наблюдается и в Японии, где двусторонние соглашения о свободной торговле продвигаются динамичнее, чем региональные, в том числе в рамках АСЕАН². Двусторонняя дипломатия во многих случаях оказывается эффективнее в преодолении специфических барьеров для доступа партнеров на рынки друг друга.

В-третьих, содержательные акценты ДЭД все более фокусируются на увязке внутренней экономической политики с внешней, а также на условиях внутренней хозяйственной деятельности — режимах инвестиций и коммерческих операций в различных секторах, обеспечении справедливой конкуренции и защиты прав интеллектуальной собственности, регулировании трудовой деятельности и т.д.

В-четвертых, в повестке дня ДЭД и двусторонних переговоров, особенно с участием ведущих стран, растет число вопросов, далеко выходящих за проблематику двустороннего экономического сотрудничества. Это и совместные проекты с третьими странами, крупные региональные и интеграционные проекты, глобальные проблемы и т.д.

В-пятых, значительно повысился уровень представительства стран—участниц переговорного процесса ДЭД. Наряду с рутинными, техническими вопросами, требующими кропотливой работы экспертов, все большее число задач, где ставки особенно высоки, решается при участии высших должностных лиц государства в ходе двусторонних саммитов. Одна из приоритетных сфер ДЭД на высшем уровне — распределение крупных правительственных заказов и подрядов.

В-шестых, расширилась институциональная и ресурсная база ДЭД, которая сегодня выступает как составная часть более общих усилий по продвижению национальных экономических интересов на международной арене, включая масштабную поддержку экспорта и зарубежных инвестиций.

В-седьмых, само понятие «двусторонняя дипломатия» стало несколько условным, поскольку все чаще одной из сторон такой дипломатии выступает то или иное интеграционное объединение или же обе стороны представлены объединениями государств (например, ЕС — МЕРКОСУР, ЕАСТ — Южноафриканский общий рынок).

Важнейшее, набирающее силу направление ДЭД сегодня — обсуждение и заключение преференциальных торговых соглашений, преимущественно о свободной торговле между странами одного региона, а также между государствами разных регионов и даже континентов. Этот процесс развивается как в более общем контексте региональной интеграции, так и все чаще приобретает важное самостоятельное значение для стран—участниц. Во многих случаях, как отмечают эксперты ВТО, преференциальные региональные и двусторонние торговые соглашения становятся центральной частью внешнеэкономической политики государств, рассматриваются как равные по значению в многосторонней торговой либерализации, а для растущего числа стран такие соглашения приобретают приоритетный характер³.

В частности, с 2002–2003 гг., особенно после неудачи Министерской конференции ВТО в Канкуне (сентябрь 2003 г.), США в своей торговой политике значительно усилили акценты на заключении двусторонних преференциальных соглашений, которые показали себя весьма эффективными в продвижении интересов американского бизнеса на внешних рынках. Если до 2002 г. США имели лишь два таких соглашения — с Израилем (вступило в силу в 1985 г.) и Иорданией (2001 г.), а также совместно с Канадой и Мексикой участвовали в НАФТА (1994 г.), то с 2003 г. по март 2006 г. Соединенные Штаты заключили 13 новых соглашений о свободной торговле и начали соответствующие переговоры еще с 11 странами⁴. В феврале 2006 г. стартовали торговые переговоры с Республикой Корея, являющиеся самыми крупномасштабными для США после подписания НАФТА. Ожидаемый эффект от создания зоны свободной торговли с Республикой Корея — приращение американского экспорта в эту страну на 19 млрд долл. ежегодно⁵. В итоге по состоянию на 2016 г. США имеют соглашения о свободной торговле с 20 странами. В целом в режиме свободной торговли сегодня реализуется около половины всего американского экспорта.

По данным ВТО, по состоянию на 1 июля 2016 г. в мире подписано 635 региональных торговых соглашений о свободной торговле. Из них 423 вступило в силу.

Среди развивающихся государств особенно высокую активность в последнее время в плане заключения двусторонних преференциальных соглашений проявили Мексика и Чили. Последняя, подписав соглашения о свободной торговле с США, Канадой, Мексикой, МЕРКОСУР, Перу, странами Центральной Америки, ЕС и ЕАСТ, фактически обеспечила беспопылинный доступ на внешние рынки для 60% национального экспорта⁶. Неожиданностью для многих экспертов стала невысокая активность Китая в ВТО, который по-прежнему предпочитает урегулировать разногласия на двусторонней межправительственной основе. В своей торговой политике Китай, как и его ближайшие соседи — Япония⁷, Республика Корея, Индия, все более ориентируется на двусторонние соглашения о свободной торговле и в настоящее время работает над 27 такими документами, в том числе с Австралией, Новой Зеландией, 10 странами—участницами АСЕАН⁸.

Общее число действующих двусторонних преференциальных торговых соглашений, по статистике ВТО, выросло с 70 в 1990 г. до почти 300 в 2010 г.; при этом еще около сотни таких соглашений находятся в различной стадии переговоров. Сегодня практически все страны состоят хотя бы в одном преференциальном торговом соглашении, тогда

как многие входят в несколько, а порой — десятки подобных соглашений⁹. В связи с этим эксперты все чаще поднимают проблему так называемого клубка спагетти (*spaghetti bowl*), демонстрирующего собой множественность пересекающихся и перекрывающих друг друга преференциальных торговых соглашений. Ряд зарубежных специалистов в области международных экономических отношений считают, что в результате в мировой торговой системе возникает хаос, распространение получают сильно разнящиеся между собой тарифы и правила происхождения товаров, усложняющие и удорожающие таможенное администрирование.

Многие видят в распространении преференциальных торговых соглашений вполне реальную угрозу многосторонней торговой системе. Так, в докладе группы экспертов, озаглавленном «Будущее ВТО», подчеркивается, что «спустя пять десятилетий после учреждения ГАТТ режим наибольшего благоприятствования перестал быть правилом, а превратился скорее в исключение. Конечно, значительная часть торговли между ведущими странами по-прежнему ведется на базе РНБ. Однако то, что было названо “клубком спагетти”... фактически достигло границы, за которой РНБ — исключение из правила... Более правильный термин сегодня — режим наименьшего благоприятствования... Мы полагаем, что это имеет принципиальное значение для будущего ВТО»¹⁰. Эксперты МБРР, анализируя экономические эффекты растущего числа двусторонних соглашений между ведущими торговыми державами и малыми странами, подчеркивают, что одним из следствий этого процесса стало фактическое нарушение рыночных принципов торговли: малые страны связывают себя обязательством покупать конкретные товары в развитом государстве, а не у третьей страны, производящей соответствующую продукцию с наименьшими издержками. В результате недополучения пошлин развивающиеся страны теряют до 20 млрд долл. бюджетных доходов ежегодно¹¹.

Вместе с тем некоторые исследователи, например Р. Болдвин в своей работе «Регионализм, приобретающий многосторонность: “клубки спагетти”» как строительные блоки на пути к глобальной свободной торговле», отмечают креативные возможности региональной и двусторонней либерализации при соблюдении ряда условий, включая выработку единых правил определения происхождения товаров на уровне крупных региональных торговых блоков и поддержку со стороны ВТО¹². В 1997 г. для устранения искусственных барьеров во взаимной торговле европейских стран, возникающих из-за нестыковки правил определения происхождения товаров, была введена Панъевропейская

кумулятивная система, позволяющая складывать стоимости, добавленные в странах-участниках (с 1999 г. включает Турцию). Упорядочением правил, применяемых в рамках множатых региональных двусторонних соглашений о свободной торговле, предполагает заняться оформленное в ноябре 2005 г. Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение. В данном случае ВТО могла бы способствовать гармонизации правовых и торгово-политических аспектов двусторонних торговых соглашений, что, в свою очередь, потребует от последних большей открытости и прозрачности. Так, в конце июня 2006 г. был подготовлен проект решения ВТО «Механизм транспарентности для региональных торговых соглашений», предусматривающий раннее уведомление ВТО о готовящемся соглашении, нотификацию (извещение ВТО о заключенном соглашении с приложением текста соглашения до фактического применения преференциального режима), процедуры для усиления транспарентности, включая предоставление подробной информации по преференциальным ставкам тарифа и ставкам РНБ, правилам определения происхождения товаров, импортной статистике — не позднее чем через 10 недель после нотификации в общем случае и не позднее чем через 20 недель, если в соглашении участвуют только развивающиеся страны.

Несмотря на довольно сильную критику в адрес преференциальных торговых соглашений, особенности развития мирохозяйственных связей в эпоху глобализации повышают заинтересованность растущего числа стран в двусторонней либерализации торгово-экономических отношений. Основной стимул такой либерализации — возможность получить большие преимущества на внешних рынках, чем обеспечивает членство в ВТО. Тем более переговорный процесс в рамках ВТО в последние годы дает серьезные сбои, многие чувствительные вопросы не решаются, и важнейшие сферы международных экономических отношений остаются не охваченными многосторонним регулированием. В значительной степени именно неуниверсальность ВТО побуждает развитые государства к заключению двусторонних преференциальных соглашений с развивающимися странами, где первые обязуются улучшить доступ товаров на внутренний рынок в обмен на расширение доступа на рынки услуг и получение надежных гарантий в различных неторговых областях (включая вопросы защиты прав интеллектуальной собственности и инвестиций, регулирования трудовых отношений и охраны окружающей среды). Более широкие возможности, которые дают двусторонние преференциальные соглашения в плане либерализации взаимного торгово-экономического сотрудничества, делают их

весьма привлекательными и для новых индустриальных стран. В итоге такие соглашения далеко выходят за рамки регулирования только торговых вопросов и приобретают комплексный характер.

Активизация усилий ДЭД триады США–ЕС–Япония в плане заключения двусторонних преференциальных торговых соглашений имеет не только экономические, но и весомые геополитические основания. Таким путем развитые страны стремятся поставить под свой контроль процессы консолидации и формирования коалиций развивающихся государств, влиять на эти процессы в собственных интересах. Сказанное прежде всего касается Соединенных Штатов, деятельность которых по заключению двусторонних торговых соглашений на практике тормозит развитие интеграционных объединений государств Центральной и Южной Америки, Ближнего Востока и Северной Африки.

Наряду с двусторонними преференциальными соглашениями, а фактически соглашениями о свободной торговле, которые сами по себе охватывают все более широкий круг вопросов, современная двусторонняя экономическая дипломатия реализуется и в иных форматах. Это, в частности, различного рода рамочные соглашения о торговле и инвестициях (там, где стороны не готовы к масштабной либерализации взаимного торгово-экономического сотрудничества), соглашения о глобальном/стратегическом партнерстве (охватывающие в том числе вопросы сотрудничества во внешнеполитической и гуманитарной областях, в развитии региональных рынков и инфраструктуры), более узкие отраслевые и функциональные соглашения, регулирующие отдельные сферы взаимодействия сторон. Например, осуществление американской инициативы по установлению свободной торговли на Ближнем Востоке предусматривает на различных этапах заключение рамочных соглашений о торговле и инвестициях, двусторонних инвестиционных договоров и собственно соглашений о свободной торговле.

Соглашения о глобальном/стратегическом партнерстве, широко практикуемые в последнее время крупными азиатскими странами, с одной стороны, не ставят задачу быстрой либерализации взаимной торговли и инвестиций, а с другой — во многих отношениях идут дальше соглашений о свободной торговле, поднимая вопросы сотрудничества в финансовой, инфраструктурной, научно-технической, гуманитарной и иных областях. В рамках курса на стратегическое партнерство Индии и Китая, одобренного на двустороннем саммите в апреле 2005 г., было подписано 20 соглашений по самой разнообразной тематике: регулированию пограничных проблем и открытию торговых коридоров

в приграничных районах, сотрудничеству в области финансов, науки и техники, образования, туризма, гражданской авиации, осуществлению культурных обменов. Подписанное Японией и Индией в мае 2005 г. двустороннее соглашение о глобальном партнерстве предусматривает в том числе взаимную поддержку при обсуждении в ООН новых кандидатур постоянных членов в расширенном составе Совета Безопасности, налаживание диалога по нефтяной и газовой тематике с перспективой реализации совместных проектов, осуществление мер по улучшению транспортного сообщения, обеспечению надежности и безопасности морских перевозок¹³.

Растущее значение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) как важнейшего и эффективного инструмента использования преимуществ глобализации объективно повышает роль инвестиционной дипломатии в общей проблематике двустороннего торгово-экономического сотрудничества. ДЭД становится ключевым средством борьбы за привлечение ПИИ в условиях все более острой конкуренции между странами-реципиентами, активно работающими над повышением своей инвестиционной привлекательности. По данным ЮНКТАД, в 2004 г. 102 страны внесли 271 изменение в свои инвестиционные режимы, в том числе 87% этих изменений имели позитивный для инвесторов характер (из 235 позитивных изменений 103 касались дальнейшей либерализации инвестиционных режимов, 95 предусматривали специальные меры по привлечению ПИИ и различные стимулы для инвесторов, 37 были направлены на усиление гарантий и защиты инвестиций)¹⁴.

Согласно опубликованному ЮНКТАД Докладу о мировых инвестициях, в 2014 г. решительные меры правительств по либерализации режима прямых иностранных инвестиций наряду с отменой многих ограничений способствовали созданию более благоприятного инвестиционного климата. 37 стран и территорий приняли не менее 63 законодательных мер, из которых 47 были направлены на либерализацию инвестиционного режима, поощрение инвестиций и упрощение инвестиционных процедур и лишь 9 — на установление новых ограничений для инвестиций или требований к ним (в большинстве случаев по соображениям национальной безопасности или в целях защиты стратегически важных отраслей). В результате общая доля мер по либерализации и поощрению инвестиций увеличилась с 73% в 2013 г. до 84% в 2014 г.

Основные виды договоренностей — двусторонние инвестиционные договоры о взаимном поощрении и защите капиталовложений (ДВПЗИ),

соглашения об избежании двойного налогообложения (СИДН), как правило входящие в пакет соглашений о свободной торговле.

В течение 2004 г. было заключено 73 новых ДВПЗИ, а их общее число достигло 2392 по сравнению с 1941 в конце 2000 г. и менее 500 в 1990 г. Среди трудностей экономической дипломатии на данном направлении — длительные сроки ратификации ДВПЗИ, что усложняет их практическое использование и в определенной степени девальвирует результаты успешно прошедших переговоров (из общего числа заключенных ДВПЗИ к концу 2004 г. лишь около 70% вступили в силу). Согласно докладу ЮНКТАД о мировых инвестициях в 2014 г., было заключено 31 международное инвестиционное соглашение (МИС), и их общее число увеличилось до 3271 соглашения, включая 2926 двусторонних инвестиционных договоров (ДИД) и 345 МИС.

Трудность состоит в усиливающейся потребности пересмотра многих ДВПЗИ из-за необходимости принятия сторонами более четких взаимных обязательств по мере углубления инвестиционного сотрудничества, а также в целях обеспечения соответствия обязательствам сторон в рамках других международных договоренностей. В новых ДВПЗИ уточняются и развиваются многие положения, например связанные с трактовкой так называемой непрямой экспропорции; подчеркивается, что обязательства в отношении защиты и либерализации инвестиций не должны реализовываться в ущерб достижению ключевых общественных целей в области защиты здоровья, безопасности, экологии; устанавливаются более открытые и прозрачные процедуры разрешения споров. Наибольшее число ДВПЗИ к концу 2004 г. — 100 и более было заключено Германией, Китаем, Швейцарией, Великобританией, Францией; от 80 до 100 — Египтом, Нидерландами, Италией, Румынией, Чехией¹⁵.

Число соглашений об избежании двойного налогообложения также быстро растет: достигло 2559 к концу 2004 г. по сравнению с 2118 в конце 2000 г. и около 1200 в 1990 г. В 2004 г. было подписано 84 новых СИДН между 79 странами. Согласно докладу ЮНКТАД о мировых инвестициях за 2015 г., в 2014 г. было заключено также 84 договора об избежании двойного налогообложения и их число в мире стало более 3 тыс. Эти договоры регулируют налоговый режим трансграничных инвестиционных операций между принимающими странами и странами базирования.

Главная причина расширения сети СИДН заключается в повышении интенсивности транснациональной хозяйственной деятельности, что требует упорядочения налогообложения зарубежных доходов ТНК. По этой же причине наибольшее число СИДН приходится на развитые

страны — около 180 таких соглашений подписано США, свыше 160 — Великобританией, более 100 — Францией, Нидерландами, Швецией, Швейцарией, Норвегией, Германией, Данией, Канадой.

Увеличение числа и усложнение двусторонних инвестиционных соглашений, включение в них большего объема обязательств сторон закономерно привели к учащению случаев возникновения спорных ситуаций во взаимоотношениях между инвесторами и государством. По информации ЮНКТАД, общее количество обращений по таким делам в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, входящий в группу Всемирного банка, а также в органы международного арбитража достигло 183 на середину 2005 г. и значительно выросло¹⁶. Около 60 правительств в 2005 г. были вовлечены в подобные разбирательства, что дает ясный сигнал экономической дипломатии, которая сегодня должна быть предельно выверена с юридической точки зрения и стремиться минимизировать возможный конфликт интересов в процессе реализации достигнутых договоренностей. В 2014 г. инвесторы начали 42 новых спора с государством на основании МИС, в результате чего общее число известных претензий в рамках таких споров увеличилось до 608 исков, поданных против правительств 99 стран.

Анализируя современные тенденции двусторонней экономической дипломатии, следует особо акцентировать внимание на ее меняющейся пространственной конфигурации. Все более значительные усилия концентрируются в плоскости взаимоотношений развитых и развивающихся государств, а также развивающихся стран между собой. Это касается практически всех форм и направлений двусторонней экономической дипломатии и связано с углублением интеграции развивающихся государств, прежде всего новых индустриальных стран, в систему мирового хозяйства.

7.2. Двусторонняя экономическая дипломатия в поддержке национальных интересов на международном рынке

Определяя внешнеполитические приоритеты, с учетом ситуации, которая складывается сегодня в мире и соответствующем регионе, государство должно исходить из жизненно важных национальных интересов и обеспечения безопасности своей страны. Реформируя организацию внешнеэкономической деятельности, большинство государств осуществляют это только в своих интересах, так как вся внешнеэко-

номическая политика должна быть направлена на укрепление позиций страны на мировом рынке.

Фундаментальными характеристиками современной ДЭД являются ее тесное взаимодействие с институтами и механизмами государственной поддержки внешнеэкономической деятельности и продвижение национальных интересов на глобальном рынке. Указанные институты и механизмы формируют силовой ресурс, необходимый для успешного осуществления экономической дипломатии. Любые договоренности о либерализации торговли и инвестиций, улучшении условий доступа на рынки будут на практике малопродуктивны в отсутствие конкретных мер финансовой, организационной и иной поддержки внешнеэкономической деятельности со стороны государства. Наиболее важные для экономической дипломатии формы господдержки — стимулирование экспорта и связанных с ним инвестиций, содействие привлечению прямых иностранных инвестиций в национальную экономику.

Во всех без исключения развитых и многих развивающихся странах к настоящему времени сложились мощные национальные системы поддержки экспорта, охватывающие все стадии экспортной деятельности: производство, собственно экспортные операции, создание обслуживающей экспорт инфраструктуры за рубежом. Формы и методы стимулирования экспорта становятся все более разнообразными, усиливается целевой характер господдержки, учитывающей специфические потребности различных категорий экспортеров. Причем многие средства поддержки экспорта, особенно в части его продвижения на внешние рынки, преодоления торгово-политических и иных барьеров на пути отечественной продукции, фактически используют инструментов экономической дипломатии. Остановимся лишь на двух аспектах этой деятельности.

Первое — лоббирование участия национальных компаний в зарубежных тендерах, проектах, контрактах и т.д. Лоббирование осуществляется многими способами, среди которых — письменные обращения и телефонные звонки высокопоставленным иностранным чиновникам, встречи послов заинтересованных государств с местной администрацией, организация целевых зарубежных визитов официальных лиц для защиты интересов отечественных компаний.

В ряде стран для международного коммерческого лоббирования создаются отдельные организации. Например, в составе администрации международной торговли министерства торговли США с 1993 г. функционирует Центр по защите американских коммерческих инте-

ресов за рубежом (*Advocacy Center*). Его основная задача — координация усилий администрации США по выравниванию правил игры для американских компаний и их зарубежных конкурентов (например, в случаях субсидирования и иной поддержки конкурентов национальными правительствами, дискриминационного подхода со стороны зарубежных чиновников, различных задержек и проволочек, выставления необоснованных дополнительных требований к американским участникам конкурсов, политизации процедуры конкурсного отбора, увязывающей его результаты с предоставлением льготного финансирования, технологий, официальной помощи развитию и т.д.). В 2002–2003 финансовых годах при поддержке Центра компании США выиграли 76 зарубежных тендеров, что привело к заключению контрактов на сумму 18,6 млрд долл. с экспортной составляющей 8,7 млрд долл.¹⁷ После реорганизации министерства торговли в августе 2004 г. Центр фактически занял ключевое место в системе защиты интересов американского бизнеса на мировом рынке.

Второе — поддержка экспорта, в значительной степени опирающаяся на инструментарий экономической дипломатии, помощь в преодолении различного рода барьеров на внешних рынках. Очень часто проблема снятия барьеров выступает как предмет дипломатического торга, поскольку требуются встречные уступки сторон, причем далеко не всегда симметричные. Самые распространенные барьеры — тарифные и нетарифные, включая технические и административные. Тарифные и нетарифные барьеры всегда находятся в центре торгово-политических переговоров об условиях доступа на рынки, а наиболее острая проблема — применение защитных мер: антидемпинговых, компенсационных и специальных. Здесь открывается большой простор для экономической дипломатии, поиска компромиссных решений, применения ответных, в том числе асимметричных, мер.

Обострение международной конкуренции заставляет страны активно использовать защитные меры для ограждения внутреннего рынка от нежелательного импорта, что по понятным причинам ведет к росту числа торговых споров. В среднем во второй половине 1990-х гг. — первой половине 2000 гг. странами-членами ВТО ежегодно инициировалось около 270 антидемпинговых и порядка 20 компенсационных расследований по сравнению соответственно со 156 и 10 такими процедурами в 1995 г. В середине 2004 г. действовали 1349 антидемпинговых и 102 компенсационные меры, а это говорит о том, что значительная часть возбужденных процедур бывает урегулирована еще на стадии расследований или же в первый период действия защитных мер. Причем изначально многие расследования ориентируются на дости-

жение компромисса, предусматривая использование временных мер: из 239 антидемпинговых расследований, инициированных в период с 1 июля 2003 г. по 30 июня 2004 г., в 124 случаях фигурировали временные меры¹⁸.

Само же урегулирование осуществляется на двусторонней межправительственной основе либо через обращение к специальному механизму разрешения споров в рамках ВТО. При этом большая часть жалоб, вынесенных на рассмотрение органа ВТО по разрешению споров, урегулируется на предварительной стадии путем двусторонних консультаций и не доходит до формального разбирательства: за первое десятилетие существования ВТО в этот орган поступило 324 жалобы, из которых менее половины — 159 — были переданы на рассмотрение специальных групп экспертов. В 75% случаев спорящие стороны не соглашались с выводами экспертных групп и обращаются в Апелляционный орган ВТО. Главные участники разбирательств в рамках ВТО — США (80 поданных жалоб и 88 выступлений в качестве ответчика), ЕС (68 и 51), Канада (26 и 13), Бразилия (22 и 12), Индия (16 и 17), Япония (12 и 14), Аргентина (9 и 15), т.е. страны, часто сталкивающиеся с защитными мерами на внешних рынках и сами их активно применяющие¹⁹.

С момента образования ВТО и до 2011 г. было инициировано 4010 расследований, введена 2601 антидемпинговая пошлина. С 1995 г. количество антидемпинговых пошлин росло, однако после 2001 г. прослеживается обратная тенденция. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. привел к увеличению активности стран-членов ВТО в проведении антидемпинговых процедур (табл. 5). Тем не менее к 2011 г. количество пошлин значительно уменьшилось — с 213 в 2008 г. до 153.

В 2005–2015 гг. наряду с поддержкой экспорта значительно активизировалась государственная политика содействия привлечению иностранных инвестиций. В борьбе за ресурсы капитала, производительные иностранные инвестиции, несущие с собой современные технологии и ноу-хау, страны-реципиенты используют широкий арсенал средств, включая меры по улучшению доступа на внутренний рынок, либерализации и упрощению торговли; предоставление различных льгот экспортно ориентированным предприятиям с участием зарубежного капитала; учреждение зон экспортной переработки, предлагающих необходимую инфраструктуру и устраняющих административные барьеры для ведения бизнеса; содействие получению необходимых знаний и навыков, повышению квалификации местного персонала, формированию поддерживающей инфраструктуры и т.д.; разработку механизмов, обеспечивающих защиту интересов зарубежных инвесторов и продвижение проектов с их участием на внутреннем рынке.

**География применения антидемпинговых мер странами—членами ВТО
в 1995—2011 гг.**

Страна	Количество антидемпинговых мер, применяемых страной	Количество антидемпинговых мер, установленных против экспорта страны
Индия	458	93
США	304	131
ЕС	275	54
Аргентина	205	18
Китай	148	612
Турция	143	27
ЮАР	128	39
Бразилия	111	82
Республика Корея	72	169
Таиланд	32	103
Тайвань	14	136
Япония	7	116

Источник: ВТО, http://wto.org/english/tratop_e/adb_e/adb_e.htm.

Ключевым элементом всей деятельности государства по привлечению иностранных инвестиций является целенаправленный маркетинг имеющихся у страны сравнительных преимуществ и возможностей в целях их более широкой и эффективной коммерциализации. Национальные стратегии содействия инвестициям на ранней стадии, как правило, ориентируются на открытие внутренней экономики для зарубежных вкладчиков капитала. На следующей стадии государство начинает более активно участвовать в создании благоприятного инвестиционного климата и продвижении позитивного имиджа страны за границей.

Фактически сегодня нужно говорить о важной самостоятельной роли имиджевой экономической дипломатии, целью которой является последовательное улучшение инвестиционной репутации страны и создание ее положительного образа в глазах мирового бизнес-сообщества. Наиболее интересен в этом отношении опыт ряда государств (например, Японии, Франции, КНР), в которых действуют многоцелевые системы привлечения прямых иностранных инвестиций и поддержки национального капитала в зарубежных странах. В названных государствах приоритеты в инвестиционной политике, а также кон-

кретные формы и методы работы по созданию за рубежом благоприятного по отношению к ним общественного мнения имеют свои особенности, обусловленные рядом причин: исторических, географических, политических и др.

В совокупности двусторонняя и многосторонняя экономическая дипломатия образуют эффективный механизм управления глобальными процессами как в интересах отдельных стран, так и мирового сообщества в целом. Именно экономическая дипломатия позволяет сбалансировать результаты мирохозяйственного развития для национальных экономик, групп государств и целых регионов, не доводя до кризиса межгосударственных институтов, региональных объединений и эскалации торгово-экономических конфликтов. В то же время экономическая дипломатия, опирающаяся на значительные финансовые, организационные, информационные и иные ресурсы государства, может стать в случае непродуманного, импульсивного ее использования деструктивным фактором для мирового хозяйства, нарушающим его целостность и сложившиеся устойчивые взаимозависимости. Поэтому важнейшая задача современной экономической дипломатии — эффективное встраивание национальных интересов в более общий контекст обеспечения устойчивого развития региональной и глобальной экономики.

7.3. Субъекты двусторонней экономической дипломатии

Мировой опыт показывает, что глобализация и либерализация мировой экономики, а также рост числа объектов экономической дипломатии усиливают потребность в содействии и поддержке национальных структур и предприятий для эффективной деятельности на международном рынке. Важная роль в этом вопросе исторически принадлежит министерствам иностранных дел (МИД) и их подразделениям. Несмотря на то что на МИД практически во всех странах возлагается главная роль по внешним сношениям, включая внешние экономические вопросы и их координацию, в последние десятилетия в странах сложилась и действует весьма развитая и дифференцированная государственная и частная инфраструктура по реализации и поддержке внешней экономической деятельности на мировом рынке. При этом, однако, координирующие функции в работе с участниками международной экономической деятельности остаются за МИД или другим государственным органом, наделенным такими полномочиями.

«Экономизация» внешней политической деятельности с учетом новых реалий глобализации привела к изменению и дипломатических

функций в сторону усиления или расширения экономических блоков. Во многих странах идет изменение функций МИД, реорганизация государственных органов или создание новых государственных структур, расширение функций заграничных учреждений. Усилены и увеличены экономические службы МИД многих стран. Так, в одной из работ дается анализ количественного состава работников внешнеполитических ведомств ряда стран по состоянию на 1996 г., а также количество представительств в иностранных государствах²⁰:

1. Всего представительств: США — около 300, Франция — более 250, Великобритания — более 220, Германия — 228, Италия — более 260.
2. Количественный состав министерств иностранных дел: США — более 37 тыс., Франция — более 18 тыс., Великобритания — около 14 тыс., Германия — 11,5 тыс., Италия — около 8 тыс.
3. Расходы на персонал и задачи МИД (в млн немецких марок): США — 4008, Франция — 2519, Великобритания — 1424, Германия — 1447, Италия — 1573.
4. Отношения расходов на персонал и задачи МИД на национальный экспорт (в процентах к 1995 г.): США — 0,46, Франция — 0,58, Великобритания — 0,39, Германия — 0,18, Италия — 0,45.

Как же меняются на современном этапе функции и задачи акторов экономической дипломатии? Если говорить об общей схеме, то их конкретные новые функции и задачи в каждой стране зависят от уровня развития экономики, степени ее интегрированности в мировой рынок, внешнеполитических и внешнеэкономических интересов в той или иной стране или регионе и др. Как это менялось в конкретной стране, будет рассмотрено на примере некоторых государств в других разделах.

Однако здесь важно отметить, что дипломатическое содействие и продвижение внешнеэкономических интересов всегда начинается с корректировки внешнеэкономических установок у себя в государстве с осуществлением соответствующих изменений в системе правительственных органов, ведающих внешнеэкономической сферой. Деятельность МИД в таких государствах приобретает в результате происходящей реорганизации все более четко выраженную внешнеэкономическую ориентацию. Так, относительно устойчивый рост экспорта либо притока или вывоза инвестиций ряда стран может быть напрямую связан с активизацией внешнеэкономической деятельности их министерств иностранных дел.

Расширение функций МИД в связи с увеличением экономической составляющей различно. В одних странах министерства иностранных

дел остаются в своем обычном виде и под прежним наименованием, но им придаются дополнительные функции, в том числе с помощью учреждения новых отделов или департаментов. Экономические функции идут как бы в дополнение к ранее установленным внешнеполитическим задачам. Они скорее подкрепляют такие задачи, открывают новые возможности для их осуществления. В других странах министерства иностранных дел преобразуются в новые учреждения, в которых появление новых (экономических) функций и задач подчас отражается даже в самом наименовании (например, в Канаде, Республике Корея и ряде других стран соответствующие ведомства называются министерствами иностранных дел и торговли). В этом случае фактически происходит корректировка задач — вслед за определенными изменениями национальных интересов, повышением в них удельного веса экономических задач и рыночных приоритетов изменяются и механизмы, с помощью которых такие приоритеты могут быть достигнуты.

Различия между этими двумя видами организаций определяются тем, какое направление (политическое или экономическое) выдвигается на первый план в каждой конкретной стране. Там, где национальные интересы не подчиняются полностью экономическим приоритетам и обеспечиваются не только торгово-инвестиционными средствами, название ведомств внешних сношений, как правило, не меняется. В тех же странах, где преобладают торгово-экономические факторы, происходит корректировка наименования правительственных учреждений, отвечающих за внешние сношения. При этом чисто механическое заимствование опыта невозможно и бесперспективно в любом виде: наименовании, функциях и т.д. В данном случае наименование ведомства — только внешнее проявление реальных функций, разделения обязанностей, характера связи с национальной экономикой на макроуровне и на хозяйственном уровне. Это подтверждается практикой большинства стран мира.

Практическая реализация названных выше функций зависит от распределения обязанностей внутри МИД и его дипломатических представительств. При этом объем двусторонней торговли и ее интенсивность, потоки инвестиций и внешнеэкономические приоритеты оказывают воздействие на структуру экономических подразделений МИД и загранпредставительств, а также количество занятых там специалистов. Кроме того, в посольствах некоторых стран работают представители отраслевых министерств, специалисты в области финансов, сельского хозяйства, торговли, телекоммуникаций, транспорта, экономического планирования и др. В крупных посольствах есть как экономические, так и торговые (коммерческие) отделы, в которых работают

преимущественно дипломаты с базовым экономическим образованием. В функции экономических отделов входит сбор и анализ информации об экономической ситуации в стране пребывания, внешнеэкономических связях, состоянии финансово-банковской системы, развитии нормативной базы и др. В коммерческих отделах сосредотачиваются специалисты из торгового ведомства; они отслеживают конъюнктуру товарных рынков, готовят предложения по развитию взаимной торговли, инвестиционному сотрудничеству. Кроме того, отделы занимаются специфическими вопросами (например, курируют в стране пребывания представительства государственных компаний). Система управления упомянутыми отделами экономического профиля может быть различной. В посольствах ряда стран такие отделы подчиняются послу или советнику-посланнику, возглавляющему экономическое направление. В некоторых посольствах коммерческие (торговые) отделы работают и ведут переписку с курирующим их торговым министерством.

В ряде стран функции руководства внешнеэкономическими связями вместе с соответствующим аппаратом передаются в МИД. Причины такой организации следует объяснять особой ролью экономических факторов в определении национального интереса; большой зависимостью национальной экономики от внешних источников; трудностями в обеспечении общенациональных интересов из-за существенной роли региональных взаимоотношений (особенно при конфедеративной системе устройства или региональной обособленности); отсутствием гармонично развитой внутренней рыночной системы, допускающей наличие отдельных хозяйственных образований, которые в большей степени зависят от иностранного рынка, чем от национальной хозяйственной среды; наличием наиболее влиятельных организаций национального бизнеса на уровне отдельных регионов, областей, штатов или провинций.

При важной роли министерств иностранных дел все же история международных отношений, внешней политики и дипломатии показывает, что решение задач экономической дипломатии в двустороннем и многостороннем формате осуществляется различными институтами. Если исторически на начальном этапе экономической дипломатией занималось только министерство иностранных дел, то со временем к ней подключились и другие органы государственной власти — министерства экономики и финансов, обороны, сельского хозяйства, промышленности, телекоммуникаций и т.д. Экономическая дипломатия становится предметом занятий не только профессиональных дипломатов. В этом задействованы и новые субъекты (акторы): местные власти,

региональные объединения, неправительственные организации, промышленные и торговые объединения, фирмы и отдельные бизнесмены, а также торгово-промышленные палаты и ассоциации. Появление новых акторов обусловлено современными процессами глобализации, интеграции и либерализации, легкостью коммуникаций и передвижений, желанием предпринимателей самим оценивать обстановку и действовать на мировом рынке.

Экономическая дипломатия как бы выходит за рамки классического определения дипломатии, поскольку сегодня она часто ставит цели, находящиеся за пределами традиционной внешней политики, т.е. за пределами компетенции министерства иностранных дел. Постепенно грани между внутренней и внешней политикой становятся все более условными. Такие действия, как интернационализация предприятия или привлечение инвестиций, являются акциями международного плана, они не носят двустороннего характера, не связаны с политикой, проводимой в отношении того или иного государства или международной организации. Именно поэтому министерства экономического профиля все чаще выходят на международную арену, а в число внутренних структурных подразделений включаются структуры, отвечающие за решение международных вопросов.

Государства не только не устраняются, но все более активно используют свои возможности в продвижении национального бизнеса. Причем это осуществляется на самом высоком уровне. Так, в сентябре 1993 г. президент Соединенных Штатов Б. Клинтон разработал концепцию национальной стратегии экспорта (*National Export Strategy*). Речь шла о поддержке предприятий в достижении ими объема экспорта в 1200 млрд долл. в 2000 г. по сравнению с 618 млрд в 1982 г. С этой целью в департаменте торговли был создан своего рода центр поддержки стратегических направлений (*advocacy network*), а также оперативный центр (*war room*), где группа около 20 человек постоянно следила за ходом реализации проектов и в нужный момент вводила в действие необходимые механизмы поддержки²¹.

Государство активно присутствует в области гарантий и финансирования; например, экспортеры сельскохозяйственной продукции по-прежнему получают государственные субсидии, поощряются поиски рынков сбыта. Однако меняется сам вид гарантий и финансирования крупных проектов: наблюдается переход от простой продажи оборудования через контракты *под ключ* (т.е. монтаж, запуск) и контрактов *под рынок* (коммерциализация продукта). При применении системы поставщик обязуется в течение некоторого времени управлять

поставленным предприятием, а затем по истечении оговоренного срока передает его покупателю.

Процесс экономической глобализации на фоне либерализации способствовал возникновению такого мирового порядка, в котором многие фирмы и компании, оказавшись в своеобразных «рыночных джунглях», стали жертвами отсутствия должного регулирующего механизма или его очень сложного характера. В этой связи фирмы, пытаясь выжить в конкурентной среде на мировом рынке, стремятся заручиться поддержкой со стороны собственных правительств, которые идут навстречу, оказывая дипломатическую поддержку национальному бизнесу. Иногда по политическим соображениям государство предостерегает фирмы от заключения того или иного контракта.

Современная практика международных экономических отношений свидетельствует, и значительная часть исследователей современной экономической дипломатии сходится во мнении, что пока только государство может защитить корпоративные интересы национального бизнеса на международных переговорах по вопросам торговли, капиталовложений и доступа на рынки. Правительства, стремясь поставить бизнес своей страны в равноправное положение с иностранными конкурентами, уделяют большое внимание проблемам ограничения стоимости и финансового риска экспортных операций. Национальные кредитные компании страхуют риск экспорта, импорта и внешних инвестиций.

В последнее время все в большей мере для целей экономической дипломатии используются государственные визиты, причем часто экономические интересы преобладают над политическими. Когда министр иностранных дел, премьер или даже глава государства выезжает за границу в сопровождении целой свиты министров экономических ведомств, руководителей предприятий и торговых палат, визит становится поводом для подписания экономических, торговых, инвестиционных соглашений и контрактов.

Предприниматели охотно прибегают к помощи правительств с тем, чтобы те содействовали им в заключении выгодных контрактов. Правительства, в свою очередь, ведут переговоры не только с кабинетами министров, но и с фирмами, предпринимателями и торгово-промышленными палатами, а фирмы имеют дело и с правительствами, и друг с другом. Природа контактов и соперничества между государствами изменилась. Теперь макроэкономический менеджмент и промышленная политика стали столь же, если не более важными, чем традиционная внешняя политика. Экономическая дипломатия становится транснациональной.

Сторонники современных неолиберальных теорий делают упор на глобальной торговле и финансовых отношениях, а также других видах экономического влияния, которые изменяют или обуславливают поведение «исчезающих» государств. Глобализация, по их мнению, вывела экономику за рамки государственных границ и привела к образованию экономических корпораций, которые не совпадают с политическими границами и не могут выражать интересы только одного государства.

Перед лицом экономической глобализации министерства иностранных дел практически теряют свою монополию контроля над внешними сношениями. На международную арену выходят, как было отмечено выше, новые государственные акторы в лице министерств экономики, финансов, сельского хозяйства, телекоммуникаций, промышленности и т.д. Ими предприняты организационные реформы, созданы новые отделы по международным связям.

Можно утверждать, что диапазон деятельности этих ведомств в области экономической дипломатии не только не сузился, а напротив, приобрел еще больший размах. На повестку дня встают вопросы выработки правил операций в сфере интеллектуальной собственности, в решении проблем демпинга, создания и преодоления нетарифных барьеров, обеспечения стабильности международной финансовой и экономической системы, выработки стандартов пищевых продуктов и лекарств.

Различные государственные ведомства устанавливают прочные связи со своими коллегами за рубежом, о многом договариваются по телефону, поддерживают факсимильную и электронную переписку, проводят консультации со своими иностранными коллегами, обмениваются информацией, иной раз инициируют прямые переговоры. При этом сотрудники внешнеполитического ведомства не всегда оказываются в курсе дела. Во многих странах дипломаты все чаще жалуются на то, что их не информируют вовремя, ставят перед свершившимся фактом. Они указывают на опасность сделок корпоративного плана, скорость и простота которых не всегда могут компенсировать вероятные потери для других отраслей национальной экономики. В поисках большей эффективности управления повсеместно проводятся реформы бюрократического аппарата. Например, в Канаде и Австралии произошло слияние министерств иностранных дел и внешней торговли. В результате реформы в обеих странах появилось министерство внешних сношений и торговли. Бывший генеральный секретарь австралийского министерства иностранных дел отметил, что главная цель слияния состояла в «снижении затрат на межминистерские согласования

и повышении эффективности, достижимой лишь в рамках единой управленческой структуры»²².

Опыт многих стран показывает, что для более эффективной координации внешнеэкономической деятельности обычно при правительстве создаются межминистерские комитеты, куда, как правило, входят представители министерств иностранных дел, экономики и финансов, иногда это могут быть и другие министерства, имеющие выход на мировой рынок. Конечно, такие комитеты обсуждают обычно лишь особо важные проекты.

В целом наиболее значимыми являются следующие направления экономической дипломатии, которым внешнеполитические ведомства в ближайшем будущем станут уделять первостепенное внимание: повышение уровня координации между различными институтами, задействованными в реализации внешней экономической политики и экспортно-импортных программ; совершенствование сотрудничества и форм взаимодействия государственных структур с частным бизнесом; разработка всеобъемлющих и концептуально аргументированных программ экспорта, инвестиций и содействия развитию; обеспечение отдельным предприятиям и фирмам быстрого доступа к необходимой информации; продвижение экспорта малых и средних предприятий; обмен персоналом между ведомствами иностранных дел, государственными экономическими ведомствами и частными фирмами и компаниями.

Современная экономическая дипломатия — это в институциональном плане высокоразвитая система продвижения национальных экономических интересов на международной арене. Успешная экономическая дипломатия сегодня имеет три главных компонента: наличие выверенной в части задач и приоритетов национальной внешнеэкономической стратегии, адекватных потребностям страны институтов и механизмов отстаивания национальных интересов в мирохозяйственных связях, достаточных финансовых ресурсов для достижения целей внешнеэкономической политики.

Национальные внешнеэкономические стратегии в том или ином формате существуют в настоящее время в большинстве развитых и новых индустриальных стран. Так, в США эта стратегия определяется тремя основными документами: Стратегией национальной безопасности, Стратегическим планом в области внешней политики и содействия развитию, ежегодно разрабатываемой и представляемой на одобрение конгресса Национальной экспортной стратегией. Правительство Канады ежегодно готовит развернутое заявление по вопросам между-

народной политики — оно включает в том числе раздел, формулирующий стратегию международной коммерческой деятельности страны.

Институциональное обеспечение современной экономической дипломатии представляет систему тесно взаимодействующих между собой государственных, полугосударственных и неправительственных организаций, уполномоченных и заинтересованных в развитии международного делового сотрудничества. Во главе институциональной пирамиды, обеспечивающей решение задач экономической дипломатии, стоят национальные МИДы и министерства, ответственные за реализацию государственной внешнеэкономической политики, располагающие необходимыми для этого кадрами и опирающиеся на разветвленную сеть зарубежных представительств (торговых представительств, коммерческих бюро и т.п.). Особняком стоят специализированные государственные структуры и подразделения министерств, ответственные за осуществление торговой политики страны и ведение торговых переговоров. С учетом расширения и усложнения задач экономической дипломатии в этой сфере в последнее время соответствующие службы были усилены и повышен их административный статус.

Помимо МИД в выработке внешнеэкономической политики и экономической дипломатии в Германии активно участвуют министерство экономики и труда (Генеральная дирекция по вопросам внешнеэкономической политики и европейской интеграции), а также министерство экономического сотрудничества и развития, отвечающее за реализацию федеральной политики содействия развитию с использованием в том числе инструментов двусторонней и многосторонней экономической дипломатии.

Отдельную группу организаций, весьма активно участвующих в экономической дипломатии, составляют различные агентства и другие государственные структуры развитых стран, призванные содействовать устойчивому развитию в мировом масштабе, решению глобальных проблем, а на деле способствующие продвижению национальных экономических интересов на рынках развивающихся государств. Для этого используется официальная помощь развитию, техническое содействие, получение которых часто обусловливается теми или иными выгодными для страны-донора решениями местных властей. Соответствующие функции в Германии выполняет созданное в 1975 г. Немецкое общество технического сотрудничества, ведущее деятельность более чем в 130 государствах и в 65 странах имеющее собственные представительства. Канадское агентство международного развития является координатором большинства канадских программ помощи,

осуществляемых в 140 развивающихся государствах и странах с переходной экономикой. Агентство занимается также двусторонними межгосударственными программами, включая спонсорство по кредитным линиям.

Мощную материальную, организационную и иную поддержку решению задач экономической дипломатии, как уже отмечалось, оказывают организации содействия экспорту и инвестициям. Причем в последние годы они сами все чаще используют инструментарий экономической дипломатии для достижения своих целей. К настоящему времени структуры, организующие практическую работу по продвижению национального экспорта на внешние рынки, созданы практически во всех развитых странах. В большинстве случаев функции содействия экспорту выполняют специально учрежденные для этого государственные агентства, имеющие разветвленный собственный аппарат и самостоятельный бюджет. Агентства и иные аналогичные структуры сосредоточиваются на решении задач информационно-консультационного, организационного, маркетингового содействия экспортерам и тесно взаимодействуют с институтами финансового стимулирования экспорта (экспортно-импортными банками, компаниями по страхованию и гарантированию экспортных кредитов). Характерными чертами функционирования организаций поддержки экспорта (как правило, чтобы не вызвать нарекания со стороны ВТО по части запрещенных субсидий, в названиях вместо слова «экспорт» используются «внешняя торговля», «международное развитие» и др.) в последние годы стали:

- реорганизация, включая объединение с другими госструктурами, выполняющими схожие функции, для увеличения масштабов и улучшения качества оказываемых услуг;
- увеличение финансирования таких структур для обеспечения общенационального охвата и операций на глобальном рынке;
- расширение ассортимента оказываемых услуг, прежде всего за счет разработки комплексных программ выведения клиентов на мировой рынок, предполагающих помощь на всех этапах экспортной деятельности;
- увеличение числа специальных программ для начинающих экспортеров и малого бизнеса;
- создание специализированных интернет-порталов, содержащих всю необходимую первичную, доступную в онлайн-режиме информацию для экспортеров;
- расширение функций организаций поддержки экспорта за счет включения вопросов содействия инвестициям (во многих слу-

чаях созданы объединенные структуры содействия инвестициям и внешней торговле);

- усиление региональной и зарубежной сети представительств (корреспондентов) организаций поддержки экспорта;
- широкое использование инструментов экономической дипломатии для защиты интересов отечественных экспортеров на внешних рынках.

Сегодня все более отчетливо проявляется тенденция консолидации институтов и механизмов государственной поддержки экспорта за рубежом, роста масштабов и общественной значимости их деятельности.

В Германии существовавшее с 1951 г. Федеральное агентство внешнеторговой информации в 2001 г. преобразовано в Федеральное агентство внешнеэкономической деятельности, соответственно расширены его функции. Подчиняется новое агентство министерству экономики и труда, штат сотрудников включает 160 человек внутри страны и 60 собственных корреспондентов за рубежом. Во Франции в 2004 г. учреждена специализированная государственная структура поддержки экспорта — Агентство международного развития предприятий на базе слияния ранее существовавших Французского центра внешней торговли (информационно-консультационное содействие экспорту) и ассоциации ЮБИФРАНС (продвижение экспорта на внешние рынки через участие в выставках и ярмарках, организацию торговых делегаций и т.д.). Агентство находится под патронатом дирекции внешних экономических связей министерства экономики, финансов и промышленности Франции и опирается на более чем 2 тыс. специалистов, работающих в экономических миссиях в 120 странах. В Великобритании в 1999 г. создано агентство «Британская международная торговля», вобравшее в себя профильные функции министерства торговли и промышленности и министерства иностранных дел и по делам Содружества, а также функции бывшего Бюро содействия инвестициям в Британию. Руководитель Агентства подотчетен госсекретарю по торговле и промышленности и госсекретарю по иностранным делам и делам Содружества. В текущей работе Агентство опирается на сеть из зарубежных офисов развития торговли и более 40 офисов в Великобритании.

Ведущая роль в сфере государственной поддержки экспорта в Нидерландах принадлежит Государственному агентству по международному бизнесу и сотрудничеству, являющемуся частью министерства экономики. Тесная связь с бизнесом обеспечивается через функционирующий при Агентстве консультативный совет, состоящий из широкого круга представителей голландской промышленности и торговли.

По соглашению министерства экономики и МИД Нидерландов Агентство выступает в качестве центра оперативного управления по всем вопросам международного экономического сотрудничества, работая непосредственно с посольствами, консульствами, торговыми миссиями страны за рубежом; кроме того, имеет собственные представительства в 55 странах — крупнейших деловых партнерах Нидерландов. В результате реорганизации в 2004 г. произошло расширение функций Агентства за счет присоединения части ранее самостоятельной структуры СЕНТЕР (финансирование проектов в рамках технического содействия). Ожидается, что в перспективе в его состав войдет также голландское Агентство по привлечению инвестиций.

В Дании для поддержки экспорта в 2000 г. был образован Датский торговый совет при министерстве иностранных дел. Аппарат Совета включает 60 сотрудников внутри страны и 250 специалистов, работающих более чем в 100 представительствах за рубежом. С 2001 г. функции Совета в области стимулирования экспорта и привлечения инвестиций расширились за счет присоединения торгово-политического блока. Центральным органом, на который законодательно возложена задача поддержки шведских экспортеров, является Экспортный совет Швеции, созданный в 1979 г. на договорной основе между государством и бизнесом и находящийся в их совместном ведении (50 на 50). Интересы государства в Совете представляет МИД, деловых кругов — Всешведская ассоциация экспортеров. Структурно Совет состоит из 5 офисов в Швеции (центрального и четырех региональных) и 50 зарубежных представительств в 45 странах, причем в трех случаях заграничные представительства функционируют в виде акционерных обществ. Фактически же деятельность осуществляется более чем в 100 государствах, поскольку в части, касающейся выполнения Советом его функциональных задач за рубежом, ему в оперативном плане подчиняются все шведские дипломатические миссии и консульские учреждения, включая страны, где у Совета нет своих представительств.

Не менее, а по определенным направлениям господдержки даже более, чем в европейских странах, развиты институты содействия экспорту в Японии, США и Канаде. С 1958 г. функционирует Японская организация внешней торговли — ДЖЕТРО как специализированный государственный институт поддержки экспорта и содействия инвестициям. В 1998 г. ДЖЕТРО объединилась с Институтом развивающихся экономик, а в 2003 г. состоялась крупная реорганизация ДЖЕТРО, направленная на повышение эффективности экспортных услуг. В своей деятельности ДЖЕТРО опирается на 36 отделений в Японии и 77 отделений за рубежом. В США функции поддержки экспорта выполняет

Администрация международной торговли в составе министерства торговли (это один из редких случаев, когда функция поддержки экспорта реализуется внутри министерской структуры). Специализированным государственным институтом в области стимулирования экспорта в Канаде выступает Корпорация по развитию экспорта, оказывающая весь комплекс услуг для отечественных экспортеров, преимущественно финансовых, но также информационно-консультационных и др.; имеет 9 региональных представительств и 4 представительства за рубежом. В более широком плане канадская система поддержки экспорта включает профильные подразделения министерства иностранных дел и международной торговли страны, в том числе свыше 500 сотрудников, имеющих дипломатический статус и работающих в 128 торговых представительствах Канады за рубежом.

Организационные механизмы государственной поддержки экспорта в странах с переходной экономикой во многом копируют опыт развитых государств, и в ряде случаев весьма успешно. Функционирующее в Чехии с 1997 г. Агентство поддержки торговли — ЧЕХТРЕЙД было признано одной из лучших государственных служб в европейских странах. ЧЕХТРЕЙД подчиняется министерству промышленности и торговли, имеет 14 региональных (совместно с ТПП) и 30 зарубежных представительств в 26 странах. Для обмена опытом под эгидой ЧЕХТРЕЙД учрежден Экспортный клуб. В Венгрии в 1993 г. создано Агентство по инвестициям и развитию торговли; в 1997 г. оно было реорганизовано, а в его деятельности усилены аспекты поддержки экспорта. Агентство подчиняется министерствам экономики и транспорта и иностранных дел, имеет 16 региональных бюро, 37 зарубежных бюро и 9 представительств в 32 странах. В Польше в 2003 г. учреждено Агентство информации и содействия иностранным инвестициям путем слияния ранее существовавших Польского агентства иностранных инвестиций и Польского информационного агентства. Подчиняется созданное Агентство Госказначейству и министерству иностранных дел, имеет в своем составе службу продвижения экономических интересов страны на внешнем рынке.

Таким образом, число специализированных государственных организаций содействия торговле в мире постоянно растет, усложняются их функции и увеличиваются масштабы деятельности, приобретающей глобальный характер. Эффективная национальная система поддержки экспорта способствует укреплению конкурентоспособности и позиций отечественной продукции на внешних рынках, расширению круга участников ВЭД и за счет этого — росту и диверсификации экспорта.

Помимо широкой сети различного рода организаций в сфере поддержки экспорта за рубежом создано большое число специализированных инвестиционных агентств, призванных содействовать привлечению прямых иностранных инвестиций. Их общее количество значительно увеличилось в 1990-х гг., и сегодня в мире насчитывается свыше 160 национальных и 250 субнациональных подобных агентств²³.

Показательно, что деятельность инвестиционных агентств активизировалась в последние годы не только в развивающихся, но и в развитых странах, что отражает углубление процессов глобализации и усиление международной конкуренции за эффективный, несущий передовые технологии и ноу-хау зарубежный капитал. В частности, «Инвестиции Великобритании» — подразделение государственного агентства «Британская международная торговля» — имеет своих представителей более чем в 40 зарубежных посольствах и консульствах, обеспечивает ежегодное экспертное сопровождение 600–700 внутренних инвестиционных проектов с участием иностранных фирм. Благодаря активной деятельности указанного подразделения более половины всех инвестиционных проектов реализуется в таких наукоемких областях, как программное обеспечение, интернет-технологии, телекоммуникации, электроника и электронная коммерция²⁴.

В 2001 г. по инициативе министерства экономики, финансов и промышленности и министерства по благоустройству территорий Франции было создано Французское агентство по иностранным инвестициям, призванное способствовать привлечению в страну научных кадров, иностранных студентов, руководителей различных уровней, капиталов и стратегических видов деятельности (к последним отнесены НИОКР, штаб-квартиры крупнейших корпораций). Специализированные инвестиционные агентства за последние 10–15 лет были учреждены в большинстве стран с переходной экономикой. Необходимо обратить внимание на тенденцию к объединению функций поддержки экспорта и содействия инвестициям в процессе расширения компетенции организаций по развитию ВЭД.

Современная экономическая дипломатия развитых стран опирается на четко структурированные программные документы в области внешнеэкономической политики, разветвленную сеть институтов и механизмов реализации национальных интересов в мировом хозяйстве, множественность взаимодополняющих инструментов достижения целей, хорошо налаженную координацию и широкий общественный консенсус в отношении задач и приоритетов внешнеэкономической политики, значительные финансовые, кадровые, информационные и иные ресурсы, предоставляемые государством.

Частный бизнес как субъект и объект экономической дипломатии. Частный бизнес в современном мире представляет собой особую группу акторов экономической дипломатии. Как субъект экономической дипломатии частный бизнес охотно прибегает к использованию государственного влияния и к защите со стороны государственных структур. С другой стороны, частный бизнес является и объектом экономической дипломатии со стороны государственных структур. Так, организация английского бизнеса «Британская международная торговля» имеет офисы в более чем 200 британских дипломатических представительствах, располагая штатом в 2 тыс. служащих. В тесном контакте с Форин Офис и Британским советом развивает свою деятельность за рубежом ассоциация английских дизайнеров *Design council*, пропагандируя за границей британский творческий потенциал. Успешно функционируют организации коммерческого туризма, 43 офиса «Британской международной торговли» расположились в 37 странах мира. Коммерсанты и предприниматели склонны создавать собственную сеть контактов. Бизнесмены могут выступать в качестве фактических агентов внешнеэкономической политики. Например, некоторые предпринимательские ассоциации оказали значительное давление на свои правительства, призывая их выступить против односторонних решений США, принявших закон Хелмса—Бертон и закон Амато—Джилмана.

Одним из видов экономической дипломатии стала заграничная сеть торговых палат. Развитию торговли способствует также организация двусторонних совместных комиссий, в которые входят дипломаты и представители бизнеса обеих стран. Их внимание чаще всего сосредоточено на выработке четких правовых основ двусторонних экономических отношений. Одной из основных и традиционных задач экономической дипломатии становится содействие деятельности за рубежом своих предприятий и продвижение своей продукции. Однако в настоящее время многие предприятия имеют смешанный характер, а их продукция — еще более смешанное происхождение. Поощряя в данном случае деятельность своего производителя, дипломатическая служба способствует также развитию иностранных партнеров своего производителя. Крупные промышленные проекты тоже, как правило, осуществляются международными консорциумами. Предприятия, находящиеся в одной стране, могут принадлежать разным промышленным группам. Например, около 20% германской продукции производится за рубежом. Таким образом, предприятия действуют в сфере мировой экономики, где государственную принадлежность трудно установить, и, следовательно, не так просто однозначно определить интересы той или иной страны.

Сеть предприятий нового типа не вписывается в рамки традиционной экономической дипломатии. Поэтому многие старые механизмы экономической дипломатии нуждаются в обновлении. Известный французский дипломат и ученый Г. К. де ла Каррьер предлагает классифицировать экономическую дипломатию как макроэкономическую и микроэкономическую²⁵. В макроэкономической акторы несут ответственность за переговоры на дипломатическом уровне, вести которые они уполномочены правительством своей страны. Иными словами, макроэкономическая дипломатия применяется в сфере стратегических направлений государственной политики. Микроэкономическая дипломатия необходима в условиях рыночной конкуренции. В ее инструментарий входит установление прямых контактов с предпринимателями, адресная поддержка бизнеса, притом что акторы не принимают участия в переговорах стратегического характера.

7.4. Из опыта экономической дипломатии развитых и развивающихся стран

Опыт Великобритании. Как единое внешнеполитическое ведомство Британии министерство иностранных дел и по делам Содружества — Форин Офис — было создано в 1968 г. путем слияния двух министерств — иностранных дел и по делам Содружества. Оно является главным внешнеполитическим органом Великобритании, направляющим и координирующим ее дипломатическую, военную, разведывательную, экономическую и пропагандистскую деятельность за рубежом. Министерство представляет рекомендации правительству по вопросам внешней политики, руководит заграничными представительствами и обрабатывает получаемую от них информацию, управляет личным составом дипломатической службы и его подготовкой, ведет текущие дела с иностранными представительствами в Лондоне. Министр иностранных дел и по делам Содружества является членом правительства и парламента. Как правило, этот пост занимает один из наиболее влиятельных политических деятелей правящей партии. Осуществлять политическое руководство министерством ему помогают два государственных министра и три парламентских заместителя министра (все — члены парламента от правящей партии). Все они входят в состав правительства в качестве младших министров. Профессиональную дипломатическую службу возглавляет постоянный заместитель министра — высшее профессиональное должностное лицо МИД. При Форин Офис на правах автономных служб действуют организации,

занимающиеся вопросами международного сотрудничества в сфере экономики и культуры: Британский совет, являющийся, по сути, культурно-информационным отделением Форин Офис, но со статусом независимого агентства, и Британский совет по международной торговле, находящийся в совместном ведении МИД и министерства торговли и промышленности²⁶.

На МИД Великобритании возлагается координация внешнеэкономического и внешнеполитического курсов. В докладе, подготовившем реорганизацию, подчеркивалось, что «коммерческую работу можно поручать только лучшим из состава дипломатической службы»²⁷. Далее в докладе говорилось:

«Мы видим в не очень отдаленном будущем, что каждый посол и верховный комиссар будут людьми, уже послужившими на коммерческих постах и детально ознакомившимися с тем, как содействовать увеличению экспорта и что для этого требуется. Каждый посол и верховный комиссар должны рассматривать коммерческую работу как одну из важнейших целей своей миссии и приданных ей служб».

МИД Великобритании разделяет ответственность с казначейством и департаментом торговли и промышленности в финансовых и валютных вопросах. Указанный департамент обладает широкими полномочиями в области промышленности, внешней торговли, конкуренции, энергетики и страхования.

Межминистерские комитеты, работающие под председательством одного из членов личного кабинета премьер-министра, играют роль центра, уполномоченного принимать решения. Личный кабинет премьера находится в непосредственном подчинении министра, однако не зависит от политической принадлежности главы правительства и носит сугубо административный характер. Процесс межминистерского согласования, таким образом, происходит на административном, а не на политическом уровне. В соответствии со своим предназначением комитеты координируют европейское направление, курируют внешнюю торговлю, программы в поддержку развития и т.д.

Определение основного направления внешнеэкономической деятельности находится в компетенции Генерального управления торговли и экспорта (*Trade Policy and Export Promotion*). Оно разрабатывает внешнеторговую стратегию и способствует продвижению экспорта. Оперативная деятельность в этом направлении осуществляется Объединенным экспортным директором (*Joint Export Directorate*), подчиняющимся двум министрам — иностранных дел и торговли. В последнее время заметен рост числа агентов министерства торговли,

командированных на работу в коммерческие отделы посольств. Причем эти отделы примерно на три четверти своего состава формируются из местных специалистов, работающих на основе трудового соглашения. Однако и карьерные дипломаты стремятся устроиться в эти отделы. Ведь одним из условий при назначении дипломата на должность посла является наличие опыта работы на коммерческом направлении.

Большое внимание проблемам экономической дипломатии было уделено в 2000 г. в Великобритании на конференции «Партнеры по экспорту». В выступлениях участники конференции подчеркивали, что давно прошли те времена, когда Форин Офис мог стоять в стороне, воздерживаясь от содействия национальному бизнесу. Именно это направление сегодня находится в центре внимания. На этом направлении задействовано 34% дипломатического состава заграничных представительств, 25% бюджета Форин Офис выделено на реализацию целей экономической дипломатии²⁸. Согласно предыдущим публикациям, экономическими вопросами в министерстве иностранных дел Великобритании занимались треть всех сотрудников, причем доля дипломатов более высокого ранга была здесь выше, чем на политической, информационной или консульской работе²⁹.

В. Щетинин отмечает, что британские дипломаты должны составлять «первоклассную команду по продаже товаров». В переводе на язык официальных документов это требование бизнеса читается так: «Члены дипломатической службы должны получать специальную подготовку для экономической и коммерческой деятельности и быть поддержаны в работе представителями министерства торговли и других служб». В связи с этим требования к экономическим знаниям и умениям британских дипломатов были повышены.

Согласно публикациям, английские посольства получали запросы министерства торговли, относящиеся к поиску возможностей для расширения торговых операций английских фирм. Для обслуживания таких запросов у посольств есть специальные штаты сотрудников. Например, в английском посольстве во Франции имелась специальная группа из 12 человек, которые разъезжали по стране в поисках рынков сбыта для английских товаров. В среднем за год они помогали английским компаниям осуществлять 3 тыс. различных сделок. Кроме того, посольство получало до 150 запросов в неделю непосредственно от английских компаний. Эксперты подчеркивали, что такая деятельность посольств — важная составная часть политики Англии в соответствующих странах³⁰.

Опыт Германии. Деятельность внешнеполитического ведомства, вопросы взаимодействия с другими федеральными министерства-

ми и ведомствами регулируются Основным законом ФРГ³¹, Законом о внешнеполитическом ведомстве от 30 августа 1990 г. и Консульским законом. Основными задачами МИД в соответствии с этими документами являются³²: представление интересов ФРГ за границей; поддержание и развитие международных отношений в политической, экономической, культурной, технологической, научной и социальной областях, в политике по отношению к развивающимся странам и экологии; информирование федерального правительства о ситуации за границей; поддержка и помощь гражданам ФРГ за границей; участие в развитии международного права; координация внешнеполитических отношений в деятельности государственных и общественных организаций за границей в рамках политики федерального правительства; поддержка органов власти ФРГ при их внешнеполитических и внешнеэкономических контактах³³.

Экономический отдел — одно из основных структурных подразделений МИД Германии в силу важности торгово-экономических отношений ФРГ со странами мира. Будучи одним из крупнейших мировых экспортеров, Германия заинтересована не только в стабильном внешнеэкономическом климате, но и в привлечении иностранных инвестиций и технологий в ФРГ, поддержке германских предприятий и предпринимателей за рубежом. Отдел разделен на два подотдела, которые подразделяются на ряд референтур, сформированных как по региональному, так и по функциональному признаку. Поддержка германских и иностранных предпринимателей осуществляется через заграничные представительства ФРГ, торгово-промышленные палаты за рубежом, а также Федеральное ведомство по внешнеэкономической информации. Федеральное правительство, стремясь обеспечить стабильные условия для предпринимателей, действует по трем основным направлениям: заключение двусторонних соглашений о взаимной поддержке и защите инвестиций, государственные гарантии от политических рисков и государственные гарантии в экспорте (например, программа «Гермес»)³⁴.

Координация внешней экономической политики в Германии обладает чрезвычайно сложной структурой. В разработке и принятии решений участвуют различные федеральные министерства: экономики (*Bundesministerium für Wirtschaft — BMW*), финансов (*Bundesministerium der Finanzen — BMF*), иностранных дел (*das Auswärtige Amt*), экономического сотрудничества и развития (*Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung — BMZ*), юстиции (*Bundesministerium der Justiz — BMJ*). В сфере внешнеэкономических вопросов задействовано федеральное министерство питания, окружающей среды и лесов (*Bun-*

desministerium fur Ernährung, Landwirtschaft und Forsten — BML). Другие министерства имеют отделы по международным отношениям. Важную роль играет также Германский федеральный банк (*Die Deutsche Bundesbank*). *BMW* вырабатывает внешнеэкономическую политику, определяет конъюнктуру, структуру торговли, экономики и осуществляет внешнеэкономический анализ, а также контролирует реализацию принятой политики. Конкретными вопросами внешнеэкономических отношений занимаются *BMW* и *BMF*³⁵.

Как видим, проблемы макроэкономической политики, кредитно-финансовых отношений и поддержание связей с международными финансовыми институтами находятся, прежде всего, в сфере полномочий министерств финансов и экономики. Вопросы политики поддержки развития и сотрудничества полностью делегированы министерству по делам сотрудничества. Экономические и промышленные вопросы находятся в компетенции министерства экономики и промышленности. Активную роль в международной политике играет и министерство сельского хозяйства.

МИД ограничивается определением основных политических направлений. На этом фоне возникает необходимость проведения постоянных консультаций и нахождения консенсуса в соответствии с управленческим принципом федеральной администрации. Процесс принятия решений в области внешнеэкономической деятельности достаточно сложный. Вследствие этого решения могут быть приняты только коллективно кабинетом министров.

Вплоть до 1998 г. продвижение внешнеэкономических связей Германии находилось в компетенции обычного экономического департамента министерства иностранных дел. Департамент занимался всеми аспектами торговых отношений, координацией деятельности федеральных земель, иностранными инвестициями, гарантиями инвестиций, страхованием экспортного кредита, торговыми ярмарками и выставками, установлением тесного контакта с группами интересов и зарубежными торговыми палатами.

В 1998 г. в качестве составной части общей реформы министерства внутри Экономического департамента была учреждена рабочая группа (*Arbeitsstab*), в задачу которой входит политическое сопровождение торговых делегаций, поддержка различных региональных предпринимательских инициатив, создание имиджа Германии как страны, привлекательной для инвесторов. Именно эта группа поддерживает прямые контакты с германскими посольствами. Немецкие советники по финансовым вопросам всегда являются чиновниками центрального банка, что нечасто бывает в посольствах других стран³⁶.

В связи с интенсификацией экономического направления работы возрастает число дипломатов, занятых на этом направлении. Так, раньше в МИД Германии лишь около трети дипломатов было привлечено к решению вопросов экономического характера. За последнее десятилетие это число значительно возросло³⁷.

В целом можно констатировать, что содействие внешнеэкономической деятельности Германии осуществляется на основе «системы трех опор»: зарубежных диппредставительств; зарубежных (двусторонних) торговых палат; корреспондентских бюро Федерального ведомства внешнеторговой информации. Такая структура организации по продвижению за рубеж национальных экономических интересов достаточно гибкая, хорошо сочетает рыночные механизмы. Эксперты-германисты свидетельствуют, что дело не только в соответствии этого механизма чисто формальным критериям. Решающим в оценке деятельности диппредставительств является их отношение к проблемам, пожеланиям и планам предпринимателей, пусть даже не всегда реализуемым на практике. Главное, чтобы загранучреждения были постоянно готовы и открыты к контактам, проявляли понимание и чуткость (не говоря уже о компетентности). К примеру, предприниматели-новички на данном конкретном рынке могут сначала плохо разбираться в работе упомянутой выше трехзвенной системы содействия внешнеэкономической деятельности.

Дипломатические сотрудники не имеют права уходить от оказания необходимых услуг своим предпринимателям, ссылаясь, например, на малочисленность, незнание деталей и т.п. Разумеется, в первую очередь речь идет об оказании политического содействия в контактах с госучреждениями страны пребывания (при соблюдении, однако, обязательного условия, что такая поддержка не означает вмешательства в конкурентную борьбу между германскими фирмами). Так, профессор Вилфред фон Бредов из Университета Марбурга подчеркивает важность внешнеэкономической политики и ее реализации послами Германии. В качестве акторов он предлагает использовать не только известные и крупные транснациональные компании, но и маленькие предприятия, если они приносят пользу Германии³⁸. Ссылаясь на закон об иностранной службе, автор говорит о необходимости продвижения внешней экономической политики и об актуальности задач экономики для МИД, а также о решении вопросов политики развития через программы совместного сотрудничества и оказания помощи, которые осуществляет федеральное министерство экономического сотрудничества и развития.

В деятельности МИД Германии и его загранучреждений находят отражение как общие задачи внешнеполитической деятельности про-

мышленно развитой страны, так и специфические проблемы экономического и политического характера, с которыми сталкивается Берлин. По мнению экспертов, усложнение условий для германского экспорта в последние годы выражается: в усилении протекционизма и субсидирования экспорта в различных странах, что затрудняет доступ к их рынкам, в то время как на так называемых открытых рынках конкуренция ужесточается в связи с выходом на них «азиатских тигров»; в неосвоенности отдельных региональных, главным образом азиатских, рынков, демонстрирующих высокую динамику экономического роста и восприимчивость к технологическому прогрессу; в ослаблении внутреннего спроса, которое наступило после потребительского бума, вызванного объединением Германии, что вынуждает предпринимателей искать выход на нетрадиционные для них рынки, соответственно, идти на повышенный риск; в общем ослаблении спроса на рынках, являющихся традиционными партнерами Германии (США, ЕС).

Загранпредставительства Германии занимаются внешнеэкономическими вопросами наряду с другими, относящимися к сфере деятельности дипломатического представительства. В равной степени помощь получают все без исключения немецкие предприятия. Причем если для малых и средних предприятий она носит скорее практический характер (установление контактов, визовая поддержка, предоставление информации), то крупные фирмы больше нуждаются в политической поддержке с целью получения доступа на рынок и осуществления инвестиций. На переходный период восточногерманским предприятиям, нуждающимся в достижении необходимого уровня конкурентоспособности, предоставлялись консультационные услуги и содействие. Соответственно, перед дипломатическими представительствами была поставлена задача исчерпывающим образом информировать предпринимателей о существующих рамочных условиях, возможностях и опасностях для предпринимательской деятельности в данной зарубежной стране, а также способствовать конкретными действиями их выходу на местный рынок.

Наряду с расширением экспорта из Германии ставка делается и на налаживание импорта (особенно из развивающихся стран). В условиях повышенного риска во многих странах экспорт германских товаров сталкивается с препятствиями. Их преодолению служат льготные экспортные кредиты под пониженный процент. Возможно и смешанное финансирование экспорта, предусматривающее комбинированное использование льготного кредитования и кредитования на обычных рыночных условиях. Представление гарантий с германской стороны

обуславливается рядом требований, особенно наличием двусторонних соглашений о защите и содействии капиталовложений, а также об исключении двойного налогообложения. Поддержку фирмам в основном в форме экспортных гарантий и поручительств оказывает «Гермес».

Таким образом, практическое содействие посольств и генконсульств немецким предпринимателям в странах пребывания возведено в ранг приоритетной задачи. Основная часть экономической работы ложится на экономические отделы посольств, а также на генконсульства. В крупных странах эти отделы возглавляет экономический посланник (кадровый дипломат), в них есть подразделения по общей экономической политике страны пребывания, сельскому хозяйству, транспорту, науке и технике. В некоторых странах в экономический отдел входит бюро содействия внешней торговле (там, где нет двусторонних торговых палат). Упомянутые подразделения в экономическом отделе возглавляют сотрудники в ранге советников из соответствующих федеральных министерств (экономики, финансов, транспорта, сельского хозяйства).

Важное значение придается должному обеспечению деятельности всей инфраструктуры германской экономической дипломатии. Механизм кадрового обеспечения такого рода задач можно считать традиционным для германской дипломатии. По оценкам, каждому второму сотруднику зарубежного представительства Германии в середине 1990-х гг. приходилось так или иначе (хотя бы эпизодически) заниматься экономическими вопросами. В отсутствие специализированных учебных заведений, готовящих кадры для зарубежной работы в системе государственных органов, установлен порядок, при котором целевая подготовка молодых дипломатов после получения первого дипломатического ранга сроком на 1–2 года должна включать 3–6-месячную практику в крупных фирмах или в их заграничных представительствах. Причем оплата возлагается на министерство иностранных дел³⁹.

Совершенно естественно, что заграничным представительствам придется тем активнее подключаться к реализации отдельных сделок, чем сильнее государственное влияние на внешнюю торговлю в стране пребывания. Оказывая содействие, они принимают во внимание потребность предпринимателей в практической, конкретной информации, которая особенно важна, когда речь идет о «раннем предупреждении» об изменениях в экономической политике, о планируемых крупных законодательных инициативах в стране пребывания, об ожидаемых изменениях условий внешнеторговых операций (таможенных пошлин, акцизов и т.п.). К числу важной относится также информация о круп-

ных государственных инвестиционных проектах, особенно на стадии их подготовки. Требуется посылать в Федеральное ведомство внешнеторговой информации все сообщения о конкурсах, тем более если в них участвует какая-либо германская фирма.

Микроэкономическая дипломатия, оказывающая прямое содействие бизнесу, в Германии воплощается в жизнь прежде всего благодаря деятельности торгово-промышленных палат. Для выполнения своих функций они получают государственные субсидии. Сбором и распространением информации занимается Федеральное бюро информации по вопросам внешней торговли (*BFAI*). Это бюро тоже получает субсидии и содержит сеть своих корреспондентов за рубежом. Названные организации, будучи юридически самостоятельными, не поддерживают никаких особых связей с посольствами, которые в свою очередь также не вмешиваются в их дела. Однако по месту пребывания центрального аппарата периодически проводятся круглые столы с участием представителей этих организаций и профессиональных дипломатов для выработки глобальной стратегии продвижения германского бизнеса.

Национальный бизнес теперь представлен в посольствах в Токио, Пекине и Мехико. Некоторые вакансии закреплены за Конфедерацией германской промышленности. Конечно, и представители других групп интересов, такие как Германская федерация промышленности и торговли (*Deutscher Industrie und Handelstag, DIHT*), стремятся добиться подобных назначений. Практикуются краткосрочные (трех-, шести- и девятимесячные) стажировки дипломатов в частных фирмах перед выездом в командировку за границу. За время стажировки дипломатам, как правило, удается установить необходимые контакты и получить представление о региональной стратегии отдельных компаний.

В создании информационных структур немецкого бизнеса ключевую роль играет Германская промышленная торгово-ярмарочная ассоциация. В тесном сотрудничестве с министерствами иностранных дел, экономики и сельского хозяйства ассоциация организует участие германских компаний в престижных выставках, способствуя привлечению инвестиций⁴⁰. Уделяя особое внимание развивающимся рынкам, федеральное правительство пошло также по пути учреждения новых Центров торговли и промышленности в Сингапуре, Шанхае, Пекине и Джакарте. В настоящее время подобные центры создаются в странах Латинской Америки, Африки и Дальнего Востока⁴¹.

В последние годы внешняя политика и дипломатия Германии стала больше коммерциализироваться, взяв направление на развитие внешней экономики, усиление экспортной политики и политики при-

влечения инвестиций, а также вывоза за рубеж. Особые усилия были направлены на Азию, в частности на Китай⁴². Но приоритет Европе по-прежнему отдается практически во всех вопросах дипломатии, особенно экономики. При этом важное значение придается тому, чтобы институционализировать и направить внешнюю политику Германии на все большее продвижение экономических интересов и увязывание всех процессов с внутренней экономической политикой.

Важно отметить роль земель Германии во внешнеэкономической торговле и важность этой политики для страны. Такая политика ни в коей мере не входит в противоречие с централизованной политикой торговли, а, наоборот, помогает ей. Торговая политика земель и центра очень четко координируется. Земли Германии представляют свои интересы на европейском уровне и в европейской политике.

Опыт Канады. В Канаде деятельность в области иностранных дел и международной торговли осуществляется в тесном контакте с администрациями провинций и территорий страны. Проблема координации и увязки интересов на разных уровнях решается с помощью межведомственного комитета, состоящего из первых заместителей министров и руководителей государственных агентств под совместным председательством представителей МИД и министерства промышленности. Комитет находится в непосредственном подчинении аппарата премьер-министра; текущими повседневными делами занимается оперативная группа в министерстве иностранных дел, руководитель которой напрямую отчетывается перед администрацией премьера. Это положение закрепляется наличием такого механизма, как торгово-экономические миссии. Его включение в механизм экономической дипломатии Канады ассоциируют с приходом к власти в 1993 г. правительства Ж. Кретьена, который даже возглавлял такие миссии. С учетом специфики национальной символики торгово-экономические миссии страны получили наименование «Сборных Канады»⁴³. С 1997 г. при министерстве иностранных дел функционирует специальное подразделение, обеспечивающее информационное и консультационное содействие частным фирмам, в первую очередь малым и средним, в поисках партнеров за рубежом. Упомянутое подразделение МИД называется Корпорацией «Сборной Канады». Цель «Сборных Канады» — добиться согласованных действий федерального правительства, руководителей провинций и частного бизнеса, создания сплоченной единой команды не только для преодоления различных бюрократических препятствий внутри страны, но и для продуктивной совместной работы за рубежом. Концептуальной основой для такой работы за рубежом является

Международная стратегия канадского бизнеса, разработанная в режиме партнерства государственными ведомствами совместно с деловыми кругами страны. В стратегии предусмотрено 22 секторальных приоритета, в частности в области высокотехнологичных отраслей. В их числе: телекоммуникации и информационные технологии, транспорт, энергетика, природные ресурсы, финансовые услуги, строительство, сельское хозяйство, охрана окружающей среды, образование.

Координация функций в центре и на местах при осуществлении экономической дипломатии Канады наглядно проявляется при организации торгово-экономических миссий — уже упоминавшихся «сборных». Имеющийся опыт свидетельствует о необходимости тщательной подготовки и хорошей организации таких мероприятий. Подготовка занимает несколько (8–10) месяцев, в течение которых устанавливаются необходимые контакты, разрабатываются проекты, определяются варианты коммерческих соглашений, контрактов и других договоренностей. В числе вопросов, которые требуют тщательной подготовки, — выделение из общего массива предстоящих решений наиболее важных и масштабных, а также определение состава делегаций. Канадские посольства помогают разработке как общей программы, так и индивидуальных программ отдельных участников, что позволяет организационная структура таких миссий. Организация работы торгово-экономических миссий из Канады традиционно выполняется на высоком уровне руководства. В официальную часть делегации (помимо премьер-министра) входят премьеры провинций и территорий, представители ключевых ведомств и организаций, правительственные эксперты. В состав миссии включены также представители канадского бизнеса. Специфика структуры миссии определяет характер работы во время пребывания в конкретной стране. Столь высокий ее представительский уровень предполагает во время поездки соблюдение адекватного протокола — с участием руководства страны и провинций.

Премьер-министр Канады и сопровождающие его лица участвуют в работе деловых форумов, круглых столов и семинаров, проведении презентаций, посещают выставки или фирмы и тем самым повышают значение деятельности представителей делового сообщества, входящих в состав миссии. Известны случаи, когда премьер при необходимости непосредственно лоббирует те или иные коммерческие проекты. Свой вклад в обеспечение успеха миссии вносят также сопровождающие миссию журналисты.

Опыт Франции. Франция, как и другие экономические державы, уделяет особое внимание внешним экономическим делам в зарубежных

посольствах и консульствах. Министерство иностранных дел Франции проявляет значительную активность в вопросах контроля и принятия решений в сфере внешнеэкономической деятельности. В случае возникновения разногласий между министерствами иностранных дел, экономики и финансов вопрос передается на рассмотрение главе правительства или президенту.

Максимальным образом министерство иностранных дел задействовано в координации политики в отношении проблем ЕС и ОЭСР. Кэ д'Орсэ неизменно участвует в работе Генерального секретариата межминистерского комитета по вопросам европейского экономического сотрудничества (*SGCI*), подчиненного главе правительства и руководимого членом правительства, как правило, опытным карьерным дипломатом.

Во французских посольствах существует два рода групп, занятых вопросами экономической политики. Практически повсеместно учреждены так называемые посты экономической экспансии (*PEE — post d'expansion economique*). Во главе их стоят дипломаты в ранге посланника или советника. *PEE* курируют вопросы экономики, торговли, промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, международной торговли. Они призваны оказывать поддержку предпринимателям и нести ответственность за экономическую работу посольства, в штате которого состоят.

Свои агентства за рубежом имеет и управление по внешнеэкономическим связям министерства экономики. В 15 крупных посольствах существуют агентства по финансовым вопросам, связанные с министерством экономики. Во главе такого агентства стоит посланник или советник по финансовым вопросам, занимающийся кредитно-финансовыми вопросами, а также макроэкономическим анализом.

В шести странах *PEE* и агентство по финансовым вопросам слились в Единую экономическую и финансовую миссию (*MEF*). Иногда в число представителей агентства включаются специалисты министерства сельского хозяйства, французского Центра по внешней торговле и Банка Франции. В круг задач посла входит координация деятельности этих подразделений и направлений.

В 1994 г. под председательством руководителей министерства иностранных дел был создан межминистерский комитет по вопросам использования государственных средств за рубежом (*CIMEE*). Комитет анализирует методы управления, контролирует кадровые вопросы и финансовые ресурсы, предоставляемые заинтересованными министерствами для работы за рубежом, и вырабатывает соответствующие рекомендации.

Для привлечения иностранных предпринимателей и создания благоприятных условий размещения их предприятий на территории Франции создана делегация по иностранным инвестициям. Она проводит свои заседания в министерстве экономики. Во главе ее стоит посол по особым поручениям. Основными партнерами делегации являются предприятия, банки и различные инвесторы.

Во Франции в целях повышения инвестиционной привлекательности страны большое внимание уделяется непрерывному совершенствованию форм и методов работы ДЭД. Подготовлен и реализуется план действий на среднесрочную перспективу, предполагающий интегрировать понятие привлекательности во все виды политики (валютно-финансовой, налоговой, промышленной, торговой, в сфере НИОКР и др.) и закрепить имидж Франции в международном сообществе как страны, благоприятной для инвестиций. В 2004 г. создан Стратегический совет по привлекательности, в который вошло около 20 руководителей крупнейших французских и иностранных ТНК; в целом же за последнее время правительство Франции приняло более 50 различных мер по повышению инвестиционной привлекательности страны. Благодаря предпринимаемым усилиям ранее пропагандированный образ Франции — нации с научными и технологическими традициями — постепенно заменяется на более современный — «новая Франция», который должен символизировать ее трансформацию в страну-лидера, привлекательную для иностранных вложений⁴⁴.

Опыт Японии. В Японии наряду с МИД важную роль в формировании внешнеэкономической политики страны играет министерство экономики, торговли и промышленности, в составе которого функционирует Бюро торговой политики. Важная роль принадлежит и министерству финансов.

Организационная структура экономической дипломатии Японии включает органы различного типа: административные, координационные, консультативные, специализированные⁴⁵. Структура содействия более сложна и дифференцирована по сравнению с другими странами, причем она учитывает и уровень международных задач, и специфику управления японской экономикой, особенно в части развития связей с мировым рынком и порядка допуска внешних факторов на японский рынок. В целом система органов, расширяющих инфраструктуру экономической дипломатии, не уменьшает роли и ответственности центрального аппарата и загранпредставительств МИД страны. Вся система обеспечения международных экономических интересов не идет в ущерб политическим функциям МИД, она еще более их укрепляет.

Сегодня можно отметить важную самостоятельную роль имиджевой экономической дипломатии Японии, целью которой является последовательное улучшение инвестиционной репутации страны и создание ее положительного образа в глазах мирового бизнес-сообщества.

Координаторами политики укрепления благоприятного образа страны выступают МИД, министерство экономики, торговли и промышленности и находящаяся под государственным контролем Японская организация внешней торговли (ДЖЕТРО), а непосредственными ее исполнителями — зарубежные отделения ДЖЕТРО, посольства, консульства и специальные культурные фонды. ДЖЕТРО является специализированным государственным институтом поддержки экспорта и содействия инвестициям. В 1998 г. ДЖЕТРО объединилась с Институтом развивающихся экономик, а в 2003 г. состоялась крупная ее реорганизация, направленная на повышение эффективности экспортных услуг. Организация также активно занимается оказанием помощи развивающимся странам, в становлении вспомогательных отраслей промышленности, налаживанием сотрудничества между Японией и другими развитыми странами в области промышленности, поддержкой развития региональных экономик Японии и других стран, а также содействием международному обмену на самых разных уровнях. Кроме того, сегодня одной из самых насущных задач организации становится наращивание прямых иностранных инвестиций в японскую экономику в целях снижения растущей внутренней безработицы.

На решение этих задач нацелена деятельность обширной всемирной сети представительств ДЖЕТРО, в которую входят штаб-квартира ДЖЕТРО в Токио, отделение ДЖЕТРО в Осаке, а также представительства в Японии и зарубежных представительств во многих странах мира. В 2000 г. ДЖЕТРО учредила первое в Центральноазиатском регионе зарубежное представительство в Ташкенте, деятельность которого направлена на дальнейшее укрепление экономических связей между странами Центральной Азии и Японией, а именно на содействие развитию экспортных отраслей стран Центральной Азии; содействие экспорту товаров из стран Центральной Азии в Японию и импорту из Японии; активизацию японских предприятий в сфере инвестирования в Центральную Азию; налаживание контактов между странами региона и Японии в производственно-технической сфере; сбор и накопление информации об экономике и промышленности региона.

Большой бизнес в Японии также имеет влияние на внешнюю экономическую политику. Это в основном четыре крупные экономические федерации, к чьим рекомендациям прислушиваются в высших эшелонах власти. *Одна из них — Keidanren*, Федерация экономических

организаций (*Federation of Economic Organisation*), — представляет большой бизнес в лице корпораций, их торговые и промышленные ассоциации. Она пользуется большим влиянием в стране и правительстве. Другая, *Nikkeiren*, Федерация Ассоциации предпринимателей (*Federation of Employers' Associations*), ответственна за вопросы промышленных связей и переговоры по трудоустройству со своими контрапартнерами. *Nissho*, Японская палата промышленности и коммерции (*Japan Chamber of Industry and Commerce*), защищает также интересы малого и среднего бизнеса. *Keizai Doiyukai*, Комитет экономического развития (*Committee for Economic Development*), имеет индивидуальных членов и часто работает с *Keidanren*.

Все эти структуры имеют профессиональных аналитиков и организуют серьезные конференции. Они (кроме *Nikkeiren*) задействованы в организации экономической дипломатии частных структур, и их точка зрения по вопросам стимулирования макроэкономических и налоговых реформ находит понимание. Конечно, не все их предложения принимаются. Возникает естественный конфликт интересов с министерствами.

Резюме

Двусторонняя экономическая дипломатия остается традиционным средством реализации внешней экономической политики и эффективным средством формирования благоприятных условий доступа и продвижения отечественной продукции на внешние рынки. ДЭД является действенным механизмом в продвижении национальных внешнеэкономических интересов, решении задач закрепления на международных рынках, получении крупных заказов и подключении к реализации крупномасштабных проектов.

Двусторонняя дипломатия органично дополняет усилия многосторонней дипломатии, поскольку, с одной стороны, служит основой для последующих договоренностей на многостороннем уровне, а с другой — переводит в практическую плоскость результаты многосторонней дипломатии.

«Экономизация» внешней политической деятельности с учетом новых реалий глобализации привела и к изменению дипломатических функций в сторону усиления или расширения экономических блоков. Это можно наблюдать во многих странах: через изменение функций МИД, реорганизацию государственных органов или создание новых государственных структур, расширение функций заграничных учреждений. Расширение функций МИД идет за счет увеличения ее экономической составляющей.

В ряде стран функции руководства внешнеэкономическими связями вместе с соответствующим аппаратом передаются в МИД. Несмотря на это, практика международных отношений и дипломатии показывает, что решение задач экономической дипломатии в двустороннем и многостороннем формате осуществляется и другими институтами. К экономической дипломатии со временем подключились и другие органы государственной власти — министерства экономики и финансов, торговли, промышленности и т.д. В настоящее время экономическая дипломатия становится предметом занятий не только профессиональных дипломатов. В этом задействованы и новые субъекты (акторы): местные власти, региональные объединения, неправительственные организации, промышленные и торговые объединения, фирмы и отдельные бизнесмены, а также торгово-промышленные палаты и ассоциации.

Крупные посольства включают в себя как экономические, так и торговые (коммерческие) отделы, в которых работают преимущественно дипломаты с базисным экономическим образованием. В составе посольств некоторых стран работают представители отраслевых министерств, специалисты в области финансов, сельского хозяйства, торговли, телекоммуникаций, транспорта, экономического планирования и др.

Фундаментальной характеристикой современной ДЭД является ее тесное взаимодействие с институтами и механизмами государственной поддержки внешнеэкономической деятельности и продвижения национальных интересов на глобальном рынке. Наиболее важные для экономической дипломатии формы господдержки — стимулирование экспорта и связанных с ним инвестиций, содействие привлечению прямых иностранных инвестиций в национальную экономику.

Современная экономическая дипломатия — это в институциональном плане высокоразвитая система продвижения национальных экономических интересов на международной арене. Институциональное обеспечение современной экономической дипломатии представляет систему тесно взаимодействующих между собой государственных, полугосударственных и неправительственных организаций, уполномоченных и заинтересованных в развитии международного делового сотрудничества. Во главе институциональной пирамиды, обеспечивающей решение задач экономической дипломатии, стоят национальные МИД и министерства, ответственные за реализацию государственной внешнеэкономической политики, рас-

полагающие необходимыми для этого кадрами и опирающиеся на разветвленную сеть зарубежных представительств (торговых представительств, коммерческих бюро и т.п.). Частный бизнес в современном мире представляет собой особую группу акторов экономической дипломатии.

О важности институциональных процессов экономической дипломатии свидетельствует то, что многие теоретические исследования этих явлений вошли уже в учебные пособия и находят широкое практическое применение. Обо всем этом свидетельствует опыт экономической дипломатии развитых стран — Великобритании, Германии, Канады, Франции, Японии и Узбекистана.

Примечания

¹ *Wilkinson R. Multilateralism and the World Trade Organisation: The architecture and Extension of International Trade Regulation. L.; N.Y.: Routledge, 2000.*

² *Miyagawa M. Integrating Asia Through Free Trade // Far Eastern Economic Review. July/Aug 2005. Vol. 168. No 7.*

³ *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements. WTO. Discussion Paper № 8. 2005. P. 2.*

⁴ Среди стран, подписавших соглашения о свободной торговле с США в период с 2003 г. по март 2006 г., — Сингапур, Австралия, Чили, Марокко, Бахрейн, пять государств Центральной Америки (Коста-Рика, Эль-Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа) и Доминиканская Республика. Ведутся официальные переговоры о заключении таких соглашений с Южноафриканским таможенным союзом (Ботсвана, Лесото, Намибия, ЮАР и Свазиленд), Таиландом, Малайзией, Панамой, Колумбией, Перу, Эквадором, ОАЭ, Оманом, Республикой Корея. По оценкам, суммарный эффект от заключенных и находящихся в стадии переговоров 24 соглашений о свободной торговле (без Израиля и Республики Корея) достигает примерно 4,13 млрд долл. в виде снижения таможенных пошлин на экспортируемую США продукцию. Изучается возможность подписания соглашений о свободной торговле с Боливией, Уругваем, Египтом, Пакистаном, Тайванем, Филиппинами, Новой Зеландией, Шри-Ланкой.

⁵ БИКИ. 2006. 21 февраля. С. 1.

⁶ *Global Economic Prospects 2005 // Regional Trade and Preferential Trading Agreements: A Global Perspective. The World Bank, 2005. P. 34.*

⁷ Япония к осени 2006 г. завершила переговоры о ЗСТ с Сингапуром, Мексикой и Малайзией; в 2007 г. начала такие переговоры с Индией, Австралией, Китаем, Вьетнамом, Республикой Корея, рядом других стран, а в целом к 2015 г. наметила заключить 15 соглашений о свободной торговле (БИКИ. 2006. № 99. 2 сентября).

⁸ БИКИ. 2006. 19 января. С. 5.

⁹ *World Trade Report 2011. World Trade Organization. Geneva. 2011. P. 48–63.*

¹⁰ The Future of the WTO: Addressing institutional challenges in the new millennium // Report by the Consultative Board to the Director-General. WTO. December 2004. P. 19.

¹¹ The Economist. 2006. August 5P. 64.

¹² *Baldwin R.* Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade. CEPR, Discussion Paper № 5775. August 2006.

¹³ БИКИ. 2005. 21 мая. С. 1; 2 июня. С. 1.

¹⁴ World Investment Report. UNCTAD, 2005. P. 22.

¹⁵ Ibid. P. 24–27.

¹⁶ Ibid. P. 30.

¹⁷ URL: <http://www.export.gov/advocacy>.

¹⁸ WTO Annual Report за соответствующие годы.

¹⁹ WTO Annual Report 2005. P. 144–145.

²⁰ *Ploetz H.-F. von.* Der Auswärtige Dienst vor neuen Herausforderungen // Deutschlands neue Assenpolitik. Band 4: Institutionen und Ressourcen. Hrsg. von Wolf-Dieter Eberwein und Karl Kaiser. München: R. Oldenbourg Verlag, 1998. S. 73–74.

²¹ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 171.

²² Там же. С. 175.

²³ World Association of Investment Promotion Agencies. URL: <http://www.wai-para.org>.

²⁴ UK 2002 // The Official Yearbook of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. L.: The Stationery Office, 2002. P. 422.

²⁵ *Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок, М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003.

²⁶ МИД Великобритании (Форин Оффис). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://history.km.ru/diplomat/mid_engl.htm; Форин Оффис (на англ.). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.fco.gov.uk>.

²⁷ *Шетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 234.

²⁸ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 180.

²⁹ *Петров В.* Дипломатия Даунинг-стрит. М., 1964. С. 125–126.

³⁰ *Шетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 235.

³¹ *Schuster R.* Deutsche Verfassungen. München, 1992. S. 227.

³² Структура МИД ФРГ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://history.km.ru/diplomat/mid_frg.htm.

³³ Aussenpolitik der Bundesrepublik Deutschland. S. 689.

³⁴ Auswaertiges Amt u. Bundesministerium f. Wirtschaft u. Technologie.(Hrsg.) Aussenwirtschaftsfoerderung der Bundesregierung. Rostock, 2000. S. 4.

³⁵ *Westerhoff H.-D.* Die Gestaltung der Wirtschaftspolitik bei wachsender internationaler Verflechtung // Deutschlands neue Assenpolitik. Band 4: Institutionen und Ressourcen. Hrsg. von Wolf-Dieter Eberwein und Karl Kaiser. München: R. Oldenbourg Verlag, 1998. S. 104–105.

³⁶ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: РОССПЭН, 2003. С. 169–194.

³⁷ Auswärtiges Amt. Aussenwirtschaftsförderung der Bundesregierung. URL: <http://www.auswaertiges-amt/>.

³⁸ *Bredow W. von.* Die Aussenpolitik der Bundesrepublik Deutschland: Eine Einführung. Wiesbaden. VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2006. S. 46–47, 238–240.

³⁹ *Шетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 258.

⁴⁰ Objectives, Tasks, Organization. Association of the German Trade Fair Industry. URL: <http://www.auma-messen/>.

⁴¹ *Walzenbach G.* Death of a Salesman? German Foreign Economic Policy at Fifty. DSP Discussion Papers. Leicester: Centre of the Study of Diplomacy, 2001.

⁴² *Mauil H. W.* Deutsche Aussenpolitik in der Krise // Jahrbuch Internationale Politik: 2003/2004. Helmut Hubel, Karl Kaiser, Hanns W. Mauil, Eberhard Sand-schneider, Klaus-Werner Schatz, Wolfgang Wagner (Hrsg.). München. R. Oldenbourg Verlag, 2006. S. 191–200.

⁴³ *Шетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М.: Международные отношения, 2001. С. 254.

⁴⁴ The Economist. 2005. July 2.

⁴⁵ *Иванов О. В.* Государственное регулирование внешнеэкономических связей Японии. Дис. ... д-ра экон. наук. МГИМО. М., 1999.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные субъекты двусторонней экономической дипломатии.
2. Какие акторы ДЭД появились с усилением глобализации?
3. Перечислите важнейшие направления двусторонней экономической дипломатии.
4. Какова основная структура субъектов ДЭД (на примере МИД)?
5. Каковы основные цели и задачи ДЭД?
6. Назовите причины создания системы институтов ДЭД.
7. Какие структуры входят в систему институций ДЭД?
8. Какое место занимает экономическая дипломатия во Франции?
9. В чем значимость экономической дипломатии Германии?
10. В чем заключаются особенности экономической дипломатии Великобритании?
11. Назовите роль экономической дипломатии Канады.
12. Какие тенденции развития наблюдаются в сфере ДЭД Японии?
13. Какие факторы и процессы современного мира воздействуют на формирование новых механизмов современной ДЭД?
14. Назовите проблемы развития двусторонней экономической дипломатии.

Рекомендуемая литература и источники

Бренделева Е. А. Неинституциональная теория. М.: ТЕИС, 2003. С. 148.

Зонова Т. В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2003. С. 169–194.

- Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 117–148.
- Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 114–132.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2007. Т. 2. С. 18–126.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 103–119.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия Индии в условиях трансформации мирового порядка. – Ташкент: УМЭД, 2010.
- Мавланов И. Р.* Информационно-аналитическая работа в дипломатической деятельности. Ташкент: УМЭД, 2016.
- Мавланов И. Р.* Концепция экономической дипломатии Республики Узбекистан // Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 522–551.
- Мавланов И. Р.* Об изучении опыта развития экономической дипломатии Сингапура // Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 512–521.
- Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 82–95.
- Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 68–76.
- Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 81–101.
- Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 122–125, 253–309, 436–454.
- Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001. С. 229–234.
- Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005. P. 108–150.
- Diplomacy for the Future. Edited by George C. McGhee. Institute for the study of diplomacy. Georgetown University, 1987. P. 97.
- Inoguchi T.* Japan's Foreign Policy in an Era of Global Change. L.: Pinter Publishers Ltd., 1993. P. 58–59.
- Mavlanov I.* The Japan's Economic Diplomacy in Investment and Foreign Trade Policy, including Economic Cooperation with Central Asian Countries. Final Scientific Project Report. Tokyo: The Japan Foundation Fellowship Program for Intellectual Exchange, 2006.
- Mavlanov I.* The Modern German Economic Diplomacy. Final Scientific Project Report. Giessen: The Institute of Political Sciences, Justus-Liebig-University of Giessen, 2007.
- White B.* Diplomacy // The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations / Ed. by John Baylis and Steve Smith. N.Y.: Oxford University Press, 1999.

8 Многосторонняя экономическая дипломатия

8.1. Актуальность и понятия многосторонней экономической дипломатии

Несмотря на всю важность двусторонних отношений, роль многосторонних институтов в мировой экономике и международных экономических отношениях особенно значительна. Международные институты сегодня выступают основными структурами при формировании единого правового пространства сотрудничества по конкретным направлениям экономических отношений и по другим аспектам *многосторонней экономической дипломатии (МЭД)*. Важной заслугой различных международных организаций является их вклад в формулирование общих принципов мирового экономического сотрудничества, в разработку правил игры и конкурентного взаимодействия на разных уровнях. Общая система международных организаций, занимающихся экономической проблематикой или оказывающих прямое воздействие на международное экономическое сотрудничество, весьма сложна и разнообразна. *Это связано с многообразием стран, особенностями развития самих форм международного бизнеса независимо от национальной принадлежности его участников.* Как показано на рис. 13, система двусторонней экономической дипломатии находится в центре, а система многосторонней экономической дипломатии — это внешняя сфера.

Количество международных и региональных экономических организаций многосторонней дипломатии, действующих сегодня, не поддается точному подсчету. Чаще всего называются 4–5 тыс., из них только межправительственных организаций к началу XXI в., по различным оценкам, насчитывалось от 300 до 1,5 тыс. Практически каждая из развитых стран мира участвует на регулярной основе в работе более 100 международных организаций. Лидерами являются европейцы (за счет боль-

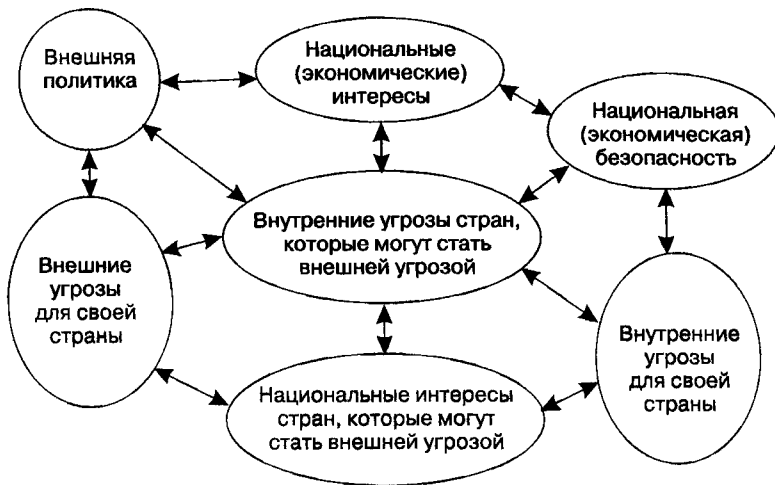


Рис. 13. Развитие многосторонней экономической дипломатии

шого количества региональных и субрегиональных структур): например, Дания — член 164 организаций, Франция — 155, Великобритания — 140. Представители других континентов также не отстают: США — член 122 организаций, Канада — 110, Япония — 106, Бразилия — 100¹.

Актуальность современных тенденций развития МЭД обосновывается, *во-первых*, тем, что на современном этапе, характеризующемся нарастающей взаимосвязью и взаимозависимостью участников международных отношений, выживание и развитие человечества можно обеспечить только совместными усилиями всех государств в многостороннем формате, объединив все возможности и ресурсы мирового сообщества. *А во-вторых*, необходимостью продолжения поиска новых методов скоординированного решения глобальных проблем (преодоление нищеты, экономического, сырьевого и продовольственного кризисов, совершенствование торговых, инвестиционных потоков и официальной помощи развитию и т.д.), но и появлением новых и быстро развивающихся сфер международного экономического взаимодействия (экологических проблем, мирного использования ядерной энергии, освоения космоса, сотрудничества в области информационных технологий, торговли услугами и др.), требующих объединения усилий государств, их более четкой координации и регулирования.

В-третьих, пробуксовка решения многих экономических проблем на уровне многостороннего формата, особенно в последнее десяти-

летие, также говорит об актуальности и необходимости исследований этих явлений и выявления причин, тормозящих их преодоление.

Из определений понятия многосторонней дипломатии. Современная многосторонняя дипломатия играет важнейшую роль в установлении политических, экономических, правовых и других отношений между государствами. В этой связи МЭД рассматривается здесь как составная часть всей экономической дипломатии государства, направленной на реализацию национальных экономических интересов и внешней экономической политики.

Существует множество определений многосторонней дипломатии, ее задач и назначений. Так, энциклопедия по общественным наукам² определяет многостороннюю дипломатию как дипломатию конгрессов и конференций с участием многих акторов, при этом подчеркивая, что создание Лиги Наций способствовало обеспечению элементов новой дипломатии многостороннего формата. Энциклопедия «Британика»³ отмечает, что с созданием Лиги Наций поменялся «характер международной дипломатии», ориентированной больше на конференциальные подходы к решению международных проблем. Международная энциклопедия по общественным наукам⁴ подчеркивает важную особенность дипломатии второй половины XX в., которая приобрела многосторонний характер, и как результат этого многие министерства иностранных дел должны были развивать свои структуры, ориентированные на работу в многостороннем формате. Другая Энциклопедия⁵ также пишет, что увеличение количества международных организаций в XX в. привнесло новую категорию дипломатии в многосторонний формат, особенно через систему ООН. Международная энциклопедия в области коммуникаций⁶, определяя дипломатию как «процесс и метод, средства и механизм, при помощи которых правительства стран осуществляют отношения и коммуникацию с другим правительством, обычно посредством своих агентов и представителей», отмечает, что многосторонняя дипломатия осуществляется посредством конференций и конгрессов.

Достаточно широкое определение многосторонней дипломатии приведено в дипломатическом словаре: «Дипломатическая деятельность с участием представителей нескольких государств, связанная с работой международных межправительственных организаций и конференций, проведением переговоров, консультаций и т.п.»⁷. Данные определения легли в основу многих исследований по многосторонней дипломатии, в том числе МЭД.

Так, Г. Никольсон, анализируя исторические факты многосторонних отношений, пишет, что «преимущества дипломатии путем

конференций очевидны»⁸, а говоря о связи дипломатии с торговлей с исторических времен, отмечает, что «...эти блестящие нити развития образовали грубую пряжу коммерческой концепции дипломатии, находящейся под влиянием разумных людей, торгующих друг с другом»⁹. У. Бриан, профессор в области международных отношений Университета Стаффордшир, многостороннюю дипломатию относит к категории новой дипломатии¹⁰. При этом он подчеркивает, что многосторонняя дипломатия никоим образом не подменяет и не отменяет двустороннюю дипломатию, а становится также «нормальным методом международной дипломатии». Г. К. де ла Каррьер, отмечая, что «наш мир многосторонен...» и «многосторонность возникла недавно и особенно пышного расцвета достигла в экономике», уверяет, что многосторонность «будет неуклонно превращаться в жизненно важный механизм многополюсного мира»¹¹.

8.2. Из истории многосторонней дипломатии

Принципы, на основе которых на протяжении веков строилась многосторонняя дипломатия, имели различное происхождение. При этом многочисленные исторические факты и исследования свидетельствуют, что современная модель дипломатии родилась, прежде всего, как модель многосторонней дипломатии. Так, одним из ярких примеров многосторонней дипломатии можно считать подготовку Вестфальского мира 1648 г., где представители наиболее опытных европейских дипломатий стремились заложить основы будущего европейского равновесия. История многосторонней дипломатии подтверждает, что многие идеи прошлых веков нашли реализацию только в XX в. в системе ООН и многих международных и региональных организациях. Так, российский ученый Т. Зонова, ссылаясь на многих исследователей, приводит следующие исторические факты¹².

Первым философом, высказавшим идею о мировом правительстве, был Эразм Роттердамский: в 1517 г. он написал трактат под названием «Жалоба мира». Перечисляя бедствия, которые влечет за собой война, и все преимущества мира, он воздавал хвалу миролюбивым властителям. Однако этот труд не содержал никакой практической программы достижения мира между народами. Уже через 22 года появилась «Боевая книжка мира» Себастьяна Франка. Ссылаясь на авторитет Священного Писания, Франк обосновывал мысль о том, что раз война — дело рук человеческих, то и дело мира также надлежит обеспечивать самим людям. А в 1623 г. в Париже выходит книга Эмерика Крюсе «Новый Ки-

ней». Согласно утверждению Плутарха, Киней был мудрым советником античного царя Пирра, советовавшим последнему избегать войн. «Новый Киней», по мысли автора, должен был наставлять властителей современного мира. Крюсе даже набросал проект союза народов, призванного хранить и защищать всеобщий мир. Прямым откликом на «Новый Киней» стал так называемый «Великий план», изложенный в мемуарах герцога Сюлли (1638 г.). Сюлли наполнил утопические идеи Крюсе реальным содержанием — новыми политическими проектами своей эпохи. Для установления всеобщего мира он полагал необходимым разделить Европу на 15 государств, приблизительно равных по силе. Споры между государствами должен был решать Союзный совет из 60 членов (по четыре от каждого государства).

Теоретическая мысль многих политиков, дипломатов и ученых Нового и Новейшего времени все больше сосредоточивалась на вопросе о придании многосторонней дипломатии постоянного институционального характера. Прообразом такого рода проектов можно считать «Схему», разработанную в 1462 г. советником баварского короля Антуаном Марини. В этом документе речь шла о создании Европейской лиги суверенных правителей. Лига должна была состоять из четырех секций: французской, итальянской, германской и испанской. Центральным органом являлась Генеральная ассамблея, своего рода конгресс послов, представляющих своих правителей. Каждый член секции располагал одним голосом. Особое внимание уделялось процедуре голосования. Создавалась совместная армия, средства на которую складывались из налогов на государства. Лига могла печатать собственные деньги, иметь собственную гербовую печать, архивы и многочисленных чиновников. При Лиге предполагалось функционирование Международного суда, судьи которого назначались бы Генеральной ассамблеей¹³.

Более поздний проект герцога Сюлли, первого министра французского короля Генриха IV, предполагал создание постоянного Генерального совета представителей всех цивилизованных государств. Совет должен был принимать решения по политическим и религиозным вопросам, касающимся Европейского континента, и решать межгосударственные споры. В соответствии с проектом в течение года совет заседал в одном из пятнадцати городов по принципу ротации. Вопросами местного значения должны были заниматься шесть региональных советов. В силу необходимости Генеральный совет мог вмешиваться во внутренние дела государств. Он же учреждал Международный суд. Неподчинение суду каралось военной силой, формируемой государствами-членами в зависимости от имеющихся ресурсов.

Современник кардинала Ришелье Эмерик Крюсе, вдохновленный идеей о постоянном переговорном процессе, возлагал надежды на постоянно действующий конгресс послов, который бы представлял всех монархов Европы, а также Венецианскую республику и Швейцарские кантоны. Созываемая время от времени Генеральная ассамблея могла бы приглашать представителей даже нехристианских стран: константинопольского султана, Персии, Китая, Индии, Марокко и Японии. Страны, не подчинившиеся решениям Генеральной ассамблеи, должны были подвергнуться вооруженным санкциям¹⁴. Неудивительно, что в век Просвещения идеи единства Европы получили особое распространение.

По мнению теоретиков и политических деятелей того времени, необходимость решения мировых проблем не только в сфере политики, но и экономики неизбежно должна была привести к созданию эффективной всемирной организации. Так, Вильям Пенн, управлявший колонией в Северной Америке, названной впоследствии в его честь Пенсильванией, в 1693 г. опубликовал свой «Опыт о настоящем и будущем мире в Европе», в котором обосновал идею необходимости создания всеобщего союза государств. Пенн подчеркивал, что справедливые правительства являются выражением общества, изначально созданного намерениями миролюбивого человека. Следовательно, продолжал Пенн, правительства и призваны учредить новое сообщество, добровольно передав ему часть своих властных полномочий, как сделали когда-то в далеком прошлом праотцы, заключившие общественный договор с государством¹⁵. Сама по себе идея не была новой, ибо в свое время уже великий правовед Гуго Гроций призывал к созданию подобной международной организации — европейского союза государств, члены которого должны отказаться от насилия при разрешении конфликтов. Однако концепция общественного договора, связывающего правителей, стала особо популярной именно в эпоху Просвещения.

В 1713–1717 гг. в Утрехте аббатом Шарлем Ирине де Сен-Пьером был написан знаменитый «Проект вечного мира в Европе», сокращенный вариант которого был впервые опубликован в 1729 г. В соответствии с проектом представителя раннего Просвещения, дипломата и философа восемнадцать европейских стран, включая Россию, должны были составить федерацию, мир в которой обеспечивался бы постоянно действующим арбитражным судом. Оттоманская империя, Марокко и Алжир становились ассоциированными членами этой федерации. Провозглашался принцип нерушимости границ. Предусматривалось и вооруженное вмешательство федерации в случае, если

внутренние потрясения угрожали стабильности какого-либо государства-члена¹⁶. В последующем идеи Сен-Пьера получили известное распространение среди его просвещенных современников и приветствовались многими мыслителями как во Франции, так и за ее пределами.

Выдающийся немецкий философ Иммануил Кант в своем знаменитом трактате «К вечному миру», появившемся в 1795 г. в виде проекта международного договора, отмечал, что прогресс человечества — стихийный процесс, но целенаправленная воля человека может задержать или ускорить его. Вот почему людям необходимо иметь ясную цель. Для Канта вечный мир — идеал, но одновременно и идея, имеющая не только теоретическое, но и практическое значение как руководство к действию. Трактат содержит статьи Договора о вечном мире между государствами. В частности, вторая статья договора устанавливала, что «международное право должно быть основано на федерализме свободных государств». И как неизбежное следствие этого — «состояние мира должно быть установлено», причем в результате сознательной и целенаправленной деятельности людей, вследствие их готовности и умения решать возникающие противоречия на условиях компромисса и взаимных уступок. Трактат «К вечному миру» был хорошо известен современникам, принеся его автору заслуженную славу творца первой в мире теории поддержания коллективной безопасности¹⁷.

История показывает, что в отличие от теории практика многосторонней дипломатии в течение долгого времени ограничивалась формированием коалиций, а также подготовкой и проведением конгрессов. Конгрессы предполагали сугубо политический характер собрания, цель которого состояла, как правило, в подписании мирного договора или выработке нового политико-территориального устройства. Участие в конгрессах глав государств придавало им особую торжественность. Таковыми были Мюнстерский и Оснабрюкский конгрессы, завершившиеся подписанием Вестфальского мира (1648), Рисвикский конгресс, подведший итоги войны Людовика XIV со странами Аугсбургской лиги, Карловицкий конгресс 1698–1699 гг., решавший проблемы окончания войны с турками, и целый ряд других¹⁸.

Вехой на этом пути стал Венский конгресс 1814–1815 гг., увенчавший победу антинаполеоновской коалиции¹⁹. На конгрессе впервые в Договоре о союзе и дружбе между Великобританией, Австрией, Пруссией и Россией было закреплено намерение «во имя счастья всего мира» периодически проводить встречи как на уровне глав государств, так и министров иностранных дел с целью консультаций по представляющим взаимный интерес вопросам. Стороны договорились также

о совместных действиях, которые потребуются для обеспечения «цветения наций и сохранения мира в Европе». Эта формулировка обогащала методы дипломатии новым инструментом: впервые государства не ограничились подписанием мирного договора, а взяли на себя обязательства дальнейшего управления международной системой. Венский конгресс предусмотрел функционирование механизма взаимодействия и переговоров, разработал формальные процедуры принятия последующих решений²⁰. Таким образом, этот конгресс стал той отправной точкой, когда старые традиции уступили место новому опыту, положившему в основу гибкую систему периодических встреч представителей великих держав. Механизм, созданный Венским конгрессом, получил название «европейского концерта»²¹, в течение десятилетий обеспечивавшего консервативную стабилизацию межгосударственных отношений в Европе. Термин «международный конгресс» широко укрепился в XVII—XIX вв. как одна из основных форм многосторонней правительственной дипломатии²².

Тенденции экономического развития XIX в. и особенно торговли способствовали небывалому росту контактов между странами и сближению народов. В этот период в общественном мнении стало укрепляться убеждение, что международные отношения не могут быть оставлены на волю случая, а должны разумно направляться соответствующими институтами. В Европе популярными становятся идеи создания конфедерации стран, избирающих общеевропейский парламент. Так, шотландский правовед Джеймс Лоример в своем труде в 1880 г. отвергал идею баланса сил, считая ее дипломатической фикцией, провоцирующей международную анархию. Лоример предлагал спроецировать внутреннее устройство Англии на международную арену. Члены верхней палаты назначались правительствами европейских стран, нижняя палата формировалась парламентами каждой страны или же в самодержавных государствах самим монархом. Шести великим державам — Германии, Франции, Австро-Венгерской империи, России, Италии и Великобритании принадлежало решающее слово. Парламент издавал законы. Европейский Совет министров выбирал президента, который контролировал весь механизм. Создавался международный суд и трибунал, состоящий из судей отдельных стран. Защиту от агрессии обеспечивала общеевропейская армия. Все расходы производились за счет специального налога²³.

В начале XIX в. практика международных отношений привела к созданию нового института многосторонней дипломатии — *конференции послов*. Впервые такая конференция была учреждена в 1816 г. в Париже

и просуществовала до 1818 г. Конференция послов, собравшаяся в Париже в 1822 г. и работавшая до 1826 г., рассматривала вопросы, связанные с испанской революцией. В 1823 г. конференция послов собралась в Риме для обсуждения вопросов реформирования папского государства. Большой международный и общественный резонанс получила работа конференции в 1830 г., завершившаяся появлением независимого государства — Королевства Бельгии. На повестке дня последующих посольских конференций стояли вопросы прекращения Балканских войн и противодействия большевистскому режиму в России.

В период Реставрации и Второй империи название *конференций* было закреплено за более представительными многосторонними дипломатическими форумами. Сторонники *конференционной дипломатии* полагали, что международные конфликты возникают в основном из-за непонимания и отсутствия контактов между государственными деятелями. Считалось, что общение правителей, прямое и без посредников, позволит лучше оценить взаимные позиции. С этой целью были созваны Лондонская конференция 1827 г., обсуждавшая вопрос о независимости Греции, и уже упоминавшаяся Лондонская конференция 1830 г., принявшая решение о независимости Бельгии.

Важное место в многосторонней конференционной дипломатии сыграли Гаагские конгрессы мира²⁴. В 1899 г. в работе I Гаагского конгресса приняли участие 110 делегатов от 26 государств, включая Китай, Россию, Сербию, США, Черногорию, Японию. В результате двух с половиной месяцев работы были приняты конвенции о мирном разрешении международных споров: о законах и обычаях войны на суше, о применении к морской войне начал Женевской конвенции 1864 г., а также три декларации, запрещающие применение разрывных пуль, удушливых газов и метание взрывчатых снарядов с воздушных шаров. Конференция 1899 г. заложила основы новой отрасли права — международного гуманитарного права, которому в XX столетии принадлежала важная роль.

II Гаагский конгресс был созван в 1907 г. Главной целью заседаний было совершенствование и дополнение конвенций, принятых ранее. Вопросы ограничения вооружений в повестку дня его работы не включались как практически неосуществимые. Делегаты 44 государств мира приняли 13 конвенций о законах и обычаях сухопутной и морской войны, сохраняющих свое значение и сегодня (с дополнением Женевских конвенций 1949 г.). В 1912 г. с целью окончания Балканских войн дипломатические конференции прошли в Лондоне и Бухаресте²⁵.

Конференции XIX — начала XX в. отличались от конгрессов более конкретным геополитическим содержанием, большим вниманием

к вопросам сугубо технического характера. Иногда они представляли собой подготовительный этап созыва конгресса. В конференциях того времени главы государств не участвовали.

История дипломатии показывает, что на пути своего развития многосторонняя дипломатия не могла ограничиться только периодическими встречами. Созревали все предпосылки и тенденции к созданию международных институтов, действующих на постоянной основе. Это привело к учреждению Всемирного телеграфного союза в 1865 г., Института международного права в 1873 г., Всемирного почтового союза в 1874 г. Эти события рассматривались как свидетельство возросшей роли многостороннего формата правительственных встреч и усиливающейся взаимозависимости.

В начале XX в. широко распространилась идея возрождения «европейского концерта» благодаря созданию постоянных общеевропейских органов. Развитие международных отношений, а также прогресс науки и техники привели к появлению многочисленных специализированных международных организаций, получивших название институтов: Международный институт по сельскому хозяйству, Международный институт по унификации частного права и т.д.

После Первой мировой войны из лексикона многосторонней дипломатии термин «конгресс» бесповоротно исчез, переместившись в контекст так называемой *народной дипломатии*, например конгрессы сторонников мира, по правам женщин и т.д.

Дипломатические мероприятия с участием глав государств и правительств окончательно получили название *конференций*. Первым послевоенным многосторонним форумом стала Парижская мирная конференция 1919 г.²⁶ Затем последовали Генуэзская конференция 1922 г.²⁷, Локарнская 1925 г.²⁸ и череда многих других²⁹. Анализ ситуации этого периода и этих конференций с позиции современности хорошо освещает известный итальянский ученый, профессор Флорентийского университета Эннио Ди Нольфо в своем обобщающем труде по истории международных отношений, охватывающем период от Первой мировой войны до 1990-х гг.³⁰

Давая анализ институций многосторонней дипломатии и отмечая, что «с точки зрения международного права между конгрессами и конференциями нет существенного различия», Сатоу подчеркивает, что оба этих формата созданы «как для принятия решений по политическим вопросам, так и для обсуждения проблем социально-экономического характера»³¹. Британский профессор в области международных отношений и дипломатии Дж. Р. Берридж, исследуя роль многосторонней дипломатии, подчеркивает, что современная модель многосторон-

ней дипломатии, несмотря на появление идей в прошлые века, начала зарождаться не раньше XIX в. в форме конгрессов, а последующие конференциальные формы породили мультилатерализм в XX в.³²

Развиваясь и приобретая все более сложные формы, международные отношения стали нуждаться в постоянном процессе многостороннего согласования и одобренной со стороны всех государств процедуре контроля и управления. Это потребовало изыскания новых инструментов влияния на мировую политику. В Европе стали появляться весьма популярные проекты мирового правительства и парламента. Предполагалось, что в состав верхней палаты всемирного парламента войдут представители, назначенные международными организациями, корпорациями и другими органами экономической, социальной и интеллектуальной сфер деятельности. Предусматривалось также создание международного суда. Выдвигалась идея о необходимости поставить под контроль вооруженные силы, численность которых не должна была бы превышать общеустановленного уровня. Развитие экономических связей было отражено в проекте о Всемирном банке и упразднении таможенных барьеров.

Представители государств, собравшиеся на конференцию в Сан-Франциско в 1945 г., учредили новую универсальную международную межправительственную организацию — *Организацию Объединенных Наций*. Под ее эгидой возникло внушительное число международных правительственных организаций, охвативших самые различные стороны международного сотрудничества. Программы ООН были нацелены на решение проблем разоружения, развития, народонаселения, прав человека, защиты окружающей среды. Устав ООН предусмотрел процедуры мирного решения споров, а также совместные действия в отношении угрозы миру, нарушения мира и актов агрессии. Не исключались возможные санкции, эмбарго и акции по поддержанию мира с использованием миротворческих сил ООН или военной коалиции государств-членов ООН, а также какой-либо региональной организации по договоренности.

Устав ООН не только стал конституционным документом, регулирующим деятельность международной организации, но и был призван играть ключевую роль в выработке своеобразного кодекса поведения государств в военной, политической, экономической, экологической, гуманитарной и других областях. Договорная правоспособность ООН породила разветвленную систему многосторонних соглашений, заключенных в рамках этой организации. Впервые в уставе ООН было зафиксировано суверенное равенство всех входящих в организацию государств. Каждое государство располагало в ООН одним голосом.

Устав ООН предусмотрел преимущественную силу обязательств в случае, если обязательства государства по какому-либо другому международному соглашению будут противоречить положениям Устава. Тем самым Устав ООН заложил фундамент прогрессивного развития и кодификации международного права.

Эффективными форумами многосторонней дипломатии стали органы ООН — Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Международный суд и Секретариат. В систему ООН вошло также около двух десятков ассоциированных организаций, программ, фондов и специализированных агентств. Прежде всего речь идет о МОТ, ЭКОСОС, ФАО, ЮНЕСКО, ИКАО, ВОЗ, ВМО, ВОИС, МВФ, ГАТТ (ВТО), МБРР и многих других.

На международной арене активно действуют региональные организации — ОБСЕ, ЛАГ, СЕ, ЕС, АСЕАН, АТЕС, ОАГ, ОАЕ, СНГ и др. Во второй половине XX столетия появилось также большое число так называемых многосторонних организаций по интересам. Это, в частности, Движение неприсоединения, ОПЕК, G-7 и G-8.

Сейчас практически нет ни одного сектора в той или иной сфере международной экономической активности, который не имел бы своей международной организации. Эти организации, например, можно подразделить на пять видов³³:

- 1) форумы, способствующие проведению периодических встреч, обмену информацией и опытом, средства вмешательства которых ограничены. Это ОЭСР, ФАО, УНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию);
- 2) институты, обладающие четко выраженными целями и значительными средствами: ВТО, МВФ, МБРР, различные банки развития и фонды с автономным статусом, как Организация ООН по продовольствию и сельскому хозяйству;
- 3) поставщики услуг, исполнительные агентства — Международное агентство по атомной энергии, Международный расчетный банк;
- 4) узкоспециализированные организации — Международная организация стандартов;
- 5) трудноклассифицируемые организации ЕС, поскольку они являются инструментом интеграции, сочетающим выработку общей политики с исполнительными, законодательными, судебными функциями. ЕС не является внешней организацией по отношению к своим членам, как это характерно для других международных организаций.

Перечисленные организации образуют новое пространство приложения сил экономической дипломатии. Экономика занимает все большее место и в области безопасности государств. Мощь страны отныне напрямую зависит от уровня ВВП и конкурентоспособности ее товаров на мировых рынках. Экономическая дипломатия, конечно, это не вся дипломатия, но дипломатия не может больше игнорировать экономические проблемы и не заниматься ими.

В целом, сравнивая до- и послевоенный периоды развития мировой экономики с точки зрения создания международных организаций, выделяют одну существенную особенность: до Второй мировой войны универсальное многостороннее регулирование международных экономических отношений не имело серьезного распространения; было лишь незначительное число многосторонних конвенций по экономическим вопросам, а в уставах международных организаций (в первую очередь — Лиги Наций) даже не были разработаны вопросы компетенции организаций в сфере экономики³⁴. Поэтому рост числа международных экономических организаций в послевоенный период и постепенное превращение большинства из них в постоянно действующие органы обусловлены следующими факторами: транснационализацией производственной деятельности, ростом международных потоков товаров и услуг, усилением инвестиционной активности; потребностью в унификации способов разрешения резко участвовавших конфликтов экономических агентов различных государств; необходимостью выработки согласованной валютно-финансовой политики и ее осуществления путем совместных действий; поиском путей преодоления усиливающегося разрыва между развитыми и развивающимися государствами; усилением долговременности и глобальности последствий непродуманных решений.

Осенние сессии ГА ООН стали превосходной возможностью для встреч и переговоров лидеров государств. В случае необходимости они могут воспользоваться компетентным посредничеством Генерального секретаря ООН. Страны часто используют свои представительства в ООН, чтобы вести двусторонние переговоры с представителями тех стран, где у них отсутствуют посольства. Постоянные представительства могут стать каналами связи между странами, не имеющими между собой дипломатических отношений или разорвавшими их. В этом случае контактам благоприятствуют и личные знакомства членов постоянных представительств, совместно работающих в ООН. С возникновением ООН в мире многосторонней дипломатии предпочтение стало отдаваться термину *организация*.

В Европе возникли международные институты, получившие название *советов*. Это Совет Европы, Северный совет, Совет экономической взаимопомощи. Само название отражало идею равенства государств-участников и коллегиальность в принятии решений.

Форумы многосторонней дипломатии постоянного характера получили также название *сообщества* (Европейское экономическое сообщество, Европейское сообщество). Это был новый этап в развитии многосторонней дипломатии, знаменующий появление объединений интеграционного характера с тенденцией к утверждению наднационального принципа. На современном этапе в лексикон многосторонней дипломатии нередко возвращаются «старые» названия — Европейский союз, Союз независимых государств, Союз африканских государств, Лига арабских стран.

ООН и другие международные организации играют большую роль в развитии *конференционной* дипломатии. Под их эгидой проводятся многочисленные конференции по социальным, экономическим, правовым и другим специальным вопросам.

8.3. Теория международных организаций

В конце XX — начале XXI в. появилось значительное количество научной литературы, посвященной таким ведущим международным организациям, как ООН, ОБСЕ, ВТО, МВФ и др. Однако немногие исследования касаются общих вопросов теории международных организаций или рассматриваются сквозь призму других теорий (рис. 14). Остановимся на одной из работ, которая пытается систематизировать все известные на сегодняшний день теории международных организаций и применить их для анализа всех видов институтов — от экономических и финансовых до занимающихся проблемами безопасности и техническим сотрудничеством. Это работа ассистент-профессора Университета Флориды Дж. С. Баркина «Международные организации: теории и институты»³⁵.

Баркин фактически создает новый методологический подход для анализа международных организаций на основе уже имеющихся теорий. Этот подход претендует на универсальность, так как годится для изучения роли практически всех многосторонних институтов, в том числе неправительственных и смешанных. Баркин выделил те элементы общих теорий международных отношений, которые касаются только анализа многосторонних институтов. В разных ситуациях автор опирается то на различие между реалистским, интернационалистским

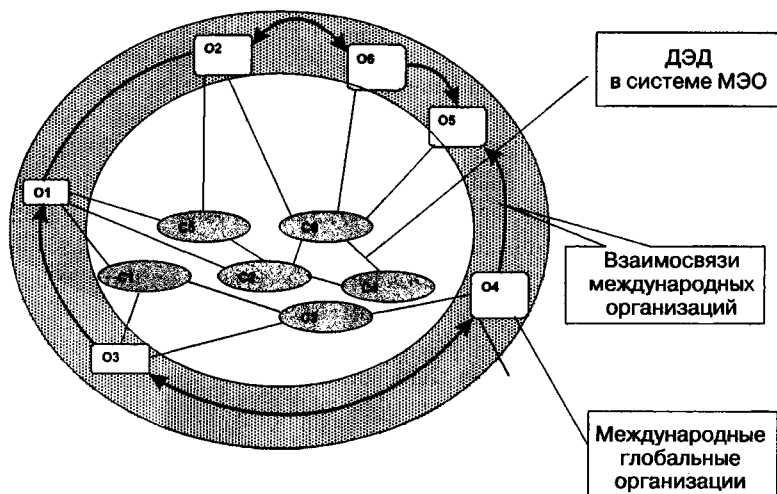


Рис. 14. Структура теории МЭД

и универсалистским подходами, то на разницу между рефлексивизмом и рационализмом. Он не просто сравнивает и противопоставляет подходы, а использует их для анализа одних и тех же ситуаций, рассматривая организации с разных точек зрения. Исследователь сумел эффективно использовать имеющиеся методы изучения международных организаций и даже как-то объединить их.

Баркин применяет четыре пары терминов, необходимых для систематизации теорий международных организаций: суверенитет и глобализация, могущество и взаимозависимость, режимы и институты, эффективность и идеи. Автора прежде всего интересуют терминологические различия и то влияние, которое оказывают абстрактные понятия на современные международные отношения.

Обращаясь к *первой паре* терминов, следует отметить, что в современных теориях глобализация часто не способствует укреплению суверенитета национальных государств, а скорее наоборот — приводит к его ослаблению. Баркин анализирует эту проблему с точки зрения участия в ней международных организаций — рассматривать ли международные институты как самостоятельных игроков на внешнеполитической арене, или они служат вторичным инструментом внешней политики независимых государств? Отвечая на этот вопрос, автор обращается к различиям между реализмом, интернационализмом и универсализмом. Отгалкиваясь от общих подходов, Баркин вычленяет

только то, что касается теории международных организаций. Реалисты рассматривают многосторонние институты исключительно как инструмент политики государств. Интернационалисты сводят роль международных организаций к надзору за соблюдением правил игры во взаимоотношениях между отдельными государствами, хотя и признают первичную роль последних. Универсалисты считают, что международные институты выступают создателями и выразителями мнения глобального гражданского общества, где наибольшее значение имеют не государства, а люди. С помощью интернационалистского подхода легче понять цели сотрудничества государств, а применяя реалистский метод — осознать, как более сильные страны используют международные организации для достижения своих интересов в ущерб более слабым державам.

Касаясь *второй пары* — различия между могуществом (под ним автор понимает стремление к превосходству) и взаимозависимостью, — Баркин прибегает к использованию трех имеющихся подходов. По его мнению, реалисты рассматривают степень могущества как основной критерий для определения статуса держав в системе международных отношений. Интернационалисты и универсалисты соответственно указывают на то, что взаимозависимость рождает стремление государств к сотрудничеству или к замене государств централизованным аппаратом принятия решений. Баркин рассматривает могущество с двух точек зрения: могущество отдельных государств внутри международных организаций и самих многосторонних институтов. Внутри организаций государства могут обладать переговорной властью, влиять на определение повестки дня, формировать институциональную бюрократию и процедуры. Эти факторы воздействуют на распределение могущества между государствами внутри международных институтов. Например, различия в степени могущества могут быть зафиксированы в системе принятия решений: не все организации работают по принципу «одна страна, один голос» (МВФ, Совет Безопасности ООН). В то же время сами международные институты обладают способностью распространять и распределять потоки информации и легитимировать те или иные действия государств. Примером такой власти может служить деятельность Генерального секретаря ООН, чьи заявления существенно влияют на развитие международных отношений.

Третья пара терминов «режимы — институты» отражает различия между двумя подходами к изучению международных организаций. Сторонники режимного подхода анализируют влияние многосторонних институтов на поведение других акторов мировой политики, в основ-

ном государств. В этом случае международная организация предстает в роли разработчика норм и правил, которые во многом определяют международные отношения. Институционалисты, напротив, изучают деятельность международных институтов как самостоятельных акторов, пытаясь понять их внутреннюю структуру и реализуемый в их рамках механизм принятия решений. Фактически институциональный и режимный подходы избрали в качестве предмета изучения разные аспекты существования международных организаций и потому могут быть использованы при анализе деятельности одних и тех же институтов. В рамках институциональной школы получили развитие неофункциональный и неоинституциональный подходы. Первый смотрит на модификацию международных организаций с точки зрения изменения их функций. Второй изучает внутренние правила и нормы институтов, которые приводят к формированию международной бюрократии, преследующей и собственные цели.

Наконец, *четвертая пара* — идеи и эффективность — основана на противопоставлении рационалистов и рефлексивистов как разных направлений режимного подхода. Сторонники рационалистского направления исходят из того, что государства являются участниками большого международного рынка, стремящимися максимизировать свою прибыль в своеобразной торговле международными правовыми нормами и правилами. Международные институты призваны решить задачи минимизации трансакционных издержек, улучшения потоков информации и конкретизации прав собственности. В зависимости от успешности реализации этих задач определяется эффективность организаций. Рефлексивисты в свою очередь акцентируют особое внимание на том, что международные организации необходимы для создания новых легитимных правил игры. По их мнению, институты определяют общечеловеческие ценности (рождая своего рода новые идеи) и с их помощью регулируют международные отношения, создавая своеобразные табу в отношениях между государствами. Эффективность организаций определяется самим фактом создания новых норм, косвенно ограничивающих варианты поведения государств.

Перечисленные выше теоретические выкладки автор применяет для анализа деятельности конкретных международных организаций, рассматривая многосторонние институты с точки зрения их роли как субъектов и форумов, а также с позиции режимного и институционального подходов. Например, Совет Безопасности ООН представляет собой скорее эффективный форум, на котором государства обмениваются мнениями и приходят к определенному согласию. Он не имеет

самостоятельного бюрократического аппарата, а следовательно, выступает как субъект мировой политики — власти, способной легитимировать те или иные идеи без посредничества государств. Поэтому рассматриваемый институт не способен подорвать суверенитет правительств своими ограничивающими действиями. Совет Безопасности эффективен как форум, на котором сами государства определяют легитимность применения силы в конкретных ситуациях, что наделяет этот орган ООН особыми полномочиями: влиять на развитие международных отношений как своего рода мировой полицией. В то же время Секретариат ООН нередко выступает как полноценный субъект мировой политики. Его глава, Генеральный секретарь ООН, может силой слова легитимировать те или иные действия государств, а также оказывать «добрые услуги» (*good offices*) при урегулировании международных конфликтов. Кроме того, Секретариат ООН определяет повестку дня в современных международных отношениях, «заставляя» государства обсуждать определенные вопросы, не обращая внимания на другие. Генеральная Ассамблея ООН в свою очередь наделена большой властью как форум государств, легитимирующий идеи за счет принятия совместных резолюций, однако не имеющий необходимых средств для воплощения этих решений и потому не рассматривающийся в качестве самостоятельного игрока на международной арене.

Рассматривая в рамках межгосударственного сотрудничества международные институты коллективной безопасности, Баркин полагает, что эти организации не только легитимируют идеи и действия государств, но также имеют определенную эффективность в разрешении международных конфликтов, обеспечении мира и стабильности. Департамент операций по поддержанию мира, входящий в Секретариат ООН, является эффективным игроком, поскольку руководит проведением миротворческих операций на территории всех стран. ОБСЕ играет роль легитимирующего института: устанавливает определенные правила и нормы в сфере безопасности и одновременно использует свои ресурсы для проведения локальных операций. Со своей стороны Совет Безопасности ООН призван как эффективно разрешать международные кризисы, так и определять правила игры ради поддержания мира.

Подобная схема применяется для изучения организаций в сфере прав человека и международных финансовых институтов. Например, Верховный комиссар ООН по правам человека наделен особыми полномочиями в сфере легитимации и создания определенных норм и правил поведения государств. А управляющие органы Всемирной продовольственной программы ООН нацелены на повышение эффек-

тивности гуманитарной помощи и конкретную деятельность, но не на выработку новых программных положений и целей этой организации.

Экономические институты Баркин предпочитает рассматривать с точки зрения режимного и институционального подходов. Используя рационалистскую методiku, он заключает, что ВТО и МВФ имеют большое значение как институты, которые определяют правила игры и обеспечивают прозрачность отношений между государствами во всех трех аспектах, указанных рационалистами. Рефлексивисты также признают режимные функции упомянутых институтов, говоря об их легитимирующих свойствах. МВФ и Мировой банк разрабатывают «правильную» модель экономического развития государств. В свою очередь ВТО создала модель международной торговли путем определения правил игры на мировом рынке.

Баркин выделяет три типа организаций в сфере поддержки устойчивого развития. Одни институты выдают кредиты на развитие (Мировой банк), другие осуществляют безвозмездную помощь в развитии (Программа развития ООН), третьи предоставляют площадку для обсуждения проблем в данной области международных отношений (ЮНКТАД). Об эффективности организаций судят по тому, насколько их деятельность полезнее, чем активность, обеспеченная двусторонними договоренностями государств. Мировой банк и МВФ выступают скорее в роли инструментов влияния наиболее развитых стран, а не рычагов, позволяющих повысить эффективность систем поддержки развития. ЮНКТАД играет роль легитимирующего механизма. Всем трем группам организаций в сфере поддержки развития удалось достичь значительных успехов в области легитимации. Международные институты смогли добиться увеличения затрат на поддержку наименее развитых стран, а также определить верные (с точки зрения международного сообщества) пути развития государств.

Касаясь современного состояния международных организаций, Баркин приходит к выводу, что сейчас все большее распространение получают так называемые гибридные организации, сочетающие в себе элементы межправительственного и неправительственного сотрудничества (Интерпол, Международная организация по стандартизации, Международный олимпийский комитет). Автор считает, что приведенные модели анализа могут во многом объяснить поведение и развитие этих организаций, помочь пониманию принципов их деятельности и организационных структур.

Баркину удалось разработать и применить широкую методiku анализа международных организаций, которая объединила в себе множе-

ство подходов, объясняющих разные аспекты деятельности институтов. Книга дает хороший обзор моделей анализа деятельности международных организаций. Опираясь на прочитанное, можно попытаться развить имеющиеся подходы или разрабатывать новые методики

8.4. Субъекты многосторонней экономической дипломатии

Основные принципы и направления экономической дипломатии ООН. В мировой экономике на протяжении уже более полувека международное сообщество ищет пути решения проблем с помощью ООН и ее механизмов, не без основания рассчитывая на ее глобальный характер. Анализ 50-летней практики ООН приводит к выводу, что большое место в ее деятельности занимают экономические аспекты. Выражается это прежде всего в расширении экономических функций ООН. Все новые сферы мирового хозяйства, международных экономических отношений становятся предметом ее изучения, анализа, поиска путей и средств решения проблем, выработки соответствующих рекомендаций. Параллельно с этим меняется организационная структура самой ООН, увеличивается число экономических учреждений и стран, в них участвующих, расширяется поле деятельности этих учреждений, их контакты с другими международными, а также национальными институтами и организациями.

Значение экономической дипломатии ООН возрастает и с усложнением процессов, происходящих в экономических отношениях и международном разделении труда, с ростом многообразия возникающих в мировой экономике проблем, динамизмом международной хозяйственной жизни, вызывающим необходимость быстрых и эффективных решений.

Осуществляя экономическую деятельность, ООН остается прежде всего политической организацией. Политический характер наглядно проявляется в трактовке и применении основополагающих принципов, которые сама организация закрепила в своих резолюциях и программах, в отношении ООН к мировым рынкам, проблемам развития отдельных стран и т.д.

В ст. 1 Устава ООН в концентрированном виде сформулированы цели международного сотрудничества, в том числе и в экономической сфере: «...осуществлять международное сотрудничество в разрешении международных проблем экономического, социального...» характера. Ряд других положений Устава непосредственно касается вопросов эко-

номического сотрудничества. Так, гл. IX и X целиком посвящены экономическому и социальному сотрудничеству. Особое значение имеет ст. 55, где указаны конкретные цели экономического сотрудничества в рамках ООН. В числе этих целей называются: создание условий стабильности и благополучия, необходимых для мирных и дружеских отношений, повышение уровня жизни, обеспечение полной занятости населения, содействие условиям экономического и социального прогресса и развития. Устав не содержит перечня специальных принципов экономического сотрудничества, однако зафиксированные в ст. 2 общие принципы международного сотрудничества в рамках ООН в полной мере относятся и к экономической сфере.

Экономическая дипломатия ООН включает в себя четыре главных направления деятельности:

- 1) решение общих для всех стран глобальных экономических проблем;
- 2) содействие экономическому сотрудничеству государств с разными уровнями социально-экономического развития;
- 3) содействие хозяйственному росту развивающихся стран;
- 4) решение проблем регионального экономического развития.

На практике работа по этим направлениям осуществляется с использованием следующих форм деятельности — информационной, технико-консультативной и финансовой.

Информационная деятельность — самый распространенный вид дипломатической работы ООН. Вопросы, представляющие интерес, вносятся на повестку дня политических дискуссий, готовятся письменные доклады и т.д. Цель такой дипломатической деятельности — общее воздействие на направления экономической политики стран-членов. В большей степени это работа «про запас», на будущее» Публикуется значительное количество различной информации, статистических изданий, которые имеют высокую репутацию у специалистов. Работу по унификации, сбору и обработке исходных статистических данных возглавляют Статистическая комиссия и Статбюро. Деятельность в области системы учета и статистики весьма полезна и выгодна слаборазвитым странам, поскольку, с одной стороны, у них зачастую отсутствуют собственные экономически выверенные статистические методики, а с другой — иностранные хозяйственные субъекты, стремясь проникнуть на рынки этих стран, имеют практически единственную возможность получить реальную информацию об экономике данной страны.

Технико-консультативная деятельность ООН — это техническая помощь государствам. Еще в 1948 г. были приняты своего рода принципы оказания такой помощи, которая: не должна служить средством для иностранного экономического и политического вмешательства во внутренние дела; должна оказываться исключительно через правительство и предоставляться исключительно данной стране; должна быть оказана по возможности в той форме, которая желательна для данной страны; должна отвечать высоким требованиям в качественном и техническом отношении. Позже о данной сфере деятельности будет сказано более подробно.

Валютно-финансовая деятельность осуществляется преимущественно по линии международных организаций: Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития, Международного валютного фонда. Эти организации формально являются специализированными организациями ООН.

Институты экономической дипломатии в рамках ООН. Основные структурные подразделения системы органов экономического сотрудничества в рамках ООН — это три из шести главных органов, указанных в Уставе: Генеральная Ассамблея, Экономический и социальный совет и Секретариат. *Генеральная Ассамблея* (ГА ООН), согласно соответствующим статьям Устава, несет ответственность за выполнение функций Организации в области международного сотрудничества и осуществляет руководство конкретной деятельностью в этой сфере Экономического и социального совета. Основная задача Ассамблеи — служить высшим форумом в рамках Организации для обсуждения наиболее важных, ключевых проблем экономического характера. Свои функции в рассматриваемой области Ассамблея осуществляет главным образом через Второй комитет (по экономическим и финансовым вопросам). Это один из главных комитетов Ассамблеи. Ассамблея учреждает новые организации международного сотрудничества, такие как Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) или Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), о чем будет сказано ниже.

Экономический и социальный совет (ЭККОСОС) — это следующий по старшинству орган в системе экономического механизма ООН. Созданный в 1946 г., ЭКОСОС координирует всю деятельность ООН в социально-экономической области. В ЭКОСОС состоят 54 государства-члена ООН, избираемые Генеральной Ассамблеей ООН, причем пять постоянных членов Совета Безопасности — неизменные. Высший ор-

ган ЭКОСОС — сессия совета. Ежегодно проводятся три сессии: весенняя — по социально-правовым и гуманитарным вопросам; летняя — по экономическим и социальным; организационная.

В деятельности ЭКОСОС следует выделить три главные функции: ответственный специализированный форум государств в рамках ООН для квалифицированного обсуждения международных экономических и социальных проблем и разработки принципиальной политической линии; координация всей деятельности ООН по экономическим и социальным вопросам, координация деятельности специализированных учреждений ООН; подготовка квалифицированных исследований по общим и специальным проблемам экономического и социального развития, международного сотрудничества. Итак, ЭКОСОС координирует деятельность: постоянных комитетов (экономического и социального комитета и др.); функциональных комиссий и подкомиссий (статистической, по социальному развитию и т.д.); региональных экономических комиссий (Европейской экономической комиссии — ЕЭК, Экономической комиссии для Африки и др.); специализированных учреждений ООН (ФАО, ЮНИДО и др.).

Отношения ЭКОСОС с организациями, имеющими автономный характер, например с ПРООН, служащей вспомогательным органом ГА ООН, регулируются соответствующими регламентами. Согласно ст. 68 Устава для выполнения своих функций ЭКОСОС имеет право создавать вспомогательные органы, работающие в период между сессиями. В настоящее время действуют 11 постоянных комитетов и комиссий (по природным ресурсам, по неправительственным организациям и др.), шесть функциональных комиссий (статистическая, социального развития и др.), пять региональных экономических комиссий и ряд других органов.

Секретариат ООН — третье основное звено в системе органов экономического сотрудничества. Это административно-исполнительный орган, обслуживающий нормальное функционирование других институтов ООН, выполняющий конкретные поручения. Подавляющее большинство сотрудников центрального аппарата Секретариата работают на экономическую службу. В состав экономического аппарата ООН входит несколько подразделений, крупнейшее из которых — Департамент по экономическим и социальным вопросам.

Далее рассмотрим некоторые организации ООН, деятельность которых в экономической дипломатии наиболее активна и осязаема.

ГА ООН в конце 1964 г. приняла резолюцию, учредившую *Конференцию по торговле и развитию (ЮНКТАД)* в качестве органа ООН, не

являющуюся международной торговой организацией. В деятельности ЮНКТАД участвует 191 страна. Штаб-квартира — в Женеве, отделение связи — в Нью-Йорке. Высший орган ЮНКТАД — сессия и Совет по торговле и развитию. Сессии проводятся раз в четыре года. Совет собирается дважды в год. Текущая деятельность осуществляется рабочим комитетом и Секретариатом.

Основные задачи ЮНКТАД в сфере экономической дипломатии: содействие развитию международной торговли, обеспечение стабильного мира и равноправного сотрудничества между государствами; выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных международных экономических отношений; участие в координации деятельности других учреждений системы ООН в области экономического развития, налаживания хозяйственных связей и поощрения международной торговли.

ЮНКТАД рассматривает широкий круг вопросов и проблем международной торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, транспорта, страхования, кредитования внешней торговли, передачи технологий и др. Решения ЮНКТАД и ее органов облекаются в форму резолюций, заявлений, согласованных выводов и не носят юридически обязательного характера. Так, основной целью XI сессии ЮНКТАД (13–18 июня 2004 г. в Сан-Паулу, Бразилия) являлась выработка мер по повышению согласованности между национальными стратегиями развития и глобальными процессами в целях экономического роста и развития. Особое внимание было уделено интересам развивающихся и наименее развитых стран. На конференции были рассмотрены четыре основных вопроса: стратегия развития в условиях глобализации мировой экономики, наращивание производственного потенциала и повышение международной конкурентоспособности, обеспечение выгод для развития от международной торговли и торговых переговоров, партнерство в целях развития.

ЮНКТАД помогает развивающимся странам и странам с переходной экономикой в привлечении прямых иностранных инвестиций и улучшении инвестиционного климата. Она также содействует государственным органам в углублении общего понимания глобальных тенденций в области прямых иностранных инвестиций и связанных с ними принципов политики, а также взаимосвязи ПИИ с торговлей, технологиями и развитием.

Выполняя в системе Организации Объединенных Наций функцию координационного центра по вопросам инвестиций и техноло-

гии и опираясь на 30-летний опыт работы в этой области, ЮНКТАД через Отдел по инвестициям, технологии и развитию предприятий (ОИТП) помогает формированию консенсуса по вопросам, связанным с прямыми иностранными инвестициями, передачей технологии и развитием. Кроме того, ОИТП помогает развивающимся странам привлекать ПИИ и получать от них отдачу, а также укреплять их производственный потенциал и повышать международную конкурентоспособность. Акцент делается на комплексном стратегическом подходе к деятельности в области инвестиций, укреплении технологического потенциала и развитии предприятий. Через свой Отдел по инвестициям, технологии и развитию предприятий ЮНКТАД оказывает поддержку правительствам в выработке и осуществлении политики и деятельности в этой области. Итоги ее работы представляются в ежегодном Докладе о мировых инвестициях (*World Investment Report*), Обзорах инвестиционной политики (*Investment Policy Reviews*), Справочнике по мировым инвестициям (*World Investment Directory*) и других исследованиях, составляющих основу для политических дискуссий в Комиссии ЮНКТАД по инвестициям, технологии и смежным финансовым вопросам³⁶.

С созданием ВТО практически открыто стали высказываться мнения о том, нужна ли вообще эта организация. В конце концов в Мидранде было достигнуто понимание того, что ЮНКТАД необходима мировому сообществу. Эта организация универсального характера в качественно новых условиях начала XXI в. должна вырабатывать общие торгово-политические принципы в контексте развития, а за ВТО остаются чисто торговые вопросы, да и Соглашение переросло в организацию. В условиях глобализации, укрупнения мировых рынков возникли новые барьеры для развивающихся стран, они прямо поставили вопросы: а каково содействие ЮНКТАД в плане их невытеснения с рынков, способна ли ЮНКТАД содействовать реально и т.д. Конференция приняла ряд мер по решению обсуждавшихся в Мидранде проблем.

Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) учреждена в 1966 г. на XXI сессии ГА ООН для устранения правовых препятствий на пути международной торговли. Мандат, предоставленный ГА ООН Комиссии как центральному правовому органу в рамках системы ООН в области права международной торговли, заключается в содействии прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли путем: координации работы международных организаций; поощрения широкого участия в международных конвенци-

их; подготовки и принятия новых международных конвенций, типовых и единообразных законов, кодификации и более широкого признания международных торговых терминов, положений, обычаев и практики в сотрудничестве, когда это представляется уместным, с организациями, работающими в этой области.

Среди подготовленных Комиссией актов можно выделить следующие: конвенцию об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г. и протокол о поправках к ней 1980 г.; конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.; арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 г.; типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже 1985 г.; конвенцию о морской перевозке грузов 1978 г.; типовой закон по электронной торговле 1996 г.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) — специализированное учреждение ООН для содействия индустриализации развивающихся стран, их промышленному развитию путем мобилизации национальных и международных ресурсов. ЮНИДО была создана в 1966 г. Высший орган — Генеральная конференция, созываемая раз в два года. Руководящие органы ЮНИДО — Совет по промышленному развитию и Комитет по программным и бюджетным вопросам. Штаб-квартира ЮНИДО находится в Вене. Деятельность ЮНИДО принято условно подразделять на оперативную и вспомогательную. Оперативная деятельность включает: разработку рекомендаций и оказание конкретной помощи странам в подготовке программ индустриализации с учетом политической, экономической, финансовой обстановки, технических факторов; создание и укрепление в развивающихся странах учреждений и органов по вопросам управления производством; организацию и проведение научно-исследовательской работы по обоснованию промышленных объектов; предоставление технической помощи в осуществлении конкретных проектов, рекомендаций по использованию сырьевых ресурсов и др. Вспомогательная деятельность включает в себя сбор, обобщение, публикацию и распространение информации, публикацию докладов и т.д.

ЮНИДО располагает Банком промышленной и технологической информации (БПТИ) и обеспечивает его деятельность и связи с аналогичными банками на региональном и национальном уровнях. Развивающиеся страны, таким образом, получили доступ к информации научно-технического характера, т.е. реальную помощь. С начала 1986 г. ЮНИДО приобрела статус специализированного учреждения системы ООН. Преобразование коснулось организационных вопросов административной, финансовой, кадровой самостоятельности, не изменив

существа ее деятельности, целей, принципов и направлений. В настоящее время ЮНИДО имеет собственный регулярный бюджет, формируемый из обязательных взносов стран-членов и предназначенный главным образом для содержания Секретариата. Оперативная деятельность финансируется из средств Программы развития ООН и Фонда промышленного развития ЮНИДО, складывающегося из добровольных взносов стран-членов. ЮНИДО имеет статус специализированной организации, работающей с развивающимися странами.

Другой институт ООН — *Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН)* — это вспомогательный орган ГА ООН, международная программа по предоставлению многосторонней технической и прединвестиционной помощи развивающимся странам в важнейших секторах экономики. Созданный в 1965 г. руководящий орган ПРООН — Совет управляющих состоит из 48 представителей правительств, избираемых на три года. Ежегодно проводятся две сессии Совета, в промежутках между ними организацией руководит Секретариат, расположенный в Нью-Йорке.

Помощь ПРООН финансируется за счет добровольных взносов и оказывается только правительствами, через их посредство или по их просьбам. ПРООН работает в 166 странах, взаимодействуя с ними в выработке их собственных решений по проблемам глобального и национального развития. Бюджет ПРООН из года в год варьируется, так как запланировать добровольные взносы довольно сложно. В настоящее время Совет управляющих призвал ПРООН сконцентрировать деятельность на следующих направлениях: борьба с нищетой, развитие управленческой деятельности, техническое сотрудничество между развивающимися странами, окружающая среда, рациональное использование природных ресурсов, участие женщин в развитии, технологии в целях развития. Программы данной организации реально функционируют, ибо задействованы немалые средства. За использованием добровольных взносов установлен соответствующий контроль. Имеются примеры успешного осуществления проектов (ирригация, рыболовство, эксплуатация лесных ресурсов и т.д.).

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) — специализированное учреждение, задача которого — координация работы межправительственных организаций по вопросам сельского хозяйства, а также индивидуальных и коллективных действий в целях улучшения обеспечения населения сельскохозяйственными товарами. ФАО была создана в 1945 г., высший орган — Конференция, созываемая раз в два года, штаб-квартира — в Риме. Одна из основ-

ных задач ФАО — оказание помощи развивающимся странам в области сельского, лесного и рыбного хозяйства. Помощь в рамках ФАО носит как материальный, так и нематериальный характер. В развивающиеся страны поставляется продовольствие, осуществляется техническая помощь в развитии сельхозпроизводства, подготовка кадров, разработка рекомендаций и т.д.

Отдельным блоком в структуре субъектов экономической дипломатии ООН стоят *региональные экономические комиссии*, координируемые ЭКОСОС.

Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК) учреждена в 1947 г. в качестве временного органа ООН с пятилетним сроком полномочий для содействия экономическому возрождению послевоенной Европы. В 1951 г. ЕЭК получила статус постоянного органа ООН. Руководящий орган ЕЭК — очередная ежегодная сессия, секретариат расположен в Женеве. ЕЭК содействует развитию торговли, научно-технического сотрудничества. В составе ЕЭК около полутора десятков отраслевых комитетов — по вопросам сельского хозяйства, химии и т.д. В последние годы ЕЭК сосредоточила свое внимание главным образом на проблемах экологии, особенно трансграничного характера, в области эффективного использования энергии (программа «Энергетическая эффективность в 2000 году»), в области транспорта (с позиций экологии) и лесных ресурсов.

Экономическая комиссия для Африки (ЭКА) создана в 1958 г. для содействия африканским народам в изучении и анализе проблем развития континента. ЭКА разрабатывает мероприятия по экономическому развитию данного региона, предоставляет консультативные услуги по запросам стран-членов. Высший орган — ежегодные сессии, в перерыве руководство осуществляется через исполнительный комитет. ЭКА имеет четыре субрегиональных отделения: для Северной Африки — в Танжере (Марокко), для Западной Африки — в Ниамее (Нигер), для Восточной Африки — в Лусаке (Замбия), для Центральной Африки — в Киншасе (Заир). В последние годы ЭКА оказывала содействие в рамках консультативных технических услуг в области борьбы с засухой, создания проектов в ирригации, подготовки кадров. Бюджет ЭКА в последние годы выше, чем у других комиссий.

Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) создана в 1948 г. Высший орган — сессия, созываемая раз в два года, в период между сессиями — Комитет в составе представителей всех 40 стран-членов — Латинской Америки, а также США, Канады, Великобритании, Франции, Голландии, Испании. В составе ЭКЛАК действуют постоянные органы — Комитет по экономическо-

му сотрудничеству стран Центральной Америки, Комитет по развитию и сотрудничеству стран Карибского бассейна, Комитет по торговле, Комитет правительственных экспертов. Основные направления работы ЭКЛАК во многом сходны с другими комиссиями, бюджет приблизительно такой же, как и у ЭКА.

Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) основана в 1947 г. Высший орган — ежегодная сессия, секретариат ЭСКАТО расположен в Бангкоке. Комиссия проводит в жизнь программы и проекты стимулирования роста, улучшения социально-экономических условий и содействия созданию основ современного общества. Под ее эгидой работают три учебных и исследовательских учреждения, занимающиеся вопросами сельскохозяйственного развития, статистики и передачи технологии. Среди новых первоочередных проблем — содействие межрегиональной торговле и инвестициям, передача технологии, приватизация и предпринимательство, охрана окружающей среды, урбанизация, сокращение нищеты, борьба с наркотиками, социальное развитие и миграция рабочей силы.

Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭСКЗА) создана в 1974 г. В ее состав входят 14 государств региона. Высший орган — пленарная сессия, созываемая раз в два года. Секретариат ЭСКЗА состоит из ряда отделов — планирования, промышленности, сельского хозяйства и других, расположен в Багдаде. Экономическое сотрудничество стран в данном регионе во многом определяется политической ситуацией. Задачи, которые ставит перед собой ЭСКЗА, в принципе аналогичны тем, что и у других комиссий: создание благоприятных условий для экономического сотрудничества в регионе, укрепление экономических отношений, исследования технического характера и т.д. В 1994 г. в Аммане комиссия приняла для выполнения пять тематических программ: рациональное использование природных ресурсов и управление природопользованием; повышение качества жизни; экономическое развитие и сотрудничество; события регионального значения и глобальные изменения; специальные проблемы. На протяжении последних лет бюджет ЭСКЗА меньше бюджетов других организаций примерно на 40—45% и сравним с бюджетом ЕЭК.

Следуя курсу реформ всей системы ООН, ЭКОСОС стал инициатором новых форм экономического сотрудничества государств в XXI в.

Международные финансовые, банковские организации и институты в экономической дипломатии. В международной экономической системе поток товаров и услуг движется через границы, а ему во встречном направлении текут валютно-финансовые потоки. Капитал тоже зача-

стью имеет денежную форму, например ссудный капитал или прямые финансовые вложения в уставный капитал. Совокупность трансграничного движения финансовых средств образует международную валютно-финансовую систему, которая регулируется международным правом. Правопорядок здесь обеспечивается путем международно-правового поддержания равновесия платежных балансов государств, т.е. балансов финансовых платежей и поступлений. Однако на практике это не всегда достижимо, поэтому международно-правовое регулирование мировой валютно-финансовой системы призвано сдерживать или сглаживать негативные экономические последствия кризисных ситуаций в этой сфере отношений государств.

В этом плане *международные валютно-финансовые и банковские организации ООН* занимают важное место в системе экономической дипломатии. *Во-первых*, их деятельность позволяет внести регулирующее начало и определенную стабильность в противоречивую целостность всемирного хозяйства, обеспечивая в общем бесперебойное функционирование валютно-финансовой сферы. Необходимость этого объясняется прежде всего значительно возросшими масштабами взаимных связей государств, а также их изменившимся характером. *Во-вторых*, они призваны служить активным многосторонним дипломатическим форумом для налаживания сотрудничества между государствами. *В-третьих*, возрастает значение международных валютно-финансовых организаций в изучении, анализе и обобщении информации о тенденциях развития и выработке рекомендаций по важнейшим проблемам всемирного хозяйства.

Здесь термин «международные валютно-кредитные и финансовые институты» используется для обозначения различных организаций, которые в той или иной мере выполняют регулирование международных валютных, кредитных и финансовых отношений, проводят исследования по проблемам валютно-кредитной и финансовой сфер мирового хозяйства, вырабатывают рекомендации и предложения. Среди них особое место занимают организации в системе ООН: Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала — Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ).

В зависимости от целей и степени универсальности международные валютно-финансовые институты подразделяются на организации, имеющие мировое значение, региональные, а также орга-

низации, деятельность которых охватывает какую-либо конкретную сферу всемирного хозяйства. К организациям первого типа относятся, например, Международный валютный фонд и группа Всемирного банка. МВФ и МБРР обладают полной автономностью в своих действиях. Организованы они по принципу акционерных обществ, поэтому государства-члены значительно различаются по числу голосов. Обе указанные организации были созданы в соответствии с решениями Бреттон-Вудской конференции 1944 г. и были призваны играть одну из центральных ролей в Бреттон-Вудской валютной системе и финансовом устройстве послевоенного мира. Несмотря на развал Бреттон-Вудской системы и замену ее Ямайской, обе эти организации продолжают играть важную роль в международных экономических отношениях.

Глобальные валютно-финансовые организации

Международный валютный фонд. В МВФ входит 189 государств. Цели создания МВФ были следующие: содействовать сбалансированному росту международной торговли; поддерживать устойчивость валютных курсов; способствовать созданию многосторонней системы расчетов по текущим операциям между членами Фонда и устранению валютных ограничений, тормозящих рост международной торговли, предоставлять странам-членам кредитные ресурсы, позволяющие регулировать несбалансированность внешних платежей без использования ограничительных мер в области внешней торговли и расчетов; служить форумом для консультаций и сотрудничества в области международных валютных вопросов³⁷. Универсальность МВФ по сравнению с другими организациями определяется тем, что он сочетает регулирующие (контролирующие, консультативные) и финансовые функции³⁸.

Регулирующая функция МВФ состоит в том, что он осуществляет надзор за политикой стран-членов и ее соответствием обязательствам, которые принимает на себя страна, вступая в Фонд. В центре внимания МВФ находятся вопросы наблюдения за политикой стран-членов в отношении валютных курсов. С углублением тенденций к становлению глобальной экономики указанная роль возросла.

Контроль за политикой стран-членов осуществляется в рамках регулярных, как правило, ежегодных двусторонних консультаций персонала МВФ с официальными представителями государств-членов. На этих встречах обсуждаются вопросы экономической политики, в том числе фискальной, валютной и кредитно-денежной, а также рассматривается состояние платежного баланса, внешнего долга страны.

Можно отметить определенное ужесточение контроля МВФ за мировой валютной системой. В конце 1992 г. вступила в силу третья поправка к Статьям соглашения (Уставу МВФ), которая дает Исполнительному совету Фонда право приостанавливать право голоса и некоторые связанные с этим права стран-членов МВФ, систематически не выполняющих те или иные обязательства перед Фондом. Впервые это право было использовано МВФ в отношении Судана: с 1993 г. право голоса этой страны в Фонде и связанные с этим права были приостановлены. В 1994 г. подобная процедура была применена в отношении Заира. Представители Фонда отмечают, что усиление контроля вызвано глубокими изменениями в мировой экономике, в частности вследствие превращения ее в глобальную. Валютно-финансовый кризис, поразивший Мексику в конце 1994 г., а в 1998 г. страны Юго-Восточной Азии, и осознание того, что масштабы, быстрота и воздействие финансовых кризисов в открытой мировой экономике претерпели фундаментальную модификацию, явились стимулом для принятия Фондом мер по усилению надзора.

Усиление надзора осуществляется по трем направлениям: разрабатывается стандарт представления странами-членами статистических данных о состоянии экономики, которые должны своевременно сообщаться в МВФ; фонд намеревается сделать надзор постоянным. В дополнение к ежегодным будут проводиться и другие консультации. Более часто вопросы развития экономики в отдельных странах будут обсуждаться на заседании Совета управляющих; главной задачей консультаций и обсуждений должны стать политика государств-членов в отношении валютных курсов; состояние баланса движения капитала, а также повышение внимания к странам, чей экономический потенциал таков, что его воздействие ощущается за их пределами. МВФ будет усиливать региональный надзор там, где экономическая политика формируется на наднациональном уровне.

Отреагировав на мировой экономический кризис, МВФ укрепил свой кредитный потенциал и в апреле 2009 г. утвердил существенный пересмотр своих механизмов оказания финансовой помощи, а в 2010 и 2011 гг. принял дальнейшие реформы. Эти реформы были направлены на укрепление инструментов для предотвращения кризисов, уменьшение цепной реакции во время системных кризисов, а также адаптацию инструментов с учетом экономических показателей и условий государств-членов. После вступления в действие увеличения квот в рамках XIV общего пересмотра квот лимиты доступа в рамках механизмов нелегитимного финансирования МВФ были пересмотрены и увеличены в начале 2016 г.

Основная *финансовая функция* МВФ состоит в предоставлении кредитов на общеэкономическую реструктуризацию. Использование страной—членом Фонда ресурсов МВФ возможно лишь на определенных, весьма жестких условиях. *Во-первых*, страна должна обратиться в Фонд с вескими доказательствами потребности в его ресурсах для финансирования дефицита платежного баланса. *Во-вторых*, МВФ должен убедиться, что страна, обратившаяся за помощью, сможет выполнить свои обязательства по погашению задолженности перед Фондом.

МВФ выдвигает условия, выполнение которых призвано гарантировать, что: проводимая членом Фонда политика в приемлемые сроки приведет к достижению устойчивого платежного баланса и стабильного экономического роста страны; по мере необходимости предпринимаются шаги по структурной перестройке экономики; в решении структурных проблем и оздоровлении платежного баланса финансирование и стабилизационные меры дополняют друг друга. Каждая страна—член МВФ имеет свою долю в совокупном капитале Фонда — квоту, выражаемую в международных счетных единицах *SDR* (СПЗ — специальных правах заимствования). От размера квоты зависит число голосов, которое имеет член Фонда (к 250 «базисным» голосам добавляется по одному голосу на каждые 100 тыс. *SDR* квоты). Наибольшую квоту в капитале МВФ и соответственно наибольшее число голосов имеют США — 17,7% общего количества голосов, Германия и Япония — по 5,5% голосов, страны Европейского союза — более 26%, Россия — 2,9%.

Число голосов имеет особый вес при принятии решений: по самым важным вопросам требуется квалифицированное большинство — 70 и 85%. Поэтому США и страны ЕС могут блокировать важнейшие решения МВФ. Страны—члены МВФ вносят свою квоту в капитал Фонда резервными активами (*SDR* и свободно используемой валютой по согласованию с Фондом) — 25% и национальной валютой — 75%. Помимо капитала, формируемого за счет квот, МВФ может привлекать и заемные ресурсы.

Группа Всемирного банка. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — международный кредитно-финансовый институт, который в начальный период своей деятельности был призван уделять основное внимание восстановлению экономики западноевропейских стран, а с 1960-х гг. в центре внимания банка оказались развивающиеся страны. Радикальные изменения в мировом хозяйстве в конце 80-х — первой половине 1990-х гг. сделали объектом деятельности банка бывшие социалистические страны. В 2004 финансовом году суммарные ресурсы, выделенные Всемирным банком развивающимся странам, составили 20,1 млрд долл. Хотя сама по себе эта сумма весьма внуши-

тельна, однако в 1995 г. только капиталы, вложенные в развивающиеся страны частным сектором, составили 170 млрд долл.³⁹ МБРР предоставил с 1946 по 2016 г. более 500 млрд долл. в виде займов на цели сокращения бедности во всем мире.

Возрастающая конкуренция со стороны частного сектора и других региональных банков развития привела к заметному осложнению условий деятельности МБРР и его филиалов в развивающихся странах. Всемирный банк также сталкивается с дополнительными проблемами в связи с ужесточением политики США, которые сокращают объем ресурсов, выделяемых Международной ассоциации развития. После отказа конгресса США предоставить администрации Клинтона средства для погашения американских задолженностей МАР Всемирный банк принял решение увеличить ресурсы, выделяемые им МАР из прибыли банка, до 600 млн долл.

Деятельность группы Всемирного банка, прежде всего МБРР, в последние годы получала неоднозначную оценку. Хотя отмечается, что МБРР накопил значительный опыт осуществления проектов в развивающихся странах (а именно они стали объектом внимания банка в 1960–1980-х гг.), тем не менее в адрес банка сделан ряд критических замечаний. Указывается, что некоторые программы были недостаточно хорошо подготовлены, а потому не принесли желаемых результатов. Сторонники экологических движений критикуют банк за то, что некоторые проекты, в частности плотины, сооруженные при поддержке МБРР, наносят ущерб окружающей среде. В промышленно развитых странах недовольны нарастающими бюрократическими тенденциями в деятельности этой организации, высказывается мнение, что Всемирный банк должен активизировать свои усилия, чтобы в развивающихся странах осуществлялись более глубокие реформы управления экономикой и качественное улучшение банковской и судебной систем; что банк должен уделять большее внимание созданию там благоприятного инвестиционного климата. Необходимо искать новые способы привлечения частных капиталовложений.

Членами МБРР могут быть только государства, принятые в МВФ. В настоящее время в МБРР входит 189 государств. Капитал МБРР образован по подписке в соответствии с квотой, определенной для каждого государства с учетом его относительного экономического потенциала. МБРР предоставляет кредиты только платежеспособным заемщикам. Особенность банка заключается в том, что он не переносит сроки платежей по предоставленным кредитам, поэтому МБРР никогда не имел убытков. Банк накопил значительный опыт в проектном финансиро-

вании (кредитовании на основе тщательного изучения экономической и финансовой целесообразности отдельных проектов). Бюджет МБРР складывается из собственного капитала, прибыли от операций, а также из средне- и долгосрочных займов на международных рынках капиталов. Часть заемных средств банк получает от центральных банков отдельных стран.

В 1956 г. была образована *Международная финансовая корпорация (МФК)* для стимулирования частного сектора в развивающихся странах. Особенностью МФК является то, что она не признает гарантий государств. По состоянию на 2002 финансовый год, за время своего существования МФК выделила более 34 млрд долл. из собственных средств и организовала синдицированные кредиты для 2825 компаний в 140 развивающихся странах⁴⁰. Хотя МФК и координирует свою деятельность с другими учреждениями Группы Всемирного банка, она юридически и финансово независима. Она имеет собственный Устав, пайщиков, финансовую, управленческую и штатную структуру. Ее финансовые средства формируются 184 государствами-членами, которые совместно определяют политику и деятельность Корпорации. Своей консультационной деятельностью МФК помогает правительствам в создании условий, стимулирующих приток внутренних и внешних частных сбережений и инвестиций. МФК поощряет и мобилизует частные инвестиции в развивающиеся страны, демонстрируя их рентабельность.

В 1960 г. как филиал МБРР была создана *Международная ассоциация развития (МАР)* для оказания содействия беднейшим развивающимся странам. В МАР входит 172 государства—члена ООН и Республика Косово. Средства МАР складываются в основном за счет добровольных взносов более богатых стран-членов. Льготные кредиты МАР предоставляются только государствам. Срок погашения — 35–40 лет; не предусматривается выплата процентов за пользование ресурсами. За обслуживание средств, выделяемых в рамках кредитов, взимается сбор в размере 0,5%. За период действия МАР предоставила кредиты общим объемом свыше 220 млрд долл.

В 1988 г. в группе Всемирного банка появилось новое учреждение — *Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций — (МАГИ)*⁴¹, созданное для стимулирования инвестиций в странах-членах, число которых составляет в 2016 г. 181. Спецификой его деятельности является то, что МАГИ предоставляет гарантии иностранным инвесторам против потерь, вызываемых некоммерческим риском. Агентство содействует притоку частных инвестиций на производственные цели в развивающиеся

страны, предлагая инвесторам долгосрочное страхование политических рисков, т.е. гарантии от риска экспроприации, перевода валюты, военных действий и гражданских волнений, а также предоставляя консультационные услуги. МАГИ осуществляет программы содействия, распространяет информацию об инвестиционных возможностях, оказывает техническую помощь, расширяющую возможности стран для привлечения инвестиций. За время своего существования МАГИ выдало более 650 гарантий по проектам в 85 развивающихся странах, оказав содействие в привлечении прямых иностранных инвестиций на общую сумму более 50 млрд долл. Подписной капитал МАГИ поступает от государств-членов. В 2007 финансовом году агентство предоставило гарантий на 1,4 млрд. долл., а за время своего существования с 1988 г. им было выдано 900 гарантий на общую сумму 17,4 млрд долл. в 96 развивающихся странах. В настоящее время предпринимаются шаги по активизации деятельности МАГИ, реформированию его структуры для лучшей координации усилий входящих в него организаций⁴².

В целом развал Бреттон-Вудской валютной системы, составной частью которой были МВФ и МБРР, привел к необходимости пересмотра роли и места этих организаций. Целесообразность сохранения указанных финансовых институтов и в новых условиях признается большинством политических деятелей и экономистов. Можно ожидать, что в ближайшие годы обе эти организации, и прежде всего МВФ, продолжат линию на более глубокие преобразования своей деятельности с учетом новой мировой экономической среды, сложившейся после фундаментальных изменений в мировом хозяйстве на рубеже 1990-х гг. и начала XXI в.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Учредительным документом МЦУИС является международная конвенция 1965 г. «Об урегулировании инвестиционных споров между государствами и юридическими и физическими лицами других государств»⁴³. МЦУИС является ассоциированной в Группу Всемирного банка специализированной международной организацией по рассмотрению споров, компетенция которой вытекает из положений конвенции. Центр имеет институциональную структуру в Вашингтоне, США. Полномочия МЦУИС не ограничены лишь урегулированием инвестиционных споров между государствами-участниками и их юридическими и физическими лицами. В соответствии с Дополнительными правилами 1978 г. по урегулированию споров, вытекающих из инвестиционных соглашений, участие сторон спора в конвенции 1965 г. не является обязательным условием.

Урегулирование споров между государствами и частными инвесторами других государств осуществляется посредством согласительной или арбитражной процедуры. Эти процедуры действуют только при условии согласия сторон на их применение. Обычно согласие выражается в арбитражной оговорке в инвестиционном контракте между государством, принимающим инвестиции, и иностранными юридическими или физическими лицами, осуществляющими капиталовложения. Положения конвенции не предусматривают возможности отзыва согласия.

Процедура инициируется по письменному заявлению стороны в споре. В зависимости от заявленной процедуры Секретариат МЦУИС формирует состав арбитров либо комиссию по согласованию. Стороны выдвигают кандидатуры в комиссию по согласованию из находящегося в распоряжении Секретариата списка авторитетных экспертов. Любое государство-участник может рекомендовать на включение в список не более четырех кандидатов, при этом указанные лица необязательно должны быть гражданами рекомендуемого государства. По регламенту МЦУИС комиссия по согласованию спора должна быть сформирована не позднее 90 дней с момента подачи заявления. Комиссия наделена компетенцией по урегулированию спора путем согласительной процедуры, при этом стороны обязаны проявить добрую волю к достижению соглашения на основе рекомендаций комиссии. Если, по мнению комиссии, достичь соглашения не представляется возможным, согласительная комиссия вправе прервать согласительную процедуру на любом этапе.

Состав арбитров для арбитража также формируется сторонами из списка кандидатур в Секретариате. При этом арбитры — граждане заинтересованного государства не могут составлять большинства в составе арбитров по делу. В соответствии с арбитражной процедурой спор рассматривается по существу на основании применимого права, согласованного сторонами. В случае, когда стороны не могут достичь соглашения по применимому праву, арбитраж применяет право государства-участника конвенции, выступающего стороной в споре, включая нормы его международного частного права и положения действующих международных договоров с участием указанного государства.

Решения арбитража принимаются большинством голосов, оформляются в письменном виде и подписываются членами арбитражного состава, проголосовавшими за его принятие. Каждый арбитр вправе приложить к решению индивидуальное мнение. Решения направляются непосредственно сторонам спора, опубликование решения воз-

можно только по согласию сторон. Арбитражные решения являются окончательными и обязательными для сторон. Более того, все участники конвенции обязаны признать и исполнить арбитражное решение МЦУИС по конкретному спору, даже если они не являются стороной в споре. Для исполнения арбитражного решения заинтересованная сторона обращается в соответствующий национальный суд или иные юрисдикционные органы государства, на территории которого это решение должно быть исполнено. Однако арбитражная процедура по конвенции не ограничивает иммунитет суверенного государства, если он законодательно установлен в этом государстве.

Споры между государствами-участниками, вытекающие из толкования положений конвенции, подлежат рассмотрению в Международном суде ООН, если стороны не договорятся об иной форме урегулирования в соответствии с международно-правовым принципом мирного разрешения споров.

Банк международных расчетов (БМР) занимает особое место среди международных валютно-кредитных и финансовых организаций (создан в 1930 г.; штаб-квартира в Базеле, Швейцария). БМР выполняет две основные функции: содействует сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает благоприятные условия для проведения международных финансовых операций; выполняет роль доверенного лица или агента по осуществлению международных расчетов. БМР — акционерное общество; его особенность — использование в расчетах франка с золотым содержанием 0,29032258 г. Разрешенный к выпуску капитал (1,5 млрд золотых франков) оплачен в размере 19,7%. Активы и пассивы, выраженные в долларах США, переводятся в золотые франки по курсу 208 долл. за тройскую унцию золота (1 золотой франк = 1,94149 долл.). Все другие валюты пересчитываются по их курсу по отношению к доллару США⁴⁴. Акционерами банка являются главным образом промышленно развитые государства. В настоящее время акционерами БМР являются 60 центральных банков, в том числе Банк России. Банк международных расчетов обладает собственным золотым запасом в 116 т (по состоянию на 31 марта 2012 г.). Кроме того, на хранении у БМР находится золото стоимостью 29,56 млрд долл. (ок. 575 т).

Региональные валютно-финансовые и кредитные организации. В последние годы заметны усилия региональных банков развития, которые стали составлять более серьезную конкуренцию группе Всемирного банка. Это Азиатский банк развития (учрежден в 1965 г., базируется в Маниле); Африканский банк развития (осуществляет операции

с 1965 г., штаб-квартира в столице Кот-д'Ивуара Абиджане); Межамериканский банк развития (начал деятельность с 1960 г.; штаб-квартира в Вашингтоне), Исламский банк развития (приступил к операциям с 1975 г., расположен в Джипде, Саудовская Аравия) и ряд других финансово-кредитных институтов.

Азиатский банк развития предоставляет примерно треть кредитов на льготных условиях. Приоритетными для него являются отрасли инфраструктуры.

Африканский банк развития выделяет ресурсы на цели развития африканским странам, оказывая им также содействие в виде экспертных услуг и обучения кадров. Оба банка управляют фондами развития — соответственно Азиатским и Африканским с льготным режимом кредитования.

Межамериканский банк развития направляет инвестиции в энергетику, сельское хозяйство и рыболовство. Для этого банка характерна высокая концентрация в предоставлении кредитов (больше всего ресурсов к началу 1990-х гг. было предоставлено трем странам — Аргентине, Бразилии и Мексике, более развитым по сравнению с другими латиноамериканскими странами).

Несколько кредитно-финансовых институтов действует в Европейском союзе. Созданные в значительной степени в результате начавшихся интеграционных процессов, они оказывают на них стимулирующее воздействие. С 1958 г. осуществляет операции *Европейский инвестиционный банк (ЕИБ)*, штаб-квартира в Люксембурге).

Создано также несколько структурных фондов. В 1994 г. вместо действовавшего с 1973 г. Европейского фонда валютного сотрудничества был образован *Европейский валютный институт*, на который была возложена задача подготовки перехода к заключительному этапу создания экономического и валютного союза в рамках ЕС.

С 1991 г. работает *Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)*, созданный для содействия переходу к рыночной экономике стран Центральной и Восточной Европы, а также для поддержки там частной и предпринимательской инициативы. Особенностью ЕБРР является то, что среди его учредителей две международные организации — ЕЭС (ныне ЕС) и Европейский инвестиционный банк. В настоящее время в ЕБРР помимо них входят 65 стран-участниц.

Доли различных стран в капитале ЕБРР и соответственно в числе голосов менее дифференцированы, чем, например, в МБРР. США имеют 10% акций, Великобритания, Италия, Франция, ФРГ и Япония — по 8,5%. Таким образом, в принципе ни одна из стран не может

заблокировать важнейшие решения банка, для принятия которых требуется 85% голосов. По состоянию на конец 2001 г. ЕБРР предоставил государствам региона кредиты на сумму более 6,1 млрд евро. В 2013 г. их объем составил 8,5 млрд евро. Доля банка в прямых капиталовложениях достигла почти 15%. Примерно 70% инвестиций предназначены для частного сектора. ЕБРР предоставляет ресурсы на более выгодных условиях по сравнению с обычными частными банками. Поскольку ЕБРР не имеет права выдавать кредиты, превышающие 35% объема, необходимого для осуществления проекта капитала, то он широко использует синдицированные кредиты.

Опыт деятельности ЕБРР используется при создании других подобных банков развития, в частности в Средиземноморском бассейне. В ноябре 1995 г. были подписаны Статьи соглашения о создании *Ближневосточного банка развития*, который начал операции в 1997 г.

В 1996 г. 11 стран—членов организации Черноморского экономического сотрудничества, в которую входит и Россия, договорились об учреждении *Черноморского банка развития*. Одним из первоочередных проектов стало создание в регионе сети волоконно-оптической связи, что значительно улучшит связь между причерноморскими государствами.

Важную роль в процессах экономической интеграции в Западной Европе играют валютно-кредитные и финансовые институты, образованные в рамках Европейского союза. Подготовкой перехода к созданию экономического и валютного союза занимался *Европейский валютный институт (ЕВИ, Франкфурт-на-Майне)*, на который была возложена задача разработки правил и процедур в связи с введением единой валюты.

Европейский инвестиционный банк предоставляет долгосрочные кредиты и гарантии компаниям, государственным органам и финансовым институтам для финансирования преимущественно инфраструктурных объектов в менее развитых регионах Европейского союза. Деятельность этого банка, первоначально охватывающая только участников ЕЭС, в последующем распространилась и на другие европейские государства, а также развивающиеся, в частности на страны, подписавшие Ломейские конвенции.

В рамках Европейского союза созданы и действуют также фонды развития и структурные фонды. *Европейский фонд развития* (с 1958 г.) предоставляет в основном субсидии и льготные долгосрочные кредиты под низкие проценты развивающимся странам, ассоциированным с ЕС. *Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства* был учрежден в 1962 г. для улучшения условий развития сельского

хозяйства в странах ЕЭС. Программы фонда направлены на модернизацию сельского хозяйства. Из этого фонда фермерам выплачиваются различные компенсации и субсидии, в частности экспортные. С 1975 г. функционирует *Европейский фонд регионального развития*, созданный для кредитования программ, направленных на постепенное уменьшение региональных диспропорций. С 1960 г. приступил к операциям *Европейский социальный фонд*, образованный для улучшения возможностей занятости населения.

С 1989 г. вступили в силу реформы структурных фондов ЕС, проведенные в соответствии с Единым европейским актом (1987), которые предусматривают более четкие критерии отбора проектов и усиление внимания к менее развитым регионам ЕС. При распределении ресурсов наблюдаются острые разногласия, вызываемые, в частности, стремлением каждой страны, имеющей отсталые регионы, получить больше ресурсов из структурных фондов. Эти противоречия могут обостряться в случае принятия в ЕС других восточноевропейских стран. Расширение ЕС приведет к росту числа регионов, имеющих право на субсидии, поскольку, по существующим правилам, регионы с уровнем ВВП на одного жителя менее 75% среднего уровня ВВП на душу населения по ЕС в целом вправе обращаться за такими субсидиями. По некоторым оценкам, большинству из стран, изъявивших желание вступить в ЕС, потребуется не менее 20 лет, чтобы достичь среднего уровня ВВП на душу населения в целом по ЕС⁴⁵.

Международные валютно-финансовые и банковские организации, являясь важной частью институциональной структуры МЭД, взаимодействуют с организациями, созданными в других ее сферах, в частности со Всемирной торговой организацией. Усиление процессов глобализации, углубление интеграционных тенденций в ряде регионов мира, расширение либерализации торговых режимов, существенные изменения в оценке места и роли иностранных инвестиций в экономике страны — все это создает объективную потребность совершенствования деятельности международных валютно-финансовых и банковских институтов. Однако осознание этой потребности, само по себе противоречивое, еще не означает, что усилия по реформированию будут бесконфликтными и быстрыми. Появление в XXI в. новых стран с мощным экономическим потенциалом (например, Китая, Бразилии и т.д.) приведет к изменению баланса сил и в международных валютно-финансовых и банковских институтах.

Экономическая дипломатия на высшем уровне. Характерной чертой современной дипломатии являются встречи на высоком и самом вы-

соком уровне. Если раньше они были скорее исключением, то теперь стали постоянным фактором дипломатической жизни. Перечислить их не представляется возможным, они происходят на разных уровнях (глав правительств или глав государств), нередко институционализируются и проводятся регулярно. На них рассматриваются главным образом экономические вопросы, и наблюдается тенденция к замене ими традиционных механизмов дипломатии.

Ведется прямой регулярный дипломатический диалог руководителей государств: визиты, участие в многосторонних переговорах, обмен письмами (посланиями), телефонные разговоры, направление специальных посланников для передачи писем и обсуждений. Руководителями государств используются различные причины и поводы для таких встреч (похороны видных деятелей, председательствование в совместных экономических комиссиях, события внутри страны, имеющие прямое отношение к другой стране, и т.д.). Персональная дипломатия на высшем уровне, как ее стали называть, превратилась в новый важный метод дипломатии, стала важнейшей частью в укреплении союзнических отношений (встречи глав СНГ, стран—участниц НАТО и т.п.) и развитии взаимного сотрудничества⁴⁶.

Сказать, что такие встречи в верхах — абсолютная новость в дипломатии, было бы преувеличением, так как они были и раньше. Но с другой частотой и другим назначением. В прошлом они не носили регулярного характера. В настоящее время любые запланированные встречи лидеров великих государств принято называть саммитами, которые способствуют демократизации внешней политики и дипломатии. Они заставляют лидеров государств в той или иной форме информировать международную общественность о ходе и результатах переговоров.

Нынешние встречи в верхах от нерегулярных встреч в прошлом отличаются еще и тем, что сейчас многие вопросы нельзя решать без предварительной глубокой проработки экспертами высочайшего класса самых различных областей науки, техники, обороны, культуры, высококвалифицированными дипломатами — знатоками международного права, юристами, экономистами. Но это означает, что и переговорщики — руководители государств должны иметь достаточно широкий общий кругозор. На такого рода встречах сталкиваются национальные стили переговоров и личностные факторы.

Важность многосторонней дипломатии и встреч в верхах прежде всего иллюстрирует деятельность «Группы 7» — «семерки», или, с 1997 г., «Группы 8» — «Большой восьмерки». Саммиты принято считать новым словом в дипломатии в связи с тем, что в 1970-е гг. и особен-

но в конце XX столетия они стали не только регулярными, но и важнейшими дипломатическими переговорами. В настоящее время встречи в верхах лидеров великих государств — почти каждодневное явление, т.е. такая же норма, как и встречи министров иностранных дел. Встречи в верхах — это часть многосторонней дипломатии особого рода. Хотя совещания в верхах могут носить и двусторонний характер, как, например, франко-германские саммиты, которые проводятся с 1963 г. В 1985 г. было достигнуто соглашение такого же рода о встречах между президентом Франции и премьером Испании. Лидеры арабских стран помимо регулярных встреч часто собираются в случае обострения отношений на Ближнем Востоке.

Поскольку встречи в верхах носят особый характер, то представляется важным рассмотреть их отдельно. Сам термин «саммит» (от англ. *summit* — вершина, верх, предел) не был в ходу до 1950-х гг., когда его впервые употребил У. Черчилль в своей речи в Эдинбурге в феврале 1950 г.⁴⁷ Эффективность саммитов, которые с каждым годом получают все большее распространение, бесспорна. Ограничимся рассмотрением двух видов встреч на высшем уровне самого высокого ранга: встреч в рамках «Большой восьмерки» (более подробно) и Европейского совета (кратко).

Дипломатия «Группы восьми (семи)». Значимость «Группы восьми», в которую до марта 2014 г. входили Англия, Германия, Италия, Канада, США, Россия, Франция, Япония, определяется прежде всего тем, что она стала одним из ключевых неформальных механизмов координации финансово-экономического и международно-политического курса ведущих индустриальных демократических государств мира.

Роль «Группы восьми», а в настоящее время «Группы семи» в международной системе определяется прежде всего реальным политическим, экономическим да и военным весом ее участников. В состав «клуба» входят четыре из пяти постоянных членов Совета Безопасности ООН и четыре из пяти «официальных» ядерных держав. Доля государств «восьмерки» в общемировом валовом национальном доходе в 2003 г. составляла 46,5%, в мировом экспорте — 52%⁴⁸. Члены «Группы семи» (конечно, в первую очередь западные государства) обладают в совокупности правом решающего голоса в ключевых международных финансовых институтах — МВФ, МБРР, ЕБРР, Парижском клубе кредиторов. Так, в МВФ совокупная квота «восьмерки» составляет 49,62%⁴⁹.

В поле зрения «восьмерки» находится спектр проблем, сопоставимый только с повесткой дня Генеральной Ассамблеи Организации

Объединенных Наций. Документы, принимаемые лидерами ведущих индустриальных демократий на ежегодных саммитах, фиксируют их подходы к примерно полусотне вопросов — от клонирования человека до конфликтов в Африке, от пожизненного обучения граждан до борьбы с международным терроризмом.

«Восьмерка» уникальна и по своему замыслу. Это прежде всего форум личностей, а не правительств и национальных дипломатических служб; инструмент доверительного обмена мнениями, планами действий руководства ведущих держав мира не только в сфере международных отношений, но и в вопросах, которые всегда считались сугубо внутренней компетенцией государств; средство координации долгосрочных подходов и одновременно — поиска решений «горячих» ситуаций в мировой политике и экономике.

Становление и деятельность «восьмерки» — неотъемлемая часть развития международной системы эпохи глобализации.

Дипломатия Европейского совета. Встречи на высшем уровне стран Европейского союза, хотя они по природе своей совершенно другие, поскольку входят в систему институтов, обладают фактической властью и включены в привычные механизмы принятия решений. Изначально такие встречи не предусматривались каким-либо соглашением и могли выглядеть конкурентом официальных институтов. В противовес идеологии Европейского сообщества встречи в верхах явились скорее отражением противоположного процесса, а именно межправительственного сотрудничества. Две первые встречи, в Париже и Бонне в 1961 г., были устроены по инициативе генерала де Голля с расчетом на реализацию плана Фуше. Но поскольку план постигла неудача, пришлось ждать 1964 г., когда состоялась новая встреча на высшем уровне в Гааге, призванная упрочить Сообщество. В 1974 г. во время Парижской встречи было решено сделать такие встречи более формальными и собираться на них по меньшей мере один раз в течение срока председательства, т.е. дважды в год. Единый Европейский акт 1986 г., затем соглашение о создании Европейского союза, подписанное в Мaaстрихте в 1992 г., официально отнесли встречи в верхах к разряду институтов, после чего они получили название Европейского совета.

Европейский совет является высшей политической инстанцией Союза и тем самым наделен учредительной властью, определяет политическую ориентацию, дает исходные импульсы на принципиально важных направлениях, является органом, куда обращаются как к последней инстанции в случае кризиса или замораживания цен. Наконец, он непосредственно ведает делами межправительственного сотрудничества,

а именно второй и третьей опорой всего здания ЕС, т.е. иностранной политикой и политикой безопасности, а также сотрудничеством в области правосудия и внутренней безопасности. Хотя в принципе он может принимать документы юридического характера, Европейский совет никогда этого не делал и обычно сообщает свое мнение посредством заключений, кратких обзоров и прочих деклараций, на основе которых Совет министров и Комиссия готовят оперативные разработки. Система действует исправно, и Совет оказался удачной находкой. Он положил начало наиболее важным порождениям Союза, таким как Европейская валютная система, Экономический и валютный союз, единый рынок, и многим другим, он разрешил наиболее острые конфликты, как, например, связанный с британским взносом в бюджет Сообщества, что было не под силу сделать в одиночку ни Комиссии, ни Совету министров.

Третьей особенностью Европейского совета по сравнению с «Большой семеркой» стало его подключение к текущим проблемам принятия решений. В то время как «Большая семерка» отвечала потребности в непосредственном, неформальном общении, избавляющем от канцелярской волокиты администраций, Европейский совет удовлетворяет эту потребность в личных встречах, используя действующие механизмы оперативной работы. Можно было опасаться, что, пользуясь своим значительным политическим весом, он подменит обычные механизмы Сообщества механизмами межправительственного сотрудничества, но ничего подобного не произошло. Кстати, председатель Комиссии, участвующий в Европейском совете, нередко пользовался им, чтобы придать больше веса некоторым начинаниям, таким как Цель 92, «пакеты Делора» и белая книга конкурентоспособности.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была образована в 1960 г. в результате серьезных преобразований аппарата, первоначально созданного (в 1947 г.) в виде Комитета европейского экономического сотрудничества для обслуживания «плана Маршалла», а позднее — Организации европейского экономического сотрудничества. За годы существования организация накопила большой опыт по налаживанию международного экономического сотрудничества в различных сферах, в том числе в создании Европейского общего рынка. Цели ОЭСР, согласно учредительной конвенции, подписанной в Париже 14 декабря 1960 г. и вступившей в силу 30 сентября 1961 г., носят весьма широкий, комплексный характер: достижение наивысшего устойчивого экономического роста и занятости, повышение жизненного стандарта в странах-членах при поддержании финансовой стабильности; содействие развитию мировой экономи-

ки и торговли на многосторонней и недискриминационной основе в соответствии с международными обязательствами.

ОЭСР выступила инициатором ряда интересных начинаний по развитию и совершенствованию мировых хозяйственных связей. По существу, ОЭСР — это один из влиятельных центров выработки согласованной экономической стратегии государств-членов по широкому кругу вопросов: от налогообложения в контексте торговли и международного инвестирования до проблем образования и защиты окружающей среды.

В ОЭСР входят 35 государств, в том числе большинство государств-членов ЕС. В работе организации также принимает участие на правах отдельного члена Европейская комиссия (орган Евросоюза). На долю государств-членов ОЭСР приходится около 60% мирового ВВП.

Увеличение числа участников способствовало повышению потенциала организации, обогащало ее новым опытом и расширяло возможности для конструктивной деятельности. В ОЭСР насчитывается порядка 200 комитетов, рабочих групп и других подразделений. Работу обслуживает двухтысячный аппарат Секретариата, а также почти 700 экспертов и специалистов по различным вопросам в 12 специализированных директоратах (по экономике; статистике; окружающей среде; развитию; общественному управлению; торговле; вопросам предприятий, финансов и налогов; науки, технологии и промышленности; социальной политике; сельскому хозяйству, регионам, городам и сельской местности; энергетике).

Значение членства в ОЭСР для экономической дипломатии стран состоит прежде всего в том, что в этой организации фактически вырабатывается общемировая экономическая политика, и участие страны в такой деятельности трудно переоценить. Кроме того, ОЭСР располагает самым крупным международным штатом квалифицированных специалистов многих отраслей и не без основания считается «мозговым центром» Запада. Они ежегодно готовят большой объем макро- и микроэкономических исследований, результаты которых служат основанием для принятия странами-членами решений стратегического характера в области развития хозяйства и социальных отношений.

На протяжении последнего десятилетия эксперты ОЭСР оказывали консультационное и техническое содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в разработке антимонопольного и налогового законодательства, привлечении иностранных инвестиций, реформировании предприятий, банков, сельского хозяйства, а также естественных монополий.

Важную роль в МЭД играет *Всемирный экономический форум (ВЭФ)* — неправительственная международная организация, членами которой являются около 1000 крупных компаний и других структур из 50 стран, включая примерно два десятка — из России. Цель ВЭФ, созданного в 1971 г., состоит в содействии мировому сообществу в решении вопросов экономического развития и расширения международного торгово-экономического сотрудничества путем организации конференций, симпозиумов и иных встреч членов Форума и приглашенных влиятельных политиков, бизнесменов и ученых со всего мира для обсуждения наиболее актуальных проблем в этой области и поиска их решений.

Главным мероприятием ВЭФ являются ежегодные конференции в Давосе (Швейцария), на которые собираются 1500 видных представителей политических и деловых кругов. Во время этих конференций проводятся не только общие, но и групповые встречи предпринимателей и членов официальных делегаций, устанавливаются двусторонние контакты для рассмотрения отдельных проблем. Кроме того, под эгидой ВЭФ регулярно созываются региональные саммиты, организуются национальные и неформальные встречи заинтересованных лиц.

Встречи в рамках ВЭФ не предусматривают выработку итоговых документов, но материалы и результаты обсуждения в разной форме учитываются правительствами при подготовке проектов решений и договоренностей на самом высоком официальном уровне. Поэтому общепризнано, что по составу участников и, главное, по влиянию в мире указанные встречи превосходят другие подобные мероприятия.

Многосторонние неинституциональные объединения. Глобальная интеграция государств протекает с применением новых международно-правовых форм и средств. Международно-правовая практика решения наиболее важных вопросов экономических отношений суверенных государств, основанная на неукоснительном следовании общим принципам международного права, как они сформулированы в Уставе ООН и Декларации о принципах международного права 1970 г., выражается на современном этапе в виде многостороннего диалога государств, не оформленного в какую-либо формальную организационно-правовую форму. От известных международному праву механизмов новый международно-правовой инструмент отличается набором следующих признаков:

- 1) подчеркнутой неформальностью переговорного процесса и нацеленностью исключительно на результат по существу;

- 2) участием высоких должностных лиц, представляющих интересы своих наций и несущих реальную политическую ответственность за их судьбу;
- 3) неинституциональностью переговорного процесса в известные международному праву организационно-правовые формы;
- 4) принятием решений на основе консенсуса;
- 5) юридической необязательностью решений, имеющих вместе с тем политический вес.

Указанные признаки не позволяют признавать за неинституциональными объединениями международную правосубъектность с точки зрения традиционного международного права в силу отсутствия у них какого-либо письменного учредительного документа, наделяющего их правом участвовать в международных отношениях от собственного имени, в том числе вступать в международно-правовые соглашения. Вместе с тем подобные неинституциональные объединения государств играют на современном этапе ключевую роль в глобальном международном экономическом общении государств. К неинституциональным объединениям можно отнести «Группу восьми» (рассмотрена ранее), *Форум G-20, Парижский клуб* государств-кредиторов.

В рамках геополитики и теории мондиализма к неинституциональным объединениям относят *Бильдербергский клуб и Трехстороннюю комиссию*. Так, российский ученый-геополитик Н. Нартов приводит мнение специализированного консультанта при высшем военном командовании НАТО А. Стригаса, согласно которому

«народы абсолютного большинства стран мира в настоящее время управляются через их политическое и военное руководство согласно распоряжениям двух глобальных центров: Трехсторонней комиссии и Бильдербергского клуба, формирующих планетарную политику XXI в. Она (политика) маргинализировала национальные правительства, которые теперь зависят от этих международных центров. Эти два центра, по мнению Стригаса, контролируют 93% международного богатства»⁵⁰.

По утверждению Г. К. де ла Карьера, к неформальным центрам мировой экономики, не имеющими официального статуса, где «наиболее важные решения принимаются ограниченным числом государств», относят также следующие «центры экономической власти:

- «Группа пяти» (наиболее крупные долевые взносы в уставной фонд МВФ — США, Япония, Германия, Франция и Великобритания);
- «Большая семерка» («Группа пяти» плюс Канада и Италия). Вместе с Россией «Большая восьмерка», но экономические проблемы остаются в ведении «Большой семерки»;

- «Группа десяти» (страны, подписавшие Общие соглашения о кредитах, — «Большая семерка», Бельгия, Нидерланды и Швеция, а также Швейцария. Значит, реально не десять, а одиннадцать);
- Рабочая группа 3 (*WP3*) (часть комитета экономической политики ОЭСР), состав которой почти совпадает с составом «Группы десяти»⁵¹.

Как пишет Т. Зонова, «заседания этих групп обычно проходят при закрытых дверях, а просачивающиеся в массмедиа сведения о содержании переговоров недоступны общественности в силу их чрезвычайно специализированного характера»⁵².

Форум G-20. Правовая природа G-20 аналогична правовой природе G-8: неинституциональное объединение государств. Форум государств G-20 был создан по инициативе государств «Большой семерки» «в качестве нового механизма неформального диалога в рамках Бреттон-Вудской институциональной системы по расширению обсуждения ключевых вопросов экономической и финансовой политики наиболее экономически развитых государств мира в целях достижения стабильного и устойчивого роста благосостояния всех наций»⁵³.

Участниками консультативных переговоров являются представители на уровне министров финансов и управляющих центральных банков 19 правительств ведущих государств мира⁵⁴, а также представители от Европейского союза, Всемирного банка и МВФ. Мандат переговоров включает обсуждение вопросов обеспечения международной финансовой стабильности.

Форум не имеет никаких письменных учредительных документов и процедур, нет в его распоряжении постоянно действующего секретариата. Представители государств-участников ежегодно проводят свои встречи. Задача форума заключается в том, чтобы на основе консенсуса согласовать на неформальной основе позиции государств по основным международным финансовым вопросам.

Особым элементом международного финансового механизма является *Парижский клуб государств-кредиторов*. Он представляет собой неинституциональное неформальное объединение государств, в рамках которого страны-кредиторы ведут переговоры с государством-должником в целях поиска эффективных механизмов урегулирования внешней задолженности в условиях, когда суверенный должник испытывает определенные трудности с выполнением обязательств по выплате государственных займов в установленные сроки. Впервые подобный механизм был опробован в связи с урегулированием внешнего долга Аргентины в 1956 г.

Парижский клуб не имеет учредительных документов, правила и процедуры клуба не опубликованы. Правовой механизм деятельности клуба строится исключительно на добровольных началах. Парижский клуб не предусматривает жесткого членства, любое заинтересованное государство вправе воспользоваться правилами клуба в случае возникновения необходимости правового урегулирования просроченной кредиторской задолженности. Поскольку правила Парижского клуба применяются только к урегулированию задолженности по долгосрочным займам, на настоящий момент сформировался постоянный круг государств-кредиторов, принимающих участие в консультативных переговорах по предмету деятельности клуба.

У Парижского клуба нет никаких официальных органов. Однако вся техническая подготовительная работа ведется в структурах министерства финансов Франции, а министр финансов Франции по совместительству является президентом клуба, которому подчиняется секретариат из числа сотрудников министерства. Парижский клуб от своего имени не заключает сделки ни со странами-должниками, ни со странами-кредиторами. В заседаниях Парижского клуба в качестве наблюдателей участвуют некоторые международные организации: МВФ, МБРР, ЮНКТАД и др.

Несмотря на отсутствие нормативного регулирования правового статуса, государства-кредиторы договорились вести консультативные переговоры, исходя из следующих принципов: а) индивидуального подхода, т.е. в каждом конкретном случае решение должно учитывать специфические экономические, правовые, социальные и прочие особенности государства-должника; б) принятия решений консенсусом; в) обусловливания решений, т.е. предлагаемая схема обслуживания внешнего долга осуществляется только при выполнении государством-должником определенных условий соответствующей программы МВФ; г) солидарности действий государств-кредиторов; д) сопоставимого благоприятного режима, т.е. предъявляемого к государству-должнику требования взять на себя одностороннее обязательство предоставить всем кредиторам (государствам-членам клуба, иным суверенным и частным кредиторам) равный благоприятный режим.

Механизм урегулирования государственной задолженности суверенного должника по правилам Парижского клуба применим к определенным видам долга. *Во-первых*, предметом регулирования правил является только официальный внешний государственный долг, обязательства по уплате которого вытекают из международных договоров должника. Внешняя задолженность, находящаяся на балансе частных

хозяйствующих субъектов и гарантированная государством-должником, также рассматривается как часть государственного внешнего долга. *Во-вторых*, правила применяются только к средне- или долгосрочному внешнему государственному долгу.

К государству-должнику также предъявляются определенные требования, при выполнении которых оно вправе претендовать на доступ к правовому механизму Парижского клуба. Переговорный процесс инициируется государством-должником, которое должно добровольно заявить о своем желании начать процедуру урегулирования долга по правилам клуба. Государство-должник обязано принять программу экономической стабилизации по рекомендациям МВФ. До начала переговоров государство-должник обязано урегулировать все правовые вопросы с иными кредиторами, если последние могут повлиять на обсуждаемые в рамках Клуба проблемы. По итогам переговоров подписывается протокол, в котором фиксируются все договоренности, достигнутые между государством-должником и членами Парижского клуба, по параметрам урегулирования внешнего долга. Данный документ не имеет обязательной юридической силы и содержит рекомендации по условиям и графику платежей, которые могут быть учтены при заключении двусторонних международных соглашений по предмету урегулирования внешнего долга. Как правило, Парижский клуб рекомендует реструктуризацию внешнего долга, которая может быть реализована в следующих формах: конверсия, консолидация, рефинансирование, полное или частичное списание.

Бильдербергский клуб — международный исполнительный орган, заимствовавший название у гостиницы неподалеку от голландского города Оостербеек, где в 1954 г. состоялось его первое заседание. Штаб Бильдербергского клуба находится в Гааге (Голландия). В заседаниях клуба участвуют два типа людей — протагонисты и супернумерарии (внештатные работники). Последним позволяют говорить с трибуны несколько минут и всегда в первый день заседания. Руководящий комитет клуба (протагонисты) состоит обычно из американцев и европейцев из развитых стран и никогда не включает в свои ряды представителей стран третьего мира. Этот клуб сегодня контролирует 33% мирового богатства.

Трехсторонняя комиссия создана в 1973 г. по решению клана братьев Рокфеллер, которые в 1973 г. контролировали различные формы собственности на сумму более чем 500 млрд долл.

Трехсторонняя комиссия была создана в связи с тем, что в «настоящий момент геоэкономическая картина мира представляет собой

три гигантские экономические зоны — американскую, европейскую и тихоокеанскую»⁵⁵. В соответствии с таким делением, по мнению российского ученого А. Дугина, в середине 1970-х гг. крупнейшими интеллектуальными фондами и финансовыми транснациональными корпорациями капиталистического мира была создана Трехсторонняя комиссия, призванная регулировать сложнейшие отношения между этими тремя мирами. В руководство комиссии вошли соответственно представители США, Европы и Японии.

Комиссия насчитывает около 200 членов. Ее рядовыми функционерами были многие ведущие политики США, Европы и Японии. Например, будущий президент США Дж. Картер возглавлял когда-то в Трехсторонней комиссии один из подкомитетов. Комиссия объединяет три «больших пространства»: Американское (Северную и Южную Америку), Европейское, Тихоокеанское (последнее контролировалось Японией).

Трехсторонняя комиссия выступает как основной центр мировых исследований и анализа. Она контролирует 60% мирового богатства. Мозговой центр Трехсторонней комиссии во главе с З. Бжезинским разработал несколько вариантов перехода к единой мировой системе под руководством США. Один из вариантов (моделей) перехода к «новому мировому порядку» и «мировому правительству» опирался на идеи конвергенции (слияния, сближения, схождения).

8.5. Проблемы современной многосторонней экономической дипломатии

История показывает, что от зарождения идеи многосторонней дипломатии до ее реализации проходили целые столетия. Несмотря на разнообразие имеющихся сегодня форм МЭД, возникающие проблемы мирового масштаба требуют постоянного их совершенствования. Развитие международных отношений, особенно в последнее десятилетие, со всей отчетливостью выявило необходимость формирования более совершенных структур и механизмов, обеспечивающих многостороннее регулирование всей системы международных экономических отношений. Необходимость развития новых механизмов современной МЭД диктует целый ряд объективных факторов и процессов, присущих современному миру. Среди них можно выделить следующие:

■ После распада СССР и Варшавского договора в 1990 г. в мире сложилась новая геополитическая ситуация. Если до этого момента всеобщая безопасность была основана на принципе ядерного сдерживания и равновесия сил двух военных блоков, то после этого соотношение

сил изменилось в пользу НАТО и США. Формирование системы однопольярного мирового порядка опасно жесткой гегемонией, силовым диктатом и доминированием абсолютного меньшинства над абсолютным большинством. Такие же страны, как Китай, Россия, Франция, Великобритания, чувствуют неспособность пока выйти на глобальный уровень доминирования, а переход к многополярному миру за счет подъема ЕС и Китая может оказаться еще долгим. За прошедшие годы новые многосторонние механизмы, которые могли бы обеспечить всеобщую безопасность и стабильность, пока не созданы и только формируются, а новые экономические механизмы только в проектах. Эта ситуация требует выработки такой модели поведения на международной арене в многостороннем формате, которая позволила бы, *во-первых*, сохранять мир и стабильность на глобальном и региональном уровне и, *во-вторых*, обеспечить решение экономических проблем развития стран и регионов.

■ Глобальные проблемы (экологические, продовольственные, борьба с бедностью и нищетой, энергетические, демографические, рациональное использование природных ресурсов и др.) требуют для их разрешения более скоординированных совместных усилий государств, международных и региональных организаций и, следовательно, разработки и приведения в действие механизмов многостороннего сотрудничества и обмена. Следует учитывать экономические и политические аспекты глобализации. К числу проблем координации можно отнести сложные механизмы согласования вопросов между региональными и международными институтами, что ведет к неоперативности, затягиванию или вообще в конечном итоге непринятию решений⁵⁶.

■ Региональная экономическая интеграция, которая сопровождалась построением системы многостороннего регулирования внешнеэкономических связей на региональном или субрегиональном уровнях, воздействует на формирование многосторонней системы регулирования, включая возможность изъятий для указанных стран из глобального режима регулирования (в том числе в области предоставления этими странами режима наибольшего благоприятствования). В этой связи фактор стыковки двусторонней дипломатии с многосторонней региональной и глобальной дипломатией, особенно по темпам экономического развития, требует глубоких научных исследований.

■ Процессы либерализации международных экономических отношений, прежде всего международной торговли товарами и услугами, несмотря на сохраняющиеся, порой весьма жесткие, элементы протекционизма в торгово-политической практике различных стран, включая

ряд промышленно развитых государств. Указанная тенденция, явившаяся в немалой степени результатом функционирования системы ГАТТ/ВТО, сопровождалась как гармонизацией национальных рычагов и средств внешнеторгового и внешнеэкономического регулирования, так и выработкой на многосторонней основе международных правил и норм осуществления внешнеэкономических связей, обязательных к соблюдению не только странами—членами ГАТТ и ВТО, но и до известной степени другими странами, которые не могут не учитывать их в своей торгово-экономической практике.

■ Дальнейшее усиление интернационализации мировой экономики и хозяйственных связей, что предполагает создание механизмов, обеспечивающих эффективное международное регулирование производственно-технического и торгово-экономического взаимодействия и обмена. Сюда можно отнести и появление в 2002 г. единой валюты *евро* в 12 странах ЕС, что существенно повлияло на мировые финансовые потоки и принятие решений в международных экономических и финансовых организациях.

■ В последние десятилетия отмечается снижение роли двусторонней дипломатии в пользу многосторонней, как результат увеличения значимости международных и региональных организаций, особенно среди развитых стран Запада. Многие важные дипломатические вопросы решаются в многостороннем формате: вопросы оборонной политики в рамках НАТО, торговли и развития в рамках ОЭСР или Мирового банка, валютные вопросы в рамках МВФ или «Группы десяти»⁵⁷. Эти же процессы получают развитие и среди развивающихся стран.

■ Научно-техническая революция, приведшая к удорожанию практического освоения научных достижений и результатов, требовала не только объединения усилий заинтересованных государств и фирм, но и создания эффективных механизмов многостороннего взаимодействия.

■ Усиление роли и значения транснациональных корпораций и неправительственных организаций, их возможности влиять не только на экономическую политику правительств стран, но в определенной степени и на решение отдельных вопросов в многосторонних институциях, касающихся выработки норм и правил международного торгово-экономического, инвестиционного, миграционного и других форм обмена.

■ Центром усилий в XXI в. станет занятие конкурентоспособных позиций на мировом рынке информатики, микроэлектроники, телекоммуникаций, космической техники и компьютеров. В этой связи глобализация мирового информационного пространства, основанная

на доминировании экономически развитых стран, значительно изменит информационно-коммуникативную функцию многосторонней дипломатии, что в свою очередь повлияет на ее механизмы.

Этот лавинообразный процесс влияния факторов разворачивается в условиях глобализации и интеграции, регионализации и фрагментации многих из государств. В результате возникает еще более острая, чем в 1950–1970-х гг., необходимость в эффективном межгосударственном глобальном или региональном форуме, способном обеспечить правительствам возможность выявлять проблемы, которые не могут быть решены на национальном или двустороннем уровне, разрабатывать совместные стратегии их преодоления и координировать в этих целях совместные усилия. В этой связи интересна статистика Дж. Р. Берриджа, который отмечает, что если первоначально количество межправительственных организаций росло, то затем оно сократилось. Так, в 1909 г. было 37 межправительственных организаций, и их количество непрерывно росло до 1981 г., достигнув 337, но потом оно сократилось в 1988 г. до 309, в 1996 г. — до 260, а в 2004 г. — до 245⁵⁸. Возможно, этот факт свидетельствует, что количество стало переходить в качество и ненужные структуры многостороннего формата отмирают. Вместе с тем, для того чтобы соответствовать требованиям времени, прежде всего нуждаются в реформировании структуры ООН, и особенно остро стоит вопрос о совершенствовании координации действий институтов многосторонней дипломатии внутри ООН.

Некоторые проблемы развития экономической дипломатии в рамках ООН.

Несмотря на предпринимаемые попытки международного сообщества решить проблемы развития экономического сотрудничества через систему и механизмы ООН, остается ряд принципиальных вопросов, к которым либо пока не найдены соответствующие подходы, либо отдельные факторы глобального характера возводят труднопреодолимые барьеры, либо их неразрешимость связана с малоэффективным механизмом принятия решений, выполнения их и т.д. В этой связи целесообразно напомнить о некоторых крупных инициативах, документах и решениях, принятых в рамках экономической деятельности ООН, но не воплощенных в жизнь. В 1974 г. на VI специальной сессии ГА ООН были приняты Декларация и Программа действий по установлению нового экономического порядка. Однако спустя 40 с лишним лет результатов воплощения программы в жизнь не видно. Неудачей закончились попытки начать переговоры по глобальным проблемам в плане развития идей, заложенных в резолюции ГА ООН от 1975 г. «О развитии и международном экономическом сотрудничестве».

После 1960 г. были приняты три международные стратегии развития (1960–1970, 1970–1980, 1980–1990), но заложенные в них цели не были выполнены (рост ВВП, промышленности, сельского хозяйства, международной торговли, экономической помощи). В 1990 г. на XVIII специальной сессии ГА ООН по экономическим вопросам была принята Декларация о международном экономическом сотрудничестве. Спустя десятилетия весьма сложно найти следы воплощения в жизнь положений данного документа. Нерешенность многих проблем в экономической сфере остро ставит вопрос повышения авторитета ООН. Если миротворческая роль ООН в целом общепризнана, то экономическая составляющая проявляется гораздо слабее. Думается, что эффективному продвижению вперед препятствуют и факторы глобального характера, и объективные причины, характерные для такой огромной организации, как ООН. Изменения в экономической жизни в международных экономических отношениях последних лет имели огромное влияние на осуществление тех идей, которые были заложены в документах ООН 1960-х, 1970-х и даже 1980-х гг. Исчезновение социалистических государств с политической карты Европы изменило расстановку сил и на экономической арене. Идеи, которые были положены в основу многих крупных экономических документов ООН социалистическими странами, обладавшими своим видением экономического развития в мире, оказались невостребованными, что повлияло на окончательный результат. Вообще многофакторность при разработке программ глобального характера, сложности, возникающие при их компоновке с учетом различных позиций стран, зачастую приводят к постановке заведомо невыполнимых задач. С другой стороны, много нареканий вызывает функционирование органов ООН, стоящих у истоков разработки сложнейших экономических документов. В частности, указывается на то, что программы и проекты составляются без учета реальных возможностей организаций и других институтов ООН, затратные части проектов и программ, принимаемых к исполнению, не учитывают реальных финансовых условий. Велики затраты международных чиновников, имеющие «непроизводительный характер». В ряде случаев траты только на командировки специалистов в рамках программы оказания технической помощи составляли до 60% общей сметной стоимости проекта. Обо всем этом не раз говорилось в соответствующих кабинетах организаций ООН. Вопросы, связанные с повышением эффективности деятельности экономических организаций ООН, уже стоят на повестке дня. Ожидается принятие действенных мер, которые будут способствовать прогрессу в ее деятельности.

Некоторые проблемы развития экономической дипломатии в рамках ВТО и других глобальных многосторонних структур. Эффективность МЭД и, соответственно, функционирования всей системы мирового хозяйства, наряду с объективными расхождениями в подходах различных стран и групп государств, снижается из-за ряда *специфических проблем*, наиболее выпукло проявившихся в последние годы. Так, А. Лихачев выделяет три основные группы таких проблем: *административно-технические, имплементационные и эволюционные*⁵⁹. Большинство из них присутствуют в деятельности ВТО.

Административно-технические проблемы МЭД затрагивают такие ее аспекты, как возможности участия всех заинтересованных стран в переговорном процессе, механизмы принятия решений и др. В частности, период, прошедший после создания ВТО, показал, что почти половина членов этой организации (развивающиеся и наименее развитые страны) не может реально включиться в работу многочисленных рабочих групп, комитетов и других функциональных элементов организационной структуры ВТО из-за недостатка финансовых и кадровых ресурсов, отсутствия постоянного представительства при ВТО в Женеве.

Не менее сложную проблему, как отмечает ведущий российский исследователь деятельности ВТО И. Дюмулен, создает действующий в рамках организации механизм принятия решений путем консенсуса⁶⁰. Достижение консенсуса обеспечивается многочисленными неформальными заседаниями и консультациями, которые завершаются неформальной консультацией 20–30 основных членов ВТО. Такая процедура, по существу, не позволяет десяткам стран—членов ВТО реально участвовать в выработке окончательного решения, прежде всего из-за нехватки квалифицированных кадров и их малочисленности. Этот вопрос неоднократно обсуждался на заседаниях Генерального совета ВТО и получил название «проблема внутренней гласности или открытости». Причем трудности организации репрезентативного и эффективного участия заинтересованных стран в переговорном процессе присутствуют в работе многих международных организаций и форумов, принятие решений в которых чаще всего отражает лишь согласованную позицию узкой группы ведущих держав.

Вторая группа проблем МЭД — *имплементационные*. Самый очевидный аспект — возникшие во многих странах финансовые, материальные, организационно-технические и другие трудности институциональной и административно-правовой адаптации к согласованным на международном уровне требованиям. В частности, Секретариат ВТО в ряде публикаций отмечал, что по меньшей мере 60 развивающихся

стран не смогли своевременно перейти на правовые нормы ВТО вследствие недостатка специальных знаний, финансовых ресурсов, сложности реформирования законодательства и правоприменительной практики. В связи с этим в Декларации IV Министерской конференции ВТО и принятой на ней Рабочей программе подчеркивалась важность оказания технической помощи и содействия развивающимся странам, прежде всего наименее развитым, для их полноценного участия в многосторонних торговых переговорах, а также адаптации к дисциплине и правовым нормам ВТО. По некоторым исследованиям, объемы технического содействия по линии ВТО, направляемого на укрепление потенциала развивающихся стран в области торговой политики, выросли за первое десятилетие существования организации (1995–2004 гг.) более чем в 10 раз⁶¹.

Трудности с применением правил ВТО в хозяйственной практике стран-участниц — далеко не единственный пример такого рода. Как показывает опыт, большую сложность для многих государств представляет ликвидация недостатков и пробелов, которые имеются в их режимах противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма. Для выполнения развивающимися странами 40 пересмотренных рекомендаций Целевой группы финансовых действий по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ), опубликованных в 2003 г., участники совещания «восьмерки» в Си-Айленде заявили о своей готовности оказать техническое содействие в этой области. То же касается претворения в жизнь международных конвенций по борьбе с коррупцией — ведущие государства предлагают заинтересованным странам техническую помощь, в том числе в разработке и реализации национальных планов по борьбе с коррупцией.

Имплементационные проблемы в МЭД в том числе обусловлены отсутствием или несовершенством механизмов мониторинга и контроля за выполнением достигнутых договоренностей. Этим грешат, прежде всего, неформальные международные форумы. Например, в документах совещания глав государств и правительств «восьмерки» в Кельне (1999 г.) было записано решение о списании долгов России на несколько десятков миллиардов долларов, однако это так и не состоялось.

Еще в 1990-х гг. значительно активизировались усилия мирового сообщества по борьбе с коррупцией и отмыванием «грязных» денег, были учреждены специализированные организации и заключены необходимые соглашения. Вместе с тем лишь в самое последнее время были приняты меры по обеспечению эффективного мониторинга

выполнения странами взятых на себя обязательств. Так, на встрече «восьмерки» в Эвиане в 2003 г. ведущие мировые державы обязались улучшить контроль за выполнением Конвенции ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при совершении международных коммерческих сделок, а в 2004 г. Совет ОЭСР одобрил пакет соответствующих мер, включая механизм финансирования деятельности Рабочей группы по борьбе с подкупом, что позволит завершить полный цикл обзоров по результатам соблюдения странами-участницами требований Конвенции. При этом государства «восьмерки» планируют направлять своих прокуроров и других специалистов из правоохранительной сферы для участия в обзорах. Масштабные усилия предпринимаются МВФ, Всемирным банком, ФАТФ и другими международными организациями по оценке выполнения стандартов противодействия отмыванию денег и борьбы с финансированием терроризма.

В целях налаживания мониторинга национальных торговых режимов и обеспечения транспарентности в области применения регулирующих мер к Соглашению об учреждении ВТО определен специальный механизм обзора торговой политики. На основе такого обзора делаются выводы о характере торговой политики страны и ее соответствии правилам ВТО. К концу 2004 г. в общей сложности было подготовлено 197 подобных обзоров для 114 стран и таможенных территорий. Обзор торговой политики осуществляется на периодической основе в зависимости от значения государств для международной торговли: чем оно больше, тем чаще выполняются обзоры. Обзор проводится на базе двух докладов, один из которых готовится соответствующей страной-участницей, а второй — Секретариатом ВТО на основе материалов, представленных другими странами-участницами, и необходимых разъяснений страны-объекта обзора.

Кроме того, по инициативе развивающихся стран в рамках ВТО был создан специальный механизм по контролю за тем, как применяются и интерпретируются правовые документы ВТО. Это решение отражало также растущую обеспокоенность развивающихся государств в связи с недостаточно четким характером многих положений и формулировок соглашений ВТО, что позволяло развитым странам трактовать их в своих интересах. С 2000 г. работа по рассмотрению проблем, возникающих в процессе применения правовых документов ВТО, ведется на регулярной основе. Важным результатом IV Конференции министров стран-членов ВТО стало Решение о вопросах и проблемах, возникших при применении соглашений ВТО, касающееся 11 базовых соглашений. В Решении содержатся конкретные поправки, толкова-

ния, замечания и пояснения к этим соглашениям, а также рекомендации странам—членам ВТО в отношении их применения.

В связи с необходимостью активизации работы мирового сообщества по выполнению Целей развития тысячелетия решениями Всемирного саммита 2005 г. было предусмотрено налаживание механизма мониторинга прогресса, достигнутого странами по конкретным аспектам международной повестки дня в области развития. Такой мониторинг будет проводиться на уровне министров в рамках ежегодных сессий ЭКОСОС.

Безусловно, ключевым элементом современной МЭД, обеспечивающим ее высокую практическую ценность для стран-участниц, являются встроенные в нее международные механизмы урегулирования споров. Наиболее известный и действенный такой механизм функционирует в рамках ВТО. Причем за первые 10 лет существования этой организации (1995–2004 гг.) на рассмотрение Органа по разрешению споров было вынесено свыше 324 случаев — больше, чем почти за полувековую историю существования Генерального соглашения по тарифам и торговле. Это свидетельствует как о растущем авторитете многостороннего механизма урегулирования споров у стран-участниц ВТО, так и о расширении мандата самой ВТО на смежные с торговлей области. Вместе с тем в декларации IV Конференции министров стран—членов ВТО был специально поставлен вопрос о необходимости улучшения и уточнения взаимопонимания в разрешении споров⁶². Суть проблемы в том, что действующая система урегулирования споров занимает много времени, а принимаемые решения и рекомендации зачастую малоэффективны из-за задержек в их практической реализации (по причине законодательных проволочек, трудностей изменения нормативно-правовой базы и т.д.).

В группу Всемирного банка входит Международный центр по урегулированию инвестиционных споров. Членами МЦУИС являются 151 государств и Косово (по состоянию на апрель 2014 г.).

За период с момента создания в 1966 г. и до середины 2005 г. общее число обращений в Центр составило 184, в том числе 25 в 2004–2005 гг.⁶³ Отсылки к указанному механизму содержатся в более чем 900 межгосударственных инвестиционных соглашениях и инвестиционном законодательстве свыше 20 стран. Таким образом, и в этом случае налицо повышение авторитета многостороннего механизма разрешения споров.

Эволюционные проблемы МЭД стали неизбежным следствием процессов глобализации, усложнения мирохозяйственных конфигураций,

изменения соотношения сил и дифференциации интересов стран — субъектов международных экономических связей. Возникают трудности с определением исходных позиций и статуса сторон, эффективных механизмов преодоления кризисных ситуаций, оптимальных для современных условий формальных процедур, достижением подлинной многосторонности, но не в ущерб качеству и оперативности принятия решений.

В последние десятилетия серьезной проблемой для МЭД стали различные подходы развитых и развивающихся стран к *формату и мандату международных переговоров*.

Как известно, в правовых документах о создании ВТО практически не упоминается так называемый дифференцированный и более льготный режим в отношении развивающихся государств. Его использование было сведено к более длительным срокам перехода развивающихся стран на правовые нормы ВТО и определенным льготам в пользу наименее развитых государств. Вышеупомянутый режим зафиксирован в статьях XVIII и XXXVII ГАТТ, а также в решениях Токио-раунда, где подчеркивалось, что развивающиеся страны в многосторонних соглашениях берут на себя обязательства, соразмерные с нуждами их экономического, финансового и торгового развития⁶⁴. Однако в большинстве правовых соглашений Уругвайского раунда эти важные положения не были учтены.

На III Министерской конференции ВТО в Сиэтле в 1999 г. развивающиеся страны выступили за пересмотр в их пользу баланса интересов по двум действующим соглашениям (по сельскому хозяйству и текстилю и одежде), а также за изменение характера переговоров по доступу на рынки, чтобы они в первую очередь открывали дорогу экспорту товаров из развивающихся государств. В тот момент жесткая позиция Запада вызвала активное недовольство развивающихся стран, и они заблокировали принятие решения об открытии нового раунда переговоров. В Декларации «Группы 77» и Китая, распространенной на X сессии ЮНКТАД (2000 г., Бангкок), подчеркивалось, что дифференцированный и более благоприятный режим должен быть усилен в связи с изменениями в мировой торговле и, в частности, в свете растущей глобализации⁶⁵. Благодаря давлению со стороны развивающихся стран в Декларацию IV Министерской конференции ВТО был включен раздел о специальном дифференцированном режиме для развивающихся стран, который рассматривается как интегральная часть соглашений ВТО. В ходе переговоров об этом режиме намечено перевести соответствующие положения, носящие рекомендательный характер, в разряд

обязательных и учесть предложение развивающихся стран—членов ВТО о целесообразности заключения специального Рамочного соглашения об особом и дифференцированном режиме.

Однако проблемы и взаимное непонимание в рассматриваемой области сохраняются, что осложняет весь ход переговоров. Подготовленный к V Министерской конференции ВТО в Канкуне (2003 г.) пакет из 28 предложений не был принят. В 2004 г. Евросоюз в принципе согласился отказаться от экспортных субсидий на сельхозпродукцию, оказывающих пагубное воздействие на производителей в развивающихся странах, еще ранее США выразили готовность ликвидировать систему экспортных субсидий и экспортных кредитов, но одновременно и ЕС, и США жестко увязали собственные уступки с дальнейшим открытием рынков развивающихся государств. Последние же пока не намерены отказаться от протекционизма, особенно в чувствительных секторах.

В 2004 г. на сессии ЮНКТАД в Сан-Паулу представители развитых и развивающихся стран предприняли очередную попытку преодолеть расхождения по вопросам торговли аграрной продукцией и вывести многосторонние переговоры по линии ВТО из тупика, однако договориться сторонам так и не удалось. Безуспешными оказались усилия по достижению консенсуса в отношении принципиальных вопросов повестки дня торговых переговоров на VI Министерской конференции ВТО в Гонконге в 2006 г. и вплоть до саммита «восьмерки» в 2006 г. На саммите прозвучал призыв к членам ВТО предпринять действия, необходимые для успешного завершения Доха-раунда к концу 2006 г. Благодаря непосредственному включению в переговоры руководителей ведущих государств позиции сторон существенно сблизились, а для устранения остающихся разногласий было принято решение запустить шестисторонние переговоры в Женеве с участием ЕС, США, Японии, Австралии, Бразилии и Индии.

Остроконфликтный характер переговоров на протяжении всего Доха-раунда объясняется значительно возросшей чувствительностью обсуждаемых вопросов для стран-участниц: сокращение сельхозсубсидий в ведущих странах неизбежно приведет к утрате ими части аграрного рынка, а резкое снижение импортных тарифов на промышленную продукцию в развивающихся государствах поставит под угрозу существование многих местных потенциально конкурентоспособных производств и воспрепятствует планам независимой модернизации экономики.

Как уже отмечалось, процессы глобализации, усиливающие взаимосвязь различных явлений в мировом хозяйстве, создают объектив-

ную основу для расширения мандата многосторонней дипломатии. Увеличение транснациональной хозяйственной деятельности делает актуальным создание всеобъемлющей системы принципов и правил международного обмена товарами, услугами и факторами производства — рабочей силой и капиталами. Отсюда растет стремление развитых стран к своеобразной универсализации ВТО. В то же время большинство развивающихся стран последовательно выступают против заключения новых соглашений, расширяющих компетенцию ВТО. Развивающиеся страны резонно опасаются, что из-за отсутствия ясности даже на стадии постановки проблем сами документы будут нечеткими и станут трактоваться в пользу развитых стран, а главное, при отсутствии взаимопонимания по вопросу особого и дифференцированного режима будущие соглашения лишь создадут дополнительные трудности для более слабых государств.

Меняющиеся мирохозяйственные реалии заставляют по-новому взглянуть и на такой исключительно *важный аспект МЭД, как предотвращение кризисных ситуаций и последующее антикризисное урегулирование*. Наиболее тяжелые и чувствительные для мирового хозяйства кризисы — валютно-финансовые и долговые. Возникнув первоначально в одной стране или группе стран, в условиях глобализации такие кризисы быстро распространяются на другие регионы и создают угрозу стабильности всей мировой экономики. Поэтому в последние десятилетия значительные усилия МЭД сосредоточились именно на этом направлении.

Резкое обострение *долговой проблемы* в начале 1980-х гг. стимулировало поиск эффективных механизмов ее урегулирования. Долговой кризис затронул большинство развивающихся стран и поставил на грань банкротства крупные западные банки. В этих условиях потребовались коллективные усилия должников и кредиторов для исправления ситуации. В 1985 г. появился так называемый план Бейкера (Дж. Бейкер — бывший министр финансов США), предполагавший совместное участие развитых государств и международных финансовых организаций, а также ведущих коммерческих банков в кредитовании 15 крупнейших стран-должников. Четыре года спустя, в 1989 г., был обнаружен «план Брэйди» (П. Брэйди — бывший министр финансов США), обосновывавший необходимость координации усилий мирового сообщества по облегчению долгового бремени и взвешенного подхода к странам-должникам.

В том же году МВФ и Всемирный банк разработали и приняли Общие принципы по решению проблемы задолженности развивающихся

стран. Под эгидой международных финансовых организаций в 1996 г. была запущена так называемая Инициатива для бедных стран с высоким уровнем задолженности (*Initiative for the Heavily Indebted Poor Countries*), предусматривающая предоставление кредиторами всех уровней (правительствами, международными организациями, частными банками) дополнительной помощи странам с низким уровнем дохода и крупной задолженностью. Участники саммита «восьмерки» в Кельне в 1999 г. специально рассмотрели комплекс долговых проблем и рекомендовали расширить рамки вышеупомянутой Инициативы и ускорить ее практическую реализацию.

К 2010 г. сложилась комплексная, многоуровневая система урегулирования внешней задолженности стран, испытывающих трудности с погашением долговых обязательств и вынужденных вести переговоры с кредиторами. Принципиальные вопросы и стратегия действий определяются на встречах «Восьмерки», а тактика долгового урегулирования конкретизируется в рамках международных финансовых организаций. При этом главная роль отводится МВФ, выступающему координатором реструктуризации долгов, санкционирующему новые кредитные соглашения и являющемуся, по сути, кредитором последней инстанции в отношении стран, объявивших дефолт по своим обязательствам. Эффективность МЭД в современных условиях в решающей степени определяется уровнем транспарентности и открытости информации, на основе которой принимаются решения, гласности этих решений, тесным взаимодействием с институтами гражданского общества.

Как известно, ряд положений ГАТТ (например, ст. IX) содержат обязательства стран-участниц Соглашения публиковать полную информацию о своем торгово-политическом режиме, соблюдая в этой области принципы открытости и гласности. Мы уже отмечали, что с 1989 г. в рамках ГАТТ/ВТО функционирует механизм обзора торговой политики, предполагающий регулярное наблюдение за торговой политикой стран-участниц и ее периодическое рассмотрение на сессиях Генерального совета. В самом тексте ГАТТ и многих других соглашений ВТО имеются положения об уведомлении (нотификации), требующие от стран-участниц предоставления в Секретариат ВТО подробной информации о национальных мерах, затрагивающих внешнюю торговлю товарами и услугами.

В подготовленном по результатам встречи «Большой восьмерки» в Си-Айленде докладе «Борьба с коррупцией и повышение транспарентности» содержится призыв ко всем странам отвечать высоким стандартам раскрытия информации и транспарентности, установленным

международными финансовыми институтами. МВФ с июля 2004 г. начал публиковать документацию по программам совершенствования государственного финансового управления и подотчетности, а также доклады по результатам надзорных миссий; одновременно Межамериканский банк развития принял решение о проведении политики большего раскрытия информации. В уже упомянутом документе «Большой восьмерки» поставлены задачи достичь соглашения о полном раскрытии страновых оценок экономической политики и институтов, которые готовятся Международной ассоциацией развития (входит во Всемирный банк), с тем чтобы публиковать их, начиная с рейтингов 2005 г.; обеспечить полный доступ к оценкам успешности развития, используемым региональными банками развития; перейти к обязательной публикации в 2004 г. Всемирным банком и Азиатским банком развития (а в будущем и другими региональными банками) страновых стратегий предоставления помощи; побуждать членов МВФ к составлению и публикации страновых докладов по итогам оценки бюджетных процедур в каждой стране с целью определения уровня транспарентности и положения дел с отчетностью. Таким образом, в условиях глобализации принципы гласности и открытости все более распространяются на одну из самых чувствительных сфер МЭД — финансовую.

Важнейшим каналом гласности и одновременно легитимизации МЭД служит взаимодействие структур, ее осуществляющих, — международных организаций с институтами гражданского общества. В этом плане весьма показательна деятельность ВТО. Взаимоотношения последней с *неправительственными организациями (НПО)* строятся на основе соответствующих положений Соглашения о ВТО и решений последующих министерских конференций. Интенсивность взаимодействия ВТО и НПО постоянно растет: если на Министерской конференции ВТО в Сингапуре в 1996 г. присутствовало 108 НПО и 235 их представителей, то на конференции в Канкуне в 2003 г. — соответственно 795 и 1578. Всего же на момент проведения Министерской конференции в Канкуне при ВТО было аккредитовано более 960 НПО по сравнению со 159 на Сингапурской конференции. Помимо присутствия на министерских конференциях, специальных симпозиумах и брифингах, организуемых Секретариатом ВТО, с 2001 г. НПО регулярно приглашаются для обсуждения подготовленных ими исследований непосредственно с участниками ВТО. Ежемесячно позиции НПО обобщаются и распространяются среди членов ВТО, раз в две недели Секретариатом ВТО выпускается электронный информационный бюллетень для НПО. С 1999 г. организуется ежегодный общественный симпозиум по

проблематике ВТО. В 2003 г. Секретариат ВТО реализовал программу взаимодействия с парламентариями и представителями гражданского общества. Основные задачи программы — информирование общественности о деятельности ВТО, разъяснение ключевых аспектов переговорного процесса, организация семинаров и круглых столов для обмена мнениями по актуальным вопросам торговой политики.

Высокий уровень публичности и прозрачности МЭД в решающей степени обеспечивается ее открытостью для средств массовой информации, качественным и оперативным размещением информации на официальных сайтах международных организаций. Для ВТО характерны большие масштабы и особо пристальное внимание к этой деятельности: в 2003 г. было проведено 145 информационных брифингов с 5 тыс. участников, 97 брифингов и новостных конференций в штаб-квартире ВТО для прессы; около тысячи журналистов аккредитованы в новостном интернет-портале ВТО; почти 2 тыс. журналистов были аккредитованы на Министерской конференции ВТО в Канкуне; более 50 тыс. граждан зарегистрировались для получения регулярных электронных бюллетеней ВТО. В течение 2003 г. на электронный адрес ВТО поступило свыше 50 тыс. запросов и комментариев (при этом максимальное время для ответа не превышало 24 ч.); почти 60 тыс. книг и информационных брошюр было бесплатно передано общественности. Посещаемость сайта ВТО в последнее время ежемесячно увеличивается на 15–20%, а общее число посещений достигло 7,5 млн в 2003 г.⁶⁶ Показательно, что составителями первого Доклада о глобальной ответственности степень открытости ВТО была оценена достаточно высоко: 3-е место по качеству доступа к онлайн-информации, 8-е место по эффективности контроля со стороны стран-членов и общее 4-е место среди 18 межправительственных организаций, ТНК и международных НПО.

В целом следует отметить *следующие проблемы современной многосторонней дипломатии*, которые остаются злободневными в начале XXI в. и на решение которых надо обратить внимание не только в научно-исследовательской деятельности, но, в первую очередь, в практическом плане:

1. Современная динамика развития стран требует от многосторонних механизмов (глобальных и региональных) принятия быстрых решений и оперативного регулирования международных экономических отношений. Однако большинство механизмов многосторонней дипломатии, сформированных после 1945 г., не справляется с темпами современного политического и экономического развития стран и регио-

нов и не способно динамично реагировать и приспособливаться к этим скоростям. Это может привести к тому, что существующие институты МЭД могут в XXI в. не выдержать революционных перемен в мире и претерпеть существенные изменения.

2. На многостороннюю экономическую дипломатию, ее формы и методы в конце XX — начале XXI в. существенно повлияли не только усиление взаимозависимости и появление глобальных проблем⁶⁷, но и другие особенности мирового развития: быстрое изменение характера международных экономических отношений заставляет дипломатию адекватно реагировать на происходящее; на международную арену вышли многие новые государства со своими интересами, национальными особенностями, уровнем развития; увеличение количества сторон при обсуждении проблем привело к усложнению общей структуры интересов, возможности создания коалиций, а также появлению страны-лидера на переговорных форумах; происходит усложнение на многосторонних переговорах все большего количества организационных, процедурных и технических проблем и др. Все это накладывает отпечаток на формы дипломатической деятельности в многостороннем формате, породив ряд новых моментов в дипломатической практике.

3. Взаимозависимость мира привела также к увеличению значимости дипломатии, осуществляемой на *высоком и высшем уровне*. Этот вид дипломатии позволил в конце XX в. и начале XXI в. принимать действительно кардинальные решения по наиболее острым международным проблемам и тем самым резко изменять международную ситуацию. Возможность быстрого и принципиального решения проблемы представляет собой главную причину сегодняшнего интенсивного развития дипломатии на высоком и высшем уровне. Вместе с тем дипломатия на высоком и высшем уровне имеет и обратную сторону. *Во-первых*, по мнению экспертов, это приводит к снижению роли аккредитованных послов и посольств⁶⁸, а *во-вторых*, масштаб принимаемых решений резко увеличивает ответственность за них, а также цену возможной ошибки. Особенно остро эта проблема встает в кризисных ситуациях. Так, если договоренности, достигнутые на высоком или высшем уровне, будут сочтены ошибочными, то отказаться от них значительно сложнее, чем от аналогичных, но подписанных на более низком уровне, поскольку в этом случае дискредитированными оказываются первые лица государств. Другим ограничительным моментом рассматриваемого вида дипломатии является то, что она в значительной мере обусловлена личными симпатиями и антипатиями и это влияет на принятие внешнеполитических решений.

4. Еще более серьезное изменение, кардинальным образом повлиявшее на дипломатию, — это *демократизация международных отношений*. Наряду с государствами на международную арену все активнее выходят негосударственные участники (ТНК, неправительственные организации и др.). Во второй половине XX в. их деятельность приобрела довольно масштабный характер, что привело к формированию *второго направления дипломатии (Track Two Diplomacy)*⁶⁹. Если первоначально эти два направления дипломатии противопоставлялись друг другу, то потом отмечалось, что они взаимно дополняют друг друга. В связи со всем этим заговорили о многоканальной дипломатии (*Multi-Track Diplomacy*)⁷⁰. В целом вопрос, как должны взаимодействовать эти виды дипломатий и должны ли они вообще взаимодействовать на многостороннем уровне, остается до последнего времени за рамками серьезного концептуального анализа современной науки.

5. Обеспечение, продвижение и отстаивание национальных интересов как классическая функция дипломатии в универсальных и региональных институтах осложняется тем, что в современном мире, при усиливающейся глобализации, эти интересы (политические, экономические и др.) имеют сегодня большую динамику и скорость изменения, чем это было раньше.

6. Тенденции политического (демократического) развития тех или иных стран не согласуются с темпами их экономического развития. Это также накладывает отпечаток на развитие многосторонних институций, порождая «разноскоростные» требования к механизмам многосторонней дипломатии.

7. Глобализация заставляет правительства предлагать все более конкурентные условия для иностранных инвестиций и торговли, создавая при этом льготную обстановку не только своим, но иностранным производителям. Это повлияло на всю мировую экономику и стало одной из главных определяющих МЭД. Появилось осознание того, что МЭД должна все больше заниматься глобальными инвестиционными и торговыми процессами и официальной помощью развитию с целью организации устойчивого экономического роста, и это, конечно, выходит за рамки политики одной только страны. В этом процессе экономическая дипломатия не может игнорировать все более тесную взаимосвязь внешней и внутренней политики.

8. На международной экономической арене стали появляться новые направления завоевания рынков. Мировые электронные системы ведут к исчезновению национальных бирж, иностранные банки проникают на национальные территории и т.п. Чем сложнее становится международ-

ное сообщество, тем более ощущается необходимость выработки общих правил, законов, эффективного управления и справедливого правосудия на многостороннем уровне. В этих условиях государства вынуждены заниматься выработкой в многостороннем формате благоприятных таможенных, налоговых, правовых и других нормативных условий для экспортеров, продвигать их интересы на мировых рынках.

9. Несмотря на вовлечение в экономическое взаимодействие все большего числа стран, в условиях возрастающей конкуренции экономика отдельных стран и их законодательная база порой оказываются под мощным давлением таких решений, которые по-прежнему принимаются небольшим числом держав, образующих неформальные группы, которые не получили формального международного статуса. Это группа G-5 (США, Япония, Германия, Франция и Великобритания); группа G-7 (G-5 плюс Канада и Италия); группа 10 (G-7 плюс Бельгия, Нидерланды и Швеция). Заседания этих групп обычно проходят при закрытых дверях, а сведения о содержании переговоров недоступны общественности. Дипломатия государств должна способствовать совершенствованию этой архитектуры, которая еще не приобрела окончательных очертаний.

10. Можно утверждать, что МЭД сформировала свой особый универсум, в котором происходят многосторонние форумы и действуют различные институты, регулирующие функционирование современной мировой экономики. МЭД задает свой ритм, определяет пространство своей деятельности и проблематику. Появляются все новые и новые признаки взаимозависимости. Возрастает товарообмен, расширяется рынок услуг, инвестиций, поток капиталов намного превышает поток продукции. Внешнеторговые операции, товарообмен и инвестиции отличаются широкой географией, охватывающей весь мир. Сметая пограничные барьеры, глобализация экономики привела к усложнению системы функционирования мирового рынка и перевела большое число внутренних проблем в категорию проблем, представляющих общий интерес. Как результат, вмешательство международных институтов во внутренние дела государств стало фактом, который существенно и порой весьма болезненно влияет на трансформацию национальных экономических систем. В этих новых условиях обеспечение эффективного функционирования экономики страны в условиях мирового рынка становится одной из первостепенных задач дипломатической деятельности.

Некоторые современные идеи по многосторонней дипломатии в XXI в. Отмечая проблемы современного мира, политологи и дипломаты стремятся предложить варианты, концепции развития мирового порядка

и многосторонней дипломатии в XXI в. Ограничимся только некоторыми идеями современных американских, европейских и российских ученых, описанными профессором Б. Исаевым⁷¹, которые, по всей видимости, могут повлиять на формирование системы многосторонней дипломатии. Так, современный американский специалист по теории международных отношений и мировых политических систем М. Каплан в своей книге «Система и процесс в международной политике» предложил шесть идеальных моделей международных систем (система баланса сил, гибкая биполярная система, жесткая биполярная система, универсальная система, иерархическая система, система вето). Если в своей универсальной системе М. Каплан видит ООН в качестве мирового правительства, то иерархическая система, по его мнению, может сложиться уже в начале XXI в. и представлять собой пирамиду, на вершине которой будут находиться США, на второй ступени — великие державы, постоянные члены СБ ООН, на третьей — наиболее развитые в экономическом отношении страны, например члены ОЭСР, на четвертой — развивающиеся страны, добившиеся наивысших успехов в последнее время, и на пятой ступени — наименее развитые страны.

Известный политолог З. Бжезинский во многих своих известных трудах, говоря о многосторонней дипломатии, большее предпочтение отдает в будущем формам регионального экономического сотрудничества (например, АРЕС, НАФТА), специализированным глобальным организациям — ВБ, МВФ, ВТО, при этом придавая важное значение процедурам совместного принятия решений при доминирующей роли США. Американский историк и геополитик П. Джонсон в книге «Современность: мир с двадцатых по девяностые годы» для укрепления плато единого мира предлагает семь опор, среди них: совершенствование ООН; превращение ООН в инструмент мировой стабильности; формирование торговых блоков государств с конечной целью объединения их в единый рынок.

Достаточно известный в современной Европе французский политолог и геополитик И. Рамоне в книге «Геополитика хаоса» (М., 2001) рассматривает состояние мира конца XX в. как «большой хаос», в котором, с одной стороны, растет число различных региональных экономических союзов, с другой — распадаются государства, этнические меньшинства требуют независимости. Мир превращается в стихийную массу внутренних и внешних конфликтов. Для преодоления хаоса Рамоне предлагает ряд условий и среди них реформирование ООН, которой ныне не по силам управлять конфликтами. Другой французский политолог и геополитик, Ж.-К. Шенэ, отмечает, что у западной цивилизации сегодня есть немало возможностей преодолеть нега-

тивные геополитические тенденции современного мира. Среди этих возможностей он выделяет укрепление формата трансатлантического и транссредиземноморского сотрудничества. Французский историк, политолог и геополитик Ф. Моро-Дефарж в своих исследованиях по геоэкономике отмечает, что геоэкономическое пространство в конце XX и в XXI в. играет не меньшую роль в политике, чем пространство геополитическое. Подчеркивая большую роль в современном мире экономических союзов и ассоциаций, таких как ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, Моро-Дефарж делает вывод, что мир XXI в. целиком будет состоять из экономических блоков.

Из исследований российского профессора Р. Мухаева⁷² можно сделать вывод, что на формирование системы многосторонней дипломатии в XXI в. окажут влияние различные сценарии развития самих международных отношений. Так, по его мнению, такими сценариями могут быть: модель мировой гегемонии США, биполярная структура мира, многополярный мир и параллельное существование семи цивилизаций. Модель гегемонии США может продлиться четверть века, чему, по утверждению Р. Мухаева, способствуют и позиция стран Западной Европы, и непрепятствование со стороны Китая, и Россия не может этому противостоять. По второму сценарию Китай или ЕС может противостоять США через 20 лет, так как, по прогнозам, к 2020 г. ВВП Китая достигнет 20 трлн долл. и США окажутся на втором месте с 13,5 трлн долл. Доля же ЕС в общемировом валовом продукте составит 19,8%, а США — 20,4%. По третьему сценарию гегемония США не может быть бесконечной и многополярность сформируется в ходе борьбы за региональную гегемонию между ЕС и Россией, между Китаем, Индией и Японией. Каждый из центров будет стремиться к созданию собственной зоны влияния. И главный процесс в этом направлении будет связан с формированием трех блоков: ЕС — НАФТА — Восточная Азия. По четвертому сценарию в XXI в. будут происходить глобальные конфликты по линии семи цивилизаций — западной, латиноамериканской, восточноевропейской, мусульманской, индуистской, китайской и японской. Это связано с тем, что каждая из них обладает специфическими ресурсами влияния на конкурента.

8.6. Тенденции развития многосторонней экономической дипломатии

Экономическая дипломатия на многостороннем уровне сегодня, без сомнения, в существенной степени определяет направленность, допуски и формат региональной и глобальной дипломатии. В развитии

МЭД наметились и в настоящее время более выпукло проявились некоторые новые тенденции, порожденные процессами глобализации⁷³.

Во-первых, наблюдается последовательное расширение мандата ведущих многосторонних организаций и форумов за рамки традиционно обсуждаемых вопросов. Это касается «восьмерки», ВТО, ОЭСР, ЮНКТАД и многих других организаций. В частности, в Декларации IV Конференции министров стран-членов ВТО, принятой в ноябре 2001 г. и содержащей программу «раунда тысячелетия», предполагалось обсудить такие актуальные сложные вопросы, как торговля и инвестиции; торговля, задолженность и финансы; торговля и конкурентная среда; транспарентность правительственных закупок; торговля и передача технологии; торговля и экология; ВТО и региональные торговые соглашения; меры содействия и облегчения торговли; электронная коммерция и др. Сразу отметим, что становление ВТО как универсальной международной организации по регулированию всех процессов обмена товарами, услугами и факторами производства носит достаточно сложный характер (например, в 2004 г. под давлением развивающихся стран Евросоюз перестал выдвигать требования о разработке глобальных правил регулирования инвестиционной деятельности и конкуренции), однако тенденция постепенного расширения компетенции этой организации не подлежит сомнению. Организация экономического сотрудничества и развития в последние годы растущее внимание уделяет обсуждению таких нетрадиционных для нее аспектов, как экологическая и продовольственная безопасность, биотехнологии, развитие сельского хозяйства, здравоохранения, социальной сферы, старение населения, борьба с коррупцией, что де-факто свидетельствует о расширении функций и усилении роли ОЭСР в условиях новых вызовов и угроз. ЮНКТАД, в целях сохранения универсального характера своей деятельности в области международных экономических отношений и учитывая реалии глобализации, включила в новую программу работы вопросы функционирования региональных экономических группировок, приватизации, ограничительной деловой практики и конкуренции, внешней задолженности, стандартизации, международной отчетности и др. Причем фактическое расширение сферы деятельности ЮНКТАД происходит, несмотря на попытки ряда западных стран отвести организации вспомогательную роль агентства по техническому развитию.

Во-вторых, МЭД становится все более представительной и универсальной с точки зрения стран-участниц. В 1997 г. с принятием России бывшая «Большая семерка» превратилась в «восьмерку», и обсужда-

лось возможное участие в этом форуме Индии и Китая. В 2014 г. Россия вышла из «восьмерки». Собственно, в обсуждении основных вопросов повестки дня уже участвуют крупнейшие развивающиеся страны — помимо Индии и Китая на саммите 2006 г. в Санкт-Петербурге присутствовали руководители Бразилии, Мексики и Южной Африки, а в 2007 г. в Германии — представители и других стран. Еще в начале 1990-х гг. ОЭСР включала только 24 страны, а к настоящему времени — уже 35 стран. При ОЭСР создан Центр по сотрудничеству со странами-нечленами, взаимодействующий примерно с 70 государствами, многие из которых претендуют на вступление в организацию. На момент создания ВТО в 1995 г. ее членами являлись 125 государств, к 2004 г. их число увеличилось до 149 и еще около 30 стран вели переговоры о присоединении к этой организации. По-прежнему наиболее представительной многосторонней экономической организацией остается Экономический и социальный совет ООН, в работе которого сегодня участвует 191 государство, по сравнению со 113 в 1964 г.

В-третьих, расширение мандата и численного состава многосторонних организаций, а также потребности их лучшей адаптации к условиям глобализации вызвали к жизни многочисленные проекты и попытки реформирования институциональных основ МЭД. В 2004 г. был опубликован доклад группы экспертов для Генерального секретаря ВТО, озаглавленный «Будущее ВТО», где предлагаются меры организационного характера (проведение министерских конференций на ежегодной основе и раз в пять лет — всемирных саммитов с участием лидеров стран-членов ВТО, учреждение специального консультативного органа под председательством Генерального секретаря ВТО), направленные на совершенствование системы принятия решений (введение правила, согласно которому блокирование членом ВТО согласованной на основе широкого консенсуса меры допускается только при наличии письменного объяснения причин такого шага, обусловленного жизненно важными национальными интересами; включение, где это только возможно, в новые соглашения ВТО положений об объемах и формах оказания технической и иной помощи наименее развитым странам в реализации указанных соглашений) и урегулирования споров (путем придания ей большей четкости, оперативности и открытости)⁷⁴.

Ряд известных зарубежных экономистов — ученых и практиков в коллективной работе «Международное экономическое и финансовое сотрудничество: новые темы, новые действующие лица, новые ответы» (2004 г.) сформулировали целый комплекс рекомендаций по реформированию всей системы принятия решений в глобальной эко-

номике. Критикуя некоторые аспекты, связанные с управлением МВФ и деятельностью «восьмерки», авторы, в частности, предлагают учредить «Большую четверку» с участием США, стран зоны евро, Японии и Китая для координации валютной политики; создать совет по международному финансовому и экономическому сотрудничеству с широкими полномочиями по регулированию процессов в мировом хозяйстве, включающий не более 15 членов — ведущих мировых держав, а также руководителей ООН, МВФ, Всемирного банка и ВТО; образовать Группу обзора с участием авторитетных независимых экспертов для обоснования путей дальнейшего реформирования многосторонних экономических институтов⁷⁵. Начиная с 2003 г. активно обсуждаются различные проекты реформирования ООН и ЭКОСОС. В 2004 г. был опубликован подготовленный «Группой мудрецов» доклад «Более безопасный мир: наша общая ответственность», в который вошло более ста рекомендаций по оптимизации структуры и механизмов ООН, повышению ее эффективности. Многие из этих рекомендаций были учтены при формировании официальной позиции руководства и стран-членов ООН в отношении путей дальнейшего развития организации — в докладе Генерального секретаря ООН «Инвестировать в Объединенные Нации» и резолюции по реформе управления в ООН (2006 г.). Учреждена Панель высокого уровня, призванная подготовить рекомендации по будущему формату работы агентств развития ООН по выполнению решений Всемирного саммита 2005 г. Для усиления политической и координационной роли ЭКОСОС в реализации Целей развития тысячелетия предлагается на ежегодной основе проводить министерские обзоры прогресса в выполнении странами согласованных на международном уровне Целей развития, а также раз в два года — форум высокого уровня по сотрудничеству в области развития (с привлечением широкого круга участников, включая правительства, международные организации, международные финансовые институты и региональные банки развития, гражданское общество и частный сектор)⁷⁶.

В-четвертых, многие ранее воспринимавшиеся преимущественно как технические стороны деятельности международных организаций сегодня предоставляют широкий простор для экономической дипломатии. В начале 1980-х гг. МВФ активно включился в работу по реструктуризации долгов развивающихся государств, что потребовало проведения интенсивных многосторонних переговоров по условиям и параметрам долгового урегулирования. Примерно в то же время Всемирный банк стал все чаще практиковать вместо инвестиционных (под конкретные проекты) так называемые адаптационные кредиты,

призванные содействовать эффективному реформированию хозяйства стран-получателей. Адаптационные займы увязываются с выполнением странами-реципиентами согласованной с Всемирным банком программы социально-экономических и институциональных преобразований, что неизбежно предполагает интенсивный переговорный процесс, в ходе которого определяется баланс интересов кредиторов в лице развитых государств и получателей кредитных ресурсов.

В-пятых, экономическая дипломатия, и прежде всего МЭД, приобрела открытый, всемирно-публичный характер. Сегодня промышленно развитые государства, в первую очередь страны триады — США—ЕС—Япония, очень часто выступают с инициативами, сформулированными в виде открытой оферты, обращенной ко всему мировому сообществу или наиболее значимым его участникам. Как правило, такие инициативы затрагивают глобальные проблемы хозяйственного, социального, экологического развития. США и ЕС в последние годы выступили с рядом крупномасштабных инициатив в области списания долгов бедных и беднейших государств, оказания им безвозмездной и возмездной финансовой помощи, либерализации (в том числе радикальной) международной торговли и др. Например, на саммите «Большой восьмерки» в Си-Айленде в 2004 г. США предложили кредиторам списать практически весь внешний долг Ирака, а также всем странам «Большой восьмерки» выделить минимум по 100 млн долл. на содействие социально-экономическим и политическим реформам так называемого Большого Ближнего Востока. В рамках начавшегося нового раунда многосторонних торговых переговоров под эгидой ВТО США выдвигали инициативу о полной ликвидации таможенных пошлин на промышленные и потребительские изделия к 2015 г. Однако, говоря об открытой дипломатии, следует помнить, что во многих случаях она, будучи прогрессивно-альтруистичной по форме, на деле служит прикрытием интересов отдельных крупнейших стран и групп государств.

В-шестых, МЭД все более глобализируется как по форме, так и по содержанию. Характерный пример — так называемые Цели развития тысячелетия (*Millennium Development Goals*), представляющие собой общемировую стратегию борьбы с бедностью и создания благоприятной среды для развития человека, разработанную под эгидой Всемирного банка и одобренную на сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 2000 г. Среди основных задач — преодоление бедности и голода, всеобщее начальное образование, улучшение здравоохранения, обеспечение экологической устойчивости, формирование глобального партнерства в интересах развития. В 2002 г. на Международной конференции по фи-

нансированию развития в Монтеррее (Мексика) мировое сообщество в лице более 50 глав государств и руководителей ведущих многосторонних организаций сформировало «монтеррейский консенсус», признав важность совместных усилий по обеспечению глобального экономического прогресса. Институциональную основу «монтеррейского консенсуса» составляют, с одной стороны, государства, а с другой — ведущие многосторонние экономические организации (Всемирный банк, МВФ, организации системы ООН, ОЭСР — Комитет содействия развитию), что позволяет говорить о формировании принципиально новой дипломатии глобального партнерства. Под эгидой «восьмерки» получил развитие принцип коллективного лидерства, предполагающий совместное участие в решении экономических и иных проблем ведущих мировых держав, авторитетных региональных и многосторонних организаций⁷⁷.

В-седьмых, в последнее время активно формируются механизмы взаимодействия различных международных организаций и форумов, призванные содействовать координации МЭД в глобальном масштабе. Показателен пример ВТО, которая широко сотрудничает с другими межправительственными организациями, 76 из них имели статус наблюдателя на Министерской конференции ВТО в Канкуне в 2003 г. Наиболее значимо такое взаимодействие в области содействия устойчивому развитию, где ВТО тесно сотрудничает с МВФ, Всемирным банком, Программой развития ООН, ЮНКТАД, Международным торговым центром. Взаимодействие ВТО с МВФ и Всемирным банком строится на основе марракешской Декларации о вкладе ВТО в достижение согласованности в реализации глобальной экономической политики, а также двусторонних соглашений о сотрудничестве. Ежегодно готовится доклад Генерального директора ВТО о работе по согласованию действий с другими международными институтами, а в 2003 г. впервые этот вопрос был рассмотрен на заседании Генерального совета ВТО с участием руководителей МВФ и Всемирного банка. Объективная основа расширения и углубления сотрудничества трех ведущих международных экономических организаций — возросшая в условиях глобализации взаимосвязь торговых, финансовых и связанных с содействием развитию аспектов государственной политики, необходимость координации усилий на национальном и многостороннем уровнях. Функционируют такие эффективные инструменты согласования и выработки глобальной экономической политики, как Совет исполнительных директоров ООН и Координационный комитет ООН высокого уровня по мониторингу прогресса в достижении провозгла-

шенных мировым сообществом Целей развития тысячелетия. Запущены механизмы координации действий по реализации решений Международной конференции по финансированию развития и Всемирного саммита по устойчивому развитию.

В-восьмых, оборотной стороной универсализации МЭД и расширяющегося сотрудничества в решении общемировых проблем выступает усиление явных и скрытых противоречий в позициях различных стран и групп государств. Возросший масштаб обсуждаемых проблем неизбежно порождает острые разногласия между договаривающимися сторонами, обусловленные различными интересами и характером их участия в процессах глобализации. Как известно, развивающиеся страны на III Конференции министров стран-членов ВТО в Сиэтле (США) в 1999 г. фактически заблокировали принятие решения об открытии нового раунда переговоров в связи с их несогласием с развитыми государствами, которые стремились расширить компетенцию ВТО и не желали идти на серьезные уступки по улучшению условий доступа аграрной, текстильной и иной продукции на собственные рынки. В итоге новый раунд торговых переговоров начался только в 2001 г. в результате компромиссов, достигнутых на IV Министерской конференции ВТО в Дохе (Катар), но был прерван уже в 2003 г. из-за глубоких расхождений по вопросу о ввозных пошлинах на аграрную продукцию и сельхозсубсидиях. Разногласия не удалось преодолеть во время VI Министерской конференции ВТО в Гонконге (2005 г.), и потребовалось прямое вмешательство лидеров «восьмерки» для предотвращения провала торговых переговоров в рамках Доха-раунда. На июльском 2006 г. саммите «восьмерки» прозвучал призыв успешно завершить переговоры к концу 2006 г. и содействовать достижению в месячный срок договоренности об условиях переговоров по вопросам сельского хозяйства и промышленных тарифов.

Противоречия возникают, безусловно, не только по линии развитые — развивающиеся страны, но и внутри этих групп государств, между блоками государств, объединенных конкретными интересами, и т.д. Сегодня главные конфликтующие стороны на многосторонних торговых переговорах — США (с трудом идущие на уступки по внутренним сельхозугодьям), ЕС (принуждаемый к ликвидации экспортных сельхозсубсидий и сокращению импортных пошлин на аграрную продукцию) и «Группа 20», включая Бразилию, Индию и ряд других развивающихся стран (от которых развитые страны требуют снижения импортных тарифов на промышленные товары и дальнейшего открытия национальных рынков услуг). Серьезные разногласия в ста-

не развитых стран возникают, в частности, при обсуждении вопросов помощи бедным и беднейшим государствам, объемов списания долгов (например, в отношении Ирака, что стало предметом острой дискуссии во время саммита «восьмерки» в Си-Айленде в 2004 г.) и др.

В целом в связи с процессами глобализации рынков отмеченные многосторонние организации, являющиеся субъектами экономической дипломатии, постоянно эволюционируют в направлении универсальности как в том, что касается состава, так и повестки дня. Создается сеть обязательств, в которой каждый участник связан с остальными, партнеры берут на себя взаимные обязательства подчиняться совместно выработанным правилам. Это отличает сегодняшнее положение дел от обычного двустороннего обмена. Государства поставлены в жесткие рамки в области международной торговли: они не могут предпринимать односторонние действия, не предусмотренные соглашением, не могут прибегать к риторике, прямым санкциям, не могут отказаться от выполнения обязательств, ссылаясь на то, что кто-то другой их не выполняет. Любопытно, что в финансовых организациях системы ООН (ВТО, МВФ) принята так называемая взвешенная система принятия решений. В этих организациях число голосов, предоставляемых государствам, разнится в зависимости от принятых в организациях критериев. При голосовании учитывается размер финансового вклада в деятельность самой организации, соответственно каждое государство имеет количество голосов, пропорциональное его взносу.

Международные организации как институт экономической дипломатии, призванный отслеживать ситуацию в экономике различных стран и выработать соответствующую стратегию, выполняют те задачи, с которыми национальные дипломатические структуры справиться не могут. Действительно, в хитросплетениях инвестиционной политики «национальный интерес» ассоциируется не столько с демонстрацией государственного суверенитета, сколько с возможностью доказать свою состоятельность в условиях возросшей конкурентности рынков.

Дипломатия всех государств должна способствовать совершенствованию этой архитектуры МЭД, которая в предстоящие десятилетия под воздействием стремительных мировых перемен будет менять свои очертания. Государствам предстоит также налаживать активные связи с дипломатическими институтами МЭД, которые в конечном итоге станут важным фактором развития стран.

В качестве заключения следует отметить, что значение МЭД в XXI столетии, несомненно, будет возрастать. Это обусловлено прежде всего тем, что силовые решения международных проблем, при их про-

должающемся использовании, становятся все более опасными. Кроме того, перестройка международных отношений, и в том числе экономических, связанная с процессами глобализации, выходом на мировую арену негосударственных участников, ставит перед многосторонней дипломатией задачу активного вовлечения в создание нового облика мира.

Стоит также подчеркнуть, что уже сформированная система МЭД не может рассматриваться как завершенный механизм или структура, наделенная соответствующими особыми правами и полномочиями. Современную многостороннюю экономическую дипломатию следует рассматривать как систему, которая продолжает формироваться и реформироваться в соответствии с тенденциями развития международных экономических отношений, мировой экономики и сложным процессом согласования постоянно изменяющихся национальных экономических интересов стран, вступающих в политическое и экономическое взаимодействие.

Система современной МЭД представляет собой совокупность тесно связанных между собой международных и региональных институтов, призванных осуществлять мониторинг, анализ и регулирование конкретных сфер международного взаимодействия. Анализ деятельности этих институтов показывает, что в современном динамичном мире по-настоящему необходимы такие организационные структуры, которые обладали бы хорошей и оперативной динамикой приспособляемости к изменяющимся тенденциям развития в мировой политике и экономике. Формирующиеся институты и механизмы глобального партнерства в интересах устойчивого развития представляют собой качественно новый этап эволюции МЭД.

МЭД XXI столетия, решая глобальные, региональные и секторальные проблемы торгово-политического, инвестиционного, интеграционного, рыночного и другого характера, будет опираться на мощный финансово-экономический фундамент, природно-ресурсный и научный потенциал, а также организационные ресурсы развитых и развивающихся государств. Современные процессы в мировом хозяйстве ведут к расширению направлений и усложнению форм МЭД, глобализации и универсализации рассматриваемой проблематики, росту прозрачности, открытости действий и процедур, сопровождающих принятие решений.

От того, как будут складываться международные экономические отношения в ближайшие годы, во многом зависит, каким будет мир в XXI в. В этих условиях от МЭД зависит, *во-первых*, будет ли перестройка международных отношений носить управляемый характер или ока-

жется спонтанной, с плохо прогнозируемыми конечными результатами, *во-вторых*, какова будет сущность вновь складывающейся мировой системы. Быстро меняющийся облик международных экономических отношений предъявляет к МЭД требования активности и инициативности, в противном случае время, благоприятное для воздействия на международную среду, может быть упущено. По этой причине ученые стремятся исследовать и раскрыть особенности современного состояния и развития международных экономических отношений в многостороннем формате, чтобы выявить новые тенденции их изменений.

Резюме

В мировой экономике международное сообщество ищет пути и механизмы совместных скоординированных усилий и действий по решению глобальных проблем, встающих перед человечеством. Одним из механизмов является многосторонняя дипломатия и ее основная составляющая — многосторонняя экономическая дипломатия. Основными субъектами МЭД являются универсальные (глобальные) и региональные организации, институты и форумы, в числе которых ООН и ее механизмы, а также дипломатия на высшем уровне. Осуществляя экономическую деятельность, ООН остается прежде всего политической организацией, что проявляется во многом в сфере экономической. Экономическую дипломатию координируют и направляют ГА ООН, ЭКОСОС и Секретариат — основные структурные подразделения системы органов экономического сотрудничества. Непосредственно экономическая дипломатия по реализации экономического сотрудничества осуществляется в рамках региональных комиссий, автономных организаций и специализированных учреждений.

Значение международных (глобальных и региональных) организаций в осуществлении экономической дипломатии определяется в первую очередь существенным расширением масштабов международного экономического сотрудничества, сделавшего необходимым дополнение двусторонних договоров многосторонним решением возникающих в экономике проблем. С учетом возрастающей сложности этих задач, долговременности и глобальности последствий непродуманных решений международные экономические организации превращаются в постоянно действующие органы.

Международные валютно-финансовые и банковские организации занимают важное место в системе международных экономических отношений. Радикальные изменения в мировом хозяйстве на рубеже 1980—1990-х гг. привели к необходимости адаптации меж-

дународных валютно-кредитных и финансовых организаций к новым условиям деятельности. Возросло значение региональных финансово-банковских организаций. Создан ряд новых региональных банковских учреждений. Существенна роль валютно-кредитных институтов в углублении интеграционных процессов.

В орбиту деятельности МЭД постепенно вовлекается все больше новых сфер и аспектов международных экономических отношений. Это требует, с одной стороны, расширения инструментария и полномочий международных организаций, с другой — необходимости усиления контроля за их деятельностью и повышения эффективности работы. Существуют серьезные проблемы в плане развития МЭД, вызванные многофакторностью современного мирового процесса.

Появилось значительное количество научной литературы, которая пытается систематизировать все известные на сегодняшний день теории международных организаций и применить их для анализа всех видов институтов — от экономических и финансовых до занимающихся проблемами безопасности и техническим сотрудничеством.

Примечания

¹ Мировая экономика / Под ред. проф. Ю. А. Шербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 283.

² Encyclopaedia of the Social Sciences / Editor-in-Chief Edwin R. A. Seligman. Associate Editor Alvin Johnson. N.Y.: The Macmillan Company, 1959. Vol. V. P. 151–153.

³ Encyclopaedia Britannica. Encyclopaedia Britannica, Inc. Chicago: William Benton Publisher, 1964. Vol. VII. P. 474.

⁴ International Encyclopedia of the Social Sciences / David L. Sills (ed.). N.Y.: The Macmillan Company & The Free Press, 1968. Vol. 4. P. 188.

⁵ Collier's Encyclopedia: Twenty-Four Volumes / Editorial Director William D. Halsey. N.Y.: Crowell-Collier Educational Corporation, 1970. Vol. 8. P. 244.

⁶ International Encyclopedia of Communications. N.Y.: Oxford University Press, 1989. Vol. 2. P. 36.

⁷ Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 329.

⁸ Никольсон Г. Дипломатия. М.: ОГИЗ, 1941. С. 94.

⁹ Там же. С. 39.

¹⁰ White B. Diplomacy // The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations / Ed. by John Baylis and Steve Smith. N.Y.: Oxford University Press, 1999. P. 253–254.

¹¹ Каррон де ла Каррьер Ги. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 234.

¹² Зюнова Т. В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М., 2003. С. 89–91.

¹³ *Heumann F. S. George of Bohemia: King of Heretics. Princeton, 1965. P. 299–301.*

¹⁴ *Зонова Т. В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М., 2003. С. 91.*

¹⁵ Там же.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Там же. С. 92.

¹⁸ *Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 196.*

¹⁹ Там же. С. 188.

²⁰ *Тарле Е. В. Венский конгресс (октябрь 1814 г. — июнь 1815 г.) // История дипломатии. М.: Политическая литература, 1959. Т. I. С. 493–504.*

²¹ *Киссинджер Г. Дипломатия / Пер. с англ. В. В. Львова; Послел. Г. А. Арбатова. М.: Ладомир, 1997. С. 66–88.*

²² *Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1985. Т. II. С. 75.*

²³ *Зонова Т. В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М., 2003. С. 93.*

²⁴ *Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1984. Т. I. С. 235–237.*

²⁵ *Хвостов В. М. История дипломатии. Т. II: Дипломатия в новое время 1871–1914. М.: Политическая литература, 1963. С. 750–760.*

²⁶ *Дипломатический словарь: В 3 т. 4-е изд. М.: Наука, 1985. Т. II. С. 340–341.*

²⁷ Там же. Т. I. С. 251–253.

²⁸ Там же. Т. II. С. 153–154.

²⁹ См. также: *Миц И. И. Версальский мир (1919). С. 134–166; Миц И. И. Генуэзская и Гагская конференции (1922). С. 249–304; Горохов И. М. Локарнская конференция (1925) // История дипломатии. Т. III: Дипломатия на первом этапе общего кризиса капиталистической системы. М.: Политическая литература, 1965.*

³⁰ *Ди Нольфо Э. История международных отношений (1918–1999 гг.): В 2 т. / Пер. с итал. Г. М. Михайловой, Т. В. Павловой; Под ред. М. М. Наринского. М.: Логос, 2003. Т. I. С. 27–51.*

³¹ *Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике. М.: Ин-т международных отношений, 1961. С. 291.*

³² *Berridge G. R. Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005. P. 151–154.*

³³ *Каррон де ла Каррьер Ги. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М., 2003. С. 213–244.*

³⁴ *Мировая экономика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. М., 2004. С. 283–284.*

³⁵ *Barkin J. S. International Organization: Theories and Institutions. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2006. 185 p.*

³⁶ *Организация Объединенных Наций: основные факты. М.: Весь Мир, 2005.*

³⁷ *Мировая экономика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. М., 2004. С. 282–295.*

³⁸ *Анализ экономики: Учебник / Под ред. В. Е. Рыбалкина, В. М. Грибанича. 2-е изд. М.: МО, 2005.*

³⁹ IMF Survey. September 1996. P. 8.

⁴⁰ Организация Объединенных Наций: основные факты. М.: Весь Мир, 2005.

⁴¹ The Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency // International Legal Materials. 1985. No 24. Конвенция утверждена в Вашингтоне, США, 11.10.1985 г. Обычно в литературе она упоминается как Сеульская конвенция об учреждении МАГИ, поскольку принципиальное решение о создании международного агентства было принято на сессии управляющих Всемирного банка и МВФ в Сеуле, Южная Корея, в 1985 г. Вступила в действие в 1988 г. Россия присоединилась в 1992 г. на основании постановления ВС РФ от 22.12.1992 г.

⁴² Организация Объединенных Наций: основные факты. М.: Весь Мир, 2005.

⁴³ Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of other States // ICSID Documents. 15. June 1985. Текст конвенции на русском языке опубликован в сб.: Международное частное право: Сборник международных документов. М., 1994. С. 526. Конвенция вступила в силу 14 октября 1966 г.

⁴⁴ Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 6-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 428.

⁴⁵ Мировая экономика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Ю. А. Шербакина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 282–295.

⁴⁶ Попов В. И. Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004. С. 468.

⁴⁷ Там же. С. 472.

⁴⁸ IMF World Economic Outlook, April 2004. Washington, 2004.

⁴⁹ International Financial Statistics. March 2000. Vol. LIII. No 3. IMF. Washington, 2000. P. 10–12.

⁵⁰ Нартов Н. А. Геополитика: Учебник для вузов. 3-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Единство, 2004. С. 101–103.

⁵¹ Каррон де ла Каррьер Ги. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок, М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 233.

⁵² Зюнова Т. В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М., 2003. С. 168.

⁵³ G7 Statement at Cologne Summit on June 18, 1999. См.: URL: <http://www.usembassy.it/file9906/alia/99061808.htm>.

⁵⁴ Участники G-20: Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индонезия, Италия, Индия, Канада, Китай, Мексика, Республика Корея, Российская Федерация, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, Южно-Африканская Республика, Япония.

⁵⁵ Дугин А. Основы геополитики. Геополитическое будущее России. Мыслить пространством. 4-е изд. М.: АРКТОГЕЯ — центр, 2000. С. 784–785.

⁵⁶ Stiglitz J. E. Globalization And Its Discontents. N.Y.; L.: W. W. Norton & Company, 2002. P. 3–132, 195–250.

⁵⁷ Bull H. The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics. 2nd ed. L.: Macmillan Press, 1995. P. 167–168.

⁵⁸ *Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005. P. 152.

⁵⁹ *Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 65.

⁶⁰ *Дюмулен И.* Всемирная торговая организация. М.: Экономика, 2003. С. 228.

⁶¹ *Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 66.

⁶² Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes. WTO Legal text. Geneva, 1995.

⁶³ ICSID Annual Report 2005. P. 3.

⁶⁴ The Decision of 28 November 1979 on Differential and More Favorable Treatment and Fuller Participation of Developing Countries. BISD. 35ed. P. 203–205.

⁶⁵ Доклад Десятой сессии ЮНКТАД. 12–19 февраля 2000 г. Бангкок. ТД 390. 2000. 21 сентября. БИКИ. 2004. 8 июля.

⁶⁶ WTO Annual Report 2004. P. 83, 84.

⁶⁷ *Stiglitz J. E.* Globalization And Its Discontents. N.Y.; L.: W. W. Norton & Company, 2002. P. 3–23.

⁶⁸ *Bull H.* The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics. 2nd ed. L.: Macmillan Press, 1995. P. 166–167.

⁶⁹ *Лебедева М. М.* Дипломатия на пороге XXI века: новые вызовы и измерения // Российская дипломатия. История и современность. М., 2001. С. 414–421.

⁷⁰ *Diamond L., McDonald J.* Multi-Track Diplomacy: A System Approach to Peace. 2nd ed. Washington, 1993.

⁷¹ *Исаев Б. А.* Геополитика: Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2006. С. 249–375.

⁷² *Мухаев Р. Т.* Теория политики. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. С. 590–591.

⁷³ *Маевланов И.* Экономическая дипломатия в начале XXI века: вызовы и тенденции развития // Казахстан в глобальных процессах: Научное издание. Алматы: Ин-т мировой экономики и политики, 2008. № 1 (15). С. 88–100.

⁷⁴ The Future of WTO: Addressing institutional challenges in the new millennium / Report by the Consultative Board to the Director-General. WTO. Geneva, 2004.

⁷⁵ *Kenen P., Shafer J., Wicks N., Wyplosz Ch.* International Economic and Financial Cooperation: New Issues, New Actors, New Responses. CEPR, 2004.

⁷⁶ *Заемский В.* Необходимость перемен в ООН // Международная жизнь. 2005. № 9.

⁷⁷ К примеру, на саммите «восьмерки» в Санкт-Петербурге (2006 г.) присутствовали и участвовали в обсуждении повестки дня руководители Африканского союза, СНГ, Международного энергетического агентства, МАГАТЭ, ООН, ЮНЕСКО, Всемирного банка, ВТО, Всемирной организации здравоохранения.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается актуальность многосторонней экономической дипломатии?
2. Назовите основные этапы и идеи возникновения многосторонней дипломатии?
3. На каких принципах строится экономическая дипломатия ООН?

4. Перечислите важнейшие направления экономической дипломатии ООН.
5. Какова структура субъектов экономической дипломатии ООН?
6. Каковы основные цели и задачи экономической дипломатии ЮНКТАД, ЮНИДО, ПРООН?
7. Каковы функции региональных органов экономического сотрудничества ООН?
8. Существует ли объективная потребность в создании системы институтов МЭД?
9. Назовите валютно-финансовые организации системы ООН. Каковы цели и задачи МВФ и группы Всемирного банка?
10. Какие структуры входят в систему региональных валютно-финансовых и кредитных институций?
11. В чем заключается главная цель экономической дипломатии ОЭСР и ВЭФ?
12. Какое место занимает дипломатия на высшем уровне в системе многосторонней дипломатии?
13. Назовите роль дипломатии Европейского совета.
14. В чем особенность развития многосторонних неинституциональных объединений?
15. Какие тенденции развития наблюдаются в сфере МЭД?
16. Какие факторы и процессы современного мира воздействуют на формирование новых механизмов современной МЭД?
17. Назовите проблемы развития экономической дипломатии в рамках ООН и ВТО и других глобальных многосторонних структур.
18. Назовите современные идеи по многосторонней дипломатии в XXI в.
19. Какие научные теории международных отношений используются для анализа многосторонних институтов?
20. В чем разница подходов реалистов, интернационалистов и универсалистов при рассмотрении многосторонних институтов?

Рекомендуемая литература и источники

- Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2003. С. 89–91.
- Каррон де ла Каррьер Ги.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 213–244.
- Лихачев А. Е.* Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 57–76, 209–224.
- Луков В. Б.* «Группа восьми»: Учеб. пособие. ДА МИД России. М.: Научная книга, 2004.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2007. Т. 2. С. 127–248.
- Мавланов И.* Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 120–137.

- Мавланов И.* Экономическая дипломатия Индии в условиях трансформации мирового порядка. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 253–273.
- Мавланов И. Р.* Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 95–113.
- Мавланов И. Р.* Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 77–88.
- Международные экономические отношения: Учебник / Н. Н. Ливенцев и др. Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 377–356, 607–643.
- Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 9-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 468–484, 500–515.
- Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 282–295.
- Сатоу Э.* Руководство по дипломатической практике. М.: Ин-т международных отношений, 1961. С. 365–455.
- Шетинин В. Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001. С. 171–177.
- Ди Нольфо Э.* История международных отношений (1918–1999 гг.): В 2 т. / Пер. с итал. Г. М. Михайловой, Т. В. Павловой; Под ред. М. М. Наринского. М.: Логос, 2003.
- Barkin J. S.* International Organization: Theories and Institutions. Palgrave Macmillan, 2006.
- Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005. P. 151–154.
- Stiglitz J. E.* Globalization And Its Discontents. N.Y.; L.: W. W. Norton & Company, 2002.
- White B.* Diplomacy // The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations / Ed. by John Baylis and Steve Smith. N.Y.: Oxford University Press, 1999. P. 253–254.

9 Региональная экономическая дипломатия

9.1. Условия, предпосылки и цели региональной экономической интеграции

Современные международные отношения характеризуются активизацией экономической дипломатии по углублению интеграции на уровне регионов мира. Повсеместное распространение региональных интеграционных процессов свидетельствует о их необходимости и целесообразности для дипломатии стран-участниц. Интеграционные процессы уже длительное время исследуются в отечественной и зарубежной литературе. Подавляющее большинство исследований рассматривает интеграцию в конкретных регионах как закономерную тенденцию современного этапа международных отношений, что является одним из направлений *региональной экономической дипломатии*.

Процессы глобализации в мировом хозяйстве сопровождаются регионализацией — хозяйственным сближением стран на региональной основе, принимающим форму экономической интеграции. Под региональной экономической интеграцией в самом общем виде понимается процесс постепенного хозяйственного объединения ряда стран. В результате формируется новый целостный, внутренне слитый хозяйственный организм — международный региональный комплекс, который представлен на рис. 15 как внешняя сфера, где формируются региональные интеграционные структуры.

Процесс интеграции обычно начинается с большей или меньшей либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, затем услуг, капиталов. И постепенно, при соответствующих условиях и заинтересованности стран-партнеров, это ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона. Формируется новое качество меж-

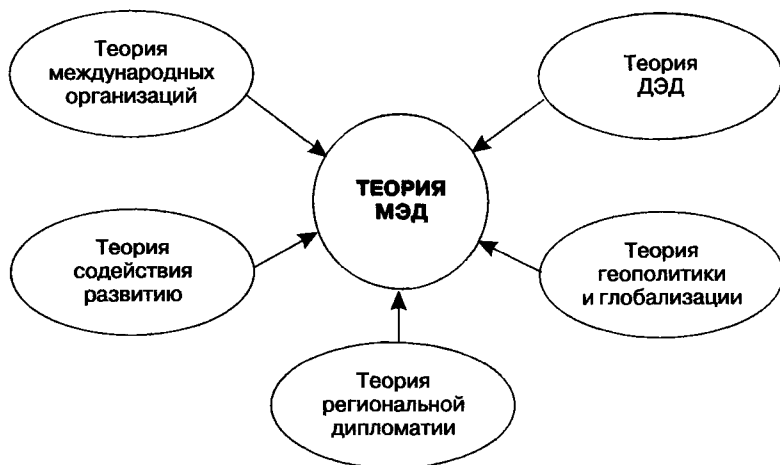


Рис. 15. Развитие региональной экономической дипломатии

дународных экономических отношений. Понятие «региональный» в данном случае обозначает не просто географические границы той или иной организации. Имеется в виду исторически сложившаяся региональная общность, предполагающая сходство экономико-географических и хозяйственно-культурных комплексов, демографических структур, этнической истории и проч. Эта общность создает объективные возможности для формирования отвечающих своему времени крупных политико-экономических образований, которые, используя многообразные преимущества «экономики масштаба», по мнению ряда аналитиков, уже в ближайшем будущем окажутся более эффективными и реальными субъектами экономической дипломатии, способными обеспечить формирование нового, более стабильного, чем ныне, миропорядка¹.

Развивающийся сначала в считаном количестве регионов мира интеграционный процесс в последние годы охватил почти все континенты, приведя к образованию многочисленных региональных и субрегиональных торгово-экономических групп. По данным ВТО, если в 2002 г. насчитывалось 151 реально действующее региональное торговое соглашение (РТС), причем 94 из них были зарегистрированы после 1994 г.², то по состоянию на 1 июля 2016 г. из 635 РТС, поданных в ВТО, 423 вступило в силу.

Интеграция характеризуется некоторыми существенными признаками, которые в совокупности отличают ее от других форм экономи-

ческого взаимодействия стран: устранением ограничений в движении товаров, а также услуг, капиталов, людских ресурсов; согласованием экономической политики стран-участниц; сближением национальных законодательств, норм и стандартов; взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов, формированием в рамках региона технологического единства производственного процесса; широким развитием международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких форм, совместным финансированием развития экономики и ее инновационного механизма; связанными с этим структурными изменениями в экономике стран-участниц; целенаправленным регулированием интеграционного процесса, развитием органов управления хозяйственным взаимодействием; региональностью странственных масштабов интеграции.

Условия и предпосылки интеграции. Вполне естественно возникает вопрос об условиях и предпосылках, которые необходимо достичь или соблюдать или которыми нужно обладать изначально. Среди в общем известного перечня условий и предпосылок целесообразно выделить следующие, причем трудно в этом перечне какой-то фактор назвать главным, а какой-то — менее значимым:

■ *Наличие общей границы или географическая близость, а также исторически сложившиеся экономические отношения.* Обычно объединяются страны, находящиеся на одном континенте, в непосредственной географической близости, которым легче решать транспортные и другие проблемы. Этот тезис, выдвигаемый отдельными теоретиками, хотя и правильный, но возможны и исключения, которые, наверное, только подтверждают правило. Действительно, для выполнения основных целей интеграции, например для снижения издержек производства, конечной цены на товар, необходимо снижать все составляющие, в том числе и транспортные расходы. Если географически страны расположены на расстоянии нескольких часовых поясов, то трудно экономить на транспорте, хотя это порой бывает и не самое главное. Анализируя интеграционные процессы в Южной Америке, эксперты обратили внимание на то, что, несмотря на географическую близость, интеграция между нынешними странами-членами МЕРКОСУР не развивалась до определенного времени, потому что между ними практически не было нормальной транспортной инфраструктуры, элементарных дорог. Ориентация стран Южной Америки на метрополии в течение более 200 лет сформировала экономики этих стран с прицелом на вывоз продукции из портов, а не в глубь страны.

Плюс наличие серьезных трудностей для развития дорог: гор, тропических лесов и т.д.

■ *Интегрирующиеся страны должны обладать близким уровнем экономического развития и зрелости рыночной экономики.* Это желательно, но необязательно. Хозяйственные механизмы должны быть совместимыми. Как правило, интеграция является наиболее прочной и эффективной, если интегрируются развитые страны, или вокруг развитых (развитой) стран(ы). Требуется достаточно длительное время, чтобы страна, имеющая по сравнению с другой страной значительно более низкие экономические показатели, смогла на равных участвовать в интеграционных процессах. Более сильные в экономическом отношении партнеры будут вынуждены часть средств направлять на подтягивание слабой экономики партнеров, а не на развитие интеграционных процессов. Безусловно, сегодня можно приводить в пример положение в Евросоюзе, где даже созданы специальные фонды регионального развития. Тем не менее Греция все-таки не смогла на первом этапе соответствовать маастрихтским критериям и не попала в зону евро. Определенные сложности переживает и НАФТА, на пространстве которой «весовые категории» США и Мексики явно разные. Нельзя не отметить, что сам Евросоюз обозначил очень четкие критерии для принятия новых членов, причем наиболее строгие подходы сформулированы в экономической сфере. В Германии до сих пор в некоторых статистических сборниках выводятся показатели для восточных и западных земель, что дает достаточно достоверную информацию о приспособлении более слабой экономики к сильной.

■ *Вызревание в группе стран экономических проблем, решение которой требует совместных усилий.* Следует подчеркнуть, что положительный эффект интеграции одних стран стимулирует другие государства подключаться к этому процессу. К тому же страны, которые оказались за пределами региональных объединений, зачастую испытывают дополнительные трудности.

■ *Интеграция развивается более успешно тогда, когда экономика стран находится на подъеме.* Страны, переживающие кризисную ситуацию, крайне тяжело интегрируются друг с другом. Экономика в кризис занята выживанием, поиском сильных партнеров, способных вытащить ее из ямы. Принимаются антикризисные меры, законы, ограничения и т.д., например, вводятся ограничения на вывоз капитала. А, как известно, для интеграции, наоборот, необходима свобода движения рабочей силы, капитала, товаров и услуг. Пока нет примеров

устойчивых интеграционных группировок, возникших между странами, находящимися в кризисе.

■ *Политическая воля руководства интегрирующихся стран.* Данный тезис вряд ли стоит ставить под сомнение. Толчком для создания всех крупных интеграционных группировок — Евросоюза, НАФТА, МЕРКОСУР — стали инициативы политических руководителей заинтересованных стран. Роль лидеров состоит в том, чтобы изначально поставить перед своей страной цели, которые могут быть достигнуты с помощью интеграции; четко спрогнозировать все политико-экономические последствия для страны, просчитать затраты, которые понесет страна на начальном этапе, когда они окупятся и когда страна начнет пожинать действительно крупные плоды интеграции. Политическое руководство должно знать, что интеграция идет эффективно в условиях рыночной системы хозяйствования. Это должно укладываться в стратегию развития страны-претендента.

■ *Создание уже на первых порах структур, которым страны постепенно должны делегировать отдельные полномочия, инструменты для их осуществления.* Ряд известных западных экономистов (Олсон, Ойе, Краснер) указывают, что интеграция ставит перед участниками этого процесса задачу осуществления коллективных действий по всему кругу вопросов с участием всех стран. Для решения проблем, требующих совместных действий, необходимо создание механизмов сотрудничества для согласования национальных подходов и выработки взаимоприемлемых решений. Выбор же коллективного решения будет зависеть от того, каким образом эти решения принимаются. Доказано, что для создания оптимального режима принятия решений необходимо выработать общие правила, нормы, регламенты и создать институты, которые будут руководить процессом. Роль таких институтов во взаимозависимой системе наиважнейшая. Необходимо делегирование государством своих определенных полномочий такому институту. Причем нужно строго подходить к делегированию полномочий и строго следить за тем, как эти решения проводятся в жизнь при условии их обязательно выполнения странами.

Цели региональной интеграции: использование возможностей расширения рынка и снижение издержек производства за счет увеличения его масштабов; стимулирование притока прямых иностранных инвестиций; содействие модернизации и структурным реформам в экономике; укрепление сотрудничества между странами по всем направлениям; наращивание объемов и расширение набора предлагаемых товаров и услуг на основе и в результате обеспечения эффек-

тивности хозяйственной деятельности в международных масштабах; усиление позиций участвующих стран на мировом рынке за счет создания региональных конкурентных преимуществ; возможность совместно противостоять вызовам глобализации. Решаются определенные задачи торговой политики. Интеграция позволяет выступать совместно в международных организациях, укреплять переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров, например в ВТО; создать условия для высоких темпов роста в течение длительного временного периода с преодолением по возможности негативного внешнего воздействия (со стороны финансовых, сырьевых факторов и других сил), «закрываясь» силой и мощью экономической интеграционной группировки; подключить страны, создающие рыночную экономику или осуществляющие глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем развития, поскольку это важнейший канал передачи хозяйственного опыта. Более развитые страны, привлекая своих соседей к процессам интеграции, тоже заинтересованы в ускорении реформ, создании там полноценных рынков. Национальные производители получают более широкий доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, к новейшим технологиям; появляется возможность работать на более емкий рынок; укрепить добрососедские отношения между странами по всем направлениям. Исчезают условия для конфронтации, создается благоприятная внешнеполитическая среда — цель, особенно характерная для стран Ближнего Востока, Африки.

Интеграция дает товаропроизводителям, с одной стороны, более широкий доступ к сырьевым, финансовым, трудовым, научным ресурсам, а с другой — возможность увеличивать производство продукции с учетом более емкого рынка. Она облегчает решение наиболее острых социальных проблем. Примером может служить снижение уровня безработицы у одних стран и соответствующее обеспечение необходимой рабочей силой других стран или выравнивание условий развития остальных районов.

В 1990-е гг. многими исследователями отмечался так называемый интеграционный бум — резкая интенсификация регионализма в международных экономических отношениях. Кроме того, одно из явлений последних десятилетий — вызревание «нового регионализма», появление «макрорегионов» (североатлантический, тихоокеанский, евроазиатский, «южный», расположенный в основном в районе индо-океанской дуги, и др.). Укрепляется тенденция заключения соглашений

о сотрудничестве между региональными интеграционными объединениями. Например, Соглашение между Европейским союзом и латиноамериканским Общим рынком стран Южного конуса (МЕРКОСУР) предусматривает постепенное формирование южно-трансатлантической зоны свободной торговли. Это означает уже мегарегиональную интеграцию. Особый интерес к ней проявляют Соединенные Штаты Америки. Начиная с 1995 г. подписана серия крупных документов между США и ЕС в направлении создания нового трансатлантического рынка (*New Transatlantic Marketplace*) и идут дебаты, в том числе на официальном уровне, по поводу дальнейшего расширения этого союза, превращения его в Трансатлантическую зону свободной торговли (*TAFTA*). Высказываются идеи включения в *TAFTA* всех стран ОЭСР, а также объединения *TAFTA* с АТЭС (Форумом Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества). Параллельно предпринимаются попытки объединения двух Америк (Северной и Южной) и создания Всеамериканской зоны свободной торговли (*FTTA*).

Дилемма — глобализация или региональная интеграция — становится крупным вопросом, адресованным экономистам, политикам и дипломатам, а также академическим кругам. Как представляется, региональные экономические комплексы следует рассматривать в качестве важнейших компонентов глобализации развития, а не его сегментации. Регионализация создает дополнительные возможности, стимулы, механизмы для либерализации торговли, движения капиталов, всех факторов производства в международной экономике, она — один из ответов на вызовы глобализации. С другой стороны, безусловно, есть противоречие между глобализацией и регионализацией: если последняя усиливает обособленность отдельных торгово-экономических групп, развивает коллективный протекционизм, то она может тормозить процесс глобализации. Создание региональных хозяйственных организаций снижает возможное негативное воздействие на глобальную либерализацию в том случае, если преференциальные внутрирегиональные связи между членами объединения не ухудшают условия для внешнеэкономических связей с третьими странами. Этому способствует, например, такой новый принцип интеграции, как «открытый регионализм». Он широко применяется, в частности, в азиатско-тихоокеанской или латиноамериканской модели интеграции (например, в АТЭС, МЕРКОСУР).

Решения Уругвайского раунда ГАТТ, деятельность ВТО существенно повысили уровень международных торговых отношений, выработали современные правила и институты взаимодействия сторон

в новых условиях. Комбинация региональных, субрегиональных и глобального уровней доказывает насущную необходимость для государств в принятии открытой, недискриминационной политики, основанной на нормах ВТО и механизмах разрешения споров, вписывающихся в правила ВТО. Правительства, участвуя в многоярусной системе прав и обязанностей с партнерами по ВТО, равно как и с ближайшими соседями — партнерами по региональным объединениям, учитывают взаимное влияние соглашений мирового и регионального уровней.

Ст. XXIV ГАТТ устанавливает принципы, которыми должны руководствоваться страны-участницы, создавая интеграционные группы (таможенные союзы и зоны свободной торговли). Целью создания последних, как определено в ст. XXIV ГАТТ, «должно быть облегчение в торговле между другими странами-участницами и данными территориями». Договаривающиеся стороны могли на сессиях или Совете ГАТТ/ВТО проводить анализ того, соответствует ли созданная интеграционная группа критериям, содержащимся в Соглашении, и будет ли она способствовать развитию международной торговли. Эти договоренности ГАТТ легли в основу положений, разрешавших создание ЕЭС, ЕАСТ, НАФТА, других интеграционных групп. Теперь эта функция перешла к ВТО. К моменту создания ВТО (1995 г.) почти все члены этой организации участвовали хотя бы в одном региональном соглашении, представленном в ГАТТ.

На основе решений Уругвайского раунда была достигнута так называемая Договоренность о толковании ст. XXIV ГАТТ. В Договоренности впервые определена система своеобразного контроля за выполнением участниками интеграционных групп положения о том, что цель региональных соглашений состоит в возможности поэтапно продвигать процесс либерализации международной торговли и других форм экономической дипломатии между участниками групп, а не возводить барьеры для других государств. В Договоренность включено положение о методах изучения экономического эффекта региональных соглашений, при этом устанавливаются поддающиеся количественному выражению критерии, помогающие сделать это объективно. Однако из-за большого разнообразия соглашений и их механизмов углубленный экономический анализ весьма затруднен. И поддержание баланса между региональными хозяйственно-правовыми нормами и многосторонним регулированием международной торговли остается крупной в мировой экономике. Региональная интеграция активно развивается, о чем свидетельствуют данные табл. 6.

Таблица 6

Доля внутрирегионального экспорта в общем экспорте стран-участниц
(1990–2002 гг.), %

Наименование объединения	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000	2002
Европейский союз	59,0	58,7	59,5	56,2	56,8	63,5	62,8	62,1	62,5	62,4	61,6
НАФТА	41,4	42,2	43,7	45,8	48,0	46,2	47,6	49,1	51,0	55,7	56,5
МЕРКОСУР	8,9	11,1	14,0	18,5	19,2	20,3	22,7	24,8	24,8	21,0	11,5
АСЕАН	18,7	19,3	19,1	20,0	22,7	23,0	22,9	22,1	20,6	24,0	24,0
Андское сообщество	3,8	5,8	7,8	9,8	10,5	11,8	10,4	10,0	10,0	8,9	10,2

Источник: Word Economic Outlook. IMF, Sept. 1999. Word Trade Report, 2003. P. 25.

Интеграция охватывает практически все регионы мира, в этот процесс вовлечены все наиболее развитые страны. Кроме того, интеграция вовлекла в свою орбиту развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, динамично развивающие свою экономику. Однако на обочине интеграционного пути осталось более 50 стран, экономика которых находится в стадии хронического застоя и даже регресса. Эти государства входят в так называемую группу слаборазвитых стран, их участие в международном разделении труда, в развитии товаропотоков, кооперации, в научно-техническом сотрудничестве крайне незначительно, а тенденций к улучшению на современном этапе не просматривается. Это надо иметь в виду при анализе всего комплекса развития экономической дипломатии в интеграционных процессах, происходящих сегодня в мире.

9.2. Теоретические концепции и модели региональной экономической интеграции

Термин «экономическая интеграция» впервые появился в 1930-е гг. в работах немецких и шведских экономистов, однако и сегодня имеет несколько десятков ее определений. К исследованиям последних лет в области экономической дипломатии, где рассматриваются вопросы и региональной интеграции, можно отнести работы Г. К. де ла Каррьера³, Дж. Р. Берриджа⁴, М. Никольсона⁵, Г. Моргантау⁶ и др. Среди российских ученых можно отметить монографии В. Щетинина⁷, В. Попова⁸, Т. Зоновой⁹. Однако и сегодня нет единых взглядов на теорию

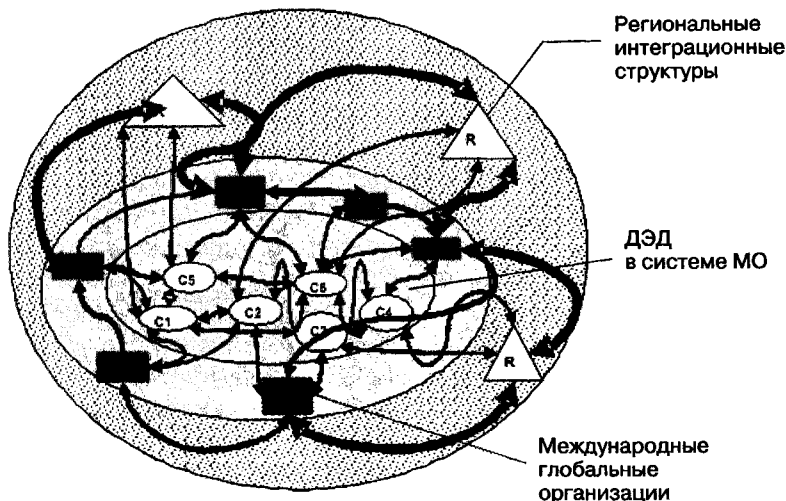


Рис. 16. Структура теории региональной экономической дипломатии

международной или региональной экономической интеграции, которые рассматриваются в рамках различных теорий (рис. 16 и 17).

Так, российские ученые Ю. Щербанин¹⁰ и В. Рыбалкин¹¹ дают следующее определение:

Международная экономическая интеграция — это объективный, осознанный и направляемый процесс постепенного сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающий потенциалом саморегулирования и саморазвития.

Рассмотрим некоторые аспекты из существующих теоретических направлений международной экономической интеграции. Так, Ю. Щербанин, ряд других российских и западных ученых выделяют следующие школы в области международной и региональной экономической интеграции.

Классики экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль) были сторонниками свободной торговли. В основе их взглядов на внешнюю торговлю лежал классический принцип выгоды для страны от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда. Такой подход лежит в основе теории международной экономической интеграции при наличии разных направлений. Эти направления различаются оценками интеграционного механизма.

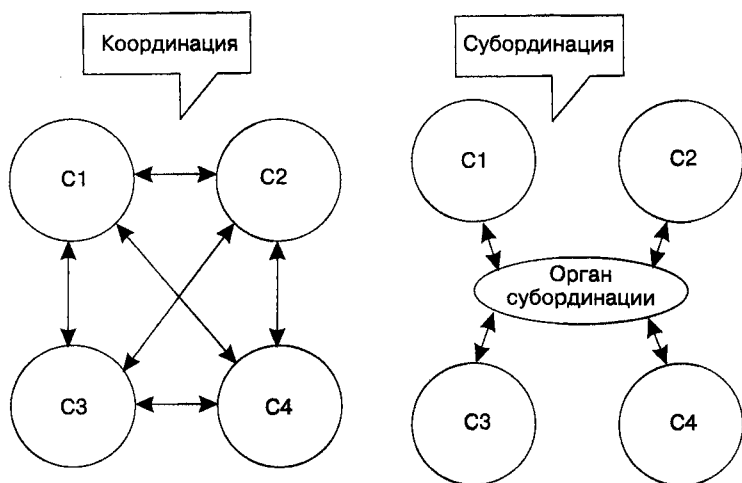


Рис. 17. Структура теории региональной экономической интеграции

Сторонники раннего *неолиберализма* (В. Репке, М. Аллэ) представляли полную интеграцию как единое рыночное пространство в масштабе нескольких стран, где действуют стихийные рыночные силы независимо от политики государств, национальных и международных законодательных актов. Представители позднего неолиберализма (Б. Баласса) большое внимание уделяли эволюции интеграции, базирующейся на развитии экономических и политических процессов в разных странах¹².

Сторонники *корпорационализма* (С. Рольф, У. Росту) считали, что интегрирование международной экономики способны обеспечить не рыночный механизм и государственное регулирование, а международные корпорации, функционирование которых способствует рациональному и сбалансированному развитию мирохозяйственных связей.

Представителями *структурализма* (Г. Мюрдаль) экономическая интеграция рассматривалась как процесс структурных преобразований в экономике стран с центрами развития интеграции — крупными фирмами и целыми отраслями промышленности. Результатом этих преобразований, по их мнению, становится качественно новое интегрированное пространство с более совершенным хозяйственным механизмом¹³.

Неокейнсианцы (Р. Купер) считали, что для использования многообразных выгод широкого международного экономического взаимодействия с сохранением в то же время максимальной для каждой стра-

ны степени свободы необходимо согласование внутренней и внешней политики интегрирующихся сторон для достижения оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции: объединения государств с последующей утратой ими суверенитета и взаимным согласованием экономической политики; интеграции с максимальным сохранением национальной автономии¹⁴.

Теоретики *дирижизма* (Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер), отрицая решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма, полагали, что функционирование международных интегрированных структур возможно на основе разработки их участниками общей экономической политики и согласованного социального законодательства для создания оптимальной структуры международного хозяйства, устраняющей искусственные преграды и сознательно вводящей желательные элементы координации и унификации.

Существенный вклад в теорию международной экономической интеграции внесли российские ученые — М. Максимова, Н. Шмелев, Ю. Шишков и др. В частности, М. Максимова отмечала, что появление интеграционных комплексов предопределяет собой более высокую ступень (новый качественный уровень) интернационализации производства и хозяйственной жизни. Н. Шмелев утверждает, что необходимым условием реальной международной интеграции выступает определенный достаточно высокий уровень экономического развития и политических отношений интегрирующихся государств. Ю. Шишков приходит к выводу, что интеграция доказала свою жизнеспособность на основе рыночных механизмов. Первым этапом международной экономической интеграции становятся прямые хозяйственные связи на уровне субъектов экономики. Затем в процессе развития происходит взаимоприспособление национальных правовых, фискальных и прочих систем вплоть до определенного сращивания управленческих структур¹⁵.

В. Рыбалкин же отмечает следующее. Попытки теоретического осмысления и обоснования практической необходимости интеграционного развития стран с рыночной экономикой в современных условиях были предприняты еще в 1950–1960-е гг. рядом зарубежных ученых (Ж. Руэфф, Р. Шуман, В. Хальштейн, М. Панич, Е. Бенуа, Ж. Монне и др.).

Традиционная теория, как ее называют некоторые исследователи, при анализе исходит практически только из экономических посылок в рамках таможенного союза (что подразумевает ликвидацию торговых барьеров, внедрение определенного координирующего ре-

гламента и т.д.). Так называемые статические эффекты интеграции предполагают создание товарных потоков в связи с расширяющимся рынком как на территории стран таможенного союза, так и в других государствах. В рамках данной теории были введены понятия *trade creation* и *trade diversion* — соответственно «разработка принципов торговли, создание новых товарных потоков» и «диверсификация торговли, диверсификация товарных потоков». Согласно данной теории в процессе интеграции создаются новые товарные потоки между странами—членами интеграционного объединения, которые устраняют производство более дорогих аналогичных товаров внутри данной страны. Затем постепенно товары, производящиеся внутри объединения, замещают товары, импортируемые из третьих стран. Таким образом, «чистым результатом» создания новых товарных потоков в рамках интеграции является рост производства и, следовательно, благосостояния в странах—участницах группировки, возрастает уровень специализации. Все это вместе взятое позволяет широко пользоваться данными преимуществами для повышения эффективности производства.

Эта теория, однако, имеет и определенные слабые звенья, в принципе ее положения объясняют лишь стандартные ситуации. В действительности же возможны ситуации, и практика это подтверждает, когда одна отдельно взятая страна добивается таких же показателей, а по некоторым аспектам даже лучших, чем «интегрированная», если применяет односторонние меры по либерализации внешнеторговой политики, например, ликвидирует торговые барьеры, принимая тем самым *trade creation* и избегая или регулируя на свой лад *trade diversion*. Тем самым страна вроде бы получает преимущества «интегрированности», хотя остается вне наднационального регламентирования.

Представители другой школы (Л. Кеохане, П. Робсон¹⁶, М. Дюватрипон и др.) предприняли попытку выделить в качестве доминирующих факторы неэкономического характера — интеграционные объединения позволяют странам обеспечить более надежную обороноспособность, вступление в «элитный клуб» представляется делом национального престижа и т.д. Не уменьшая важности политических факторов, заметим все же, что придание им главенствующей роли не дает убедительного толкования причин стремления стран к интеграции.


Сторонники другого подхода считают, что создание интегрированной системы позволяет ставить общую цель и совместно ее достигать (рост занятости, производства, социальная стабильность и т.д.). Отмечается, что усиление роли государства в интегрированной системе,

когда именно решением государств-членов создается общий рынок, способствует оптимальным действиям, производство товаров становится эффективнее. Таким образом, делается попытка доказать, что преимущества таможенного союза для государства значительнее, чем от проведения политики свободной торговли¹⁷. Отмечается, что выверяемая государствами производственная политика позволит производить общественно полезные товары и обеспечивать ими население. Критики этого направления считали, что при таком сценарии неизбежно возникновение межгосударственных противоречий из-за «погоны государств за достижением национального эффекта», хотя возможность возникновения достаточно высокого уровня кооперации не отрицается.

Немного позднее была выдвинута другая теория, согласно которой страны стремятся к интеграции для преодоления «фактора ограниченности» (имеются в виду сырье, другие факторы производства). Утверждается, что этот фактор способствовал росту производства, развитию товарной дифференциации и новых технологий. Аргументируя данные послышки, некоторые специалисты (П. Робсон¹⁸, А. Рюгман) отмечают, что рост производства как прямое следствие интеграции происходит в результате так называемых статических (размеры производственных предприятий) и динамических («учиться производить») факторов, которые позволяют экономическим субъектам широко использовать возможности более объемного рынка, в том числе путем более эффективной организации производства.

Это утверждение в общем легко иллюстрируется известными данными о росте торговли внутри ЕС, в том числе межфирменной, причем номенклатура товаров, аналогичных по предназначению, весьма велика, но различается в то же время по дизайну и качественным характеристикам. Другое преимущество интеграции выражается в технологии. Многократное возрастание важности технологического фактора заставляет страны резко увеличивать затраты на НИОКР. Однако в относительном выражении эти затраты можно существенно снизить только при помощи интеграции, т.е. при создании новых разработок совместными усилиями и совместном их использовании. Наконец, еще одно преимущество интеграции, по мнению авторов данной теории, заключается в том, что интеграция ведет к росту конкуренции. А это мощный стимул для развития производства, качества и т.д.

Анализируя современные процессы региональной интеграции и теоретические работы западных и российских ученых, О. Буторина дает следующую формулировку:

 «Региональная интеграция представляет собой модель сознательного и активного участия группы стран в процессах стратификации мира, обусловленных глобализацией»¹⁹.

Некоторые модели региональной интеграции: правовая характеристика. Некоторые ученые рассматривают вопросы региональной экономической интеграции с правовой точки зрения. Так, В. Шумилов отмечает, что на рубеже XX–XXI вв. международные экономические отношения государств приобрели совершенно новое качество²⁰. Процессы глобализации сопровождаются регионализацией — экономическим сближением государств по территориальному признаку. По его мнению, экономический регионализм проявляется в двух основных формах: экономическом сотрудничестве и региональной интеграции. В основе обеих форм обычно лежит международный договор, а организационно-правовой опорой, как правило, является международная организация. Экономическое сотрудничество не затрагивает государственный суверенитет, в то время как региональная интеграция предполагает добровольное ограничение суверенитета стран-членов. Для экономического сотрудничества в качестве метода правового регулирования характерен *метод координации*, а для региональной интеграции — *метод субординации* (рис. 18).

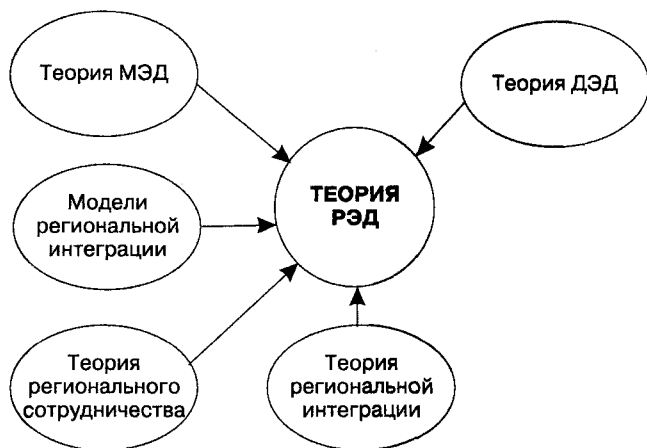


Рис. 18. Схема координации и субординации

Исследуя вопросы регионализма с точки зрения международно-правовой практики, Д. Лабин отмечает, что посредством правовых

механизмов экономического регионализма государства группируются и формируют на основе международного права явно выраженные *центры экономической силы*²¹. Правовые способы достижения целей экономического регионализма сильно различаются. Группируясь в региональные объединения для формирования центров экономической силы, государства используют оригинальные правовые механизмы. Можно констатировать, что сегодня единой практики экономического регионализма в мире не сложилось. Поэтому, утверждает Д. Лабин, центры экономической силы формируются на основании уникальных *правовых моделей*, при этом есть общие правовые черты, характерные для всех моделей:

- все используемые государствами способы оформления экономического регионализма допустимы с позиций современного международного права;
- правовая форма региональной интеграции явно превалирует над правовой формой сотрудничества и выступает локомотивом образования на основе права центров экономической силы.

Однако не всегда модель правового оформления экономического регионализма приводит к формированию центра экономической силы, утверждает Д. Лабин. В свою очередь, центр экономической силы в современном мире не обязательно формируется посредством регионального объединения государств. В международной практике подобные примеры имеются и будут рассмотрены ниже, отметим лишь, что международная жизнь многолика, многогранна и находится в постоянном развитии и нельзя точно определить, какая из предложенных моделей в современных условиях лучше или хуже. Вряд ли следует рассматривать правовые модели с точки зрения перспективности использования их опыта в других региональных условиях. Все правовые модели уникальны и неповторимы, поскольку учитывают прежде всего региональные исторические, культурные, социальные и экономические предпосылки объединения суверенных государств.

В настоящее время можно выделить *шесть моделей правового оформления экономического регионализма*.

Первая — Европейская модель. В рамках этой модели во второй половине XX в. возникло объединение 15 западноевропейских государств. В начале XXI в. к нему поэтапно присоединились еще 12 восточноевропейских государств. Центром экономической силы следует рассматривать Европейский союз. Характерными особенностями правового оформления региональной интеграции в Европейском со-

юзе стали следующие моменты: 1) ядро интеграции составляет не отдельное государство, претендующее на политическое лидерство, а вся интегрирующаяся группа государств; 2) правовая основа интеграции — это международная межправительственная организация; 3) правовой механизм основных решений, касающихся вопросов региональной интеграции, функционирует в рамках высшего органа на основе консенсуса; 4) правовое регулирование региональной интеграции осуществляется посредством наднационального метода, уникальность которого заключается в наличии особых норм и правил, образующих единую правовую систему прямого действия для граждан и юридических лиц всех государств объединения.

В целом Европейскую модель можно охарактеризовать как правовую модель жесткой региональной интеграции, основанной на обязательности применения норм интеграционного права, направленных на последовательное расширение компетенции институтов международной интеграционной организации посредством добровольной передачи им всеми государствами-участниками своих суверенных прав²². При этом нормы интеграционного права имеют безусловный приоритет над нормами национального права, и таким образом происходит унификация национальных законодательств в единую правовую систему, нормы которой имеют прямое действие²³.

Вторая — Евразийская модель. На ее основе происходит объединение независимых государств, ранее долгое время состоявших в едином союзном государстве. Экономический регионализм в этой части мира опирается скорее на правовые средства регионального экономического сотрудничества. Процессы региональной интеграции находятся здесь в зачаточном состоянии, но имеют определенный потенциал развития. В связи с этим сближение нормативного регулирования экономических отношений объединяющихся государств осуществляется посредством гармонизации национальных законов, какое-либо наднациональное нормотворчество отсутствует. Вместе с тем следует отметить оригинальность правового института модельного законодательства, получившего на практике широкое применение.

В целом становление Евразийской модели происходит в условиях явно выраженного отказа евразийских государств от шагов, направленных на ущемление своих национальных суверенитетов ради достижения цели региональной интеграции. Поэтому экономическое сотрудничество является главной формой международно-правового объединения государств региона. При этом наметилось государство-лидер, имеющее достаточный экономический, правовой и политиче-

ский потенциал для формирования регионального экономического полюса в современных условиях. Правовая основа объединительного процесса обеспечивается посредством гармонизации национальных законодательств государств-участников на правовом фундаменте модельного нормотворчества, носящего рекомендательный характер.

Третья модель — Североамериканская. Она представляет собой еще один современный международно-правовой вариант экономического регионализма. Ядром североамериканского экономического центра являются Соединенные Штаты Америки. Государства Северной Америки осуществляют региональную интеграцию на основании традиционного международно-правового подхода. В основе интеграционного процесса в этом регионе лежит международный договор, который не предусматривает наличия каких-либо наднациональных институтов или образования единой правовой системы. Международные нормы и правила, закрепляющие свободу региональной торговли и инвестиций, становятся частью национального законодательства группирующихся государств вследствие национальных правовых процедур имплементации. Однако в целом правовые источники региональной интеграции в Северной Америке формируются под воздействием основных принципов системы общего права, поскольку два из трех объединившихся в зону свободной торговли государств принадлежат к англо-американскому правовому семейству. Общее право имеет свои уникальные особенности в структуре, сущности и культуре. Судебный прецедент здесь играет приоритетную роль и в доктрине, и в нормотворчестве. Поэтому на правовой механизм урегулирования споров интегрирующимися государствами Северной Америки возложена главная функция по регламентации либерализации торговли и инвестиций. Таким образом, Североамериканская модель оформляет региональную интеграцию суверенных государств с использованием традиционного набора международно-правовых средств.

Четвертая модель — Южноамериканская. Формы экономического регионализма, используемые государствами Южной Америки, не привели к формированию мирового центра экономической силы. Однако обозначенной правовой модели следует уделить отдельное внимание, поскольку она обслуживает новые нарождающиеся рынки развивающихся государств, обладающих громадным экономическим потенциалом. Более того, здесь были применены оригинальные международно-правовые механизмы региональной интеграции и экономического сотрудничества.

Уникальная особенность Южноамериканской модели заключается в том, что интеграционный процесс государств региона осуществляется посредством мелких субрегиональных объединений, закрепляющих градационный подход к либерализации в зависимости от степени экономической развитости того или иного государства или группы государств региона. Однако одновременно подобная интеграционная политика привела к региональной разобщенности и возведению дополнительных экономических барьеров между субрегиональными группировками. Все это препятствует нормальному функционированию режима свободной торговли на континенте.

Практика регионального сближения государств по Южноамериканской модели пошла по пути правового закрепления ограничений между разрозненными мелкими объединениями государств, возникших на основе преимущественно двусторонних или многосторонних, но с малым количеством участников, договоров. В свою очередь, данное обстоятельство не позволяет региональному рынку извлекать преимущества режима свободной торговли в континентальных рамках и соответственно сформировать конкурентоспособный мировой центр экономической силы.

Пятая модель — Азиатско-Тихоокеанская. Специфика азиатско-тихоокеанского экономического регионализма заключается в том, что это единственный в мире регион, где процессы интеграции и экономического сотрудничества основываются на мягких, необязательных международно-правовых декларациях²⁴. Государства региона целенаправленно отказались от регионального объединения на основе правового принуждения, вытекающего из обязательств договорных норм. Приоритетное место здесь отводится принципам, основанным на доверии и учитывающим в максимальной степени разноплановые интересы всех участников объединительного процесса.

Правовой механизм решений по сближению государств региона опирается на консенсус высших должностных лиц, представляющих свои государства во внешней сфере. Более того, в регионе сложилась уникальная практика неформальных диалогов в качестве основания для сближения позиций по вопросам региональной интеграции и экономического сотрудничества. Данная практика расширяет традиционные рамки государственного суверенитета, поскольку посредством мягких, необязательных и неформальных форм к международному общению допускаются административно-территориальные единицы отдельных государств, обладающие достаточной экономической самостоятельностью. Система договоренностей позволяет всем участникам

пользоваться преимуществами свободной торговли и инвестиций вне зависимости от уровня экономического и социального развития, а также организационно-правовых форм установления международных экономических отношений.

Полюс экономической силы в Азиатско-Тихоокеанском регионе не структурирован вокруг какого-либо единого политического центра, хотя роль Японии — самой мощной экономики региона — нельзя недооценивать²⁵. Не имея прочных нормативно-правовых связей, интеграционный процесс тем не менее достиг успешных результатов. Мягкая правовая форма сближения государств не препятствует, а скорее, наоборот, способствует планированию интеграционных мероприятий. На выполнение каждого этапа отводится определенный временной период, согласованный всеми государствами-участниками.

Таким образом, Азиатско-Тихоокеанская модель правового оформления экономического регионализма предполагает образование свободного регионального рынка, являющегося базой для мирового центра экономической силы, путем установления жесткой временной регламентации процесса регионального сближения, но на основе преимущественно мягких международно-правовых решений, не обремененных в традиционные юридические формы²⁶.

Шестая модель — Китайская. Многие исследователи склонны рассматривать Китай в качестве самостоятельного формирующегося центра экономической силы²⁷, поскольку потенциал этого государства позволяет ему конкурировать на равных не только с отдельными национальными экономиками, но и с объединениями государств. Однако экономическая концепция (а государственной идеологией в Китае является марксизм), лежащая в основе экономического и социального развития этого государства, в современных условиях представляется уникальной. Поэтому формы и способы правового обеспечения экономического регионализма не выходят за рамки национальных границ и регламентируются национальным законодательством. Во внешне-экономической области взаимоотношений с другими государствами Китай руководствуется общими принципами международного права и использует традиционные международно-правовые инструменты экономического сотрудничества (двусторонние и многосторонние договоры). Как самостоятельный центр экономической силы Пекин активно участвует в процессах глобальной интеграции (Китай — член ВТО с 2002 г.). Китайская модель, в отличие от всех вышеперечисленных моделей, формирует современный мировой центр экономической силы исключительно национальными правовыми средствами.

Таким образом, можно сказать, что краткое рассмотрение эволюции взглядов исследователей интеграционных процессов, теоретических концепций и моделей позволяет выделить по крайней мере три момента:

1. Несмотря на многообразие теоретических концепций и моделей, тем не менее нет единой теории и модели интеграции. Исследователи пока не имеют однозначного ответа на вопрос, в чем все-таки заключаются конкретные преимущества страны, входящей в интеграционное объединение, над страной, находящейся вне его.

2. Модели экономического регионализма в начале XXI в. сбалансировали современный мировой порядок региональными полюсами экономической силы. По крайней мере можно определенно говорить о формировании пяти центров экономической силы: а) североамериканской группировке, включающей США, Канаду и Мексику; б) Европейском союзе; в) Японии с регионом Юго-Восточной Азии; г) самостоятельной зоне Китая; д) России как ядре евразийского притяжения и влияния. Это подтверждает и мировая статистика²⁸.

3. Во многих научных исследованиях упускается из виду один из важнейших моментов — временной фактор. Мы полагаем, что в различные периоды развития национальных экономик странами двигают разные интересы, мотивы и аргументы за региональную интеграцию.

9.3. Формы международной региональной интеграции

Экономическая модель каждой интеграционной группы — это результат длительного исторического процесса, в течение которого выстраивается соотношение элементов, формирующих региональный хозяйственный комплекс, укрепляется механизм их взаимодействия. Именно поэтому каждая региональная экономическая система уникальна и механическое заимствование ее опыта малоэффективно. Однако сравнительный анализ имеющихся торгово-экономических групп говорит и об определенных общих закономерностях развития региональной интеграции, последовательного прохождения ее через ряд особых этапов, каждому из которых присущи характерные черты, разная степень интенсивности интеграции, ее глубина и масштабы.

Взгляд на интеграцию как на процесс, развивающийся от простых к более сложным формам, позволил осуществить классификацию стадий интеграционного процесса. В современной теории и практике международной экономической интеграции различают пять ступеней, или последовательных этапов, развития интеграционных процессов.

Классической стала схема Б. Балаши (признанного авторитета в данной области западной экономической науки), которую приняли на вооружение различные международные организации²⁹. Прежде всего Б. Балаша предлагает различать сотрудничество и интеграцию. Если сотрудничество предполагает действия, направленные на уменьшение различного рода дискриминаций, то интеграция предполагает уничтожение дискриминации. Б. Балаша различает пять основных *форм интеграции* (типов интеграционных соглашений)³⁰: зона свободной торговли (*free trade zone*); таможенный союз (*customs union*); общий рынок (*common market*); экономический союз (в наиболее зрелой форме экономический и валютный союз: *economic and monetary union*); полная экономическая и политическая интеграция.

Строго говоря, в настоящее время лишь одна международная интеграционная группа — Европейский союз — прошла реально первые четыре из указанных этапов. Другие интеграционные объединения пока прошли в своем развитии первый и отчасти второй уровни. Для лучшего понимания необходимо рассмотреть особенности каждого из этапов интеграционного развития, сформулировать их определения, обозначить основные механизмы и особенности. Рассмотрим кратко каждый из выделенных типов интеграции. За более подробной информацией следует обращаться к специальной литературе по международным экономическим отношениям.

Зона свободной торговли. Под ней принято понимать такую форму соглашений, при которой участники договариваются о снятии таможенных тарифов и квот в отношениях друг с другом. Вместе с тем в отношении третьих стран каждый участник зоны свободной торговли имеет право проводить собственную внешнеторговую политику. Подобная форма интеграции реализуется в ЕАСТ, НАФТА, АСЕАН.

Таможенный союз. Основное отличие от зоны свободной торговли заключается в том, что участники таможенного союза не только устраняют тарифы и квоты в торговле между собой, но и проводят единую внешнеторговую политику в отношении третьих стран. Согласно ст. XXIV ГАТТ таможенный союз предполагает замену нескольких таможенных территорий одной. При этом таможенные службы на внутренних границах упраздняются, а их функции передаются соответствующим службам на внешних границах единой таможенной территории. Примерами такого образования являются Европейское экономическое сообщество (с 1968 г., переросшее позже в Европейский союз), МЕРКОСУР, формирующийся в рамках ЕврАзЭС Таможенный союз пяти государств СНГ (Россия—Белоруссия—Казахстан—

Киргизия–Таджикистан). При этой форме интеграции существенно меняются товарные потоки, происходит переориентация на импорт из стран–участниц соглашения, изменения в производстве и потреблении продукции. Таможенный союз — по-своему достаточно логически завершенная форма. В то же время, ограничиваясь сугубо сферой международной торговли, он сам таит в себе внутреннее противоречие, развитие которого неизбежно порождает потребность в переходе к еще более сложным формам торгово-экономических союзов.

Общий рынок. В дополнение к условиям таможенного союза общий рынок предполагает устранение препятствий для свободного перемещения в рамках стран-участниц всех факторов производства — сближение национальных законодательств, стандартов, а также развитие институциональных основ интеграции, общих органов управления объединительными процессами. Однако и здесь действуют те же факторы, которые ведут от зоны свободной торговли к общему рынку. В принципе свободное перемещение факторов производства внутри определенной группировки ряда стран должно способствовать более рациональному использованию совокупных ресурсов, развитию разделения труда и специализации производства, оптимизации производственных структур и полному использованию фактора экономии от увеличения масштабов производства. Однако этому препятствуют различия в экономической политике государств, входящих в общий рынок. Последний допускает наличие в данной области полного разноречия со всеми вытекающими негативными последствиями, решить которые можно лишь при условии перехода к более сложным формам торгово-экономических союзов.

Экономический союз. Данная форма предполагает снятие отмеченного выше противоречия путем согласования экономической политики стран-участниц. В рамках ЕС проводится единая сельскохозяйственная политика, согласованная промышленная, энергетическая, транспортная, региональная, социальная, научно-техническая политика. Как только процесс согласования экономической политики доходит до определенного уровня, он начинает подчиняться собственной логике и требовать (особенно если страна характеризуется высокой степенью открытости экономики) все более тесной увязки широкого круга вопросов. Данный процесс получает логическое завершение в рамках комплексной и более сложной формы — экономического и валютного союза.

Валютный союз — создание единой региональной валютной системы, включая единый банк, введение единой валюты. Обеспечивается

согласование и становление единой валютно-кредитной, скоординированной макроэкономической политики и проч.

Полная экономическая и политическая интеграция. В данном случае речь идет о превращении единого рыночного пространства в завершенное экономическое и политическое целое. Это предполагает не просто согласование, но и проведение фактически единой экономической политики на основе унификации законодательной базы. На этом этапе постепенно формируется новый многонациональный субъект международных экономических и политических отношений.

Концепция Б. Балаши, развитая Дж. Мидом, Р. Липси, Дж. Вайнером и др., явилась, по существу, теоретической базой региональной интеграционной политики в Западной Европе, европейских сообществах, прошедших путь от простых к сложным формам интеграции. Сейчас здесь создан экономический и валютный союз.

Однако практика показала, что реальный процесс интеграции в силу своей внутренней противоречивости диалектичен, противоречив и компромиссен и не может развиваться столь прямолинейно и поступательно, как предполагает рассмотренная формальная схема. Опыт региональной интеграции (в наиболее глубоких формах как бы сфокусированный в рамках ЕС) выявил колоссальные сложности создания единого экономического пространства и разную степень заинтересованности стран в глубине взаимодействия. Многообразие моделей интеграции в Северной Америке, Латинской Америке в АТР, Африке, на Ближнем Востоке, отразившее значительную дифференциацию страновых, региональных и субрегиональных экономических систем, механизмов воспроизводства, других ключевых параметров развития, позволяет видеть и частичную модификацию классической схемы в одних случаях и ее существенную трансформацию в других. Нет единых строгих закономерностей или автоматизма между фазами региональной интеграции, все зависит от конкретно-исторических условий в международных экономических отношениях, в отдельных странах, от экономических и политических интересов данных стран.

Интеграцию нельзя считать чисто стихийным процессом, поскольку взаимное приспособление национальных экономик в современном мировом хозяйстве немыслимо без той или иной степени государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу. Однако, как показывают реальные процессы переплетения национальных хозяйств, формы государственного регулирования интеграции могут быть весьма разнообразными.

Экономическая интеграция в странах с развитым рыночным хозяйством представляет собой сочетание процессов частно-корпорационной интеграции (или интеграции на микроэкономическом уровне) и межгосударственной (на макроэкономическом уровне). Эти процессы не обособлены друг от друга, они образуют органическое, хотя и противоречивое единство. Разнообразный характер сочетания межгосударственных и частно-корпорационных форм интеграции определяет существование таких различных по типу региональных хозяйственных комплексов, как ЕС в Европе, где интеграция происходит под воздействием разветвленного политико-правового, институционального механизма межгосударственного и надгосударственного регулирования, или Тихоокеанский экономический регион, где развивается так называемая мягкая интеграция, прежде всего на микроэкономическом уровне; в течение нескольких десятилетий практически не была четко оформлена североамериканская интеграция (США и Канады), двигателем которой на деле тем не менее были транснациональные корпорации и другие бизнес-структуры.

Важно отметить, что перерастание частно-корпорационной интеграции (микроуровень) в межгосударственную (макроуровень), возникновение межгосударственных экономических объединений в значительной степени зависят от факторов чисто политического характера. Так, развитие межгосударственной интеграции именно в Западной Европе, где интернациональное переплетение капиталов менее интенсивно, чем, например, между США и Канадой или США и самой Западной Европой, во многом обусловлено особенностями политического развития этого региона в послевоенный период (в частности, стремлением коллективно противостоять американскому нажиму, существованием в течение четырех десятилетий «социалистического лагеря» в Европе в условиях холодной войны и т.д.). Если даже в индустриально развитых странах взаимосвязь между интенсивностью процессов интеграции на межфирменном и межстрановом уровне не носит характера прямолинейной зависимости, то на периферии мирового хозяйства соотношение этих процессов принимает еще более усложненные формы.

Поскольку существующий уровень экономических связей в регионах и субрегионах развивающегося мира в целом невысок, проблема заключается в возможности целенаправленного создания условий для интенсификации этих отношений. Отсюда вытекают и весьма широкие экономические функции государства в интеграционных процессах развивающихся стран, что делает закономерным осуществление интег-

рации формальной (создание определенных экономических объединений и их политико-правовых институтов) еще до адекватного развития реальной интеграции, в отличие от индустриально развитых стран, где оформление региональных институтов происходило и происходит уже на базе значительно интегрированных на микроэкономическом уровне национальных хозяйств. С этим связано и гораздо большее значение политических факторов при создании и функционировании интеграционных союзов развивающихся стран, хотя, как уже отмечалось, недооценивать их роль нельзя и применительно к индустриально развитым государствам. В развивающихся же странах они нередко становятся основными непосредственными причинами создания экономических объединений. В таких случаях делаются попытки подвести экономический фундамент под первоначально сложившийся политический союз.

Стремление развивающихся стран к экономической интеграции имеет несколько иные причины, чем у высокоразвитых стран. Если у последних экономическая интеграция является необходимостью, вытекающей из требований уже достигнутого высокого уровня производственных сил, то в развивающихся странах интеграция необходима, поскольку благодаря ей можно нивелировать трудности экономического развития, прежде всего индустриализации. Конкретные цели таковы: ускорение экономического развития; создание оптимальной структуры хозяйства; ослабление зависимости от бывших метрополий; изменение подчиненного положения в системе международного разделения труда.

Однако экономическая интеграция развивающихся стран часто идет очень медленно из-за воздействия сдерживающих факторов: состояния внутренней экономики каждой страны (низкий уровень развития производительных сил, монокультурность и др.); особенностей взаимных отношений (слабость материальной базы; неудовлетворительное развитие инфраструктуры, в том числе разобщенность транспортных систем); недостаточного взаимодополнения интегрирующихся стран, часто имеющих однотипные народно-хозяйственные и отраслевые структуры; недостатка финансовых ресурсов для совместных региональных процессов; нарастания финансовой зависимости от индустриально развитых стран, значительного контроля ТНК над внешней торговлей и экспортным производством развивающихся государств; политической нестабильности.

Все это свидетельствует о том, что экономическая интеграция в развивающемся мире в большей степени отражает общую тенденцию развития всемирного хозяйства.

9.4. Международный опыт региональной экономической дипломатии

Европейская региональная интеграция. Соглашение о *таможенном союзе между Бельгией, Нидерландами и Люксембургом (Бенилюкс)*, подписанное в 1944 г. и вступившее в силу в 1948 г., послужило первым примером региональной интеграции, основанной на открытом режиме внешней торговли и либеральном механизме движения капиталов на Европейском континенте. Конечная цель тогда заключалась в постепенном создании полного экономического союза, поэтому одним из шагов на этом пути стало юридическое освобождение движения финансовых потоков между тремя странами. Это привело к подписанию в 1958 г. Договора о создании экономического союза Бенилюкс. Он вступил в силу в 1960 г. и предусматривал срок действия 50 лет. Договор предписывал странам-участницам проводить согласованную экономическую, финансовую и социальную политику. В этих целях они установили общий таможенный тариф; общие квоты и лицензии во внешней торговле; общую координацию внешнеторговой политики и политики в отношении транзита. Договор фиксировал обязанности стран-участниц унифицировать налоги в торговле и установление между ними режима свободного передвижения лиц, товаров, капиталов и оказания услуг. Закреплялись также взаимные преимущества в торговле сельскохозяйственными товарами.

Согласно ст. 2 Договора, граждане Бенилюкс пользуются всеми правами без каких-либо ограничений наравне с резидентами, включая помимо прочего и право на финансовые сделки. Ст. 4 Договора говорит, что движение капитала между тремя государствами должно быть свободно от каких-либо ограничений. Но полная либерализация режима движения капиталов, предусматриваемая в Договоре, осталась лишь принципом.

Высшим органом Бенилюкса является Комитет министров, включающий в себя по одному представителю от правительства каждой страны-участницы. Комитет созывается четыре раза в год. Решения Комитета министров должны приниматься единогласно, рекомендации обязательны для стран-участниц. Органами Бенилюкса также являются:

- Совет, состоящий из представителей стран-участниц;
- Генеральный секретариат, выполняющий административную и организационно-техническую работу;
- Арбитражная комиссия для разрешения споров;

- Консультативная комиссия по экономическим и социальным вопросам, в функции которой входит подготовка рекомендаций Комитету министров.

Европейский союз: особенности экономической интеграции. Формирующийся в Европейском союзе региональный хозяйственный комплекс считается классическим примером реализации теорий регионализма в мировом хозяйстве. Европейский союз — уникальная ведущая интеграционная группировка, которая наряду с США и Японией образует один из трех центров (Триаду) глобальной системы рыночной экономики. Численность совокупного населения ЕС, по данным Евростата, на 1 января 2015 г. составила 508,2 млн человек.

Развитие единого хозяйственного пространства в Западной Европе идет довольно быстрыми темпами. Отношения, первоначально установленные шестью странами на договорно-правовой основе, постепенно привели к образованию группы из 28 стран с единым внутренним рынком, с единой или согласованной политикой в различных сферах, с наднациональными органами управления. Интеграция стала мощным стимулом экономического роста, ускорителем научно-технического прогресса, способствовала усилению конкурентоспособности стран-членов ЕС на мировых рынках. Различные аспекты общей экономической дипломатии интеграционной группы направлены на то, чтобы создать благоприятные условия для развития реального процесса взаимопереплетения и сращивания национальных рынков товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

Государства, образующие интеграционную общность, сохраняют свою самостоятельность и суверенитет. Вместе с тем некоторую часть своих суверенных прав и прерогатив они передают в совместное ведение Сообщества, создается «единая Европа». В результате усиления взаимозависимости стран и центристремительных тенденций происходит вовлечение новых участников в интеграционный процесс.

Факторы, способствовавшие западноевропейской интеграции. Хозяйственные механизмы стран Западной Европы оказались в большей мере и раньше, чем у стран других регионов, подготовленными к тесному взаимодействию друг с другом. Высокая зависимость западноевропейских стран от внешних рынков и международных условий воспроизводства, сходство их экономических структур, территориальная близость — все это способствовало развитию интеграционных тенденций.

Однако существовали и другие факторы интеграции. После Второй мировой войны произошло коренное изменение социально-экономи-

ческой обстановки в Европе. Создание Совета экономической взаимопомощи и отказ стран Восточной Европы от рыночной экономики стали препятствием развитию экономических связей между Восточной и Западной Европой. Компенсацией потери восточноевропейского рынка могла служить только интенсификация взаимного сотрудничества западноевропейских стран друг с другом. Далее, одним из интегрирующих факторов было стремление западноевропейских стран укрепить позиции на мировом рынке в борьбе с мощным конкурентом — Соединенными Штатами Америки. Наконец, страны Западной Европы пытались компенсировать развал колониальной системы и потерю утраченных колониальных торговых и иных связей усилением взаимозависимости.

Таким образом, совокупность общих для мирового хозяйства и специфических для послевоенной Западной Европы факторов определила особое место стран этого региона в мировой экономике, а степень переплетения их национальных экономических интересов оказалась выше, чем в любом другом регионе мира.

Организационно-институциональная структура Европейского союза. Механизм функционирования ЕС основывается прежде всего на политико-правовой системе управления, которая имеет двойственную природу, базируясь на сочетании двух начал: принципе межгосударственного сотрудничества и элементах наднационального регулирования. В последнем случае государства—члены ЕС добровольно передают органам этой международной организации часть своих суверенных полномочий, и в пределах делегированных полномочий институты ЕС для реализации коммунитарных целей могут принимать решения, обязательные для всех членов. Такой двойной принцип формирования институционального механизма интеграции способствует поддержанию баланса между интересами отдельных государств—членов и ЕС в целом. При этом существует глубокое разделение компетенции между институтами ЕС и национальными правительствами. Возникающие противоречия разрешаются через систему многочисленных «сдержек и противовесов», обеспечиваемых весьма разветвленной системой органов и инстанций интеграционного объединения.

Основными институтами ЕС являются: Европейский совет, Европейский парламент, Совет министров (Совет ЕС), Европейская комиссия, Европейский суд.

Европейский совет, в состав которого входят главы государств и правительств стран—членов ЕС, — директивный орган ЕС. Он собирается на сессии максимум дважды в год и принимает решения по ключевым

стратегическим вопросам интеграционного строительства, определяет основные ориентиры развития, в соответствии с которыми действуют другие органы ЕС, например Комиссия ЕС и Совет министров.

Европейский парламент — представительный и консультативный орган ЕС. Полномочия Парламента по принятию решений определены в Договоре о ЕС. По ряду наиболее важных направлений Совет и Парламент принимают решения совместно. Права Европарламента с течением времени значительно расширились. Важными его функциями остаются утверждение и назначение членов Европейской комиссии, контроль за ее деятельностью, утверждение бюджета. Его одобрение обязательно при заключении договоров о принятии в ЕС новых членов и соглашений с третьими странами.

Совет министров ЕС состоит из министров стран-членов. Он располагает настоящей законодательной властью, уполномочен принимать окончательные решения по всем аспектам законодательства ЕС. Совет собирается на уровне отраслевых министров национальных правительств в соответствии с обсуждаемой тематикой (финансы, сельское хозяйство и т.д.). Решения Совета подразделяются на регламенты (они носят обязательный характер и включаются в национальное законодательство) и директивы (это тоже обязательные законодательные акты, но выбор методов их исполнения оставлен на усмотрение государств-членов). Решения, как правило, принимаются квалифицированным большинством, хотя по отдельным политически чувствительным вопросам (например, присоединение новых стран-членов) требуется консенсус.

Европейская комиссия — главный исполнительный орган — несет ответственность за соблюдение выполнения Договора. Ее полномочия заключаются в законодательной инициативе и контроле за правильностью применения положений Договора и решений институтов ЕС. Кроме того, Комиссия обладает представительскими функциями, выступает в качестве посредника в переговорных процессах с третьими странами, хотя соглашения заключаются Советом после консультаций с Парламентом. Комиссия составляет проект бюджета ЕС и управляет бюджетом и различными фондами. Комиссия обладает наиболее ярко выраженными наднациональными чертами. Ее члены назначаются национальными правительствами, но полностью независимы от них в своей деятельности. До последнего расширения ЕС в состав Комиссии входили 20 членов. Каждый из них отвечал за определенную сферу политики ЕС и возглавлял соответствующий Департамент (Генеральный директорат). В настоящее время число ко-

миссаров увеличено до 30 человек за счет представителей от каждой из 10 новых стран-членов.

Европейский суд выступает судом высшей инстанции и обеспечивает единообразное толкование законодательства ЕС и его примат над национальными законодательствами в пределах юрисдикции, установленной основополагающими договорами. Евросуд рассматривает и регулирует разногласия между государствами-членами, между ними и ЕС, между институтами ЕС, а также между ЕС и физическими и юридическими лицами, дает заключения по международным соглашениям и предварительным слушаниям дел, переданных ему национальными судами.

Палата аудиторов (Счетная палата) создана в 1975 г. для проверки всех доходов и расходов ЕС. Новые институты валютного союза (ЭВС-12) — Европейская система центральных банков (ЕСЦБ), Европейский центральный банк (ЕЦБ), Экономический и финансовый комитет (ЭКОФИН), заменивший в 1999 г. прежний Валютный комитет, Совет ЕВРО-12.

Специальные структурные фонды финансового обеспечения интеграции в ЕС. ЕС располагает собственной финансовой базой, независимой от бюджетов входящих в него стран. Римский договор 1957 г. предусмотрел в ст. 199 создание общего бюджета, являющегося важным инструментом наднационального регулирования экономики стран-участниц. В финансовом обеспечении деятельности ЕС важную роль играют специальные структурные фонды, отвечающие за реализацию интегрированной социально-экономической стратегии: Фонд регионального развития (ФРР) — ориентирован на содействие районам, отставшим в своем развитии или пострадавшим от структурного кризиса в промышленности; Социальный фонд (СФ) — финансирует переквалификацию рабочей силы, особенно в регионах и отраслях с высоким уровнем безработицы, а также профессиональное обучение молодежи; Фонд ориентации и гарантий в области сельского хозяйства (ФЕОГА) — финансирует проведение единой аграрной политики ЕС; Фонд содействия экономическому сближению государств-членов (Фонд сплочения) — создан в соответствии с Маастрихтским договором и полностью ориентирован на развитие стран с наименьшими показателями ВВП на душу населения — Греции, Ирландии, Испании, Португалии. Кроме того, в рамках ЕС действует кредитное учреждение — Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). Он содействует реализации инвестиционных проектов, имеющих «коммунитарное» значение (финансирует капиталовложения ЕС в региональные про-

граммы, развитие энергетики, инфраструктуры путем долгосрочных кредитов и гарантий). ЕИБ предоставляет также займы ассоциированным членам или странам, имеющим соглашения о сотрудничестве с Европейским союзом.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) является международной организацией региональной экономической интеграции. В ее состав входят четыре государства: Республика Исландия, Княжество Лихтенштейн, Королевство Норвегия и Швейцарская Конфедерация. Штаб-квартира ЕАСТ расположена в Женеве (Швейцария), представительства открыты в Брюсселе (Бельгия) и Люксембурге. ЕАСТ была создана в 1960 г. семью европейскими странами (Австрия, Великобритания, Дания, Швеция, Норвегия, Португалия, Швейцария) для обеспечения свободной торговли между странами-членами. Впоследствии все государства-учредители, за исключением Норвегии и Швейцарии, вышли из Ассоциации по причине их присоединения к ЕС. Окончательный текст конвенции об учреждении ЕАСТ был подписан главами государств в Стокгольме (Швеция). Стокгольмская конвенция представляет собой рамочный международно-правовой документ, содержащий основные принципы и правила, которыми государства-участники руководствуются в международных торговых отношениях. Вместе с тем в положениях конвенции дается достаточно детальная регламентация процесса снижения тарифных барьеров и устранения количественных ограничений во взаимной торговле. Уже в 1966 г. странами-членами была создана зона свободной торговли промышленными товарами без пошлин и ограничений. Торговля сельхозтоварами и продуктами рыбного промысла регулируется на основе особых соглашений.

Из всех скандинавских государств только Финляндия и Исландия не участвовали в процессе учреждения организации, однако они изначально проявляли повышенный интерес к ней. Так, Финляндия подписала специальное соглашение о сотрудничестве с ЕАСТ в 1961 г. Соглашение предусматривало включение Финляндии в зону свободной торговли и наделяло ее всеми правами и обязанностями, которыми обладали участники ЕАСТ. К 1967 г. тарифные пошлины в Финляндии на товары из стран ассоциации были снижены до нулевой отметки. Финляндия стала членом организации в 1986 г., но, вступив в 1995 г. в ЕС, прекратила свое членство в ЕАСТ.

Поскольку в Исландии практически отсутствует промышленное производство, а экономика этого североевропейского государства напрямую зависит от экспорта рыбы и морепродуктов, объективно

Исландия не могла извлекать выгоды от участия в зоне свободной торговли промышленными товарами. Понимая это, государства-участники предоставили Исландии специальные условия доступа на свои рынки и учредили для нее специализированный промышленный фонд. Таким образом, в конце 1960-х гг. Исландия стала полноправным членом ЕАСТ.

Основные положения Стокгольмской конвенции направлены на либерализацию торговых отношений участников ЕАСТ. Конвенция предусматривает отмену таможенных пошлин и запрещает установление количественных ограничений при взаимном экспорте и импорте товаров. Однако положения конвенции не регулируют должным образом отношения государств ЕАСТ в области торговли сельскохозяйственными товарами и продукцией рыбного промысла. Конвенция предусматривает и определяет правовой статус органов управления организации.

Высшим органом управления ЕАСТ является Совет, в котором каждое государство-участник имеет один голос. Совет собирается на сессии на уровне министров иностранных дел дважды в год. Он полномочен решать наиболее важные вопросы жизнедеятельности организации, в том числе вопросы, связанные с приемом новых членов, внесением поправок в текст Конвенции и т.д. Решения принимаются на основе консенсуса по общему правилу. Однако в определенных случаях решения могут приниматься большинством голосов. Для выполнения определенных задач в рамках организации действуют постоянные комитеты. Они призваны проводить анализы и экспертизы по различным аспектам и представлять на рассмотрение Совета подготовленные доклады и обзоры торговой политики ЕАСТ. Секретариат осуществляет административное руководство организацией; возглавляет его генеральный секретарь, который имеет заместителей. Штаб-квартира организации расположена в Женеве (Швейцария). Контрольный орган ЕАСТ контролирует выполнение государствами-участниками ЕАСТ взятых на себя обязательств. В рамках организации действует суд ЕАСТ, который разрешает возникающие между государствами споры по поводу применения или толкования правил ЕАСТ, а также принимает рекомендательные решения по жалобам государств-участников на решения Контрольного органа.

В 1969 г. шесть государств ЕС на встрече на высшем уровне в Гааге (Нидерланды) приняли решение о необходимости начать переговорный процесс с отдельными государствами-участниками ЕАСТ на двусторонней основе. Переговоры заложили юридическую базу для рас-

ширения ЕС в форме соглашений о свободной торговле. Результатом явилось подписание в Брюсселе (Бельгия) в 1972 г. пяти двусторонних соглашений о свободной торговле между Сообществами, с одной стороны, Австрией, Исландией, Португалией, Швецией и Швейцарией — с другой. В 1973 г. подобные соглашения были подписаны с Норвегией и Финляндией. В целом соглашения о свободной торговле предусматривали существенное снижение таможенных пошлин на импорт. Начиная с 1977 г., когда подавляющее большинство соглашений были ратифицированы и вступили в действие, для 18 государств Европы сложилась зона свободной беспошлинной торговли для промышленных товаров.

Соглашения о свободной торговле между ЕС и участниками ЕАСТ заложили прочный фундамент для всеобъемлющей экономической интеграции и большего сближения экономик стран Европейского региона. Стремление европейских государств к тесному экономическому сотрудничеству еще раз нашло свое подтверждение в Люксембургской декларации, подписанной ЕС и участниками ЕАСТ в 1984 г. Декларация закрепила политическую волю государств создать единое экономическое пространство в Европе. В этих целях в 1989 г. торговые барьеры в отношениях между этими государствами были практически полностью устранены.

В 1992 г. в Порту (Португалия) было подписано *Соглашение о европейском экономическом пространстве (ЕЭП)*, в котором предусматривалась либерализация трансграничного движения не только товаров, но и услуг, капитала и лиц, а также проведение единой экономической политики государств ЕС и ЕАСТ. Однако это соглашение не затронуло торговлю сельскохозяйственной продукцией и продукцией рыбного промысла. Соглашение вступило в силу в 1994 г. для государств ЕС и ЕАСТ. Швейцария не ратифицировала соглашение и получила статус наблюдателя в ЕЭП, а Лихтенштейн стал равноправным членом ЕЭП в 1995 г. Соглашение о ЕЭП сблизило европейские государства, создав общее экономическое пространство для 18 государств. Однако соглашение о ЕЭП не затрагивает вопросов таможенного и валютного союзов, поэтому соответствующую политику ЕС и государства ЕАСТ проводят самостоятельно, в том числе по отношению к третьим государствам. Хотя следует отметить, что ст. 128 соглашения о ЕЭП предусматривает, что любое государство, принимаемое в члены ЕС, вправе заявить о присоединении к ЕЭП.

Организационная структура ЕЭП состоит из следующих элементов: Совет ЕЭП, Объединенный комитет, Объединенный парламентский

комитет и Консультативный комитет. Совет ЕЭП является высшим политическим органом, представляющим интересы всех участников соглашения. На свои сессии Совет собирается, как правило, дважды в год. Министры иностранных дел представляют свое государство в Совете. Объединенный комитет — рабочий орган управления, отвечающий за осуществление текущей деятельности, который в том числе гармонизирует нормативно-правовую базу законодательства ЕС и государств ЕАСТ. Объединенный парламентский комитет созывает депутатов национальных законодательных органов государств ЕАСТ участников ЕЭП и Европарламента. Комитет обсуждает наиболее важные вопросы развития ЕЭП, а также заслушивает доклады председателя совета и представителей других органов ЕЭП с отчетами о проделанной работе. Консультативный комитет состоит из представителей консультативного комитета ЕАСТ и представителей Экономического и социального комитета ЕС в равном соотношении. Комитет призван проводить работу по упрочнению взаимоотношений между государствами ЕЭП в духе партнерства и взаимодействия. Результаты работы оформляются в виде докладов и резолюций.

Европейская ассоциация свободной торговли ведет интенсивную работу по либерализации торгового режима также и со странами, не входящими в ЕС. В сфере интересов находятся прежде всего государства Центральной и Восточной Европы. Этот процесс расширяет рамки так называемой зоны свободной торговли, а также помогает европейским государствам с переходной экономикой извлекать преимущества торговых правил Европейского союза. Соглашения о свободной торговле были подписаны с Чехословакией в 1992 г., Венгрией, Польшей, Болгарией и Румынией в 1993 г. В 1996—1997 гг. вступили в силу соответствующие соглашения с Эстонией, Латвией и Литвой. В рамках общих европейских усилий по установлению мира и стабильности на Балканах в течение 1990-х гг. ЕАСТ подписала совместные двусторонние декларации о сотрудничестве с Албанией, Македонией, Хорватией и Югославией. Декларации послужили прочным фундаментом для оказания технической помощи, направленной на развитие рыночных основ экономики этих государств. Переговоры с Македонией привели к подписанию в 2000 г. соглашения о свободной торговле. На постсоветском пространстве ЕАСТ установила контакты с Украиной, с которой была подписана двусторонняя декларация о сотрудничестве в 2000 г.

Субрегиональное экономическое сотрудничество в Европе. *Северный совет* был учрежден в 1952 г. в качестве региональной организации

сотрудничества парламентариев Северной Европы — Дании, Исландии, Норвегии, Швеции. Финляндия присоединилась к организации в 1955 г. Цель деятельности Северного совета заключается в формулировании и отстаивании интересов государств Северного региона Европы, а также в налаживании полномасштабного сотрудничества между скандинавскими странами, включая автономные территории (Фарерские острова, Гренландию и Аландские острова). В работе Северного совета ежегодно участвуют 87 делегатов, избираемых национальными парламентами. Парламенты Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции представлены делегациями по 20 депутатов, Исландии — 7 депутатов. Представители Гренландии, Фарерских и Аландских островов (по два депутата) входят в соответствующие национальные делегации и избираются органами местного самоуправления.

Рабочими органами Северного совета являются пленарные сессии, президиум и комитеты. Все делегаты Северного совета ежегодно собираются на пленарную сессию, которая проходит на основе ротации в одном из государств-членов. По требованию президиума, или не менее двух правительств, или 25 избранных представителей могут проводиться внеочередные сессии. Российская Федерация на пленарных сессиях Северного совета обладает статусом наблюдателя. В период между ежегодными сессиями высшим органом Северного совета является президиум. Президиум представляет собой коллегиальный орган, в который входят 12 представителей государств-членов и председатель. Помимо государств своих представителей в президиуме могут иметь влиятельные объединения политических партий региона. Президиум ежегодно отчитывается о своей работе перед пленарной сессией. В компетенцию президиума также входит принятие бюджета Северного совета, который формируется за счет дифференцированных взносов.

В соответствии со сложившейся практикой председателем Северного совета на каждой очередной сессии назначается глава национальной делегации страны, в которой проходит сессия. В Северном совете функционируют пять профильных комитетов:

- 1) по культуре, образованию и обучению;
- 2) по вопросам благосостояния;
- 3) по правам граждан и потребителей;
- 4) по окружающей среде и природным ресурсам;
- 5) по вопросам бизнеса и промышленности.

Все решения Северного совета принимаются в форме рекомендаций, которые приобретают практическое значение в виде конкретных

действий со стороны соответствующих правительств скандинавских стран.

Северный совет установил сотрудничество со многими международными организациями. В частности, в соответствии с соглашением о сотрудничестве с Парламентской ассамблеей Совета Европы, обе организации принимают участие в заседаниях друг друга. Представители стран Бенилюкса также участвуют в сессиях Северного совета. Комитеты Северного совета поддерживают контакты и обмениваются информацией с ЮНЕСКО, ВТО и ЮНИСЕФ. На сессии Северного совета приглашаются представители Парламентской ассамблеи ОБСЕ.

Северный Совет является инициатором парламентского сотрудничества по трем северным направлениям: Балтийскому, Арктическому и Баренцеву. В 1991 г. было инициировано парламентское сотрудничество в регионе Балтийского моря, в рамках которого проводятся ежегодные конференции поочередно в каждой стране Северного Совета или в стране любого участвующего парламента по предложению его представителей. Северный совет в 1993 г. провел конференцию парламентариев государств Арктического региона, результатом которой стало образование в 1994 г. постоянного комитета парламентариев государств Арктического региона. В 1999 г. Северный совет заложил основу сотрудничества стран региона Баренцева моря в рамках первой конференции парламентариев этих государств.

Совет ведет активную работу по укреплению сотрудничества с сопредельными территориями Севера. На сессии в Рейкьявике (Исландия) в 1996 г. были подписаны соглашения о сотрудничестве с Эстонией, Латвией, Литвой, а также официально закреплены отношения с Северо-Западным регионом Российской Федерации. Сотрудничество Северного совета с сопредельными территориями осуществляется прежде всего в сфере укрепления демократии и соблюдения гражданских прав, охраны окружающей среды, обеспечения устойчивого развития, рационального использования природных ресурсов, укрепления основ рыночной экономики, совершенствования системы образования, сохранения культурных особенностей северных народов. Важную роль в развитии экономического сотрудничества играет созданный в 1975 г. Северный инвестиционный банк, который предоставляет кредиты и банковские гарантии для содействия инвестиционным проектам и экспорту.

Совет государств Балтийского моря (СГБМ) был учрежден в 1992 г. в Копенгагене (Дания) на конференции министров иностранных дел стран Балтийского моря. В него вошли: Германия, Дания, Латвия, Лит-

ва, Норвегия, Польша, Россия, Финляндия, Швеция, Эстония, а также Комиссия Европейских сообществ. В 1995 г. в состав СГБМ принята Исландия. Статусом наблюдателя обладают Великобритания, Италия, Нидерланды, Словакия, США, Франция и Украина. СГБМ ежегодно проводит сессии на уровне министров иностранных дел. Сессии проходят в государстве, являющемся на данный момент председателем Совета. По итогам сессии принимается совместное коммюнике. Постоянно действующий Секретариат СГБМ расположен в Стокгольме (Швеция). В рамках СГБМ образованы рабочие экспертные группы по вопросам содействия демократическим институтам, экономического сотрудничества, радиационной и ядерной безопасности.

В 1994 г. по инициативе России было принято решение об учреждении поста Комиссара СГБМ по демократическим институтам и правам человека, включая права национальных меньшинств. В соответствии с решением, принятым на сессии Совета в Бергене (Норвегия) в 2000 г., мандат Комиссара СГБМ был изменен: этот орган получил новое название — Комиссар СГБМ по демократическому развитию. Комиссар обладает консультативными и рекомендательными полномочиями. Под эгидой Совета действует около 60 различных структур, наиболее значимыми из которых являются Парламентская конференция Балтийского моря, Конференция по субрегиональному сотрудничеству, Союз балтийских городов, Ассоциация торговых палат, Консультативный совет деловых кругов балтийских стран. С 1993 г. в Латвии, Литве и Эстонии Советом реализуется программа «Еврофакультет» (подготовка специалистов в области экономики, администрации и права). С сентября 2000 г. эта программа действует также на базе Калининградского государственного университета. СГБМ наладил рабочие контакты с Советом Европы, ОЭСР, Комиссией по охране морской среды Балтийского моря (ХЕЛ-КОМ).

В 1993 г. на встрече министров иностранных дел России и стран Северной Европы в Киркенесе (Норвегия) был учрежден форум регионального сотрудничества — *Совет Баренцева Евроарктического региона (СБЕР)*. В него вошли на правах постоянных членов Дания, Исландия, Норвегия, Россия, Финляндия и Швеция, а также Комиссия Европейских сообществ (КЕС). Статус наблюдателей имеют Великобритания, Германия, Италия, Канада, Нидерланды, Польша, Франция, США и Япония. Концепция Баренцева сотрудничества была закреплена в Киркенесской декларации 1993 г. В соответствии с учредительным документом провозглашенной целью Совета является содействие устойчивому развитию региона, двустороннему и многостороннему

сотрудничеству в области экономики, торговли, науки и техники, охраны окружающей среды, инфраструктуры, образования и культурных обменов, туризма, а также реализации проектов, направленных на улучшение положения коренного населения Севера. Совет Баренцева Евроарктического региона собирается ежегодно на уровне министров иностранных дел. Решения по вопросам деятельности организации Совет принимает на основе консенсуса. Председательство в Совете осуществляется на добровольной ротационной основе.

Под эгидой СБЕР действует Региональный совет, в который входят руководители административных единиц, образующих Баренцев регион: из России — Мурманская и Архангельская области, Ненецкий автономный округ, Республика Карелия, а с 2002 г. — Республика Коми; из Норвегии — губернии Нордланд, Финнмарк и Тромс; из Швеции — губернии Норрботтен и Вестерботтен и из Финляндии — губерния Лапландия и союзы коммун Кайнуу и Северной Остроботнии, а также представители коренного населения региона. Председательствует в Совете на двухгодичной ротационной основе одна из губерний (или областей). Региональный совет разрабатывает «Баренцеву программу сотрудничества» сроком на 4–5 лет по основным направлениям: развитие промышленности и инфраструктуры, повышение квалификации кадров и образование, охрана окружающей среды и здравоохранение, благосостояние и культура, коренные народы.

Рабочим органом Совета Баренцева Евроарктического региона является Комитет старших должностных лиц (КСДЛ), состоящий из представителей внешнеполитических ведомств стран-членов и наблюдателей СБЕР. Заседания комитета проводятся на регулярной основе. В СБЕР действуют рабочие группы по экономическому сотрудничеству, экологии, энергетике, Северному морскому пути (с 1993 г. председателем группы является Россия), молодежной политике. Под эгидой рабочей группы по экономическому сотрудничеству функционируют целевые группы по преодолению торговых барьеров и по лесному хозяйству.

В 1998 г. государства—члены организации подписали в Копенгагене (Дания) Меморандум о взаимопонимании по развитию Баренцевой Евроарктической транспортной зоны. В 2012 г. в Тромсё (Норвегия) было принято решение о разработке проекта Плана долгосрочного развития транспортной инфраструктуры Баренцева региона, основанного на национальных приоритетах, включенных в существующие стратегии и целевые программы каждого государства.

Инициатива субрегионального сотрудничества *«Северное измерение»* в процессе европейской интеграции была выдвинута правительст-

вом Финляндии в 1997 г. В ее основе лежит стремление северных государств-членов и кандидатов в Европейский союз и России установить прочные взаимные отношения, направленные на ускорение экономического субрегионального развития. В 1999 г. в Хельсинки (Финляндия) состоялась встреча министров иностранных дел по «Северному измерению» с участием государств-членов ЕС и стран-партнеров. На основе ее рекомендаций и консультаций со странами-партнерами в 2000 г. на Совете ЕС в Фейре (Португалия) был утвержден План действий на 2000–2003 гг.

В 2001 г. в Люксембурге состоялась II Министерская конференция по «Северному измерению». Итоговый документ встречи зафиксировал основные договоренности. В частности, в сфере экологического сотрудничества было предложено учредить экологическое партнерство «Северного измерения». По итогам очередной Министерской конференции «Северное измерение и Арктическое окно», прошедшей в 2002 г. в Илулиссате (Гренландия), были выработаны основные направления его развития. В документе уделяется особое внимание будущей роли этого союза после расширения ЕС. Важнейшей составной частью «Северного измерения» является развитие трансграничного экономического сотрудничества между сопредельными административными единицами стран-участниц. В соответствии с документами ЕС, оно охватывает территории Финляндии, Швеции, Норвегии, Исландии, стран Балтии и Польши, а также Карелию, Мурманскую, Архангельскую, Ленинградскую, Псковскую, Новгородскую, Вологодскую, Калининградскую области Российской Федерации и Санкт-Петербург.

В 2006 г. на саммите Россия–ЕС лидеры России, ЕС, Норвегии и Исландии утвердили Рамочный документ и Политическую декларацию по политике «Северного измерения», которые вступили в силу с 2007 г.

Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС) — новая субрегиональная международная экономическая организация, объединяющая 12 государств: Албанию, Азербайджан, Армению, Болгарию, Румынию, Сербию, Грузию, Грецию, Молдову, Российскую Федерацию, Украину и Турцию. Ее основная задача заключается в полномасштабном содействии государствам-участникам в их стремлении установить общий благоприятный экономический режим для свободного движения товаров, услуг и лиц. Опора на международную организацию, в свою очередь, придаст ускорение процессу включения развивающихся государств и стран с переходной экономикой этого региона в мировую экономическую систему.

К организации проявляют интерес ведущие западноевропейские страны; некоторые из них (Австрия, Франция, Германия, Италия) обратились за получением статуса наблюдателя. Основным документом организации является устав, который был подписан государствами-участниками на встрече на высшем уровне в Ялте (Украина) 5 июня 1998 г. После того как было набрано необходимое число ратификаций, в 1999 г. устав вступил в силу. В соответствии с уставом ЧЭС обладает международной правосубъектностью.

Высшим руководящим органом ЧЭС является Совет министров иностранных дел, который собирается на сессии дважды в год. Сессии проводятся по очереди в каждом из государств-участников, при этом министр иностранных дел принимающей страны берет на себя полномочия председателя Совета вплоть до проведения следующей сессии. Между сессиями работа организации координируется постоянным международным секретариатом. Штаб-квартира организации расположена в Турции.

Зона свободной торговли в Центральной Европе. В начале 1990-х гг. страны Центральной Европы (Венгрия, Польша, Словакия и Чехия) активно включились в процессы либерализации внешней торговли, создавая для этого, в частности, зоны свободной торговли. В основе этой инициативы лежит стремление к включению в экономическую и политическую систему Европейского союза для решения взаимосвязанных проблем. Надо отметить, что в общем-то и Европейский союз если не настаивал, то серьезно советовал этим странам «обкатать» на практике интеграционные связи, перед тем как вступить в ЕС.

В 1992 г. в Кракове министры экономики и промышленности этих четырех стран подписали *Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА)*. В 1996 г. в ЦЕФТА вступила Словения, в 1997 г. — Румыния, в 1998 г. — Болгария. Таким образом создан рынок с населением почти 100 млн человек. Соглашение предусматривало поэтапное создание зоны свободной торговли промышленными товарами до 2001 г. путем постепенного взаимного снижения таможенных пошлин на продукцию промышленности и сельского хозяйства с последующей их отменой, а также других нетарифных ограничений. В Соглашении указывается, что страны будут расширять и углублять взаимную торговлю, весь комплекс экономических отношений через создание условий справедливой конкуренции. По мнению инициаторов создания ЦЕФТА, возобновление масштабной взаимной торговли должно частично восполнить ту пустоту, которая возникла в связи с ликвидацией СЭВ. Соглашение основано на принципе *standstill*, когда стороны

не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо вводить новые торговые барьеры. В то же время Соглашением предусмотрен ряд случаев, когда стороны имеют возможность увеличить уровень таможенного обложения или применить защитные меры. Условия, срок действия, сфера распространения защитных мер, равно как и максимальный размер пошлин и темп их либерализации, четко регулируются Соглашением.

В документах ЦЕФТА прописаны основные регламенты относительно того, на какие товары снижаются и ликвидируются пошлины: имеется в виду происхождение товара, степень его обработки или переработки, что считать конечным продуктом. Это очень важно, так как позволяет с достаточной степенью точности давать преференции продукции собственного производства, а не импортной и далее реэкспортируемой продукции.

В отношении сельскохозяйственных товаров либерализация на первом этапе носила ограниченный характер (охватывала некоторые продукты и касалась частичного сокращения таможенных пошлин и других барьеров). Такое положение было обусловлено достаточно существенными различиями в уровне развития и организации сельского хозяйства на тот период в странах-участницах. Во взаимной торговле были отменены таможенные пошлины по номенклатуре промышленных товаров на 80%, а по номенклатуре сельскохозяйственных товаров — примерно на 50%. В 1994 г. страны—члены ЦЕФТА приняли решение ускорить процесс ликвидации таможенных пошлин во взаимной торговле и к 2000 г. их полностью отменить. В отношении ликвидации пошлин на сельхозпродукцию пока еще не все получается, в частности, есть проблемы с сертификацией молочной продукции между Венгрией и другими странами, отдельные неурегулированные вопросы между Чехией и Словакией и др.

Сегодня развитие экспорта стран Центральной Европы сдерживается не столько внешними барьерами, сколько внутренними трудностями, которые стали результатом перестройки их экономики. ЦЕФТА, как это видится сегодня, стала своего рода экономическим полигоном для подготовки стран к вступлению в ЕС. Однако эти функции ЦЕФТА к 2004 г. выполнила и практически прекратила существование, так как с мая 2004 г. Венгрия, Польша, Словения, Чехия стали полноправными членами ЕС. В 2007 г. членами ЕС стали Румыния и Болгария.

По состоянию на 2014 г. в Европе действует четыре многосторонних соглашения о зонах свободной торговли, включая ЦЕФТА, а также Европейский союз, который имеет единый рынок. В то же время су-

существует ряд двусторонних соглашений о свободной торговле между отдельными государствами.

Экономическая дипломатия НАФТА. В 1994 г. на территории США, Канады и Мексики вступило в действие Соглашение о создании *Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА)*. Как показывает исторический опыт, торгово-экономические отношения между тремя странами были и остаются важным фактором развития североамериканского хозяйственного комплекса. Первой официальной акцией, направленной на активизацию интеграционных процессов в Северной Америке, стал «план Эббота» (1947 г.), целью которого было стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. Этот план был принят в 1947 г. Позже, в 1959 г., США и Канада заключили соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники. Началом следующего этапа развития отношений между США и Канадой послужило заключение в 1965 г. соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое, в свою очередь, стимулировало интеграцию и многих других отраслей, связанных с производством автомобилей.

Линия на организацию торгово-политического объединения США с Канадой и Мексикой активно начала проводиться Вашингтоном с конца 1970-х гг. Первоначально речь шла лишь об оформлении энергетического союза трех стран. Американский конгресс принял директиву в адрес президента США в Законе 1979 г. о торговых соглашениях «изучить перспективы создания Североамериканской зоны свободной торговли» (секция 1104). В 1988 г. после трехлетних переговоров было подписано американо-канадское соглашение о свободной торговле (*CUSFTA*), согласно которому в течение 10 лет между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли.

Изменение политической и экономической ситуации в мире в конце 1980-х гг., активизация интеграционных процессов в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе, растущая конкуренция со стороны Японии, социально-политические реформы в странах Латинской Америки снова подняли вопрос об экономической взаимозависимости США, Канады и Мексики, о необходимости возврата американского бизнеса в Западное полушарие и, в конечном итоге, о создании Североамериканской зоны свободной торговли. Необходимо отметить, что при подготовке Договора каждая из стран — Мексика, Канада и США — рассматривали потенциал НАФТА с различных позиций.

Для США североамериканское соглашение о свободной торговле призвано обеспечить приращение не только экономической, но и геополитической мощи Соединенных Штатов. Оно — составная часть стратегической политики США, направленной на достижение широкомасштабных целей: свободное движение американских товаров и услуг, свободный доступ для американских инвестиций, защита прав интеллектуальной собственности, рост конкурентоспособности, использование новых региональных сравнительных преимуществ за счет объединения высоких технологий и инвестиций США с дешевой рабочей силой Мексики и дешевыми природными ресурсами обеих стран-соседей.

Мексике НАФТА была необходима для успешного выполнения экономических реформ, модернизации экономики. В прошлом Мексика была страной, зависимой преимущественно от экспорта нефти, сегодня она является нетто-экспортером промышленных товаров, что обеспечивает ей устойчивый экономический рост. В ходе переговоров Мексика добивалась обеспечения надежного доступа на крупнейший в мире американский рынок, увеличения потока иностранных инвестиций, включая возврат мексиканских капиталовложений, а также снижения уровня защиты рынка США. Участие Канады в переговорах означало для Мексики возможность открытия нового экспортного рынка и источника ПЗИ. Кроме того, ожидалось, что создание Зоны свободной торговли (ЗСТ) обеспечит более надежный инвестиционный климат в Мексике, а значит, привлечет капиталы и из третьих стран.

Заинтересованность Канады в заключении НАФТА связана с возможностью не только сохранения преимуществ *CUSFTA*, но и модификации некоторых его положений, а также обеспечения доступа своих товаров на мексиканский рынок, а в будущем и на быстрорастущие рынки латиноамериканских стран.

НАФТА — первое соглашение, подписанное между двумя высоко развитыми странами и развивающейся страной. По своему экономическому потенциалу США занимали на тот период 1-е место в мире, на них приходилось около 85% ВВП и промышленного производства трех стран НАФТА. Канада занимала 6–7-е место в мире, в то время как Мексика не входила и во вторую десятку развитых стран мира (табл. 7).

Асимметричность взаимозависимости, обусловленная слабым интеграционным взаимодействием Канады и Мексики и доминирующим положением США, определила отличия НАФТА от других интеграционных группировок. Цели НАФТА были определены в ст. 102 Договора: снятие барьеров в торговле и содействие свободному движению товаров и услуг между странами; установление справедливых условий

конкуренции в рамках ЗСТ; значительное увеличение возможностей для инвестирования в странах-членах соглашения; обеспечение необходимой и действенной системы защиты прав интеллектуальной собственности в каждой из стран; эффективное выполнение и применение данного соглашения для урегулирования споров; установление рамок для будущего регионального многостороннего сотрудничества с целью расширения и усиления преимуществ данного соглашения.

Таблица 7

**Основные показатели экономического развития стран-участниц НАФТА
в 1992 г. при подписании Договора**

Страна	Население, млн чел.	ВВП, млрд долл.	ВВП на душу населения, долл.	Экспорт, млрд долл.	Импорт, млрд долл.
Канада	27,4	493,6	20 710	150,5	153,7
Мексика	89,5	329	3470	42,8	52,7
США	255	5920,2	23 240	640,5	670,1

Источник: Klein L.R., Salvatore D. Welfare effects of NAFTA // Journal of Policy Modeling. N.Y., 1995. Vol. 17. No 2.

НАФТА предусматривает программу по устранению тарифных барьеров, рассчитанную на четыре этапа. На первом этапе часть тарифных ограничений была устранена немедленно; на втором — в течение 5 лет; на третьем — в течение 10 лет и на последнем долгосрочном этапе — в течение 15 лет.

На первом этапе США устранили 84% тарифов на мексиканский экспорт, за исключением нефтяного экспорта, и на 79% канадского экспорта. В свою очередь Мексика ликвидировала 43% тарифных ограничений на американские товары и 41% — на канадские, из которых 80% составляют основной капитал (машины и оборудование, электронные детали, транспортные средства) и химические товары. На втором этапе США и Канада отменили тарифы почти по 1200 видам товаров (включая продукцию автомобильной и текстильной промышленности), которые в 1991 г. составляли 80% мексиканского нефтяного экспорта. Мексика сняла тарифные ограничения почти по 2500 видам товаров, доля которых в экспорте США и Канады составляет соответственно 18 и 19%. На третьем этапе США и Канада планировали снятие тарифных ограничений на 12 и 7% мексиканского нефтяного экспорта, одновременно Мексика должна снять тарифы на 48% американского и канадского экспорта. Наконец, в течение долгосрочного периода каждая из трех стран устранил оставшийся 1% тарифных ограничений на импорт

особо «чувствительных» товаров (зерно, порошковое молоко, фасоль для Мексики; молочные продукты и птица для Канады; фрукты и овощи — для США).

С точки зрения мексиканского правительства устранение тарифных ограничений во взаимной торговле по данной схеме способствует созданию устойчивого предпринимательского климата для мексиканских производителей и принятию рациональных инвестиционных решений. Кроме того, у Мексики появилась возможность модернизации экономики и ее адаптации к новым условиям хозяйствования. Важным достижением НАФТА является устранение дискриминации в отношении мексиканских товаров при их импорте на рынок США и Канады. В свою очередь, отмена импортных лицензий в Мексике способствует увеличению объемов и повышению эффективности американского и канадского экспорта. В рамках НАФТА установлены общие правила определения страны происхождения товара, согласно которым товар считается произведенным в данном регионе, если он подвергся существенной переработке различными методами в одной из трех стран (в зависимости от метода оценки доля североамериканского компонента в стоимости товара должна составлять не менее 50–60%). Предусмотрены особые правила определения страны происхождения товара, которые применяются к продукции некоторых отраслей промышленности, в том числе производства компьютеров, автомобилей и украшений.

Одной из особенностей создаваемой ЗСТ является то, что, несмотря на основную ее цель — полную либерализацию торговли между странами, она допускает некоторые исключения. В ходе переговоров стороны настаивали на исключении из НАФТА ряда отраслей: культуры — со стороны Канады, морских перевозок — со стороны США, нефтяной промышленности — со стороны Мексики. Для Мексики нефтяная отрасль является стратегической. Государство имеет исключительное право на инвестиции в данную отрасль и значительное присутствие в ней в лице государственной компании *PEMEX*. США стремились добиться разрешения на вложение капиталов по крайней мере в отдельные секторы мексиканской нефтяной промышленности. В конце концов мексиканским представителям на переговорах удалось настоять на сохранении основной части ограничений на капиталовложения в нефтяную промышленность.

В качестве отдельных соглашений в рамках НАФТА рассматривались вопросы торговли услугами, движения инвестиций, защиты прав интеллектуальной собственности. Согласно НАФТА для инвесторов Североамериканского региона в каждой из трех стран устанавливаются

три основных режима взаимных капиталопотоков: национальный режим, режим наибольшего благоприятствования и недискриминационный режим в том, что касается создания предприятий, приобретения компаний, их расширения и управления. Предусмотрен свободный перевод доходов от зарубежной деятельности; использование международных правил для защиты от экспроприации, включая право на компенсацию, равную рыночной стоимости инвестиций; создание и функционирование компаний без каких-либо торговых ограничений; определен порядок разрешения инвестиционных споров.

Включение в НАФТА раздела, посвященного торговле услугами, имеет огромное значение для стран-участниц, особенно для Мексики, так как начиная с 1980-х гг. услуги обеспечивают более половины ВВП страны, а уровень занятости в данной сфере составляет соответственно 60%³¹. НАФТА охватывает все виды услуг, включая финансовые. Исключением являются авиационные и морские перевозки, бухгалтерский учет, наземные транспортные перевозки, консалтинг, инжиниринг, издательское дело, коммерческое образование, реклама, радиовещание, строительство, туризм, здравоохранение, юридические услуги. НАФТА не ослабляет требования по лицензированию и сертификации, но в соответствии с принципом недискриминации лицензирование таких видов услуг, как юридические услуги, медицинские или бухгалтерский учет, должно соответствовать объективным критериям и создавать условия для конкуренции. Правда, мексиканские и канадские специалисты не могут работать в США, если они не прошли те же процедуры лицензирования и сертификации, что и американские. Например, мексиканский архитектор может приехать в США согласно положению о временном пребывании специалистов, но не сможет начать профессиональную деятельность, не пройдя сертификацию в США.

Для успешного выполнения соглашения была создана **институциональная структура НАФТА**, которая включает Комиссию по свободной торговле, Секретариат, а также рабочие группы и комитеты: по торговле товарами, по торговле сельскохозяйственной продукцией, по санитарному и фитосанитарному контролю, по стандартам, по малому бизнесу, по финансовым услугам, а также рабочие группы по правилам определения страны происхождения товара, по субсидированию сельского хозяйства, по торговле и конкуренции и т.д.

Центральный институт НАФТА — Комиссия по свободной торговле (КСТ) на уровне министров торговли, которая «следит за выполнением соглашения и оказывает содействие разрешению споров, возникающих при его интерпретации». Комиссия также контролирует

деятельность 30 комитетов и рабочих групп. Заседания Комиссии проводятся ежегодно.

По мере роста объемов торговли увеличивается количество споров и разногласий. НАФТА предусматривает меры по снижению вероятности возникновения торговых споров между странами. Установленный в рамках НАФТА порядок разрешения противоречий состоит из трех этапов: проведение переговоров между сторонами для удовлетворительного разрешения споров; если в течение первого раунда переговоров не удастся прийти к соглашению, то дело отправляют на рассмотрение КСТ; если Комиссия не сможет разрешить спор, то он переходит на рассмотрение группы специалистов, которая состоит из пяти членов и гарантирует справедливое урегулирование споров. Следует подчеркнуть, что в отличие от Европейского союза в НАФТА отсутствуют какие-либо наднациональные структуры и четкие формы регулирования интеграционного взаимодействия.

В рамках НАФТА Канада, США и Мексика сохраняют свое внешнеторговое законодательство. Создание таможенного союза не предусмотрено. Хотя, как это следует из его содержания, Договор о НАФТА значительно выходит за рамки формирования зоны свободной торговли товарами. Вокруг североамериканской интеграции идет много дискуссий и споров. Основной темой дискуссий является вопрос об ожидаемом экономическом эффекте, а особенно о том, как преимущества объединения будут распределяться между США, Канадой и Мексикой. Главный результат соглашения состоит в том, что значительно вырос общий оборот торговли трех стран. За 1993–2000 гг. взаимный товарооборот США и Канады увеличился со 197 млрд долл. до 408 млрд долл. Товарооборот между США и Мексикой за тот же период вырос с 80,5 до 247,6 млрд долл.³² Доля внутрирегионального товарооборота в совокупной внешней торговле трех стран возросла с 43,7% в 1992 г. до 56,5% в 2002 г.³³ Объем взаимного экспорта между странами НАФТА в 1994–2013 гг. вырос с 297 млрд долл. до 1189 млрд долл. Доля взаимного экспорта за этот же период возросла с 41,4 до 49,2%.

Экономическая интеграция США и Канады зашла достаточно далеко и вышла на уровень зоны свободной торговли. С точки зрения сторонников НАФТА, главный результат реализации Договора для Канады — бум в ее внешней торговле. В 1990-е гг. стоимостный объем экспорта увеличивался ежегодно почти на 10%, но географической диверсификации внешней торговли Канады не произошло: 85% канадского экспорта направляется в США (это делает Канаду уязвимой от колебаний хозяйственной конъюнктуры в США)³⁴.

Существенно вырос и объем прямых американских инвестиций в Канаде и Мексике. Американские инвесторы теперь могут контролировать мексиканские филиалы и 100% акций мексиканских компаний.

Приток прямых иностранных инвестиций в НАФТА в 2014 г. равен 169 млрд долл., что составило долю в 14% от мировых инвестиций. Однако в 2013 г. доля НАФТА от мировых инвестиций составляла 24%, или 346 млрд долл. Как видим, приток ПИИ значительно сократился.

За годы действия НАФТА Мексика существенно увеличила долю обрабатывающих отраслей промышленности в своем ВВП. Происходит заметная модернизация страны. Расширили сеть своих заводов по сборке автомобилей американские компании *General Motors* и *Chrysler*. Новые заводы *General Motors* появились в городах Селая и Рамос-Ариеле, предприятия *Chrysler* — в Селая и Салтильо. Активно развиваются американские компании по сборке электроники и электротехники, растет производство компьютеров и т.д. Активное создание американскими корпорациями своих предприятий в Мексике объясняется крайне низкой по сравнению с американской заработной платой. Системообразующую роль для всего хозяйства Мексики играет инфраструктура, которая претерпевает существенные сдвиги под влиянием НАФТА (железные дороги, порты, мосты — объекты приложения американского капитала).

Вместе с тем имеются и негативные последствия деятельности НАФТА. Многие аналитики считают, что в США и Канаде исчезают рабочие места по мере увеличения объемов импорта из менее развитых индустриальных стран, одной из которых является Мексика. У Мексики также есть причины для беспокойства: американские и канадские ТНК, проникая в страну, «сметают» отечественные малые и средние промышленные предприятия. Так, в рамках НАФТА уже исчезло 28 тыс. малых предприятий, которые не выдержали конкуренции со стороны крупных зарубежных компаний. На грани разорения находятся несколько сот тысяч крестьянских хозяйств в Мексике. Необходимо отметить также, что ранее Канада опасалась утечки рабочих мест в США, а теперь они могут переместиться еще и в Мексику. Кроме того, по мнению многих канадцев, относительно слабая система социального обеспечения в США может повлиять на ухудшение канадской системы. По итогам 20 лет существования НАФТА можно констатировать значительный рост числа рабочих мест во всех странах (прежде всего в Канаде и Мексике). За 1993—2013 гг. число рабочих мест в Мексике возросло с 31,3 до 51,5 млн человек, в Канаде с 12,8 до 19,1 млн человек, тогда как в США только со 120,0 до 155,4 млн человек.

Отмечая противоречивые последствия НАФТА для стран-участниц, трудно переоценить общий значительный положительный потенциал интеграционного взаимодействия для трех стран Северной Америки.

Хорошим отечественным исследованием по НАФТА является работа профессора Н. Касымовой, которая всесторонне анализирует интеграционные процессы этого американского региона³⁵.

Интеграционная дипломатия в Азиатско-Тихоокеанском регионе. АТР включает развитые и развивающиеся страны и территории, расположенные по разные стороны Тихоокеанского бассейна — на западе, на юге, а также на востоке. Геополитическая и экономическая важность АТР определяется его потенциалом — на страны-члены АТЭС приходится 60% мирового ВВП, 40% населения и почти 50% мировой торговли. Азиатско-Тихоокеанский регион традиционно считается третьим по значимости центром международной экономической интеграции, который отличается быстрыми темпами интеграционных тенденций в 1990-е гг. Основные интегрирующие факторы: динамичное экономическое развитие, превращение региона в решающий центр мирового экономического роста (в 1990-е гг. на страны АТР приходилось до 70% мирового экономического роста), углубление экономической взаимозависимости и взаимодополняемости (более 70% товарооборота и инвестиций приходится на взаимные связи); стремление противостоять влиянию Европейского союза. Одновременно в регионе сохраняются сильные дезинтегрирующие факторы: большая экономическая, политическая и социально-культурная дифференциация стран, отсутствие общерегиональной идеи, различные политические цели участия в едином блоке.

В АТР функционируют 44 субрегиональные группировки (в том числе около 30 между отдельными странами-членами Форума АТЭС), а также ведутся переговоры о формировании порядка трех десятков новых блоков. Главным образом это двусторонние зоны свободной торговли, а самые известные — АСЕАН в Юго-Восточной Азии, Зона свободной торговли между Австралией и Новой Зеландией (СЕР) и Форум Тихоокеанских островов на юге Тихоокеанского бассейна. Интеграционное сближение стран АТР стало возможным благодаря интенсивным капиталовложениям ТНК, способствовавшим формированию горизонтального разделения труда в регионе. Японские ТНК занимают доминирующее положение практически на всех рынках стран Восточной Азии, многие из которых экономически больше взаимосвязаны с Японией, чем с США; интенсификация внутрифирменной торговли содействовала росту регионального товарооборота и инвестиций (более 70%)

и поддержанию динамичного экономического развития стран. Институциональные основы взаимного экономического сотрудничества стали закладываться в конце 1960-х гг. в связи с созданием неправительственных организаций: Тихоокеанской конференции по торговле и развитию (ПАФТАД), Экономического совета стран Тихоокеанского бассейна (ТЭС), Тихоокеанского совета по экономическому сотрудничеству (СТЭС), хотя пробным шагом стало формирование Института тихоокеанских отношений еще в 1925 г.

Одной из наиболее влиятельных групп АТР является *Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)*, созданная на основе Бангкокской декларации в 1967 г. Сейчас в составе АСЕАН 10 стран — Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины. Формирование АСЕАН во второй половине 1960-х гг. отразило необходимость военно-политической стабилизации в Юго-Восточной Азии. К середине 1970-х гг. военно-политический фактор содействовал интеграционному взаимодействию в экономической сфере. Планы либерализации взаимной торговли (что было закреплено в Балийской декларации) стали выполняться лишь со второй половины 1970-х гг., т.е. спустя 10 лет после создания Ассоциации. Сказались объективные причины: различия в уровнях экономического развития, большая зависимость от внешнеэкономических связей с третьими странами, примерно схожая структура экономики и экспорта. В результате обострилась конкуренция между поставщиками натурального каучука, риса, пальмового масла, олова и ряда других товаров, составлявших основу экспорта стран АСЕАН.

В 1977 г. принимается решение о формировании зоны преференциальной торговли — *ASEAN Preferential Trade Agreement (ASEAN PTA)*. Первоначально преференции распространились на 20, позднее — на 71 товар и лишь к концу 1980-х гг. — на 12 700 товарных позиций. Зона преференциальной торговли включила товары, большинство из которых не были объектом взаимного товарооборота (можно привести пример, ставший хрестоматийным, когда страны ликвидировали пошлины на снегоходы). Фактически под зону преференциальной торговли попадало в среднем менее 5% взаимного товарооборота.

Изменение внутренних и внешних экономических и политических реалий способствовало углублению экономического сближения стран Юго-Восточной Азии. В 1992 г. на саммите в Сингапуре страны АСЕАН приняли решение о формировании зоны свободной торговли АФТА (*ASEAN Free Trade Agreement — AFTA*) в течение 10 лет, т.е. к 2003 г. (после корректировки в 1994 г.).

Стратегическая цель АФТА — повышение конкурентоспособности стран-членов на основе устранения торговых барьеров, роста привлекательности для зарубежных инвестиций, достижения экономической эффективности в регионе. Основные направления АФТА включают:

- сокращение ставок пошлин до 0—5% на промышленную и сельскохозяйственную продукцию;
- введение общего эффективного преференциального тарифа (СЕПТ);
- гармонизацию национальных стандартов в соответствии с международными нормами;
- ликвидацию количественных ограничений во взаимной торговле промышленными товарами;
- введение принципа взаимного признания в отношении сертификатов качества;
- координацию макроэкономической политики.

В целом в 2000 г. страны АСЕАН в основном создали зону свободной торговли (для шести стран — Сингапура, Малайзии, Филиппин, Таиланда, Индонезии, Брунея), реализовав главную цель — снижение пошлин до 0—5%. Лишь на две товарные группы (обувь и вооружение) пошлины превышают установленный потолок — по состоянию на 2002 г. 6,18 и 5,54% соответственно. Была намечена полная либерализация взаимной торговли до 2010 г.

Еще одно направление АФТА — создание зоны свободной торговли услугами. В 1994 г. подписано Рамочное соглашение АСЕАН по услугам (*ASEAN Framework Agreement on services — AFAS*), основная цель которого — ликвидация практически всех барьеров и формирование зоны свободной торговли услугами. В перспективе предусмотрена полная либерализация сферы услуг к 2020 г.

В 1998 г. страны АСЕАН подписали соглашение об Инвестиционной зоне АСЕАН с целью повышения инвестиционной привлекательности стран для притока зарубежных инвестиций на основе создания общего более крупного потребительского рынка, предусматривающего свободное перемещение товаров, услуг и капиталов. Инвестиционная зона создается по пяти главным направлениям:

- 1) распространение национального режима на инвесторов из стран-членов АСЕАН к 2010 г. и на инвесторов из третьих государств к 2020 г. с сохранением исключений;
- 2) открытие всех отраслей экономики для инвесторов из стран-членов к 2010 г. и из государств, не входящих в группировку, — к 2020 г. при сохранении исключений;

- 3) стимулирование капиталов, миграции квалифицированной рабочей силы, передачи технологий в рамках АСЕАН;
- 4) координация программ инвестиционного сотрудничества в целях увеличения капиталовложений как во взаимных рамках, так и из третьих государств;
- 5) предоставление большей свободы предпринимательскому сектору по реализации инвестиционных проектов.

В 2003 г. на саммите в Индонезии главы государств АСЕАН приняли Балийскую декларацию-II, в которой определена цель — углубление интеграционных процессов по европейской модели в рамках формирования Сообщества АСЕАН к 2020 г. на основе Экономического, Политического и Социально-культурного сообществ стран-членов АСЕАН. Страны АСЕАН в 2003 г. подписали рамочное соглашение с КНР о создании зоны свободной торговли к 2010 г. для КНР и шести стран АСЕАН и к 2015 г. для четырех менее экономически развитых стран АСЕАН. Ведутся переговоры с Японией, Республикой Корея, а также с СЕР о создании зон свободной торговли.

На рубеже веков возродился проект Восточноазиатской зоны свободной торговли (ВАЗСТ), предложенный в начале 1990-х гг. премьер-министром Малайзии Махатхиром М. Из нескольких вариантов следует выделить проект, отстаиваемый Японией, — формирование ВАЗСТ к 2010 г. по формуле «10 + 5» в составе 10 стран АСЕАН, Японии, КНР, Республики Корея, Тайваня, Гонконга.

Одной из характерных черт экономической дипломатии интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском бассейне, реализацией мягкой схемы интеграции стало создание зон экономического роста. Их цель — экономическое развитие географически близких регионов трех и более стран на основе совместного использования факторов производства — товаров, услуг, капитала, природных ресурсов; повышение уровня жизни населения за счет создания новых рабочих мест, подъем менее развитых регионов; улучшение экономических, политических и культурных связей с соседними государствами. В основу концепции зон роста положены экономические, историко-культурные и географические факторы, политические соображения. Созданные зоны основное внимание уделяют развитию инфраструктуры, промышленного производства, сельского хозяйства и туризма. Они имеют три модели: полюса роста (Южная зона роста в составе Сингапура, Малайзии и Индонезии); совместное развитие природных ресурсов и инфраструктуры (Северная зона роста в составе Сингапура, Малайзии и Таиланда, или Зона роста Большой Меконг); использова-

ние преимуществ географической близости и перевод взаимных геополитических интересов в геоэкономические (проект Туманган, или Восточноасеановская зона роста). В регионе действуют 11 зон роста, и далеко не все из них оказались эффективными. При явных позитивных моментах зоны роста имеют и негативные черты — невысокий уровень спроса, узость внутренних рынков, нехватка инфраструктурных объектов, небольшая численность населения и низкий уровень доходов, отток квалифицированных кадров в центральные районы, неурегулированные административные формальности, что сдерживает расширение экономических взаимосвязей между приграничными районами соседних стран.

Экономическая интеграция на юге Тихого океана реализуется в рамках *Зоны свободной торговли между Австралией и Новой Зеландией (СЕР)*, которая по праву считается наиболее эффективной в мире двусторонней зоной свободной торговли. Страны-члены не только ликвидировали тарифные и многие нетарифные ограничения во взаимной торговле промышленными и аграрными товарами, но и либерализовали взаимную торговлю услугами, а также сформировали зону свободного перемещения лиц, в том числе на основе единых социальных стандартов. Представляется, что СЕР останется зоной свободной торговли, что связано с невысокой взаимозависимостью и взаимодополняемостью экономических структур двух государств, низкой долей взаимной торговли, отсутствием желания перейти к более высокой ступени интеграции (в связи с преобладающей долей стран АТЭС: за 1980—2001 гг. она возросла с 60 до 76,3% в совокупном товарообороте Австралии и Новой Зеландии). Очевиден общерегиональный эффект соглашения, а значит, огромная заинтересованность в формировании Восточноазиатской зоны свободной торговли и Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли в рамках АТЭС.

На юге Тихоокеанского бассейна с 1971 г. функционирует еще одно известное объединение — *Форум тихоокеанских островов* в составе 13 малых островных государств и территорий Океании. Крайне низкий уровень экономического развития, однотипные и монокультурные экономические структуры и товарные структуры экспорта являются главными объективными барьерами на пути развития интеграционных процессов в данной группе. По соглашению СПАРТЕКА создана зона преференциальной торговли на невзаимной основе, когда товары из развивающихся стран Форума ввозятся беспошлинно в Австралию и Новую Зеландию. В 2001 г. подписано Соглашение о более близких торговых связях Форума тихоокеанских островов (ПИКТА), опреде-

лившее цели и направления зоны свободной торговли. Хотя предполагаемая ЗСТ будет иметь низкий экономический эффект в силу явного преобладания дезинтегрирующих факторов, тем не менее ее создание позволит расширить региональное экономическое сотрудничество в Океании, повысить инвестиционную привлекательность стран для зарубежных инвестиций и технологий.

Таким образом, начиная со второй половины 1990-х гг. в рамках отдельных субрегионов АТР происходят динамичные интеграционные процессы, в которых субрегиональная модель выступает как наиболее приемлемая форма интеграционного взаимодействия экономически, политически и культурологически дифференцированных стран АТР.

Форум *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)* был создан в 1989 г., в его составе 21 страна и территория на западе, востоке и юге Тихого океана: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (КНР), Индонезия, Канада, КНР, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония. Основное предназначение АТЭС — определение правил региональной торговли и инвестиций. Структуризация АТЭС, разработка бюджета и проектов по углублению взаимного экономического сотрудничества заложили основу для принятия на Богорском саммите (1994 г.) цели создания зоны свободной торговли товарами, услугами и движения инвестиций к 2010 г. для развитых стран и 2020 г. для прочих стран-членов.

В 1996 г. принята Манильская программа действий (МАПА), определившая три направления достижения Богорской цели: 1) разработка и выполнение индивидуальных планов действий по согласованной схеме; 2) реализация коллективного плана действий; 3) экономическое и техническое сотрудничество (ЭКОТЕК). За годы своего функционирования АТЭС превратился из консультативного органа в динамичный инструмент по либерализации внешнеторговой политики стран-членов, роста объема потоков товаров и капиталов в АТР. Вместе с тем сохраняются и серьезные дезинтегрирующие факторы, которые тормозят интеграционные тенденции и определяют разные подходы к решению проблем азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества.

Торговая и инвестиционная либерализация в АТЭС исходит из принципов добровольности и несвязывания стран-членов взаимными обязательствами. Их эффективность представляется спорной, так как не доказана на практике. Вместе с тем в условиях огромной эконо-

мической дифференциации эти принципы наиболее подходят для достижения консенсуса, так как позволяют проводить гибкую политику. Каждая страна разрабатывает индивидуальный план либерализации и выполняет его по мере потребностей и возможностей при коллективном давлении со стороны органов АТЭС и отдельных стран (так как каждый такой план согласовывается в рамках переговоров). На данном этапе необходим дифференцированный подход в отношении развивающихся стран, что проявляется в асимметричности либерализации в развитых и развивающихся странах.

Основу экономической дипломатии АТЭС в сфере торговой либерализации составляют индивидуальные планы действий, призванные минимизировать дискриминацию менее развитых стран более развитыми государствами, а также устранить дискриминацию государств-нечленов. Анализ подобных планов большинства стран-членов Форума показывает, что зафиксированные меры — совокупность обязательств в ВТО, субрегиональных интеграционных группировках и национальных программ либерализации, т.е. либерализационные меры, осуществляемые одновременно на трех уровнях — национальном, региональном и международном. В итоге получается, что разработанные и реализуемые меры не связаны непосредственно с участием той или иной страны в АТЭС, который фактически становится лишним звеном в процессе торговой (и не только) либерализации.

Невысокая экономическая эффективность индивидуальных планов выдвинула задачу отраслевой либерализации. На Ванкуверском саммите (1997 г.) для активизации создания зоны свободной торговли в АТЭС было принято решение о добровольной ускоренной отраслевой либерализации — до зафиксированной даты 2010–2020 гг. по 15 товарным группам: экологические товары и услуги; рыба и рыбопродукты; лесные товары; медицинское оборудование; энергетика; телекоммуникации; игрушки; драгоценные камни и ювелирные изделия; химические товары — с началом либерализации в 1999 г. для этих девяти отраслей; а также растительные масла и продукция из них; продовольствие; синтетический и натуральный каучук; минеральные удобрения; гражданская авиатехника; автоматические устройства.

Однако на практике достигнутые результаты минимальны и касаются химических товаров, продукции автомобилестроения, медицинского оборудования. Страны АТЭС не смогли прийти к общему мнению в отношении снижения пошлин на отдельные товарные группы (в итоге решение вопроса передано в ВТО), сосредоточившись на гармонизации стандартов.

В рамках МАПА действует ЭКОТЕК. Главная цель — сокращение и в перспективе ликвидация разрыва в уровнях экономического развития стран-участниц, в среднедушевых доходах, в технологическом и промышленном потенциалах для достижения сплоченности стран-членов. Нынешнее экономическое и техническое сотрудничество ведется по четырем направлениям: 1) обмен информацией и экспертами; 2) разработка программ повышения уровня технологий, квалификационных знаний; создание инфраструктуры; 3) координация экономической политики при решении макроэкономических проблем краткосрочного плана; 4) урегулирование платежного баланса.

Форум АТЭС добился некоторых успехов в развитии технико-экономического сотрудничества — за 1989–1998 гг. реализовано 320 проектов в 13 сферах взаимного сотрудничества. В основном это небольшие по объему и направлениям реализации проекты — организация конференций, курсов подготовки кадров, создание баз данных. Многие проекты носят инновационный характер.

Самой удачной стратегией (с точки зрения реализации и удовлетворения общих целей и интересов) оказалась идея интенсификации двусторонних и многосторонних зон свободной торговли в регионе АТЭС как важного инструмента торговой и инвестиционной либерализации. На саммите в 2001 г. решено, что субрегиональные (в основном двусторонние) зоны свободной торговли станут цементирующим элементом многосторонней либерализации в АТЭС и ВТО. Но их влияние на формирование ЗСТ в рамках АТЭС далеко не однозначно. С одной стороны, они позволяют сохранить гибкость в проведении либерализации в экономически дифференцированных странах, но с другой — есть опасность считать Форум лишней институциональной структурой по созданию общерегиональной группы.

Еще одной стратегией АТЭС по достижению Богорской цели следует считать концепцию экономической дипломатии по содействию торговле в сфере таможенных процедур, стандартов и сертификатов качества, миграции предпринимателей. Как предполагается, ее реализация станет наивысшей целью АТЭС, сопоставимой с задачей формирования зоны свободной торговли и инвестиций. В Шанхайском соглашении (2001 г.) намечено сократить трансакционные издержки на 5% в течение 5 лет для формирования свободной и открытой деловой культуры в регионе. По мнению зарубежных экспертов, позитивный эффект содействия торговле и инвестициям намного превышает преимущества торговой либерализации на основе снижения таможенных пошлин.

АТЭС как инструмент экономической дипломатии в интеграции имеет свои преимущества и недостатки. Основные преимущества — торговая и инвестиционная либерализация на односторонней основе, позволяющая учитывать разные уровни развития; содействовать углублению сотрудничества; решать спорные политические вопросы, в том числе между КНР и Тайванем, многочисленные территориальные споры. Издержки деятельности Форума связаны с неоднозначной оценкой его эффективности и способности завершить реализацию Богорской цели. Главное сомнение — принципы односторонней и не-взаимной либерализации (против которых выступают экономические лидеры — Япония и США). Эти принципы приемлемы для подавляющего большинства партнеров, но их практическая эффективность пока не доказана. В связи с этим многие эксперты предлагают перейти на преференциальную основу экономической интеграции, но и этому мешают противоречия между странами в отношении чувствительных секторов — сельскохозяйственной продукции (азиатские государства) и экологических товаров (США). Если удастся их преодолеть, то вероятным сценарием интеграции в АТЭС можно считать создание преференциального торгового блока (но уже противоречащего принципу открытого регионализма).

В целом в АТР создается самая крупная в мире зона свободной торговли. Очень большое влияние на интеграционные тенденции в АТР оказывают позиции двух лидеров региона — США и Японии, которые сохраняют важность в качестве основных рынков сбыта товаров для подавляющего большинства членов АТЭС (за исключением России). Их доля в совокупном экспорте стран АТЭС составляет 23,9% (США) и 12% (Япония). В последние годы оба государства активно поддерживают проекты региональных группировок: США выступают за создание ФТАА, более реальной с точки зрения намеченной даты, а Япония — за создание ВАЗСТ. С конца 1990-х гг. Япония активно продвигает идею формирования двусторонних зон свободной торговли с Мексикой, Сингапуром, Республикой Корея, Чили, Канадой, а также с АСЕАН.

Быстро растет экономический и политический вес в АТР Китая (в том числе в связи с принятием в ВТО), который имеет немалые шансы нарушить сложившуюся расстановку сил. Стремление КНР создать зону свободной торговли со странами АСЕАН кардинально повлияло на позицию Японии в отношении участия в интеграционных объединениях. Прогнозы в отношении экономического лидерства Китая в Восточной Азии к концу нынешнего десятилетия свидетельствуют

о намерении КНР потеснить Японию, в том числе и в рамках реального проекта ВАЗСТ.

Интеграционные процессы в Южной Америке. Как с теоретической, так и с практической точки зрения интеграционные процессы в Южной Америке весьма интересны. В силу исторических и географических причин экономика стран Южной Америки на протяжении многих десятилетий развивалась преимущественно на побережье. Это связано с тем, что экономика формировалась на основе потребностей метрополий и поэтому оказалась не приспособленной к внутриконтинентальной торговле.

Зачастую при анализе упускается из виду тот факт, что одно из серьезных препятствий для развития интеграции — отсутствие хорошего транспортного сообщения между странами; природные условия (горы, экваториальные леса) также могут затруднять взаимодействие между соседями. По мнению южноамериканцев, их условия разительно отличаются от условий Западной Европы, чья компактная территория легко позволяет создать разветвленную транспортную систему. Наследие прошлого не способствовало интеграции и в том смысле, что национальные экономики региона слабо дополняли друг друга, были ориентированы на экспорт совпадающих по своим характеристикам товаров. Переход большинства латиноамериканских стран к модели открытой экономики, при помощи которой они надеялись преодолеть экономический кризис и адаптироваться к новым условиям мирового хозяйства, модернизировать производственный потенциал, не принес им существенного успеха в 1980-х гг. Попытки увеличить физические объемы экспорта не сопутствовали росту валютных доходов из-за снижения мировых цен на сырье; сказалось и негативное влияние протекционистских барьеров, наличие внешнего долга.

С учетом мирового опыта развития латиноамериканцами была выдвинута новая концепция региональной интеграции, которая представляет собой не альтернативу интеграции в мировое хозяйство, а наилучшую, на их взгляд, основу для развития связей Латинской Америки с другими районами мира. Для этого была поставлена задача изменения прежнего стиля интеграции, нацеленной первоначально на замену импорта в рамках региональных рынков, что не соответствовало новой модели развития латиноамериканских стран. Стала разрабатываться четко сформулированная концепция так называемого открытого регионализма, т.е. интеграции, основанной на низких таможенных барьерах и более открытой для мирового рынка.

Развитие субрегионального сотрудничества получило дополнительный импульс после создания НАФТА и провозглашения Дж. Бушем «Инициативы для Америк», согласно которой предусматривалось образование зоны свободной торговли «от Аляски до Огненной Земли». Естественно, что инициатива Буша была призвана укрепить позиции США в Латинской Америке, дать своего рода ответ на укрепление интеграционных тенденций и процессов в других регионах мира.

Анализ экономических процессов в Южной Америке позволяет выявить следующие причины, приведшие к ускорению интеграции в регионе:

■ Усиливающаяся конкуренция в торговле, с одной стороны, и рост доходов от использования новых технологий и инвестиций — с другой, которые побуждали к созданию более крупных и открытых рынков. Стало ясно, что ограниченность и даже закрытость рынка неизбежно ведет к замедлению темпов развития по всем направлениям.

■ Предпринятая южноамериканскими странами в конце 1980-х гг. либерализация внешней торговли. Реализация программ по введению единых тарифов и снятию нетарифных ограничений создавала условия для подписания двух- и многосторонних соглашений о либерализации торговли, что было невозможно осуществить в условиях закрытых экономик. Установление льготных тарифов или их полная отмена в определенных секторах экономики стимулировали товарообмен в регионе.

■ Радикальный пересмотр механизмов интеграции в регионе.

В наблюдающейся активизации интеграционных процессов в Южной Америке все более заметную роль играет *МЕРКОСУР (Mercado Común del Sur)* — *Общий рынок стран Южного конуса*, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем³⁶, к которым в 2006 г. к присоединилась Венесуэла³⁷. В настоящее время МЕРКОСУР — это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн человек), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента. Договором о создании МЕРКОСУР предусмотрена отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, т.е. свободное движение капиталов и рабочей силы, введение единого внешнего тарифа и образование таможенного союза, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, в валютно-финансовой сфере, унифицированы правила функционирования свободных промышленных зон, утвержден единый порядок определения происхождения товаров.

В результате предпринимаемых усилий взаимный товарооборот вырос с 3,5 млрд долл. в 1991 г. до 11,5 млрд в 1995 г.³⁸

Для руководства процессом интеграции в переходный период в конце 1994 г. были созданы *Совет общего рынка* в составе министров иностранных дел и экономики, на который возложена задача проведения общей интеграционной политики, *Группа общего рынка* — исполнительный орган, функционирующий постоянно и имеющий Административный секретариат со штаб-квартирой в Монтевидео, а также 11 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка и занимающихся вопросами торговли, таможенного регулирования, технических норм, валютно-финансовой политики, макроэкономической политики, наземного и морского транспорта, промышленной технологии, сельского хозяйства, энергетики. Административный секретариат осуществляет оперативную поддержку мероприятий МЕРКОСУР, и его возглавляет поочередно представитель каждой страны-члена в течение двух лет.

Важнейшим принципом принятия решений является консенсус, национальные органы управления наделяются ограниченными полномочиями. На встречах на высшем уровне, которые проводятся ежегодно, утверждается программа и стратегия на перспективу. На них, например, были подписаны важнейшие документы о переходе к таможенному союзу и расширению круга участников объединения. Институт комиссаров (по образцу Евросоюза), т.е. высокопоставленных чиновников, обладающих широкими полномочиями, не сложился.

Становление МЕРКОСУР не обходится без трудностей. Несмотря на поставленные цели, страны не сумели договориться к намеченному сроку (1 января 1995 г.) о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле — участники МЕРКОСУР условились временно, на переходный период (до 2000 г.), сохранить значительное число изъятий из общего режима, которые варьируются для каждой из четырех стран. В частности, Уругвай получил право на наиболее обширный список временных исключений из беспошлинной торговли между членами МЕРКОСУР — 950 позиций единой таможенной номенклатуры блока до 2000 г., Аргентина — 221 позицию до 1999 г., Бразилия — 28 позиций до 1999 г., Парагвай — 272 позиции до 2000 г. Эти задачи к 2001 г. были выполнены.

Не удалось согласовать в предполагавшиеся сроки и единые внешние тарифы на импорт товаров из стран, не входящих в МЕРКОСУР. Тем не менее сторонами согласован график, в соответствии с которым предполагается ежегодно равными долями снижать эти тарифы

вплоть до их полной отмены в согласованные заново сроки. Договор МЕРКОСУР предписывает отмену нетарифных ограничений, за исключением мер регулирования торговли вооружениями, боевой техникой, боеприпасами, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, а также рестриктивных мер, направленных на защиту здоровья и нравственности граждан, национального культурного достояния. Сохраняется ряд нетарифных регулирующих мер, не имеющих ограничительного характера, которые подлежат упорядочению и гармонизации. Однако эта сложная и объемная работа, проводимая специальным комитетом МЕРКОСУР по нетарифным ограничениям, пока не завершена. В настоящее время Комиссия по торговле разрабатывает общий регламент по защите от демпинга.

Как и было условлено, с 1 января 1995 г. на внешних границах блока стали действовать общие таможенные тарифы (ОТТ) на импорт из третьих стран, охватывающие примерно 85% товарных позиций единой таможенной номенклатуры МЕРКОСУР. Их ставки варьируются от 2 до 20% стоимости товара. В отношении остальных 15% номенклатуры определен особый порядок формирования ОТТ: товары инвестиционного назначения — ставка ОТТ 14% с периодом постепенного приведения в соответствие с ней национальных тарифов Аргентины и Бразилии до 2001 г., Парагвая и Уругвая — до 2006 г.; продукция информатики и телекоммуникаций — ставка ОТТ 16% до 2006 г. для всех четырех стран. Средневзвешенный региональный тариф к 2003 г. достиг примерно 11%. Конечно, этот показатель выше, чем у НАФТА, но ниже, чем у многих других интеграционных объединений. Кроме того, за каждым из членов МЕРКОСУР зарезервировано право на временные изъятия из режима ОТТ для наиболее адекватной адаптации «уязвимых» секторов экономики к новой конкурентной среде (действующие национальные тарифы на эти товары будут постепенно приведены в соответствие с согласованными ставками ОТТ).

Процесс интеграции в МЕРКОСУР, несмотря на незавершенность становления таможенного союза в его классическом виде, является наиболее динамичным в регионе. Объем внутрizonального экспорта в 1991–2003 гг. вырос с 5,1 до 12,6 млрд долл., т.е. более чем вдвое, и составил почти половину экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна. В 2013 г. экспорт МЕРКОСУР составил около 278,0 млрд долл. США, из которых примерно 90% приходится на экспорт Бразилии. Доля внутрizonальной торговли в товарообороте стран МЕРКОСУР со всем миром в 2003 г. повысилась до 16,2%, в 1990 г. этот показатель составлял 10,1%. МЕРКОСУР оказал поло-

жительное воздействие на качественные показатели внешней торговли стран-членов, способствовал росту промышленного экспорта. 70% бразильских предпринимателей ведут деятельность в рамках блока. Аргентина реализует 30% своего экспорта (против 17% в 1991 г.), Уругвай и Парагвай — более 50%. Значительное развитие получила кооперация на уровне отдельных фирм и предприятий. В этот процесс вовлечены крупнейшие аргентинские и бразильские объединения «Группо Архентино» и «Группо Бразил». Кооперация и сотрудничество особенно распространены в машиностроении и металлургии, а также в энергетике. В МЕРКОСУР гарантируется поставка энергоносителей, в 1993 г. был принят специальный документ «Основные элементы энергетической политики».

В 2004 г. МЕРКОСУР перенял некоторые полезные инициативы из арсенала ЕС. Были приняты меры по гармонизации национальных стандартов на региональном уровне. В рамках МЕРКОСУР сформулировано 366 регулирующих национальных стандартов, положений и выработано около 300 предложений по стандартизации. Необходимо отметить важность МЕРКОСУР как объединения, служащего стабилизирующим механизмом для экономик стран блока. Сдерживание инфляции осуществлялось посредством увеличения импорта, регулирование тарифной политики способствовало «торможению» темпов экономического спада, например в Аргентине и Бразилии. Как указывают сами бразильцы, в 1991–1993 гг., в период, когда темпы экономического роста в Бразилии были весьма низкими, местная промышленность смогла выжить в значительной мере благодаря доступу на рынок Аргентины, экономика которой как раз тогда переживала подъем. Этим южноамериканцы объясняют достижение положительного сальдо во взаимной торговле и сохранение уровня занятости.

В 1994–1995 гг. ситуация между Аргентиной и Бразилией повторилась в зеркальном отображении — спад в Аргентине и начало подъема в Бразилии. Страны пошли по отработанному сценарию, и теперь уже аргентинцы отмечали положительные стороны сотрудничества в МЕРКОСУР. Вообще южноамериканские аналитики, опираясь на собственный опыт, прямо указывают, что в интеграционной группе необходимо членство по меньшей мере двух сильных в экономическом отношении стран, способных в кризисной ситуации принять удар на себя. Значительные успехи интеграции не означают отсутствия в объединении множества серьезных проблем. Это недостаточное развитие транспортной инфраструктуры, вопросы валютного регулирования, унификации налогообложения, трудового законодательства. Большие

трудности связаны с распределением преимуществ интеграции из-за того, что национальные экономики имеют разную «мощность».

Возникают противоречия между развитием интеграционных процессов и собственно «деликатных», уязвимых отраслей, таких как строительная, мукомольная, сахарная, винодельческая. К числу болезненных отраслей в плане раздела рынков относится автомобильная. Сложные задачи стоят перед МЕРКОСУР в социальной сфере. Если предприниматели уже почувствовали позитивизм интеграции, то население — не вполне.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР в целом оцениваются как благоприятные большинством наблюдателей. Главные условия развития интеграции — укрепление экономической и финансовой стабильности блока. По мнению экспертов, объемы взаимной торговли между странами МЕРКОСУР находятся на подходе к своей высшей планке. ЗСТ, таможенный союз, видимо, не смогут уже дать нового мощного импульса развитию связей. Эти формы интеграции в экстенсивном плане уже сыграли свою роль. Необходимо внедрение новых, более прогрессивных форм сотрудничества на микроуровне. Для этого в МЕРКОСУР принимаются меры организационного порядка, например создание специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами блока. Пока идет кулуарное обсуждение идеи о создании некоего наднационального органа по отслеживанию проблем и принятию решений. Однако процесс создания наднационального органа вообще весьма болезненный. Странам предстоит найти действенные рецепты по сочетанию рыночных механизмов с регулирующей деятельностью государства, учитывая специфику Южноамериканского региона, в котором еще недавно было достаточно авторитарных режимов. Вероятно, будут приняты меры и по структурной перестройке внутри стран МЕРКОСУР.

Из числа других интеграционных объединений континента можно выделить следующие: *Латиноамериканская ассоциация свободной торговли* (ЛАСТ), эту организацию позже сменила *Латиноамериканская ассоциация интеграции* (ЛАИ); *Центральноамериканский общий рынок* (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор) — сформирована зона свободной торговли, предусматривается ликвидация пошлин внутри блока и введение ОТГ в отношении третьих стран; *КАРИКОМ*, или *Карибское сообщество* (14 англоязычных стран Карибского бассейна), — достаточно развитая интеграционная группировка, имеет ряд единых внешних тарифов; *Андский пакт* (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор). Предусматривается трансформировать эту

организацию в *Андскую систему интеграции* и придать экономическим взаимоотношениям импульс к более высокой степени интеграции.

Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ) основана в соответствии с международным договором, который был подписан в 1960 г. в Монтевидео (Уругвай) и получил впоследствии наименование Договор Монтевидео 1960 г.³⁹ Его положения устанавливали 12-летний период для создания полноценной зоны свободной торговли подписавшими договор государствами, в течение которого стороны взяли на себя обязательства снять все ограничительные барьеры на пути взаимного импорта товаров. Зона свободной торговли должна функционировать в условиях действия принципов РНБ и национального режима. Однако любая сторона вправе отойти от взятых на себя обязательств и ввести ограничения на свободную торговлю продукцией сельского хозяйства и животноводства. Положения договора закрепили не только правосубъектность ЛАСТ как международной организации, но правоспособность юридического лица, необходимую для ведения хозяйственной деятельности.

Поставленные Договором Монтевидео 1960 г. задачи были выполнены. Хотя в оценках специалистов единого мнения об успешности выполнения положений договора государствами, в нем участвующими, нет. Например, В. Харламова пишет, что «развитие ЛАСТ столкнулось с рядом труднопреодолимых препятствий. К началу 1970-х гг. большинство участников ЛАСТ в значительной мере интегрировались с третьими странами, нежели друг с другом»⁴⁰. Вместе с тем формально истек 12-летний срок действия договора. По этой причине 12 августа 1980 г. государствами-участниками ЛАСТ был подписан новый Договор Монтевидео⁴¹, в соответствии с которым ЛАСТ преобразовывалась в новую международную межправительственную организацию — *Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (ЛАИ)*. Долгосрочная цель, провозглашенная в новом соглашении, заключалась в учреждении общего рынка. В договор была заложена новая концепция горизонтального сотрудничества в рамках региональной интеграции, осуществляемого в строгом соответствии с принципами международного права. Договор Монтевидео 1980 г. стал продолжением интеграционного процесса, инициированного предшествующим договором.

При этом договор зафиксировал дифференциацию режимов торговых преимуществ в зависимости от уровня экономического развития участников. В рамках ЛАИ все государства были поделены на три категории: 1) с низким уровнем развития (Боливия, Парагвай, Эквадор); 2) со средним уровнем развития (Венесуэла, Колумбия, Перу, Уругвай,

Чили); 3) с высоким уровнем развития (Аргентина, Бразилия и Мексика). Наименее развитые страны имели наибольшие преимущества во взаимных торгово-экономических отношениях.

Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР) был учрежден четырьмя государствами Центральной Америки (Гватемала, Гондурас, Сальвадор и Никарагуа) на основании Общего договора о Центральноамериканской экономической интеграции, вступившего в силу в 1961 г. (Договор Манагуа).

В нем провозглашается свободный торговый режим в отношении всех товаров, ввозимых с территории договаривающихся государств, за исключением определенных случаев, когда устанавливается специальный режим (например, допускается квотирование импорта определенных видов товаров). Договор закрепляет обязанность договаривающихся государств предоставлять национальный режим для импортных товаров, происходящих с территории других участников. Договор учредил исполнительные органы интеграционного объединения: Центральноамериканский экономический совет на уровне министров по экономическим делам, исполнительный совет, состоящий из представителей договаривающихся государств, и секретариат, действующий на постоянной основе.

Карибское сообщество и общий рынок (КАРИКОМ) — субрегиональное торгово-экономическое объединение Центральноамериканских островных государств Карибского бассейна. В соответствии с договором⁴², подписанным Барбадосом, Гайаной, Ямайкой, Тринидадом и Тобаго в Чагуарамасе (Тринидад и Тобаго) в 1973 г., КАРИКОМ заменил существовавшую с 1968 г. Карибскую ассоциацию свободной торговли. В последующем к договору примкнули другие англоязычные страны Карибского бассейна — Антигуа и Барбуда, Белиз, Доминика, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Киттс и Невис, Сент-Люсия. Багамские острова принадлежат к политической части организации — Карибскому сообществу и не входят в экономический союз — общий рынок. В 1995 г. первым неанглоязычным членом организации стал Суринам. Договор следует отнести к международно-правовым особенностям рассматриваемого документа⁴³. Полноправными членами Карибского сообщества и общего рынка являются 15 государств.

Новое сообщество было создано для координирования экономической и политической деятельности карибских стран. В его задачи также входила совместная торговая и промышленная политика и программы технической и финансовой помощи отстающим членам. В рамках организации предусматривается развитие экономического сотрудничест-

ва стран-членов, осуществляется координация внешней политики; налажено сотрудничество в таких областях, как здравоохранение, образование, культура, наука и техника, налогообложение. В рамках общего рынка предусмотрены следующие мероприятия: введение общего внешнего тарифа; проведение единой протекционистской политики; усиление координации внешнеторговой политики; согласование программы налоговых стимулов для промышленности и другие мероприятия.

Основная задача, поставленная перед интеграционным объединением, заключалась в расширении сотрудничества путем либерализации взаимного импорта. Успешное достижение целей позволило государствам-участникам продолжить углубление региональной интеграции путем преобразования ассоциации свободной торговли в общий рынок.

Одним из способов повышения конкурентоспособности КАРИКОМ стало расширение экономического блока и создание на его основе *Ассоциации Карибских государств*, объединившей 25 государств Карибского бассейна и Центральной Америки, среди которых помимо членов КАРИКОМ государства, входящие в «Группу трех», шесть центрально-американских стран, Доминиканская Республика и Куба. Таким образом страны Латинской Америки пытаются найти пути для стабильного экономического развития, создания более широкой зоны свободной торговли.

Андская группа — субрегиональное торгово-экономическое объединение государств Южной Америки: Боливии, Чили (вышла из группы в 1976 г.), Колумбии, Перу, Эквадора. С 1973 г. членом организации стала Венесуэла. Цели объединения, закрепленные в подписанном в 1969 г. Андском пакте (Договор «Картахены») ⁴⁴, следующие: создание субрегионального общего рынка; устранение таможенных барьеров; ускорение процесса индустриализации. Кроме того, Боливии и Эквадору предоставлялся преференциальный режим для сбалансированности интеграционного процесса. Договор «Картахены» предусматривал строительство уникальной архитектуры субрегиональной интеграции в форме Андского сообщества. С одной стороны, интеграционный механизм должен был опираться на суверенитеты участвующих государств, с другой — на органы и институты Андской интеграционной системы. Однако эффективная институциональная структура органов Андской интеграционной системы была сформирована только в 1996 г. ⁴⁵ Она охватывает своим регулированием все ветви национальных властей и предусматривает их эффективную координацию. Высшим координационным органом является Андский президентский Со-

вет на уровне глав государств, участвующих в Договоре «Картахены». На этот орган возложена главная ответственность за выработку общей интеграционной политики Андского сообщества.

Формулирование положений общей интеграционной политики осуществляется другим главным органом — Андским Советом министров иностранных дел. Совет принимает обязательные к исполнению решения, а также декларации «мягкой» юридической силы. При этом решения Совета служат источниками Андского коммунитарного права, формирующегося в Андской интеграционной системе.

Андская комиссия сообщества отвечает за реализацию всех принимаемых высшими органами положений интеграционной политики Андского сообщества в области торговли и инвестиций. В комиссию входят представители, назначаемые правительствами участвующих государств. Комиссия собирается на заседания не реже трех раз в год, но в случае возникающей необходимости может проводить внеочередные сессии. Договор достаточно жестко требует обязательного присутствия всех членов Комиссии, поскольку решения принимаются абсолютным большинством. Решения Комиссии автоматически становятся частью Андского коммунитарного права.

На постоянной основе ведет свою работу Общий секретариат в штаб-квартире организации, расположенной в Лиме (Перу). Главная задача секретариата заключается в обеспечении применения торговых норм и правил государствами-участниками в полном соответствии с положениями Договора и Андского коммунитарного права. Возглавляется он генеральным секретарем. Правосудие в сообществе осуществляет Андский суд, действующий в рамках полномочий, установленных в соглашении об его учреждении и протоколе к нему⁴⁶, а также положений Договора «Картахены». Суд рассматривает споры в Кито (Эквадор). В соответствии с Соглашением юрисдикция суда распространяется на иски, связанные с признанием недействительными решений высших и главных органов сообщества, если они принимались с нарушениями установленной процедуры. С подобным иском в суд может обратиться не только суверенное государство, но и любое юридическое или физическое лицо, если обжалуемое решение затрагивает его существенные права или законные интересы.

Следует отметить и уникальность правового механизма привлечения к ответственности суверенных государств—участников сообщества на основании решения суда. В случаях, когда, по мнению генерального секретаря, государство-участник не выполняет должным образом взятых на себя обязательств по соглашениям Андской интеграционной

системы, он вправе в письменном административном предписании потребовать от нарушителя привести свое поведение в соответствие с взятыми на себя обязательствами. Если предписание генерального секретаря не исполняется, то он полномочен подать на государство-нарушителя в суд. Пострадавшее государство-участник также обладает правом присоединиться к исковым требованиям генерального секретаря. Более того, любой гражданин или юридическое лицо для защиты своих нарушенных прав имеет возможность обратиться с жалобой на государство-нарушителя генеральному секретарю либо в суд.

Решение суда должно быть исполнено в течение 90 дней, а в случае его невыполнения в отношении государства-нарушителя могут быть применены санкции в виде отмены или приостановки действия преимуществ и привилегий со стороны любых других государств-участников. Решение суда по делу является юридическим основанием для подачи физическими и юридическими лицами иска в национальный суд этого государства с требованиями о возмещении причиненных им ущерба и убытков.

Однако государство, против которого вынесено решение, вправе обжаловать решение суда в той же судебной инстанции. Помимо рассмотрения споров, Суд сообщества дает также толкование норм и правил, вытекающих из положений международно-правовых документов и актов органов сообщества, в целях их единообразного применения на территориях всех государств-членов. Национальные суды обязаны руководствоваться толкованиями Суда сообщества при рассмотрении дел, если в них затрагиваются вопросы, связанные с правовой системой Андского сообщества. Отдельно соглашение устанавливает юрисдикцию Суда сообщества в отношении споров, вытекающих из применения норм и правил, регулирующих трудовые отношения. Стороной в споре в подобных делах обязательно выступает соответствующий орган или институт сообщества.

Единственным в своем роде на американских континентах является Андский парламент, в котором депутаты представляют интересы всех граждан, населяющих государства сообщества. Предусматривалось, что депутаты будут избираться всеобщими прямыми выборами в соответствии с процедурой дополнительного протокола⁴⁷, положения которого регулируют пропорциональное национальное представительство. До принятия дополнительного протокола Андский парламент формируется делегатами от национальных парламентов, направляемыми в соответствии с установленной национальной юрисдикцией процедурой. Таким образом, Андское сообщество достигло ощутимых

результатов на пути субрегиональной интеграции, для пяти стран континента полномасштабно функционирует зона свободной торговли⁴⁸ с 1993 г.; с 1995 г. во внешней торговле государства-участники применяют единый таможенный тариф в условиях таможенного союза; создана и успешно выполняет свои функции правовая система интеграции (Андское коммунитарное право); эффективно работает структура органов интеграции.

Несмотря на динамичные темпы интеграционных процессов, необходимо все же отметить определенные сложности на пути к общему рынку — следующей интеграционной стадии по общей классификации. Нормы Андской правовой системы ужесточили ограничительный характер для режима ПИИ, что вызвало определенную озабоченность в кругах иностранных инвесторов⁴⁹. В этой связи принимались неоднократные попытки нормативно-административного смягчения режима для ПИИ, и в итоге бремя регулирования режима ПИИ было переложено на национальные законодательства государств-участников соглашения.

В 2004 г. в перуанском городе Куско представители 12 стран Южной Америки подписали декларацию о создании политического и социально-экономического блока *Южноамериканское сообщество наций*. Согласно договоренностям территорию стран сообщества объединит общий рынок с едиными правилами, в соответствии с которыми будет вестись торговля с остальным миром. Кроме того, у граждан нового союза в будущем появятся единые паспорт, валюта, парламент и суд.

В Декларации Куско указывается, что для принятия решений по проблемам региона главы государств сообщества будут проводить ежегодные встречи. Текущие вопросы формирования ЮСН будут решаться министрами иностранных дел. Сообщество было создано на базе двух основных торговых объединений региона — Андского сообщества, куда входят Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор и Венесуэла, и Южноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР), куда входят Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай. Кроме этих стран в ЮСН вошли Чили, Суринам и Гайана. ЮСН станет одним из крупнейших в мире интеграционных объединений с населением около 360 млн человек и совокупным ВВП более 973 млрд долл. Территория, которую охватывает союз, составляет 45% всего Американского континента. Лидеры стран блока заявляют, что при его создании они руководствовались опытом Евросоюза. Более того, они надеются, что Южноамериканское сообщество наций со временем составит конкуренцию США и Евросоюзу.

Интеграционные процессы в Африке. С 1960-х гг. в Африке начались интеграционные процессы. Страны этого континента имели различный уровень экономического развития, а по сравнению с мировым он был и остается низким. И тогда и сейчас отмечается широкий разброс по доходам, финансовому потенциалу, транспортным возможностям и т.д. К началу 1990-х гг. из четырех десятков стран, которые относятся к разряду так называемых слаборазвитых, 25 расположены на Африканском континенте. При этом ВВП на душу населения колеблется от 80 долл. в Мозамбике до 500 долл. в Мавритании. После 1960 г. на континенте возникло около 40 различных международных организаций экономического и финансового профиля, которые выступали за развитие интеграции как по широкому кругу экономических сфер деятельности, так и в рамках отдельных отраслей, хотя в основополагающих документах не всегда присутствовали дефиниции «интеграция» или «международное разделение труда». Большое влияние на подталкивание интеграционных процессов в Африке оказывали бывшие метрополии, но, как правило, такое воздействие имело определенные цели: не выпускать из сферы интересов и т.д. Примером могут служить различные группы франкоязычных, англоязычных стран и др.⁵⁰

На начальном этапе интеграции возникали организации, скорее присущие африканским условиям, например семь организаций «речного профиля»: *Организация по освоению бассейна реки Гамбия (ОМВГ), Организация по освоению реки Сенегал (ОМВС), Организация по эксплуатации и развитию бассейна реки Катеры* и др. Это естественный процесс, присущий данному континенту и тем экономическим условиям, которые сложились на тот момент в Африке. Были также созданы структуры, которые, согласно оценкам африканских исследователей, вполне могли стать своего рода центрами для «концентрации процессов и превращения их в интеграционные». Это, например, *Африканская лесопромышленная организация, Международный союз стран—производителей какао, Ассоциация по развитию рисоводства в Западной Африке* и им подобные. В принципе такой сюжет мог иметь продолжение, так как страны в общем имели монокультурную структуру производства, а другие экономические составляющие, которые могли бы в чем-то препятствовать сближению, кооперации, расширению торговли и т.д., все-таки не превалялись. Однако в силу ряда причин как объективного, так и субъективного характера развитие шло довольно вяло.

Не следует забывать и то, что в 1960—1970-е гг. в Африке наблюдалось весьма сильное влияние ТНК. Так, в 1977 г. прекратило свое существование *Восточноафриканское сообщество (ВАС)* — объединение,

которое подавало большие надежды сторонникам интеграции. Однако деятельность ТНК, контролировавших товарные потоки от сбыта до реализации, на определенном этапе сорвала программы регионального сотрудничества. В 1980-е гг. в результате активной экономической дипломатии развивающихся стран, в том числе и африканских, мировым сообществом в определенной мере были отрегулированы некоторые подходы ТНК к сотрудничеству. Через серию Ломейских конвенций были скорректированы условия сотрудничества стран-членов Евросоюза (а значит, и входящих в них бывших метрополий) с развивающимися странами. (Кстати, вышеупомянутое ВАС возобновило свою деятельность, правда, пока на организационном уровне: создан секретариат и т.д.) По мнению специалистов, в Африке региональные интеграционные процессы начинают все более подчиняться экономической логике.

Остановимся на деятельности некоторых, наиболее успешно функционирующих (по африканским меркам) интеграционных групп. С учетом приоритетных потребностей все больше внимания уделяется реализации Договора о поэтапном создании *Африканского экономического сообщества (АфЭС — Общий рынок на базе существующих региональных организаций)*, соглашение о котором вступило в силу в 1994 г. План постепенного — в шесть этапов — создания АфЭС должен быть реализован в течение 34 лет. При этом, поскольку главными опорными элементами всей конструкции АфЭС являются уже существующие субрегиональные объединения, в частности ЭКОВАС, КОМЕСА, САДК, САМ ЭСГЦА, ЮДЕАК, в первые 20 лет первоочередное внимание планируется уделить именно им, их всемерному укреплению и усилению скоординированности их деятельности. Создание АфЭС объективно зависит от дальнейшего «самочувствия» субрегиональных африканских группировок, которое пока оставляет желать лучшего.

Вероятно, практический эффект от АфЭС — дело достаточно отдаленного будущего. Однако сам процесс формирования Сообщества может дать толчок модернизации и унификации структур экономического взаимодействия африканских стран, увеличить интенсивность и объем их сотрудничества, что в конечном счете должно привести к расширению африканских рынков, появлению относительно крупных потребностей в связи с оснащением новых предприятий и других объектов, создаваемых в Африке на коллективной основе.

В Западной Африке наиболее заметна некоторая активизация деятельности *Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС, создано в 1975 г., в состав входят 16 государств)*, ставяще-

го целью поэтапное создание общего рынка в регионе. В июле 1995 г. в ходе XVIII саммита ЭКОВАС было объявлено об официальном вступлении в силу обновленного Договора о сообществе (подписан в Котону в 1993 г.), с которым ряд государств этого субрегиона связывает надежды на дальнейшую активизацию сотрудничества и углубление интеграции, в частности путем реализации договоренностей о свободном перемещении людей и товаров, развитии торговли и транспортной сети, создании единого парламента и совместного трибунала, введении к 2006 г. единой валюты.

Осуществление планов сообщества наталкивается на значительные трудности, обусловленные различием в уровнях экономического развития государств, их неодинаковыми подходами к использованию властных и рыночных рычагов для решения экономических, финансовых, торговых и иных задач. Повышению эффективности ЭКОВАС в немалой степени препятствует соперничество между франко- и англоязычными странами субрегиона и их более тесная, чем в других регионах, привязанность к бывшим метрополиям, а также внутренние проблемы в Нигерии, являющейся, по мнению ряда экспертов, «локомотивом» интеграционных процессов в Западной Африке.

В 1993 г. в Кампале (Уганда) был подписан Договор о преобразовании *Зоны преференциальной торговли стран Восточной и Южной Африки (ЗПТ) в Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА)*, включающий 21 страну, в планы которого входило формирование общего рынка к 2000 г., валютного союза — к 2020 г., сотрудничество в экономической, юридической и административной сферах. Идея создания Общего рынка предусматривала слияние *Сообщества развития Юга Африки (САДК)* и ЗПТ в КОМЕСА. Однако в 1994 г. на саммите САДК в Габороне было принято решение о раздельном существовании двух организаций — в Южной и Восточной Африке соответственно.

Сообщество развития Юга Африки (САДК) — политико-экономический региональный блок, созданный в 1992 г. на базе *Конференции по координации развития стран Юга Африки (САДКК)*, существовавшей с 1980 г. В настоящее время в САДК входят 12 государств. По замыслу учредителей сообщества, развитие сотрудничества должно идти по принципу «гибкой геометрии» и разноскоростных интеграционных процессов как между отдельными государствами, так и между группами стран внутри САДК. Нынешняя программа действий сообщества оценивается в 8,5 млрд долл. и включает 446 совместных проектов. Финансирование программы лишь на 10–15% может быть обеспечено за счет собственных ресурсов. На консультативной конференции

с участием внешних «доноров» по вопросам мобилизации финансовых и трудовых ресурсов (Лилонгве, 1995 г.) было принято решение о создании специальных органов по вопросам труда и занятости. Эти органы в рамках САДК пока обладают совещательным статусом. В том же году было принято решение о создании единой энергосистемы стран Юга Африки. Подписаны соответствующий меморандум, а также Протокол о совместном использовании водных ресурсов. Тогда же принято решение об активизации усилий по созданию к 2000 г. на Юге Африки зоны свободной торговли. Определились основные «доноры» (сотрудничающие партнеры) САДК — скандинавские страны, которые предоставят до 50% внешнего финансирования, ЕС и США.

С ЕС в 1994 г. подписана Берлинская декларация, предусматривающая, в частности, обмен интеграционным опытом, совместное планирование и реализацию программ развития. С США в 1996 г. был подписан двусторонний Меморандум о взаимопонимании в торгово-экономической области, предусматривающий в качестве приоритетных сфер сотрудничества агробизнес, энергетику, финансы, развитие инфраструктуры и др. Американцы ориентируют африканских партнеров прежде всего на развитие взаимодействия по линии частного предпринимательства с постепенным сворачиванием программ по государственной линии. В настоящее время в сообществе принимаются меры по постепенной унификации подходов к созданию приемлемого для всех стран-членов инвестиционного климата, налогового и таможенного законодательства.

Интеграционные процессы на Юге Африки идут весьма непросто, наталкиваясь на препятствия объективного и субъективного характера. Даже в регионе, где расположены относительно благополучные страны, между ними сохраняются серьезные различия в уровне экономического и социального развития, расстановке внутренних и внешнеполитических приоритетов, на что зачастую накладываются и личные амбиции некоторых государственных лидеров. Естественно, характер субрегионального развития во многом определяется позицией ЮАР, самой сильной страны в регионе. Не будет ошибкой сказать, что трансформация САДК в действительно крепкую интеграционную группировку требует определенного времени.

В Центральной Африке в плане экономической интеграции более или менее динамично развивался *Таможенный и экономический союз ЦА (ЮДЕАК, включает 6 стран)*. За 30 лет его существования внутрорегиональная торговля возросла в 25 раз, введен единый внешний таможенный тариф, на основе совместного участия стран ЮДЕАК в «зоне

французского франка» создан *Валютный союз Центральной Африки*, центральным институтом которого является *Банк государств Центральной Африки*, выпускающий единые для всех участников платежные средства. В рамках ЮДЕАК действуют также органы кредитного сотрудничества: *Банк развития государств Центральной Африки и Фонд солидарности*. К проблемам развития экономической дипломатии данной экономической группировки следует отнести разный уровень экономического развития стран, однородность и слабую диверсификацию национальных экономик, неразвитость инфраструктуры, политическую нестабильность в ряде стран. Все это отнюдь не способствует решению важнейших задач, определенных в Договоре: свобода движения капиталов (путем постепенной ликвидации таможенных барьеров внутри ЮДЕАК), налаживание промышленной кооперации, создание СП и др. В марте 1994 г. члены ЮДЕАК приняли решение о постепенной трансформации Союза в *Экономическое и валютное сообщество (ЭВСЦА)*, т.е. о выходе на более высокий уровень интеграции. Впрочем, для этого предстоит решить еще много проблем.

9.5. Дипломатия интеррегионального и межрегионального сотрудничества

Интеррегиональная интеграция. Энергетическая хартия — успешный пример современного **интеррегионального сотрудничества** стран Западной Европы и новых независимых государств Восточной и Центральной части континента Евразия. Подобное сотрудничество стало возможным после окончания холодной войны и коренной переориентации экономического уклада в европейских государствах бывшего социалистического лагеря в конце 1980-х — начале 1990-х гг. Перспективы взаимовыгодного экономического сотрудничества между государствами Западной и Восточной и Центральной Европы стали очевидными прежде всего благодаря сближению экономических курсов всех государств континента, направленных на развитие рыночных отношений в условиях демократии. При этом страны с переходной экономикой получили дополнительные стимулы для продвижения экономических реформ в виде доходов от продажи энергоресурсов и долгосрочных инвестиций в модернизацию энергетического сектора, а западные страны взамен получали необходимый объем энергоносителей. Эта формула взаимовыгодного сотрудничества была продекларирована путем подписания Европейской энергетической хартии в 1991 г. в Гааге, Нидерланды.

Главная цель Европейской энергетической хартии заключалась в установлении прозрачных и понятных правил торговли и осуществления капиталовложений в энергетическом секторе государств, ее подписавших. Однако необязательная юридическая сила документа не позволяла в полной мере гарантировать все сопряженные риски участвующим в энергетическом сотрудничестве государствам. В этой связи в 1994 г. участники подписали юридически обязательный Договор к Энергетической хартии, который вступил в силу в 1998 г.⁵¹ Цель Договора — создание единого правового поля для многосторонней торговли и инвестиций в энергетическом секторе, нормы и правила которого должны соблюдаться всеми участвующими государствами. Договор регулирует основные области экономического сотрудничества в данной сфере:

- 1) защиту и поощрение иностранных инвестиций в энергетику на основе применения принципов режима наиболее благоприятствуемой нации и национального режима;
- 2) либерализацию торговли энергоносителями, иными материалами и оборудованием, используемыми в энергетике;
- 3) свободу транзита энергоносителей по трубопроводам и сетям;
- 4) сокращение неблагоприятного воздействия энергетического цикла на окружающую среду путем повышения эффективности использования энергии.

Договор к Энергетической хартии устанавливает процедуры разрешения споров как между инвесторами и принимающими инвестиции государствами, так и между договаривающимися сторонами по поводу толкования и применения норм и правил Договора. В случаях торговых споров применяются процедуры ВТО по разрешению разногласий. Для придания большей эффективности экономическому сотрудничеству на основе положений ДЭХ государства-участники учредили специализированную межправительственную организацию — Конференцию по Энергетической хартии, в компетенцию которой входят все вопросы, связанные с процессом Энергетической хартии. Как правило, два раза в год Конференция собирает на свои сессии представителей всех государств, подписавших Договор. На Конференции обсуждаются политические вопросы, влияющие на экономическое сотрудничество в области энергетики, делаются обзоры выполнения положений Договора и Протокола к нему, а также принимаются новые документы, развивающие процесс Энергетической хартии. Этот процесс открыт для участия всех заинтересованных стран других регионов мира, при условии

готовности соответствующего государства взять на себя обязательства, содержащиеся в Договоре к Энергетической хартии.

«Группа трех» объединяет два государства Центральной Америки — Венесуэлу и Колумбию и одно государство Северной Америки — Мексику. Трехстороннее соглашение об учреждении группы, подписанное в 1990 г., вступило в силу в 1995 г. Соглашение нацелено на постепенное снижение таможенных тарифов и создание зоны свободной торговли между тремя странами, сотрудничество в области технологии, финансов, экспорта. С 1995 г. действует программа либерализации взаимной торговли путем автоматического снижения тарифов ежегодно на 10%. В отношении автомобильной промышленности и сельского хозяйства был предусмотрен более длительный срок либерализации торговли — 12 лет. Договор открыт для всех латиноамериканских стран. Ведутся переговоры о присоединении к нему Эквадора, Коста-Рики и Панамы. «Группа трех» тяготеет к НАФТА, к которому стремятся присоединиться Венесуэла и Колумбия. Члены «Группы трех» проводят активную политику по укреплению своего экономического и политического влияния в Центральной Америке и странах Карибского бассейна. Их стремление к сотрудничеству с указанными регионами нашло отражение в создании Ассоциации Карибских государств (АКГ). В 2003 г. государства-участники Андской группы и МЕРКОСУР подписали в Монтевидео (Уругвай) экономическое соглашение о создании зоны свободной торговли. В соглашении ставилась задача создать зону свободной торговли с 2004 г. Соглашение предусматривает мероприятия по либерализации торговли, в том числе механизмы по разрешению споров и разногласий.

На второй встрече на высшем уровне глав государств двух американских континентов⁵² в Сантьяго (Чили) в апреле 1998 г. начались официальные переговоры по созданию *Соглашения о свободной торговле на американских континентах (ФТАА)*, которое планировалось подготовить к 2005 г. До настоящего времени в ходе переговорного процесса уделяется внимание проблеме нивелирования различий в уровнях социально-экономического и политического развития стран региона.

Характерной особенностью «АСЕАН+3» является сложившаяся на базе ежегодных встреч лидеров государств АСЕАН система консультаций и диалогов между 10 странами—членами АСЕАН и тремя восточными странами — Японией, Китаем и Республикой Корея, заинтересованными во взаимодействии и сотрудничестве в регионе. Под названием «АСЕАН+1» понимаются механизмы сотрудничества между 10 членами АСЕАН и Китаем, АСЕАН и Японией, АСЕАН и Республикой Корея.

В конце 1990-х гг. на фоне усиления экономической глобализации страны–члены АСЕАН осознали важность сотрудничества на новом уровне и приняли решение развернуть экономическое сотрудничество «международной ориентации», что послужило стимулом к созданию механизмов «АСЕАН+3» и «АСЕАН+1». В последние годы они стали главными каналами сотрудничества в Восточной Азии и важным символом направления развития и возрождения Азии.

Экономическое сотрудничество является сердцевинной механизмов «АСЕАН+3» и «АСЕАН+1», которые постепенно проникают в область политики, безопасности и культуры. В настоящее время сложилась новая ситуация многоуровневых, многоаспектных и многонаправленных контактов. В формате «АСЕАН+3» созданы механизмы диалога в 18 областях примерно на 50 уровнях, включая 14 министерских встреч в таких сферах, как дипломатия, экономика, финансы, сельское хозяйство, трудоустройство, туризм, охрана окружающей среды, культура, борьба с транснациональной преступностью, здравоохранение, энергетика, информатика и телекоммуникации, общественное благосостояние, развитие и новаторство в правительственном управлении.

В режиме «АСЕАН+1» определены 5 важных областей сотрудничества: сельское хозяйство, телекоммуникации, трудовые ресурсы, взаимные капиталовложения и освоение бассейна реки Меконг. В рамках «АСЕАН+3» и «АСЕАН+1» ежегодно проводятся саммиты, заседания на уровне министров, высокопоставленных официальных лиц и совещания на рабочем уровне.

Китай внес важный вклад в развитие механизма сотрудничества в форматах «АСЕАН+3» и «АСЕАН+1». В 1997 г. на неформальной встрече руководители Китая и АСЕАН обнародовали Совместную декларацию, установили отношения добрососедства, взаимодоверия и партнерства. В 2002 г. Китай и АСЕАН подписали Рамочное соглашение о всестороннем экономическом сотрудничестве, поставили целью создание зоны свободной торговли к 2010 г. В 2003 г. во время 7-й встречи в форматах «АСЕАН+3» и «АСЕАН+1» премьер Госсовета КНР Вэнь Цзябао и руководители 10 стран–членов АСЕАН подписали Совместную декларацию о стратегическом партнерстве, направленном на мир и процветание. Вэнь Цзябао также присутствовал на церемонии подписания Китаем Договора о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии⁵³.

Межрегиональное сотрудничество. Отношения между *ЕС* и *АСЕАН* базируются на Соглашении о сотрудничестве 1980 г. Оно регулирует вопросы торговли, экономики и развития. Политический диалог осу-

ществляется в рамках встреч на уровне министров иностранных дел (раз в два года) и проходящих между ними встреч на уровне высших должностных лиц (с 1995 г.). Также Соглашением 1980 г. учрежден Совместный комитет сотрудничества, официальные заседания которого происходят раз в полтора года. Функционирует 6 постоянных подкомитетов: по торговле и инвестициям, экономическому и промышленному сотрудничеству, науке и технологии, лесному хозяйству, экологии и наркотикам. С 1997 г. в связи с вступлением Бирмы в АСЕАН политический диалог ЕС–АСЕАН был приостановлен. Также прекратились встречи Совместного комитета сотрудничества, хотя подкомитеты продолжали работать. Работа Совместного комитета сотрудничества возобновилась в 1999 г., но при этом участие представителей Бирмы ограничено «пассивным присутствием». Возможность возобновления политического диалога на уровне министров иностранных дел была предусмотрена решением Совета ЕС (2000 г.) при разработке некоторых специальных положений о порядке участия во встречах министра иностранных дел Бирмы. Окончательно порядок участия представителей Бирмы в министерских встречах был согласован в столице Лаоса Вьентьяне на 13-й (2000 г.) и 14-й (2003 г.) встречах ЕС–АСЕАН. Все программы сотрудничества ЕС–АСЕАН не применяются в отношении Бирмы. Такое положение сохраняется до настоящего времени.

В 1995 г. в Мадриде (Испания) представители *МЕРКОСУР* и *ЕС* подписали рамочное межрегиональное соглашение о сотрудничестве. В качестве основополагающих целей его участники выдвинули следующие: 1) предоставление свободного доступа на рынки всех государств, участвующих в этих двух объединениях; 2) либерализация торговли путем устранения всех форм экономической дискриминации и установления благоприятных торговых режимов: РНБ и НР; 3) приведение торговых норм и правил в соответствие с требованиями системы ГАТТ/ВТО; 4) согласование общих подходов в проведении торговой политики в отношении третьих стран. Соглашение закрепляет механизмы расширения экономического сотрудничества по всем основным направлениям, в том числе в области поощрения инвестиций и создания благоприятного инвестиционного климата для иностранных капиталовложений, содействия сотрудничеству в таможенных вопросах, энергетическом, транспортном, промышленном и частном секторах экономических отношений.

На встрече на высшем уровне лидеров АСЕАН в 2003 г. был инициирован новый партнерский диалог «*АСЕАН+Индия*». Взаимодействие между Индией и странами АСЕАН имеет долгую историю ввиду

территориальной близости (сухопутная граница с Мьянмой, морская граница с Таиландом, Малайзией и Индонезией). Однако до начала 1990-х гг. сотрудничество было весьма скудным и не имело под собой институциональной основы. Знаковыми событиями в изменении отношений между Индией и странами АСЕАН стали официальный внешнеполитический курс «Смотри на Восток», принятый правительством Индии в 1992 г. (ориентирован на страны АСЕАН), и наделение Индии статусом полноправного партнера по диалогу с АСЕАН в 1995 г., а потом в 2002 г. создание механизма взаимодействия между АСЕАН и Индией в рамках диалога «АСЕАН+1». Необходимо отметить, что все инициативы по налаживанию сотрудничества (в том числе и в сфере упрочения энергетических связей) предпринимались и до 1990-х гг.

Такие страны Юго-Восточной Азии, как Индонезия, Малайзия, Бруней, Мьянма и Вьетнам, имеют обширные разведанные запасы энергоресурсов (нефти, газа и угля), которые согласно прогнозам в будущем увеличатся. Учитывая тот факт, что Индия испытывает острую нехватку энергоресурсов, экономики этих стран и индийская экономика становятся взаимодополняемыми в энергетической сфере. Индия — один из основных импортеров энергоресурсов из стран ЮВА, в частности нефти из Индонезии. Вторым направлением взаимодействия является разведка и добыча энергоресурсов в странах Юго-Восточной Азии индийскими компаниями. Вьетнам стал одной из первых стран, с которой Индией было создано совместное предприятие по добыче природного газа. Совместный проект Индии (компания *ONGC Videsh*), Вьетнама (*PetroVietnam*) и компании *British Petroleum* был предложен в 1988 г., а в 2005 г. он был пущен в строй. Согласно договору о разделе продукции индийская компания *ONGC Videsh* получила 45% активов в разведке газа. Предполагается, что за период с 2004 по 2019 г. Индия получит по этому контракту 266 млн куб. м газа. Импорт угля из Юго-Восточной Азии, несмотря на достаточно обширные его запасы в самой Индии, также является важной составляющей экономических отношений со странами Юго-Восточной Азии. Это объясняется тем, что в большинстве случаев транспортировать уголь из Юго-Восточной Азии морским путем более экономично, чем по железной дороге в пределах самой Индии из районов добычи (Бихар и Западная Бенгалия) в другие области. Поэтому такие крупные производители угля в ЮВА, как Индонезия, могут стать крупными поставщиками угля в Индию, что позволит еще больше укрепить экономические связи между двумя странами.

Еще одним важным шагом в установлении прочных и долгосрочных связей между Индией и ЮВА в жизненно важной энергетической

сфере является проект газопровода из Мьянмы в Индию через Бангладеш. Трехсторонний договор о закладке газопровода был подписан в Янгоне еще в 2005 г., однако его реализация натолкнулась на сильное сопротивление со стороны Бангладеш, в основе которого лежат политические мотивы противостояния Индии, так как Бангладеш очевидно отказывается от экономической выгоды (которая заключается не только в плате за транзит, но и в возможности бесплатной транспортировки собственного газа из восточных районов страны, где он добывается, в западные). В случае реализации этого проекта он может послужить не только катализатором экономических отношений между Индией и Мьянмой, но и стать фактором стабилизации политических отношений между Индией и Бангладеш, так как газопровод тесно свяжет экономики трех стран.

Энергетический фактор в ЮВА все больше приобретает геополитическую составляющую, учитывая стратегическое географическое положение как Индии, так и государств Юго-Восточной Азии. Около 60% мировых экспортных потоков нефти и газа проходит через Индийский океан. Один из маршрутов проходит через Ормузский пролив из Персидского залива в Аравийское море, потом через Баб-эль-Мандебский пролив из Аравийского моря в Красное, затем через Суэцкий канал в Европу. Контрольными точками второго потока, направленного в Японию, Китай, Южную Корею и на Западное побережье США, являются Ормузский и Баб-эль-Мандебский проливы, архипелаг Лакшадвип и Андаманские и Никобарские острова, принадлежащих Индии, а также Малаккский пролив из Индийского океана в Южно-Китайское море. Учитывая, что страны Персидского залива в обозримом будущем останутся основным источником энергии для развивающихся стран Восточной Азии — Японии, Китая и Южной Кореи, доля второго маршрута будет только увеличиваться. Подсчитано, что объем импортируемой нефти в Китае вырастет до 340 млн т к 2010 г. и до 440 млн т к 2020 г. Около половины всего нефтяного импорта поступает в Китай из Персидского залива, а 25% из Африки. Вся эта нефть, соответственно, доставляется в Китай на танкерах через водные пути стран Юго-Восточной Азии. В результате около 60% всех судов, проходящих у берегов Сингапура, на сегодняшний день либо плывут под китайскими флагами, либо везут товары в Китай. Неудивительно поэтому, что проблема безопасности морских путей в Индийском океане будет волновать Китай, Японию и Южную Корею даже при том, что они активно пытаются устанавливать долгосрочное сотрудничество в рамках «АСЕАН+3» и «АСЕАН+1». Необходимость сотрудни-

чества в сфере защиты водных путей Индийского океана, вытекающая из потребности обеспечения безопасности поставок энергоресурсов, в будущем может стать основой роста значимости и влияния Индии и стран Юго-Восточной Азии в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Благодаря своему географическому положению — она разделяет северную часть Индийского океана пополам на Арабское море на западе и Бенгальский залив на востоке — Индия занимает стратегически выгодную позицию. В ближайшем будущем основные страны Восточной Азии, по-видимому, станут стремиться заключить соглашение о многостороннем сотрудничестве по обеспечению безопасности поставок энергоресурсов, поступающих из Персидского залива через Арабское море и Бенгальский залив, через контрольный пункт в Малаккском проливе в Южно-Китайское море. Очевидно, что сотрудничество между Индией и странами ЮВА (которые контролируют Малаккский пролив) будет важным для достижения любого подобного соглашения.

Безопасность энергопоставок волнует не только страны-потребители, но и страны-экспортеры, поэтому Индия и страны ЮВА, являясь связующим звеном между Ближним Востоком и Восточной Азией, пытаются налаживать сотрудничество в обоих направлениях. В частности, в 2005 г. по инициативе Сингапура был создан диалог Азии и стран Ближнего Востока, в котором приняли участие государства Ближнего Востока, Северной Африки и Азии (в том числе и Индия). В рамках этого диалога страны пытаются найти решение общих проблем, включая энергетическую.

Резюме

В условиях дальнейшей интернационализации мировой экономики идет постепенный процесс формирования региональных экономических образований, на что нацелена сегодняшняя экономическая дипломатия.

В настоящее время нет единой общей теории интеграции, однако существующие теоретические концепции и модели в целом позволяют объяснить интеграционные явления и выработать приемлемый алгоритм действий для специалистов по вопросам региональной экономической дипломатии. Так, в качестве предпосылок и условий развития интеграционных процессов следует считать важно, чтобы страны-участницы были примерно на одинаковом уровне экономического развития; интеграция продвигается наиболее успешно, когда экономика

стран находится на подъеме, ей способствует и географическая близость стран-участниц. Одним из важных императивов является наличие политической воли со стороны руководства интегрирующихся стран.

Переход к интеграционному этапу мирохозяйственных связей осуществляется через ряд стадий. В современной теории принято выделять пять последовательных этапов развития интеграционных процессов: зона свободной торговли; таможенный союз; единый или общий рынок; экономический союз; экономический и валютный союз. Один из сложнейших этапов западноевропейской интеграции — плавный переход от единого рынка через экономический союз к экономическому и валютному союзу, основанному на единой валютно-финансовой политике стран с выходом на единую европейскую валюту евро. Важнейшее значение в деле становления европейской интеграции имеет Маастрихтский договор о Европейском союзе, принятый в 1991 г. В соответствии с ним учреждаются единое европейское гражданство; политический союз; экономический и валютный союз, а также Амстердамский договор, практически открывший путь к расширению ЕС.

В европейской региональной интеграции получили развитие Экономический союз Бельгии, Нидерландов и Люксембурга (Бенилюкс), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), а также субрегиональное экономическое сотрудничество, куда можно отнести: Северный Совет, совет государств Балтийского моря, Совет Баренцева Евроарктического региона, «Северное измерение» Европейского союза, Организацию по экономическому сотрудничеству государств Черноморского региона и Зону свободной торговли в Центральной Европе.

Интеграционные процессы развиваются в Северной Америке — создана НАФТА, в Южной Америке возник МЕРКОСУР, Латиноамериканская ассоциация свободной торговли, Центральноамериканский общий рынок, КАРИКОМ, Андская группа. Интеграционные процессы в Азии развиваются по сценарию, учитывающему азиатскую специфику. Развитие интеграционных процессов в Африке замедлено во многом из-за уровня развития экономики. Экономическая дипломатия стран СНГ также нацелена на интеграционные процессы. Набирает тенденцию развития дипломатия интеррегионального и межрегионального сотрудничества.

Примечания

- ¹ Международные экономические отношения: Учебник / Н. Н. Ливенцев и др. Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 377–378.
- ² World Trade Report 2003. P. 47.
- ³ *Каррон де ла Каррьер Ги*. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М., 2003.
- ⁴ *Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005.
- ⁵ *Nicholson M.* International Relation: A Concise Introduction. 2nd ed. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2002.
- ⁶ *Morgenthau H. J.* Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace. Brief ed. N.Y.: McGraw-Hill, 1993.
- ⁷ *Шетинин В. Д.* Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. М., 2001.
- ⁸ *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство. М., 2004.
- ⁹ *Зонова Т. В.* Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М., 2003.
- ¹⁰ Мировая экономика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Ю. А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 204.
- ¹¹ Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 276.
- ¹² *Balassa B.* Types of Economic Integration // Economic Integration: World-wide, Regional, Sectoral. L., 1976. P. 17–32; *Balassa B.* Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy // International Economic Integration / Ed. by M. N. Jovanovic. L.: Routledge, 1998. Vol. 3.
- ¹³ *Мюрдаль Г.* Современные проблемы «третьего мира». М., 1972.
- ¹⁴ *Cooper R.* The Breaking of Nations. Order and Chaos in the Twenty-first Century, L.: Atlantic Books, 2003; *Cooper R.* Is there a New World Order? // Prospects for Global Order / Ed. by Seizaburo Sato and Trevor Taylor. L., 1993. Vol. 2.
- ¹⁵ *Шишков Ю. В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001.
- ¹⁶ *Robson P.* The Economics of International Integration. 3rd ed. L.: Unwyn Hyman, 1989.
- ¹⁷ Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М.: МО, 1996.
- ¹⁸ *Robson P.* International Economic Integration. Harmandsworth: Penguin Books, 1972.
- ¹⁹ *Буторина О.* Понятие региональной интеграции: новые подходы // Космополис. 2005. № 3 (13). С. 136–145.
- ²⁰ *Шумилов В. М.* Международное экономическое право в эпоху глобализации. М., 2003. С. 55.
- ²¹ *Лабин Д. К.* Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 98.
- ²² *Schubert K., Muller-Brandeck-Bocquet G.* (Hrsg.). Die Europäische Union als Akteur der Weltpolitik. Leske-Budrich. Opladen, 2000.

²³ The European Integration Theory / Antje Wiener и Thomas Diez (eds.). Oxford University Press, 2005. P. 54–61.

²⁴ *Choo Myung-Gun*. The New Asia in Global Perspective. L.: Macmillan Press, 2000; *Tay Simon S. C.* ASEAN and East Asia: A New Regionalism? / A New ASEAN in a New Millennium. Jakarta, 2000; *Yamakage Susumu*. The Construction of an East Asian Order and the Limitation of the ASEAN Model // *Asia-Pacific Review*. 2005. Vol. 12. No 2. P. 1–9.

²⁵ Facing Asia — Japan's Role in the Political and Economic Dynamism of Regional Cooperation / Ed. by Verena Blechinger and Jochen Legewie. München: Iudicium-Verlag GmbH, 2000.

²⁶ *Beeson M.* Regionalism and Globalisation in East Asia. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007.

²⁷ *Huang Xiaoming*. The Rise and Fall of the East Asia Growth System, 1951–2000: Institutional Competitiveness and Rapid Economic Growth. L.: Routledge Curzon, 2005. P. 6–47; *Byung-Joon A.* The Rise of China and the Future of East Asian Integration // *Asia-Pacific Review*. 2004. Vol. 11. No 2. P. 18–35; *Абалкин Л. И.* Проблема выбора стратегии на XXI в. // *Международный журнал «Проблемы теории и практики управления»*. 1999. № 3.

²⁸ The Global Competitiveness Report 2004–2005. World Economic Forum. 2004. P. 63.

²⁹ *Balassa B.* The Theory of Economic Integration. L.: Allen & Unwin, 1961; *Balassa B.* Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market // *The Economic Journal*. 1967. Vol. 77. P. 1–21.

³⁰ *Журавская Е. Г.* Региональная интеграция в развивающемся мире: немарксистские теории и реальность (на примере АСЕАН). М.: Наука, 1990. С. 10–11.

³¹ *Desmond T.* The NAFTA and Mexican Economy. Lake Forest College, 1996. P. 1.

³² Statistical Abstract of the United States. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 2001. P. 794.

³³ World Trade Report 2003. P. 47; World Economic Outlook. IMF, Sept. 1999.

³⁴ Financial Times. 2001. June 11; Канада: взгляд из России: Экономика, политика, культура. М., 2002. С. 18–19.

³⁵ *Касымова Н. А.* Соединенные Штаты Америки в региональных интеграционных процессах (политико-экономический аспект). Дис. ... д-ра полит. наук. Ташкент: УМЭД, 2002.

³⁶ Southern Common Market (MERCOSUR) Agreement подписан 26 марта 1991 г. в г. Асунсьон, Парагвай, вступил в силу 29 ноября 1991 г. для государств-учредителей: Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая.

³⁷ *Рытик М. И., Подгусков В. Н.* Внерегиональные связи МЕРКОСУР: основные тенденции, проблемы и перспективы // *Международные отношения. Политология. Регионоведение. Вестник Нижегородского университета*. 2007. № 3. С. 204–211.

³⁸ *Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина*. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 338–346.

³⁹ Первоначальные участники договора: Аргентина, Бразилия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай и Чили. Позднее к нему присоединились Колумбия и Эквадор (1961), Боливия (1966), Венесуэла (1967).

⁴⁰ Харламова В. Н. Международная экономическая интеграция: Учеб. пособие. М., 2002. С. 113.

⁴¹ Договор подписали Аргентина, Бразилия, Колумбия, Чили, Эквадор, Мексиканские Соединенные Штаты, Парагвай, Перу, Уругвай и Венесуэла.

⁴² Treaty on the Establishment of the Caribbean Common Market. 1973. July 4. Art. 35 // International Legal Material. No 12. P. 1062–1063. Договор подписали: Барбадос, Ямайка, Тринидад и Тобаго, а также Гайана. Остальные государства региона присоединились к нему в 1974 г.

⁴³ Лабин Д. К. Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка. М.: ЗАО «Синергия», 2004. С. 165.

⁴⁴ Венесуэла присоединилась к договору 13 февраля 1973 г., а Чили вышла из договора 30 октября 1973 г.

⁴⁵ 10 марта 1996 г. в Договор «Картахены» внесены соответствующие изменения Протоколом «Трухильо», подписанным государствами-участниками в г. Трухильо, Перу.

⁴⁶ Treaty Creating the Court of Justice of the Cartagena Agreement подписан в 1979 г. Изменения внесены Протоколом «Кочабамба» (Cochabamba Protocol) 28 мая 1996 г. в г. Кочабамба, Боливия.

⁴⁷ Additional Protocol to the Treaty establishing the Andean Parliament. Документ подписан 10 марта 1996 г., но не ратифицирован.

⁴⁸ В связи с обострением политических отношений между Перу и Эквадором Перу в настоящий момент постепенно входит в действие режима зоны свободной торговли, поскольку с 1992 по 1997 г. приостанавливало свои обязательства по Договору «Картахены».

⁴⁹ Мохон Р. W. Harmonization of Foreign Investment Laws among Developing Countries: An Interpretation of the Andean Group Experience // 16 Journal of Common Market Studies. 1977. Vol. 16. P. 22.

⁵⁰ Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 346–351. Раздел базируется на материалах данного издания.

⁵¹ В 1994 г. в Лиссабоне, Португалия, 51 государство, в том числе все европейские страны, включая бывшие республики СССР, а также Австралия, Япония и Европейский союз подписали Договор к Энергетической хартии (ДЭХ) и Протокол к Энергетической хартии по вопросам энергетической эффективности и соответствующим экологическим аспектам. Документы вступили в силу в 1998 г. после ратификации 30 государствами.

⁵² Всего было проведено 4 саммита глав государств: первая встреча — в 1994 г. в Майами, США; третья — в 2001 г. в Квебеке, Канада; четвертая — в 2004 г. в Монтеррее, Мексика.

⁵³ По материалам Агентства Синьхуа. 13/12/2005.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные условия и предпосылки региональной экономической интеграции?
2. На какие этапы должна обращать внимание экономическая дипломатия в процессах интеграции?

3. В чем суть и особенности каждого этапа региональной интеграции?
4. Каким образом функционируют зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз?
5. Каковы основные характеристики и этапы развития интеграционных процессов в ЕС?
6. Для чего нужна Европейская валютная система в системе интеграционной дипломатии?
7. Каковы главные институты ЕС, осуществляющие экономическую дипломатию?
8. Каковы особенности экономической дипломатии в интеграции в большинстве регионов мира?
9. Как развивается субрегиональное экономическое сотрудничество в Европе?
10. В чем заключаются цели экономической дипломатии в создании НАФТА?
11. Каковы объективные предпосылки, особенности и значение североамериканской интеграции?
12. В чем специфика интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе?
13. Раскройте и кратко охарактеризуйте задачи экономической дипломатии АСЕАН.
14. Назовите особенности интеграционной дипломатии в Южной Америке.
15. Как влияет участие страны в региональных интеграционных соглашениях на ее экономику?
16. В чем особенности и перспективы дипломатии интеррегионального и межрегионального сотрудничества?

Рекомендуемая литература и источники

Европейский союз на пороге XXI века. Выбор стратегии развития. УРСС. М., 2001.

Иванов И. Д. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия: Учебник. М.: РОССПЭН, 2001. С. 31–55.

Каррон де ла Каррьер Ги. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М.: МГИМО; РОССПЭН, 2003. С. 154–161.

Костюнина Г. М. Азиатско-Тихоокеанская экономическая интеграция. М.: РОССПЭН, 2002.

Лихачев А. Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006. С. 77–113.

Мавланов И. Экономическая дипломатия: Учебник: В 2 т. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2007. Т. 2. С. 249–367.

Мавланов И. Экономическая дипломатия и безопасность: Курс лекций. Ташкент: УМЭД, 2010. С. 138–149.

Мавланов И. Р. Практическое информационно-ориентационное пособие по экономической дипломатии. Ташкент: ИА «Жахон», 2015. С. 95–113.

Мавланов И. Р. Экономическая дипломатия для развития национального потенциала. Ташкент: УМЭД; ПРООН, 2015. С. 77–88.

Мантусов В. Б. СНГ: экономическая интеграция или развод? Перспективы, особенности, проблемы. М.: Научная книга, 2001.

- Международные экономические отношения: Учебник / Н. Н. Ливенцев и др.; Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2005. С. 377–356.
- Международные экономические отношения / Под ред. В. И. Рыбалкина. 9-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 317–418.
- Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия — наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2004.
- Шишков Ю. В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III Тысячелетие», 2001.
- Шербанин Ю. А., Рожков К. Л., Рыбалкин В., Фишер Г.* Международные экономические отношения: интеграция: Учеб. пособие. М., 1997.
- Щетинин В. Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001. С. 171–177.
- Berridge G. R.* Diplomacy: Theory and Practice. 3rd ed. N.Y.: Palgrave, 2005.
- Dinan D.* Ever Closer Union. An Introduction to European Integration. Lynne Rienner Publishers, 1999.

ОБ АВТОРЕ

Ибрагим Раджабович МАВЛАНОВ — доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Международная торговля и инвестиции» Университета мировой экономики и дипломатии, Узбекистан.

До 1992 г. работал в научно-прикладной сфере применения информационных технологий и математических методов в экономике. В 1992–2005 гг. на дипломатической работе: начальник отдела внешних экономических связей МИД, руководитель дипмиссии Узбекистана в Латвии, главный консультант по вопросам межгосударственных отношений Аппарата президента Республики Узбекистан, чрезвычайный и полномочный посол Узбекистана в Индии и Бангладеш, первый заместитель министра иностранных дел Узбекистана.

Стажировался в институтах Международного валютного фонда, дипломатической школе Германии. Проводил научные исследования и выступал с лекциями и докладами в университетах Германии (*Universität Gießen*), Японии (*Waseda University*), России (МГИМО и Дипломатическая академия), Центре исследований и информационных систем (Индия). Обладатель международных грантов: Германской службы академических обменов, Японского фонда, Индийской программы технико-экономического сотрудничества. Руководитель и участник многих научных международных и республиканских грантов и программ.

Автор более 15 монографий, книг, учебников и учебных пособий. Имеет более 150 научных статей по проблемам международных экономических отношений, мировой экономики, дипломатии и экономико-математических методов, опубликованных в России, Индии, Германии, Японии, Казахстане, Бангладеш и Узбекистане.

Имеет международные награды: Имени Индиры Ганди (*The Indira Gandhi Priyadarshini Award*) — вручена на Национальной конференции, посвященной 84-летию со дня рождения Индиры Ганди (Нью-Дели, 2001 г.); За защиту универсальных прав человека (*Universal Human Rights Preservation Award*) — вручена на V Всемирном конгрессе по правам человека (Нью-Дели, 2003 г.); *Top Diplomat Award* — вручена на международном саммите «СНГ — Восточная Европа и Индия. Совместные усилия и экономическое сотрудничество» (Нью-Дели, 2004 г.).

Учебное издание

Мавланов Ибрагим Раджабович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ

Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 33,0. Заказ № 5612

ООО Издательство «Аспект Пресс»

111141, Москва, Зеленый проспект, д. 3/10, стр. 15.

E-mail: info@aspectpress.ru; www.aspectpress.ru.

Тел.: 8(495) 306-78-01, 306-83-71

Отпечатано в АО «Первая Образцовая типография»

Филиал «Чеховский Печатный Двор»

142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1

Сайт: www.chpd.ru, E-mail: sales@chpd.ru, тел.: 8(499)270-73-59