

*Т. М. Исаченко*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА<sup>1</sup>

Политический кризис 2014 г., спровоцированный локальным, как казалось на начальном этапе, конфликтом между властями Украины и недовольством населения положением в стране, перерос в кризис мирового масштаба и вновь с особой остротой поставил на повестку дня вопросы вмешательства более сильных стран в экономику и политику более слабых, а также использования экономических инструментов для достижения политических целей. Поэтому особенно актуальной является проблема определения роли экономической дипломатии в решении или усугублении острых политических противоречий. Особое значение эта проблема приобрела в свете перспектив экономического развития России и ее места в современном мире. Уроки современного политического и экономического кризиса могут послужить прочной основой для предотвращения ошибочных и деструктивных действий всех вовлеченных в конфликт субъектов. Библиогр. 18 назв.

*Ключевые слова:* экономическая дипломатия, торговая политика, региональные торговые соглашения, санкции, экономический и политический кризис.

*Tatiana M. Isachenko*

### ECONOMIC DIPLOMACY IN POLITICAL CRISIS

The political crisis of 2014, triggered by local as it seemed at the initial stage, conflict between the government of Ukraine and the discontent of the population situation in the country, has grown into a global crisis and again with special urgency placed on the agenda the problem of political diplomacy as a tool of promotion of stronger partner's interests and its intervention in the economy and politics of weaker as well as the use of economic instruments to achieve political goals. This raises the problem of the traditional and the new interpretation of the concept of economic diplomacy and its role in exacerbating or resolving political conflicts. The particular importance, this problem has taken in the light of Russia's economic development and its place in the modern world. The lessons of modern political and economic crisis can serve as a solid foundation to prevent destructive actions of all actors involved in the conflict. Refs 18.

*Keywords:* economic diplomacy, trade policy, regional trade agreements, sanctions, economic and political crisis.

## Введение

Кардинальное изменение политической ситуации в Европе и мире, новый виток противостояния между Россией и ее партнерами и контрагентами послужили основой и обоснованием введения ограничительных мер в торговле и инвестиционном сотрудничестве. Мир в очередной раз переживает ситуацию, когда экономические и политические рычаги влияния тесно увязываются друг с другом и фактически ста-

---

**Татьяна Михайловна ИСАЧЕНКО** — доктор экономических наук, профессор, Московский государственный институт международных отношений Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО — Университет), Российская Федерация, 119454, Москва, проспект Вернадского, 76; [tatiana\\_isachenko@yahoo.com](mailto:tatiana_isachenko@yahoo.com)

**Tatiana M. ISACHENKO** — Doctor of Economics, Professor, Moscow State Institute of International Relations (University) Russian Ministry of Foreign Affairs, 76, Prospekt Vernadskogo, Moscow, 119454, Russian Federation; [tatiana\\_isachenko@yahoo.com](mailto:tatiana_isachenko@yahoo.com)

<sup>1</sup> Настоящая статья подготовлена на основе доклада на II Международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие: общество и экономика» (С.-Петербург, 22–25 апреля 2015 г.).

новятся инструментами достижения одних и тех же целей. В связи с этим возникает проблема традиционной и новой трактовки понятия «экономическая дипломатия» и ее роли в решении или усугублении политических противоречий. Экономическая дипломатия, взаимодействие государства и бизнеса, потенциал международных организаций и последствия экономических санкций в условиях современного политического кризиса стали предметом рассмотрения в данной статье. В ней проанализированы традиционная трактовка экономической дипломатии, ее роль в решении экономических и политических задач. Изучение этих вопросов связано с новым определением понятия и задач экономической дипломатии, основных путей реализации этих задач, а также с выявлением ключевых проблем современной экономической дипломатии России. Автор настоящей статьи также предлагает существенно расширить анализ современного состояния и методов экономической дипломатии, включив в него учет интересов частных компаний и использование региональных и преференциальных торговых соглашений как инструмента продвижения своих интересов.

## 1. Сущность и определение экономической дипломатии

На протяжении всей мировой истории экономические интересы в значительной степени определяли политику стран в отношении соседей и заморских государств и территорий. В свою очередь, завоевание новых земель, установление господства над соседними государствами всегда имели целью увеличение национального богатства и расширения владений, сфер вложения капитала и создания новых рабочих мест для граждан своей страны. В данном случае речь идет о достижении экономических интересов посредством методов политической борьбы, а зачастую и использования военной силы. В то же время, говоря о стремлении к экономическому процветанию посредством использования не самых достойных и гуманных методов, следует отчетливо проследить взаимосвязь политики и экономики: именно сильные экономические позиции традиционно обеспечивали политическое господство и возможность диктовать свои условия по вопросам мироустройства. Поскольку изначальной и наиболее распространенной формой международного экономического взаимодействия являлась международная торговля, то естественно, что экономическая дипломатия изначально представляла собой торговую дипломатию [Бабин, Исаченко, 2006]. По мере развития международных экономических отношений расширялся и круг интересов производителей, стремящихся завоевать все большее число рынков, а также возможности выбора способов выхода на внешние рынки.

После Второй мировой войны в течение определенного периода времени для общества характерно было осознание бесперспективности военных методов достижения экономического, а, тем самым, и политического господства. Появились новые методы, инструменты и организации, позволяющие достигать те же цели при помощи так называемой «мягкой силы». В условиях глобализации эти проблемы приобрели особое значение, и традиционная дискуссия о соотношении политических и экономических инструментов, качества и количества организаций дополнилась новыми вопросами о взаимодействии бизнеса и государства в реализации экономической дипломатии, наличии первичной мотивации и инициативы, а так-

же координации деятельности институтов и организаций как в национальном, так и в международном масштабе [Lee, Hudson, 2004].

Вопросы экономической дипломатии традиционно являлись одной из пограничных сфер исследования международных отношений, при этом, однако, ни в классической науке о дипломатии, ни в исследованиях по международным экономическим отношениям в России никогда не исследовалась её роль в условиях политических кризисов. Справедливости ради стоит также подчеркнуть, что небольшое число стран активно использует инструментарий экономической дипломатии с целью разрешения политических проблем или, наоборот, в качестве методов своего рода «наказания» оппонента.

Рассматривая роль и значение данного явления, следует, прежде всего, определиться с тем, что мы понимаем под экономической дипломатией и что можно считать её инструментами. К сожалению, в российской экономической литературе не имеется большого числа работ, посвященных столь интересной проблематике. Вероятно, именно этим можно объяснить и недостаточно высокий уровень качества гибкости экономической дипломатии России в силу недооценки ее разнообразных инструментов. Для начала обратимся к традиционной трактовке самого этого понятия. Изначально оно подразумевало совокупность экономических мероприятий, а также форм, средств и методов, используемых для осуществления внешней политики страны [Экономическая дипломатия..., 2010]. Наиболее полное определение и раскрытие целей и задач экономической дипломатии представлено в трудах Л. М. Капицы [Экономическая дипломатия..., 2010], В. Д. Щетинина [2001] и И. Д. Иванова [2001]. В. Д. Щетинин определяет экономическую дипломатию как «сплав экономики и политики», являющийся основой для принятия управленческих решений как на государственном уровне, так и на уровне компаний. Л. М. Капица расширяет свою трактовку и утверждает, что в современных условиях слово «дипломатия» применяется чаще всего в широком смысле, т. е. для обозначения модели взаимодействия государств в области международных отношений. Таким образом, экономическая дипломатия трактуется как использование экономических инструментов для завоевания прочных позиции в мировой политике и международных отношениях. Фактически в этом случае она представляет собой использование своего рода экстерналий, которые изменяют баланс в политике и формировании коалиций и блоков. В этом отношении интересны рассуждения С. А. Афонцева о так называемой «кооперативной риторике», которая, по мнению автора, используется «для описания экономической стороны мирополитического взаимодействия» [Афонцев, 2013]. При этом крайне актуальны его трактовка международного взаимодействия и выделение «кооперативного» и «некооперативного» взаимодействия: под первым автор понимает учет интересов национальных субъектов, а под вторым — игнорирование последнего и применение мер, зачастую противоречащих национальным интересам как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.

В связи с этим возникает несколько вопросов: в чем же должна состоять ключевая задача экономической дипломатии и что является наиболее предпочтительным методом продвижения своих национальных интересов в целом, насколько в условиях глобального мира возможно, в принципе, говорить о разделении дипломатии на экономическую и политическую и насколько те или иные методы и инструменты преобладают в условиях кризисов, в том числе политических.

Экономическая дипломатия по определению должна быть связана с вопросами экономической политики страны. Дипломаты, работающие в данной области, призваны отслеживать и анализировать экономическую политику зарубежных стран-партнеров, а также систему принятия решений и выработать рекомендации для своих правительств, как оптимально работать на тех или иных зарубежных рынках, усиливая свои экономические и политические позиции. В качестве инструментария экономической дипломатии зачастую используются финансовые ресурсы либо в качестве поощрения, либо в качестве ограничения экономического сотрудничества с целью достижения конкретной внешнеполитической цели. Иногда такие действия называют экономическим управлением государства. В современной литературе [Экономическая дипломатия..., 2010] по данной проблематике выделяют четыре направления экономической дипломатии:

- политико-нормативное, включающее в себя выработку международных и многосторонних правил регулирования мирохозяйственных связей;
- информационно-аналитическое, т.е. анализ и прогнозирование ситуации на международных и национальных рынках, в том числе правила регулирования, а также разъяснение экономических выгод от участия в тех или иных международных организациях и блоках;
- технико-консультативное, т.е. предоставление технического содействия и помощи развитию;
- финансово-кредитные операции, имеющие четкое целевое назначение.

Таким образом, экономическая дипломатия представляет собой совокупность системы принятия решений, политической пропаганды и продвижения интересов национального бизнеса. Учитывая её комплексный характер, можно утверждать, что её реализация требует осуществления технической экспертизы, которая позволяет оценить влияние показателей национального экономического развития и позиций страны в мировой экономике и международном бизнесе на политический климат и на способность защищать свои экономические интересы на внешних рынках. Очевидно, что, несмотря на четкое понимание целей и задач, не существует универсальной «рецептуры» для каждой конкретной страны и ситуации. Данная экспертиза позволит определить, какие инструменты продвижения своих политических целей и интересов, а также повышения национальной конкурентоспособности являются оптимальными для каждой конкретной страны и конкретного этапа ее экономического развития. Так, в частности, для России, стремящейся усилить свои позиции в регионе СНГ посредством формирования Евразийского экономического союза, было бы целесообразно укрепить информационно-аналитическое направление еще на этапе разработки самой идеи. Аналогично и в отношении Единого экономического пространства в данном регионе: одним из препятствий реализации этого стало недостаточно четкое понимание целей, задач и преимуществ, в результате чего Украина сделала свой выбор в пользу европейской интеграции при очевидных потерях как в экономической, так и во внутривнутриполитической сфере.

Исходя из определения направлений экономической дипломатии, можно утверждать, что в национальных рамках её субъектами являются все экономические министерства, организации, чья деятельность направлена на стимулирование торговли и инвестиций, торговые палаты, и, конечно, Министерство иностранных дел. Современные тенденции включают расширение сотрудничества между государ-

ственными и общественными официальными учреждениями, все большее значение уделяется вопросам деятельности в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), ведению переговоров об установлении режима свободной торговли и заключении преференциальных торговых соглашений и договоренностей.

Существует целый арсенал средств экономической дипломатии, которые, как правило, относятся к неценовым методам поддержки национальных производителей. В условиях глобального рынка капитала особое значение приобретают соглашения о защите и поощрении инвестиций, об избежании двойного налогообложения, о расширении сферы финансовых услуг и т. п. Вне страны субъектами экономической дипломатии являются посольства, консульства и торговые представительства, а также представительства при международных организациях (ВТО, экономические структуры ООН). Основной акцент делается на привлечение иностранного бизнеса, на инвестиции, технологическое сотрудничество и развитие туризма. При этом экономическая дипломатия реализуется в тесном контакте с политическими, общественными и другими сегментами дипломатической работы. С этой точки зрения государство, его партнеры, представители национального и зарубежного бизнеса, а также законодатели должны совместно работать над решением глобальных вопросов современности, таких как технологическое развитие, защита окружающей среды, а также сотрудничать в более традиционных областях международной торговли и финансов.

Следует отметить, что в последние годы, однако, произошли значительные онтологические и концептуальные сдвиги в изучении дипломатии в России и в мире. Исследователи, опиравшиеся на традиционные подходы, подчеркивают, что необходимо существенное расширение анализа международных отношений за пределами узкого государственного подхода исследования политических процессов и вопросов безопасности. В зарубежной литературе такой подход обозначается как использование аналитических инструментов, присущих международной политической экономии и исследованиям рынка, что позволяет говорить о важности и влиянии экономических субъектов на экономические интересы и процессы в дипломатической практике [Lee, Hocking, 2010]. При этом в работе указанных авторов, а также в некоторых других исследованиях [Van Bergeijk et al., 2011] появляются новые интересные концепции дипломатии — каталитической, сетевой и многосторонней дипломатии. Каталитическая дипломатия предполагает существование большого числа государственных и негосударственных субъектов в дипломатической практике, а также роль отдельных ключевых фигур (политиков, бизнесменов) в продвижении национальных интересов. Каталитическая дипломатия очень подробно исследована в работах Президента Ассоциации американских ученых Дж. Стоуна [Stone, 2010]. В некоторых работах рассматриваются конкретные примеры «каталитической» деятельности государства, направленной на решение конкретных задач активизации связей на наиболее важном направлении [Heilmann, 2014]. Сетевая и многосторонняя дипломатия являются следствием разнообразия и изменения характера процесса дипломатической деятельности, существенной «экономизации» дипломатической службы<sup>2</sup> и усиления роли многосторонних организаций в формировании национальной экономической дипломатии, которая с этой точ-

---

<sup>2</sup> Под «экономизацией» дипломатической работы автор данной статьи предлагает понимать усиление роли экономических факторов и инструментов в дипломатической работе, в некоторых

ки зрения не ограничивается межгосударственными отношениями в международной системе, но также включает в себя социальные, экономические, культурные и политические отношения между политическими и экономическими акторами в формальных и неформальных внутренних и системных средах. Важное значение имеет «сетевая дипломатия», концепция которой исходит из того, что традиционная модель дипломатии, основанная на принципах национального суверенитета и государственности, становится менее актуальной, поскольку появляются новые, важные участники, оказывающие влияние на международное развитие [Economic Diplomacy, 2011]. В этих условиях дипломаты должны сами более активно участвовать и привлекать к реализации стратегии новых игроков мирового рынка [Metzl, 2001; Hocking, 2006]. В сущности, акцент в изучении дипломатии сместился на анализ того, как интересы негосударственных агентов могут влиять на решения государственных дипломатических служб и органов государственной власти. Усиление роли экономических отношений с точки зрения авторитета и имиджа страны на международной арене обосновано в исследовании сотрудников Института международных отношений Клингендаль в Гааге [Van Bergeijk et al., 2011].

В связи с этим можно утверждать, что экономическая дипломатия является составной частью работы всех органов исполнительной и законодательной власти, а также субъектов внешнеэкономической деятельности во всех ее формах. Это понятие связано как со стратегическими положениями, так и с тактическим применением инструментов торговой, инвестиционной и финансовой политики. По мнению автора, экономическая дипломатия включает в себя все виды деятельности, направленной на реализацию национальных конкурентных преимуществ во внешнеэкономической сфере как в целях расширения мирового рынка и усиления позиций на глобальном рынке, так и в целях реализации геополитических интересов и амбиций.

## 2. Особенности экономической дипломатии в современных условиях

Экономическая глобализация способствовала росту значения экономической дипломатии и ее роли в качестве существенного фактора формирования внешней политики. В то же время характер глобализации постоянно меняется, оказывая влияние на концепцию дипломатии в целом и экономической дипломатии в частности. В 1980-е годы глобализация рассматривалась сквозь призму деятельности ТНК, которые играли существенную роль в выработке государственной внешней политики. Активные глобализационные процессы показали, что при всем позитивном воздействии глобализация мировой экономики порождает новые риски. Во взаимосвязанном мире усиливается влияние масштабных финансово-экономических кризисов, возникает угроза углубления диспропорций в развитии различных регионов мира из-за неравенства стартовых позиций и внутренних потенциалов.

В связи с этим в 1990-е годы экономический прогресс и процветание стали увязываться с расширением и углублением региональных блоков, таких как Европейский союз (ЕС), Меркосур, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН),

---

случаях — перевод в компетенцию дипломатических служб части внешнеэкономической деятельности и ее регулирования.

и соответственно основные дипломатические интересы были сосредоточены на продвижении и развитии регионального сотрудничества. Следует подчеркнуть, что региональные торговые и интеграционные соглашения являются наиболее распространенным инструментом экономической дипломатии, поскольку представляют собой быстрый способ открытия рынков, а либерализация экономики, столь необходимая для продвижения национальных интересов и привлечения политических союзников, в рамках региональной группировки осуществляется быстрее за счет сходства интересов. В начале нового тысячелетия, особенно в период после 2010 г., тенденция взаимодействия на региональном уровне сохранилась, однако характер региональных объединений существенно изменился. Прежде всего, участилось подписание кросс-региональных соглашений и соглашений с участием стран с различным уровнем экономического развития [Исаченко, 2014]. Этому в значительной степени способствовали как кризис в достижении договоренностей на многостороннем уровне в рамках Доха-раунда, так и стремление стран расширить свое политическое влияние. Данный этап развития ознаменован стремлением к формированию крупных межблоковых и кросс-региональных платформ сотрудничества, таких как Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, Транс-Тихоокеанское партнерство, разработка концепции сотрудничества АСЕАН+6<sup>3</sup>. В этих условиях страны стремятся не оказаться вне рамок какого-либо из пространств, соответственно экономическая дипломатия нацелена на поиск оптимального формата участия во взаимодействии этих пространств с тем, чтобы не оказаться в политическом и экономическом вакууме.

Таким образом, можно утверждать, что универсальность, гибкость и активное участие бизнеса представляют собой фундаментальные факторы современной экономической дипломатии, имеющей самый широкий спектр задач. При этом, учитывая превращение мировой экономики в целостную экономическую систему, основанную на постоянно расширяющихся цепочках создания стоимости, трудно разграничить политическую и экономическую дипломатию. Интересы национального бизнеса как основного источника доходов государства и рабочих мест требуют, чтобы усилия всех государственных ведомств были нацелены на всестороннюю поддержку и защиту его интересов на всех уровнях, а также на поддержание политической стабильности и устранение угроз военных конфликтов.

Прежде всего, экономическая дипломатия направлена на расширение контактов с зарубежными странами и продвижение интересов национального бизнеса на внешних рынках. Высокий уровень взаимозависимости стран в условиях глобализации обуславливает постоянное совершенствование методов регулирования воздействия внешних факторов и расширение компетенции глобальных и многосторонних институтов, в которых решаются ключевые вопросы формирования международной среды бизнеса. Кроме того, в этом отношении методы экономи-

---

<sup>3</sup> Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) — формирование зоны свободной торговли между США и ЕС. Транс-Тихоокеанское партнерство (*Trans-Pacific Partnership*) — планируемая к созданию международная торгово-экономическая организация, целью которой является зона свободной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Концепция сотрудничества АСЕАН +6 — система диалогового партнерства, на основе которой с 2005 г. проводятся Восточноазиатские саммиты (ВАС) с участием 6 важных партнеров блока — КНР, Японии, Республики Корея, Индии, Австралии и Новой Зеландии.

ческой дипломатии можно подразделить на две группы: 1) поддержка интересов отдельных компаний или отраслей и 2) поддержка и продвижение национальных интересов в целом. Конечно, подобное деление является достаточно условным, поскольку обе группы инструментов тесно связаны между собой, однако в различных ситуациях интересы микро- или макроуровня могут превалировать, а в некоторых случаях и противоречить друг другу. В подтверждение этого можно привести меры, принятые в кризисных ситуациях или в интересах обеспечения экономической безопасности или давления на страны-контрагенты. Использование инструментов экономической дипломатии в условиях политических кризисов не является новой проблемой и имеет определенную историю. Один из наиболее ярких исторических примеров — финансовая политика США в отношении британского фунта стерлинга в эпоху Суэцкого кризиса 1956–1957 гг. В последующие годы США неоднократно прибегали к использованию инструментов экономического давления (Куба, Иран, Ирак, Беларусь). Что касается стран ЕС, то они, как правило, используют санкции как инструмент экономической дипломатии в меньшей степени и делают это под нажимом США как своего крупнейшего экономического и политического партнера [Кожанов, Сутырин, 2012].

Наиболее ярким и интересным примером использования экономических рычагов для обеспечения необходимой политической поддержки могут служить многолетнее эмбарго и экономическая блокада Кубы со стороны США. В случае Кубы интересно проследить и политику США на современном этапе. Стремясь обеспечить свое лидерство в регионе и мире, а также создать базу для дальнейшей изоляции России, США в 2015 г. пошли на смягчение отношений с Кубой, считавшейся в течение долгого времени одним из главных коммунистических «режимов», диалог с которым был просто невозможным. Естественно, что для Кубы, уставшей от бедности и социальной отсталости, лишившейся масштабной поддержки некогда богатого союзника СССР и блока СЭВ, подобное смягчение отношений с крупным и влиятельным соседом будет важной мотивацией для пересмотра отдельных политических взглядов.

Отличительной особенностью современной экономической дипломатии является то, что в процесс принятия решений о целесообразности использования тех или иных инструментов в большинстве развитых стран вовлечен национальный бизнес. Позиции частного сектора могут и должны влиять на переговорную позицию и положение страны на глобальном и/или региональных рынках. Это обусловлено, с одной стороны, тем, что рынок представляет собой сферу конкуренции, преимущественно между организациями частного сектора, и только они обладают наилучшим знанием о том, где и как инвестировать и продавать товары и услуги в интересах роста благосостояния своей страны. С другой стороны, как показывает развитие событий в последние месяцы и вводимые в отношении России санкции со стороны США и ЕС, в случае принятия ограничительных мер именно компании в первую очередь ощущают весь комплекс негативных последствий. В этом отношении интересна политика ТНК как представителей крупного капитала и сфер влияния в своих странах. Разбивка процесса создания добавленной стоимости, рассредоточение этих функций по всему миру приводят к созданию и формированию интегрированной международной системы производства на базе агрегирования международных стратегий целого ряда ТНК. Как следствие, меняется и характер



международных экономических отношений. Если ранее они рассматривались преимущественно как отношения между государствами на базе сравнительных преимуществ или наделенности факторами производства, то теперь на первый план выступают конкурентные преимущества самих ТНК. Приток инвестиций — только одна, видимая на поверхности часть деятельности ТНК в принимающих странах. С этими потоками связан перевод технологии от материнских фирм в странах базирования своим филиалам в принимающих странах посредством участия в акционерном капитале и в других формах, что на сегодняшний день является, пожалуй, определяющим фактором развития. В то же время, очевидно, что капитал подавляющего числа современных крупнейших ТНК представляет, как правило, капитал одной страны, хотя оперируют такие компании на многонациональной основе.

Для любого государства, чьи компании имеют сильные экономические позиции в мире, одним из эффективных инструментов экономического влияния и лоббирования своих политических интересов становятся деятельность ТНК и заинтересованность принимающих стран в их ресурсах. Подобные явления также неоднократно наблюдались в новейшей истории. Хрестоматийным примером стало финансовое участие американской корпорации *International Telephone & Telegraph* в организации военного переворота в Чили в 1973 г., в современных условиях они проявились в уходе или ограничении деятельности многих высокотехнологичных корпораций на российском рынке в результате введения экономических санкций. В настоящее время происходит существенное сокращение деятельности *General Motors* на российском рынке, конфликтной и в чем-то абсурдной ситуации с поставкой французских ракетоносцев «Мистраль». Американские и европейские нефтяные и нефтесервисные компании начали сворачивать свои операции в России: нефтесервисная компания *Halliburton* приостановила работу с российской компанией «Газпромбурение», аналогичная компания *Schlumberger* отозвала из России нескольких сотрудников, имеющих гражданство США или Евросоюза, а *Total* приостановила сотрудничество с ЛУКОЙЛ по созданию совместного предприятия для освоения месторождений в Западной Сибири. Сокращение операций затронуло и такого крупного партнера России, как концерн *Siemens*, глава которого еще осенью 2014 г. заявил, что его компания будет поддерживать экономические санкции в отношении России, несмотря на потенциальные убытки.

Реализация стратегических государственных интересов невозможна без представительства в отраслевых и международных организациях, занимающихся разработкой и внедрением стандартов, а также в многосторонней системе формирования правил международной торговли в лице ВТО. Одной из уникальных заслуг и преимуществ ВТО, позволяющей говорить о ее глобальном значении даже в условиях усиливающейся тенденции к установлению преференциальных условий на основе региональных и кросс-региональных договоренностей, является универсальная система разрешения торговых споров. Можно со всей уверенностью утверждать, что экономическая дипломатия в рамках ВТО представляет собой наиболее полный спектр всех методов и инструментов продвижения национальных интересов, она требует наибольшего профессионализма. В рамках ВТО ведутся переговоры по либерализации мировой торговли, формулируется свод правил, не допускающих дискриминацию на мировых рынках товаров, услуг и связанных с ними прав интеллектуальной собственности и инвестиций. Более того, ВТО име-

ет хоть и не совершенный, но тем не менее единственный в своем роде правовой механизм ведения переговоров по торговым соглашениям и договорам (установление режима наибольшего благоприятствования и национального режима, правила ст. 24 ГАТТ о таможенных союзах и зонах свободной торговли и ст. 5 ГАТС о региональной интеграции).

Как показала практика проведения Дохийского раунда переговоров и чрезвычайно скромные, но важные и обнадеживающие достижения Министерской конференции на Бали, мероприятия такого уровня, проводимые ВТО, выявляют и определяют наиболее сложные, проблемные, но в то же время перспективные аспекты развития мировой торговли и помогают вырабатывать меры по их решению. Можно также утверждать, что экономическая дипломатия способствует повышению уровня жизни в странах-партнерах по диалогу и расширению спектра переговорных вопросов, выходящих за рамки торговли и финансов, но тесно связанных с ними. Следует отметить, что в условиях политического противостояния экономические организации стремятся сохранять непредвзятость (например, участие Кубы, на протяжении десятилетий находившейся под действием санкций США<sup>4</sup>, в работе ВТО или участие США и Ирана в работе МВФ).

ВТО старается не заниматься вопросами политического давления и ограничительных мер, вводимых по политическим соображениям, однако она не в состоянии полностью сохранить нейтралитет и, так или иначе, оказывается вовлеченной в решение конфликта. С разгаром украинского кризиса участились случаи использования механизма по разрешению споров ВТО как Россией, так и ЕС. Сначала Россия объявила о намерении оспорить часть мер по ограничению торговли со стороны США в ВТО, затем появились и иски ЕС в отношении ограничительных мер со стороны России. В октябре прошлого года Еврокомиссия подала запрос в ВТО о проведении консультаций по вопросу экспорта в Россию бумаги, холодильников, морозильных камер и пальмового масла. Ранее сообщалось о том, что ЕС обратился в ВТО с иском против России по вопросу тарифов на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Кроме того, еще в мае 2014 г. ЕС объявил о намерении оспорить пошлины на легкие коммерческие автомобили, введенные Россией на продукцию из ЕС. Безусловно, нет оснований утверждать, что эти иски стали прямым следствием украинского кризиса и возникших противоречий между Россией и ее западными партнерами, однако можно предположить, что напряженность в политической сфере спровоцировала активность в рамках торговых споров. Следует, однако, отметить, что сами санкционные меры так и не стали предметом рассмотрения в рамках ВТО. Со своей стороны Сбербанк, Внешэкономбанк ВТБ, Газпромнефть подали иски в суд ЕС по вопросу неправомерности санкций, однако этот процесс не получил дальнейшего развития. По информации пресс-службы Суда, процесс по снятию санкций в среднем занимает два или даже три года<sup>5</sup>. Кроме того, помимо ограничений на деятельность финансовых институтов, что относится к компетенции ГАТС, Россия оспаривала также и технологические

---

<sup>4</sup> Учитывая события последних месяцев и заявления официальных представителей США о намерении возобновить дипломатические отношения с Кубой, можно предполагать, что санкционная политика в отношении этого государства будет прекращена.

<sup>5</sup> По материалам РИА Новости (<http://ria.ru/economy/20141225/1040178253.html#ixzz3f8PzwAZX>).

санкции. В то же время компетенция международных экономических организаций, в частности ВТО, не распространяется на торговлю товарами и технологиями двойного назначения и военной техникой, что в некоторой степени осложняет использование такого ресурса экономической дипломатии, как ВТО, в условиях политического противостояния.

Помимо текущей работы, в задачи экономической дипломатии входит прогнозирование ситуации и результатов использования тех или иных торговых режимов, включая последствия применяемых санкций. Для решения этой задачи необходимо четкое понимание того, какие рыночные факторы будут являться определяющими с точки зрения развития глобальной экономики и какие страны в перспективе будут влиять на ход принятия решений. В условиях военных действий как апофеоза политического кризиса какое-либо планирование достаточно серьезно затруднено, поскольку не всегда возможно предсказать успех той или иной военной операции. Это, однако, по мнению политиков, является оправданным, поскольку ведет к усилению политического господства и в перспективе связано с возможностью диктовать правила на мировых рынках.

Совершенствование методов и инструментов экономической дипломатии требует большей транспарентности, более качественной информации и коммуникации между бизнесом и органами власти. Частный сектор и частные компании уделяют первоочередное внимание прозрачности и доступу к информации о состоянии торгового и инвестиционного режима в зарубежных странах, а также к переговорам, затрагивающим их интересы. Наличие таких знаний позволяет существенно улучшить функционирование рынков, снизить затраты и риски трансграничных сделок, облегчает соответствие международным стандартам, обеспечивает защиту прав частной собственности и способствует развитию международных телекоммуникационных, энергетических и транспортных сетей. Для достижения всех этих целей необходим благоприятный политический климат. Кризисные явления, о чем опять же свидетельствует негативный опыт 2014 г., не позволяют бизнесу получить необходимую и обоснованную информацию о применяемых и планируемых ограничительных мерах, поскольку все они обусловлены так называемыми соображениями национальной безопасности, а, следовательно, не подлежат преждевременному раскрытию и обнародованию. Такие меры достаточно трудно оспорить, поскольку в качестве обоснования используется уже упоминаемая государственная безопасность, а эту сферу крайне трудно урегулировать в рамках каких-либо международных договоров и институтов. Так, в частности, ст. XXI ГАТТ/ВТО<sup>6</sup>, несмотря на отмеченное выше стремление ВТО абстрагироваться от политических факторов, является одним из наиболее часто применяемых оснований для введения ограничительных мер. Уже в процессе обсуждения первоначального текста ГАТТ и данной статьи, в частности, страны-участницы переговоров выражали свою обеспокоенность тем, что текст статьи крайне размыт. В то же время следует учитывать, что, если бы пределы государственной безопасности были определены очень узко, страны лишились бы реальной возможности защи-

---

<sup>6</sup> Ст. XXI ГАТТ оставляет за странами право любой договаривающейся стороны предпринимать такие действия, которые она считает необходимыми для защиты существенных интересов своей безопасности, в том числе если они принимаются в военное время или в других чрезвычайных обстоятельствах в международных отношениях (<http://www.wto.org>).

щать себя. В случае широкой и свободной формулировки существовала опасность того, что соображениями государственной безопасности будут прикрываться исключительно коммерческие интересы. Поскольку, как показывает практика, меры могут быть крайне жесткими, бизнес начинает искать пути обхода мер или пути диверсификации, что существенно повышает издержки и снижает возможность стратегического планирования и, таким образом, увеличивает риски предпринимательской деятельности. В этом случае меры экономической политики и ее важнейшей составляющей — внешнеэкономической стратегии направлены не на продвижение интересов национального бизнеса, а, наоборот, на их ущемление в целях достижения политической цели, являющейся, по мнению политиков, более важной на текущий момент. В качестве примера можно опять же привести взаимный обмен санкциями между Россией и странами Западной Европы и США, которые наносят существенный ущерб и европейской, и, в меньшей степени, американской промышленности, а также оказали важное влияние на состояние внутреннего рынка потребительских товаров России.

Обобщая краткий анализ основных путей решения задач экономической дипломатии, можно утверждать, что существуют два типа экономической дипломатии: 1) ограничительная, ориентированная на достижение политических целей посредством санкций, в том числе зачастую за счет экономического благополучия, и 2) стимулирующая, направленная на расширение возможностей для бизнеса и создание более благоприятных условий, а также на развитие национальной экономики в целом или отдельных ее отраслей. Безусловно, первая, как уже отмечалось выше, также нацелена на укрепление позиций своих экономических субъектов, завоевание новых стратегически важных рынков (энергонасителей или вооружений) в долгосрочной перспективе. С точки зрения политических кризисов ограничительная стратегия может являться как причиной, так и следствием кризиса. Стимулирующая экономическая дипломатия, как правило, характерна для условий политической стабильности и имеет как долгосрочный, так и среднесрочный эффект.

### **3. Современные пути реализации задач экономической дипломатии и проблемы участия России в международном экономическом сотрудничестве**

Одним из важных инструментов экономической дипломатии, как уже было отмечено выше, является активизация регионального сотрудничества посредством развития регионального торгового, преференциального и интеграционного сотрудничества. Мотивы участия в согласовании торговой политики между странами-участницами РТС не сводятся только к экономическим факторам. Экономические аспекты отражают лишь одну сторону стратегии РТС. Зачастую, будучи инспирированными отдельными странами или группами стран, они преследуют более широкие внешнеполитические цели и цели политики безопасности. Политические мотивы также важны в процессе принятия решений об активизации регионального взаимодействия. Правительства стремятся к сохранению мира и усилению сотрудничества с партнерами по РТС в целях безопасности, а также к утверждению своего политического влияния путем достижения поддержки [Isachenko, 2013]. Крупные страны могут использовать РТС для формирования

геополитических альянсов и прочных дипломатических связей. Кроме того, самостоятельным политическим условием интеграции является готовность государств к необходимым для этого масштабным институциональным реформам. Подобная тактика экономической дипломатии характерна для ЕС и заключается в подписании соглашений об экономическом партнерстве, а также соглашений об ассоциации со странами, входящими в сферу геополитических интересов ЕС и его отдельных участников. В этом отношении показательна инициатива Восточного партнерства<sup>7</sup>, выдвинутая в 2008 г. по инициативе Польши и Швеции и распространявшаяся на 6 стран постсоветского пространства, включая Украину. Очевидно, что основной политической задачей проекта изначально являлось ослабление позиций России в Восточной Европе, в рамках «соседства» и «партнерства» предусматривались выделение определенной финансовой поддержки реформ системы государственного управления и оказание технической помощи странам-реципиентам. Перспективой партнерства должно было стать соглашение об ассоциации с ЕС на основе глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли (ГВЗСТ). Основное отличие ГВЗСТ от традиционной зоны свободной торговли (ЗСТ) состоит в том, что фокусная страна из числа вовлеченных в Восточное партнерство должна принять на себя обязательство применять все законодательство ЕС, существующее на текущий момент и принятое в будущем. Одновременно с этим, в отличие от соглашений об ассоциации со странами Восточной Европы, странам Восточного партнерства не предлагается присоединение к ЕС в качестве полноправных членов, что затрудняет их участие в формировании этого законодательства. Для Евросоюза этот механизм представляет собой очевидный политический проект. ГВЗСТ предлагается восточноевропейским партнерам как неотъемлемая часть «пакета реформ» на пути реализации «европейского выбора». Все практические последствия и потери для нового участника проекта, включая экономические и социальные проблемы, изменение международных обязательств в торгово-экономической сфере, рассматриваются как краткосрочные «побочные эффекты», негативный результат которых будет компенсирован позитивными изменениями в долгосрочной перспективе, обусловленной «европейским выбором». В ЕС даже высказывались идеи о преобразовании проекта Восточного партнерства в «Евroatлантическое восточное партнерство» за счет подключения США и НАТО. Данный пример может также служить иллюстрацией экономической дипломатии для реализации внешнеполитических интересов и вовлечения более широкого круга стран в сферу своего влияния. Именно ГВЗСТ Украины и ЕС вызвали определенные опасения России, хотя они были оправданы лишь частично. Результатом достаточно быстро развивающегося конфликта стали военные действия на востоке Украины, что повлекло за собой использование всеми участниками конфликта инструментов ограничительной стратегии. Анализируя подобный метод реализации целей экономической дипломатии, можно с уверенностью утверждать, что в этой борьбе нет и не будет очевидных победителей, а экономические, политические и репутационные потери в данном случае уже несут (и так будет в дальнейшем) все участники конфликта: страны, вводящие санкции, страны, в отношении которых

---

<sup>7</sup> Европейское партнерство — составная часть Европейской политики соседства, аналогично Средиземноморскому партнерству. Предполагает формат ассоциированного членства на основе финансового содействия и возможного формирования зоны свободной торговли.

приняты санкции, и все партнеры тех и других. В настоящее время санкции являются основной темой всех новостных и аналитических источников информации, однако очевидно следующее:

- реальная оценка экономического эффекта санкций, как для их субъектов, так и для сторон, в отношении которых они вводятся, возможна лишь в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- последствия санкций будут носить глубокий и долгосрочный характер;
- в случае кризиса на Украине санкции оказали неблагоприятное воздействие не только на страну, обвиняемую в развитии конфликта и неправомерности претензий, но и на саму Украину, которая практически лишилась значительной части доходов, связанных с транзитным обеспечением торговли между Россией и ЕС, а также испытывает ущерб от сокращения своего товарооборота и миграционных потоков с Россией.

Помимо негативного экономического эффекта стремление ЕС обеспечить свои прочные позиции как на политической арене, так и на рынке Украины привело к появлению своего рода новых разделительных линий, поскольку вовлечение общих соседей в сферу своего политического влияния осуществлялось без учета интересов России и других стран СНГ.

Примером экономической дипломатии следует, на наш взгляд, считать и решение ЕС об отсрочке вступления в силу экономической части соглашения о ГВЗСТ до 31 декабря 2015 г. Чтобы в полной мере поддержать стабилизацию на Украине и ослабить политическую напряженность в регионе, Еврокомиссия проявила дополнительную гибкость. Основным аргументом России стало то, что эффект сохранения ставок в торговле с Украиной в рамках зоны свободной торговли СНГ фактически будет сведен к нулю за счет строгих правил технического регулирования и сертификации, вводимых Украиной на основе положений ГВЗСТ. Пойдя на определенную гибкость, страны ЕС использовали экономический инструмент хотя бы для временного смягчения существования зоны турбулентности на своих ближних границах.

Страны Восточного партнерства (ВП), в том числе Украина, были фактически поставлены перед искусственным «цивилизационным» выбором между ЕС и Россией. В связи с этим требуется дать оценку следующей ситуации: могла и должна ли была Украина, используя методы экономической дипломатии, сохранить добрососедские связи с Россией и ее партнерами по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) и с ЕС? Или, наоборот, все политические инструменты и аргументы должны были быть направлены на сохранение позиции экономического моста между Европой и Россией?

Еще один вопрос, возникающий в процессе анализа конфликта на Украине, связан с возможностью координации экономической дипломатии в рамках региональных блоков даже на высших ступенях интеграции. Как известно, позиция России по ограничению торговли в качестве контрсанкций не получила широкой поддержки партнеров по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС), и меры в отношении Украины были введены в одностороннем порядке. Что касается ЕС, то формально страны выступают единым фронтом, хотя внутри блока также имеются существенные разногласия, связанные с определением санкций в отношении России и переговоров с Россией и ЕАЭС. Таким образом, появляется проблема су-

ществования региональной экономической дипломатии и ее связи с торговой политикой блока.

Более прямолинейным и прагматичным в применении потенциала экономической дипломатии стал подход США, которые ввели самый широкий спектр экономических санкций против России. Санкции затронули инвестиционное и военное сотрудничество с Россией, в том числе были отменены двусторонние переговоры и планирование конференций в данных сферах. Подобные санкции не только нанесли урон России, но и затруднили переговоры по многим вопросам международной безопасности, в том числе по Иранской военной программе, а также создали препятствия для проектов сотрудничества в правоохранительной, космической областях, борьбе с наркотиками. Менее чувствительными с точки зрения экономического развития оказались замораживание банковских счетов, арест имущества и отказ в выдаче въездных виз для должностных лиц из России и Крыма. В то же время приостановка выдачи американским компаниям лицензий на экспорт в Россию «потенциально опасной продукции» привела к замедлению инновационного развития и технического перевооружения. Пожалуй, самыми болезненными стали секторальные санкции, прежде всего в области поставки оборудования и технологий для нефтяного сектора. Инспирированная санкциями политика импортозамещения не может служить альтернативой, поскольку также требует существенного обновления основных фондов и финансовых вложений, что, в свою очередь, ограничено в результате отсутствия доступа к внешнему финансированию. Оказывая давление на другие страны, США отрицательно повлияли на возможности сотрудничества России с другими государствами, а следовательно, диверсификация рынков и партнеров также не может произойти без преодоления политических противоречий. Анализ санкционной политики позволяет утверждать, что политические кризисы в условиях глобальной экономики имеют более далеко идущие последствия по сравнению с аналогичными действиями в другие исторические периоды, даже в 1970–1980-е годы. Необходимо четко просчитанный баланс между политическими решениями и возможными экономическими последствиями, равно как и прогнозирование и упреждение подобного развития событий [Isachenko, 2014].

Вопрос об эффективности экономической дипломатии как инструмента достижения тех или иных политических целей тесно связан с системой институтов, вовлеченных в процесс реализации поставленных задач. Оптимальная система предполагает концептуальное, системное и оперативное взаимодействие всех органов исполнительной власти, вовлеченных в реализацию внешней и внешнеэкономической политики, а также негосударственных объединений производителей и предпринимателей. Ключевое значение с точки зрения институционального взаимодействия имеют именно согласование и координация внешнеэкономической политики и позиций как на общегосударственном уровне, так и на уровне регионов страны. К сожалению, опыт России показывает, что современное состояние взаимодействия нельзя считать удовлетворительным, зачастую позиции министерств не согласованы, а решение конкретных задач сконцентрировано в нескольких министерствах и ведомствах, выступающих на разных форумах и площадках. С учетом динамичного развития интеграционных процессов принятие решений по вопросам торговой политики также возложено и на наднациональные органы ЕАЭС, что еще больше усложняет процесс принятия экономических решений, имеющих

важное политическое значение. По мнению автора, в сферу экономической дипломатии недостаточно интегрирована и деятельность по привлечению иностранных инвестиций и продвижению национальных инвесторов за рубежом, что сокращает возможности использования этого важного инструмента.

Важной составляющей частью экономической, в частности торговой, дипломатии всех стран в современных условиях является взаимодействие государства и бизнеса. Практика и формы взаимодействия государства и бизнеса в области формирования торговой политики существенно различаются в определенных социально-экономических и политических условиях, однако в целом эта проблема сохраняет свое значение на всех этапах экономического развития. В последние годы эта проблема является наиболее актуальной, прежде всего, для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Для того чтобы роль государства в продвижении и защите интересов национального рынка была эффективной, а позиции национальных компаний, в свою очередь, позволяли претендовать на мировое лидерство, дипломатические усилия должны полностью отвечать требованиям производителей и динамично изменяющейся международной среды бизнеса. Это требует активного вовлечения представителей бизнеса в решение вопросов, связанных с определением приоритетов и выбором эффективных форм внешнеэкономической политики, при сохранении роли государства в формировании институциональных основ [Исаченко, 2013]. В настоящее время уже недостаточно, чтобы компании принимали правила, являющиеся результатом переговоров между правительствами, даже несмотря на то, что во многих случаях эти правила являются результатом лоббирования интересов. Существование глобальных производственных систем по-новому ставит вопрос о методах и мотивации правительств при установлении контактов и подписании договоров с зарубежными странами, а также возможностей вовлечения страны в те или иные международные конфликты, влекущие за собой использование методов ограничительной экономической дипломатии.

Изучение современной ситуации в Европе и мире и роли экономической дипломатии, главным образом в преодолении кризисов, отчетливо показывает, что необходимо существенное расширение этого понятия и непосредственных функций экономической дипломатии. Новые подходы к анализу экономической дипломатии предполагают, что она должна быть нацелена не только на решение возникающих проблем, но и на их прогнозирование и возможное преодоление на ранних стадиях. Объектами экономической дипломатии на всех уровнях должны стать следующие проблемы:

- влияние мировых политических, финансовых и энергетических кризисов на глобальное экономическое развитие и возможность их раннего прогнозирования и предотвращения;
- изучение особенностей и роли национальной культуры в формировании политики того или иного государства и внимательное отношение к национальным ценностям;
- формирование региональных торговых и интеграционных соглашений, имеющих большое значение с точки зрения как экономического, так и политического развития стран-участниц и мира в целом;



— экологические аспекты мирового развития, оказывающие влияние на социальное развитие.

Политический прагматизм и конкретные задачи внутренней экономической политики — это определяющие факторы ее формирования, тем не менее, важное значение имеет наличие общих для мирового сообщества правил, что является одним из основных признаков глобализации мировой экономики.

## Выводы

Подводя итоги настоящего исследования, необходимо подчеркнуть следующие ключевые моменты.

1. В современном глобальном мире экономическая дипломатия получает более широкое толкование и распространение, причем как с точки зрения создания новых торговых и инвестиционных потоков, так и относительно продвижения своих политических интересов и амбиций.
2. Для продвижения своих интересов государства используют интересы всех игроков рынка и все существующие в стране институты.
3. Современная экономическая дипломатия предполагает использование широкого арсенала средств внешнеэкономической, инвестиционной, финансовой политики и даже каналы гуманитарной помощи; в отдельных случаях для оказания давления и обеспечения политических целей применяются инструменты экономического давления.
4. Очевидно, что процесс интеграции России в мирохозяйственные связи по-прежнему нельзя считать завершенным. Существует много путей и возможностей развития экономических связей, углубления торгового и инвестиционного сотрудничества, формирования региональных блоков, т. е. реализации экономической дипломатии в ее созидательном смысле.
5. Все эти возможности могут быть реализованы только при условии обеспечения стабильного развития внутри страны, совершенствования внешнеэкономической политики как составной части общеэкономической политики страны и модернизации национальной экономики, равно как и укрепления политической стабильности.
6. В то же время экономическое сотрудничество с зарубежными странами не должно стать инструментом и «заложником» политических амбиций и целей, а призвано служить прочной основой для политического диалога. Поиск и освоение новых рынков должны являться целью и логическим продолжением курса на активное участие в системе мирохозяйственных связей, а не инструментом противодействия разрушающейся системе.

## Литература

- Афонцев А. От борьбы к рынку: экономическая кооперативность в мирополитическом взаимодействии // *Международные процессы*. 2013. Т. 11. № 3–4 [Электронный ресурс]. URL://www.intertrends.ru/two/002.htm (дата обращения: 24.04.2015).
- Бабин Э. П., Исаченко Т. М. *Внешнеэкономическая политика*. М: Экономика, 2006. 454 с.
- Иванов И. Д. *Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия*. М.: Российская полит. энциклопедия (РОССПЭН), 2001. 318 с.

- Исаченко Т. М. Проблемы использования инструментов государственного регулирования внешне-экономической деятельности на современном этапе // Государственный аудит. Право. Экономика. 2013. № 3. С. 15–29.
- Исаченко Т. М. Участие России в региональных и кросс-региональных торговых соглашениях // Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. СПб.: Гамма, 2014. С. 133–140.
- Кожанов Н. А., Сутырин С. Ф. Международные экономические санкции как инструмент «принуждения к выполнению контракта» (на примере Исламской Республики Иран) // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Серия 5. Экономика. 2012. Вып. 1. С. 108–118.
- Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: учеб. пособие для вузов. М.: Междунар. отношения, 2001. 280 с.
- Экономическая дипломатия в условиях глобализации / под ред Л. М. Капицы. М.: МГИМО, 2010. 623 с.
- Economic Diplomacy. Decision Making and Negotiations in International Economic Relations / ed. by N. Bayne, S. Woolcock. 3d ed. Surrey: Ashgate Publishing, 2011. 337 p.
- Heilmann S. Niche Diplomacy at Work: Germany's Catalytic Role in European-Chinese Relations // Sebastian Heilmann — China Monitor. 2014. October 21. С. 1–7.
- Hocking B. Multistakeholder Diplomacy: Forms, Functions and Frustrations // Multistakeholder Diplomacy: Challenges and Opportunities / eds J. Kurbalija, V. Katrandjiev. Malta; Geneva: DiploFoundation, 2006. P. 13–26.
- Isachenko T. Amidst Sanction War with the West, Can Russia Leave WTO? // Russia Direct. 2014. 18 August [Electronic resource]. URL: <http://www.russia-direct.org/content/amidst-sanction-war-west-can-russia-leave-wto> (accessed: 29.04.2015)
- Isachenko T. The Trade Policy of Russia: Latest Developments and Main Priorities // Rivista di Studi Politici Internazionali. 2013. Vol. 80, N 3. P. 347–360.
- Lee D., Hocking B. Economic Diplomacy // The International Studies Encyclopedia / ed. by R. A. Denemark. Wiley Blackwell. Vol. II. P. 1216–1227 [Electronic resource]. URL: <https://kar.kent.ac.uk/.../Lee%20&%20Hocking> (accessed: 01.05.2015).
- Lee D., Hudson D. The Old and New Significance of Political Economy in Diplomacy // Review of International Studies. 2004. N 30. P. 343–360 [Electronic resource]. URL: <http://discovery.ucl.ac.uk/12044/1/12044.pdf> (accessed: 01.05.2015).
- Metzl J. F. Network Diplomacy // Georgetown Journal of International Affairs. Winter/Spring. 2001. P. 77–87.
- Stone J. Catalytic Diplomacy: Russia, China, North Korea and Iran Paperback. South Carolina, BookSurge Publishing, 2010. 424 p.
- Van Bergeijk P. A. G., Okano-Heijmand M., Melissen J. Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives // Brill's Journal. The Hague Journal of Diplomacy. 2011. Vol. 6, N 1–2. P. 1–218.

## References

- Afontsev S. Ot borby k rynku: ekonomicheskaya kooperativnost v miropoliticheskom vzaimodejstvii [From the struggle to the market: the economic cooperative in the world political cooperation]. *Mezhdunarodnye processy [International Processes]*, 2013, vol. 11, no. 3–4. Available at: [www.intertrends.ru/two/002.htm](http://www.intertrends.ru/two/002.htm) (accessed: 24.04.2015). (In Russian)
- Babin E. P., Isachenko T. M. *Vneshneekonomicheskaya politika [Foreign Economic Policy]*. Moscow, Ekonomika Publ., 2006. 454 p. (In Russian)
- Ivanov I. D. *Hozaystvennye interesy Riissii i eyo ekonomicheskaya diplomatiya [Economic interests of Russia and its economic diplomacy]*. Moscow, ROSSPEN Publ., 2001. 318 p. (In Russian)
- Isachenko T. M. Problemy ispolzavaniya instrumentov regulirovaniya vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti na sovremenennom etape [The problem of using regulatory tools of foreign economic activity at the present stage]. *Gosudarstvennyi audit. Pravo. Ekonomika [State Auditing, Law. Economics]*, 2013, no. 3, pp. 15–29. (In Russian)
- Isachenko T. M. Uchastie Rossii v regionalnykh i kross-regionalnykh torgovykh soglasheniyah [Russia in the Regional and Cross-Regional Trade Agreements]. *Ekonomicheskaya teoriya i hozaystvennaya praktika: globalnye vyzovy [Economic Theory and economic practice: global challenges]*. St. Petersburg, Gamma Publ., 2014, pp. 133–140. (In Russian)
- Kozhanov N. A., Sutyryn S. F. Mezhdunarodnye ekonomicheskie sankcii kak instrument prinuzhdeniya k vypolneniyu kontrakta (na primere Islamskoi Respubliki Iran) [International economic sanctions as an

- instrument of enforcement of the contract]. *Vestn. St. Peterb. un-ta. Ser. 5. Ekonomika [Vestnik of Saint-Petersburg University. Series 5. Economics]*, 2012, issue 1, pp. 108–118. (In Russian)
- Schetinin V.D. *Ekonomicheskaya diplomatiya: uchebnoje posobie dlya vuzov [Economic Diplomacy: textbook]*. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 2001. 280 p. (In Russian)
- Ekonomicheskaya diplomatiya v usloviyah globalizacii [Economic Diplomacy in Globalization]*. Ed. by L. M. Kapitsa. Moscow, MGIMO Publ., 2010. 623 p. (In Russian)
- Bayne N., Woolcock S., eds. *Surrey Economic Diplomacy. Decision Making and Negotiations in International Economic Relations*. Ashgate Publishing, 3d ed., 2011. 337 p.
- Heilmann S. Niche Diplomacy at Work: Germany's Catalytic Role in European-Chinese Relations. *Sebastian Heilman — China Monitor*, 2014, October 21, pp. 1–7.
- Hocking B. Multistakeholder Diplomacy: Forms, Functions, and Frustrations. Eds. Jovan Kurbalija and Valentin Katrandjiev. *Multistakeholder Diplomacy: Challenges and Opportunities*. Malta and Geneva, DiploFoundation, 2006, pp. 13–26.
- Isachenko T. Amidst sanction war with the West, can Russia leave WTO? *Russia Direct*, 2014, 18 August. Available at: <http://www.russia-direct.org/content/amidst-sanction-war-west-can-russia-leave-wto> (accessed: 29.04.2015).
- Isachenko T. The Trade Policy of Russia: latest developments and main priorities. *Rivista di Studi Politici Internazionali*, 2013, vol. 80, no. 3, pp. 347–360.
- Lee D., Hocking B. Economic Diplomacy. Ed. by Robert A. Denemark. *The International Studies Encyclopedia*. Wiley Blackwell, vol. II, pp. 1216–1227. Available at: <https://kar.kent.ac.uk/.../Lee%20&%20Hocking> (accessed: 01.05.2015).
- Lee D., Hudson D. The old and new significance of political economy in diplomacy. *Review of International Studies*, 2004, no. 30, pp. 343–360. Available at: <http://discovery.ucl.ac.uk/12044/1/12044.pdf> (accessed: 01.05.2015).
- Metzl J. F. Network Diplomacy. *Georgetown Journal of International Affairs*, 2001, Winter/Spring, pp. 77–87.
- Stone J. *Catalytic Diplomacy: Russia, China, North Korea and Iran Paperback*. Morton H. Halperin (Introduction). South Carolina, BookSurge Publishing, 2010. 424 p.
- Van Bergeijk P. A. G., Okano-Heijmand M., Melissen J. Okano-Heijmand Maaik, Melissen Jan Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives. *Brill's Journal The Hague Journal of Diplomacy*, 2011, vol. 6, no. 1-2, pp. 1–218.

Статья поступила в редакцию 30 июня 2015 г.