

УДК 339.5:061.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.43-17>

НАДНАЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

SUPRANATIONAL MECHANISMS OF ECONOMIC DIPLOMACY OF THE EUROPEAN UNION

Чернишова Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Chernyshova Larysa

V.N. Karazin Kharkiv National University

У статті визначено сутність економічної дипломатії, яка включає економічний зміст і дипломатичну форму. Окреслено властивості та ознаки економічної дипломатії. Зроблено акцент на особливостях побудови економічної дипломатії в Європейському Союзі. Зауважено, що комерційна та мікроекономічна дипломатія фактично не застосовуються у практиці ЄС. Єдиний його вимір – макрорівень. Визначено, що економічна дипломатія ЄС змістовно може бути визначена як рамкове процедурне спрощення торговельних і фінансових операцій. З'ясовано, що найбільш широко наднаціональні механізми економічної дипломатії реалізуються в союзі в сфері міжнародної торгівлі, стосовно прямих інвестицій наднаціональні органи ще не створили механізмів імплементації своїх виняткових повноважень. Акцентовано, що наднаціональні органи ЄС практично стримують ініціативи країн-членів. З метою формування цілісної системи європейської економічної дипломатії запропоновано низку заходів.

Ключові слова: економічна дипломатія, Європейський Союз, міжнародна торгівля, міжнародне інвестування, механізм.

The article defines the essence of economic diplomacy, as a system of instruments for the implementation of foreign economic policy based on peaceful methods, which includes economic content and diplomatic form. The properties and features of economic diplomacy are outlined, including systemic character, direct and direct connection with foreign economic policy, peaceful and peace-making nature. Emphasis is placed on the peculiarities of the construction of economic diplomacy in the European Union, macro-indicators of its economic development are determined, which reflect a powerful economic system that is constantly growing and ranks third in the world. It was concluded that the European Union does not provide direct and targeted diplomatic support to business entities of member countries. Measures to promote the commercial interests of the countries themselves belong to the sphere of national competences. Commercial and microeconomic diplomacy are actually not used in EU practice. Its only dimension is the macro level. It is noted that EU economic diplomacy can meaningfully be defined as a framework procedural simplification of trade and financial transactions. In terms of form, this is manifested in the participation of a supranational association in international negotiations on trade, cross-border movement of factors of production, regulation of financial markets, protection of intellectual property rights in the international exchange of knowledge, etc. It was found that the most widely supranational mechanisms of economic diplomacy are implemented in the union in the field of international trade, in relation to direct investments, supranational bodies have not yet created mechanisms for implementing their exclusive powers. It is noted that the process of applying mechanisms of economic diplomacy in the EU is reinforced by its own diplomatic service – the European Service of Foreign Affairs. It is emphasized that EU supranational bodies take part in relevant processes along with national agents of economic diplomacy, but in practice the role of Brussels is reduced to restraining the initiatives of EU member states. In order to form a coherent system of European economic diplomacy and increase the effectiveness of supranational mechanisms of the EU, a number of measures have been proposed.

Keywords: economic diplomacy, European Union, international trade, international investment, mechanism.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки та глобалізації економічна дипломатія (ЕД) є невід'ємним елементом міжнародних відносин. У глобальному вимірі ця практика здійснює значний вплив на динаміку двосторонніх і багатосторонніх зовнішньоекономічних зв'язків, а в локальному – сприяє оптимізації зовнішньоекономічної діяльності конкретних суб'єктів ринку. За будь-яких умов формування кон'юнктури на міжнародних і національних ринках інструменти ЕД все частіше використовуються як державними, так і недержавними акторами світової арени.

У Європейському Союзі, як і в деяких інших інтеграційних об'єднаннях, країни-члени здійснюють спільні кроки в галузі використання інструментів ЕД, докладаючи зусиль до координації дій, а також до створення спеціальних наднаціональних механізмів та інститутів. Проте інтеграційна політика ЄС може передбачати як вироблення єдиного курсу економічної дипломатії, так і реалізацію приватної бази. Враховуючи це, доцільним є дослідження специфіки євроінтеграційної та економіко-дипломатичної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальні аспекти економічної дипломатії досліджували в своїх працях такі зарубіжні вчені, як Бейн Н., Ван Бергейк П., Вулкок С., де Гроот Г., Занер Р., Каррон де ла Кар'єр Г., Шарп П., Нікольсон Г., Якопо М. Серед вітчизняних вчених сферу економічної дипломатії, в т.ч. в країнах Європейського Союзу, досліджували Барановська В., Вергун В., Грущинська Н., Мамалига О., Шаров О., Чугаєнко Ю., Флісак К. Проте в умовах міжнародних інтеграційних процесів особливості формування та застосування наднаціональних механізмів економічної дипломатії потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей застосування наднаціональних механізмів економічної дипломатії Європейського Союзу та надання рекомендацій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У XXI столітті ЕД слід, безумовно, розглядати в контексті глобалізації. Сучасному світу характерна, в першу чергу, зростаюча конфронтація (в досліджуваному контексті економічна) провідних акторів світової арени, таких як США, країни ЄС, Росії, Китаю, Японії, країн-членів ОПЕК та ін. При цьому йдеться не лише про конкурентну боротьбу окремих суб'єктів світового ринку та їх різних об'єднань в умовах інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків, але про повноцінне геополітичне (геоекономічне) протистояння. Зазначені протистояння породжують сутність формування окремої економічної практики побудови відносин, а отже, і самої економічної дипломатії, яку ми будемо розуміти, як системи інструментів здійснення

зовнішньоекономічної політики на основі мирних методів. Економічна дипломатія включає економічний зміст і дипломатичну форму.

Виходячи з цього розуміння, ключовими відмінними властивостями та ознаками економічної дипломатії, як предмета аналізу, не прив'язаного до того чи іншого етапу соціально-економічного розвитку та стану кон'юнктури, є:

- системний характер: йдеться про безліч елементів, що знаходяться у відносинах, зв'язках один з одним і утворюють певну цілісність, єдність;

- прямий і безпосередній зв'язок із зовнішньоекономічною політикою;

- мирна і миротворча природа: відмова від прямої військово-економічної агресії та використання силового арсеналу, прагнення до досягнення консенсусу шляхом взаємних поступок [1].

На визначених властивостях побудована економічна дипломатія всіх країн, в тому числі такого актора міжнародних відносин, як ЄС. Ефективність наднаціональних механізмів економічної дипломатії Європейського Союзу залежить від його політики.

Економіка Європейського Союзу, що складається з 27 національних народногосподарських комплексів, на сьогоднішній день є однією із потужних господарських систем світу та постійно зростає (рис. 1). Економіка ЄС посідає третє місце в світі, поступаючись лише США та КНР. За підсумками 2022 року сукупний ВВП ЄС склав 15,806 трлн євро. Сукупний зовнішній товарообіг союзу склав 5,575 трлн євро, частка експорту в ньому склала 46,1 % (2,572 трлн євро), а імпорту – 53,9 % (3,003 трлн євро). Таким чином, негативне сальдо зовнішньої торгівлі ЄС (extra-EU) досягло позначки 431 млрд євро, а відношення експорту до імпорту (коефіцієнт покриття імпорту експортом) – 85,6 %. Що стосується фінансового сектору, то в 2022 р. сукупний обсяг інвестування у ЄС склав 9382 млрд євро [2].

Європейський Союз не робить прямої і, тим більше, адресної дипломатичної підтримки суб'єктів господарювання країн-членів [3]. Заходи з просування комерційних інтересів самих країн, як і раніше, належать до сфери національних компетенцій. Тому терміни «комерційна» та «мікроекономічна дипломатія» фактично не застосовуються у практиці ЄС. Єдиний його вимір – макрорівень.

При визначенні економічної дипломатії ЄС доцільно виходити з «екстернальності» (спрямованості назовні) будь-яких заходів так, що в якості їх об'єкта сприймаються лише господарські зв'язки з третіми країнами, об'єднаннями країн і в цілому акторами ЕД [4]. Без такого застереження втрачає сенс саме використання категорії акторності, при цьому розгляд країн-членів як агентів європейської ЕД некоректний з огляду на їх міжнародну правосуб'єктність,

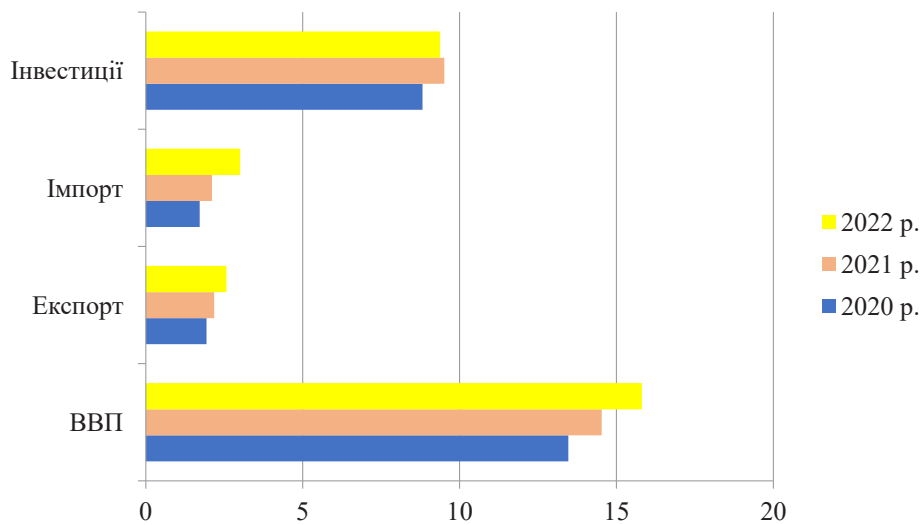


Рис. 1. Показники розвитку економіки ЄС у 2020–2022 рр., трлн євро

Джерело: складено автором на основі даних [2]

що означає: автономність у прийнятті рішень з широкого спектру питань; рівне становище по відношенню один до одного. Отже, доцільно враховувати лише процес прийняття Євросоюзом рішень і ведення ним переговорів, що відноситься до зовнішньо-, а не внутрішньо-економічних зносин.

З точки зору міжнародних економічних відносин, основне завдання комплексу заходів з економічної дипломатії зводиться до отримання доступу до ринків збуту товарів і послуг третіх країн і залучення звітти економічних ресурсів, головним чином, у формі ПІІ. На відміну від національних систем, для яких характерне застосування заходів просування експорту і залучення інвестицій, ЕД ЄС змістовно може бути визначена як рамкове процедурне спрощення торговельних і фінансових операцій [5]. За формою це, як правило, проявляється в участі наднаціонального об'єднання в міжнародних переговорах з питань торгівлі, транскордонного руху факторів виробництва, регулюванні фінансових ринків, захисті прав інтелектуальної власності при міжнародному обміні знаннями тощо.

Крім цього, важливою складовою є формування єдиної зовнішньоекономічної стратегії. Незважаючи на загальну філософію, відображену в девізі ЄС «In varietate Concordia» (згода в різноманітті), протягом останніх років все більше відчувається прагнення Брюсселя до гармонізації та місцями уніфікації основних економіко-політичних підходів. Гетерогенність, диференціація і рух «на різних швидкостях» у відкритій чи прихованій формі ототожнюються з чинниками, що гальмують господарський розвиток. Така, певною мірою, євроскептична позиція має пряме відношення до тематики ЕД, оскільки така тенденція націлена на

гомогенізацію європейської зовнішньоекономічної політики і проявляється у вигляді створення єдиного правового і / або регуляційного поля на наднаціональному рівні.

Так, після вступу в силу Лісабонського договору ЄС має виняткові компетенції в питаннях інвестиційної та торговельної політики. При тому, що прийняття зовнішньоторговельних та інвестиційно-політичних рішень протягом уже тривалого часу було прерогативою Брюсселя, визнання його де-факто і де-юре ексклюзивності в цій сфері значно послабило становище національних урядів [3]. Не маючи можливості змінювати тарифні ставки і оперувати механізмами нетарифних торговельних обмежень, так само як і самостійно укладати двосторонні / багатосторонні угоди в цій сфері, влади країн-членів ЄС суттєво обмежені в засобах арсеналу зовнішньоекономічної політики. При проведенні заходів ЕД вони змушені підлаштовуватися під загальні правила – нерідко на шкоду господарським інтересам національних агентів. У той же час саме тут відбувається стимуляція власне дипломатії в її широкому значенні: мова йде про вмiле і грамотне лавірування між потребами учасників ринку.

Єврокомісія та інші уповноважені наднаціональні органи дотепер ще не створили механізмів імплементації своїх виняткових повноважень стосовно ПІІ [5]. Однак у країн-членів, ймовірно, залишиться певна свобода дій при укладанні угод з третіми країнами, які формально не є для ЄС стратегічно першорядними партнерами.

Що стосується державної підтримки експорту шляхом кредитування на пільгових умовах, надання гарантій за експортними кредитами, а також їх страхового покриття, то ЄС не розробляє власних підходів з цієї проблематики, але

наполягає на впровадженні положень керівних вказівок (директив) ОЕСР – OECD Guidelines on Officially Supported Export Credit [6]. Таким чином, компетенції і автономія держав, що входять до Європейського Союзу в найближчій перспективі буде обмежена – «для підтримки глобальної ринкової конкуренції» [6].

Прагнення до «гегемонії» Брюсселя простежується і при наданні фінансової допомоги країнам, що розвиваються і країнам з перехідною економікою в межах механізму чистого розвитку. Хоча рішення з цього питання приймаються за принципом односторонності (консенсусу), кінцевим донором є ЄС [7].

Процес застосування механізмів ЕД в ЄС підкріплює поява в пост-лісабонській Європі власної дипломатичної служби – Європейської служби зовнішніх справ (EEAS: European External Action Service) на чолі з Верховним представником ЄС із закордонних справ і політики безпеки. EEAS розпочала свою роботу 01.12.2010 р. і сьогодні в своєму розпорядженні має мережу зі 139 постійних представництв (дипломатичних місій), проявляючи активність за окремими напрямками, пов'язаними з проблематикою економічної дипломатії [8].

По-перше, це співпраця з Єврокомісією в межах програми Europeaid. Тут роль EEAS полягає в консультуванні та аналітичній оцінці ефективності допомоги, наданої Євросоюзом як найбільшим глобальним донором. За допомогою роз'яснювальної роботи євродипломати також підтримують Єврокомісію та ОЕСР, схильючи країни-члени до надання допомоги.

По-друге, використовуючи інструмент налагодження зв'язків (здебільшого політичних) з промислово розвиненими країнами, EEAS заявляє про практику стимулювання бізнес-співпраці (Business Cooperation) як складової частини ЕД [8]. В межах цього було запущено дві програми «EU Gateway Programme» і «Executive Training Programme» щодо допомоги європейським підприємствам малого та середнього бізнесу у встановленні контактів з контрагентами з Японії і Південної Кореї при виході на ринки цих країн [8].

По-третє, це інструментарій санкцій, в т.ч. економічних: при тому, що в організаційній структурі EEAS на відміну від національних міністерств закордонних справ немає окремого департаменту, який опікується економічною проблематикою, на постійній основі діє спеціальний відділ списку санкцій (Sanctions Policy), що входить в управління політики безпеки і запобігання конфліктів (Security Policy & Conflict Prevention), Євросоюз визначає санкції як «превентивний інструмент, що дозволяє ЄС оперативно відповідати на політичні виклики [8].

З урахуванням виявлених механізмів європейська ЕД потребує подальшої злагоженості. Наднаціональні органи приймають участь в відповідних процесах поряд з національними

агентами ЕД, проте практично роль Брюсселя зводиться скоріше до стримування країнових ініціатив ЕД без пропозиції для них будь-якої консолідованої та комплексної альтернативи.

З метою формування цілісної системи європейської економічної дипломатії та підвищення ефективності наднаціональних механізмів ЄС доцільно:

1. Європейській комісії та країнам-членам ЄС спільно формувати головну стратегію європейської економічної дипломатії. Вона не повинна розширювати діяльність Єврокомісії в сферах компетенції держав-членів ЄС, але повинна здійснювати більшу координацію між різними суб'єктами, сприяти узгодженості конкретних ініціатив ЄС;

2. Високому представнику Союзу із закордонних справ і політики безпеки забезпечувати системний зв'язок між зовнішніми справами ЄС та економічною дипломатією, а також покращувати узгодженість та координацію всіх дій з різними генеральними директоратами Комісії, державами-членами ЄС і Європейським інвестиційним банком [9];

3. Організовувати структуровані діалоги між дипломатами ЄС та офіційними особами, які працюють в сфері закордонних справ, з одного боку, та бізнес-посередницькими організаціями, з іншого боку, у третій країні, державах-членах і в Брюсселі;

4. Координувати роботу з інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в Азії на інші регіони, щоб збільшити взаємодію між європейськими палатами та бізнес-посередницькими організаціями в ЄС;

5. Не відмежовувати будь-які ініціативи ЄС від МСП як кінцевих бенефіціарів та організацій підтримки бізнесу, які їх представляють. Будь-яка ініціатива має керуватися попитом і, отже, повинна реалізуватися бізнес-посередницькими організаціями. Продовжувати проводити навчання в Європі для представників бізнес-посередницьких організацій, готувати компанії до виходу на міжнародні ринки;

6. Враховувати точку зору бізнес-спільноти при визначенні порядку денного та виробленні політики. Систематично та періодично включати інформацію від ділової спільноти в двосторонні торговельні зустрічі, а також торговельні переговори. Держави-члени ЄС, а також організації з підтримки бізнесу повинні брати активну участь у всіх етапах, включаючи планування, організацію B2B зустрічей і подальші дії;

7. Забезпечити європейським компаніям організоване спостереження з боку торгово-промислових палат, щоб підготувати їх до наступних кроків, і здійснювати постійну й доступну підтримку на місцях, коли компанії виходять на новий ринок.

Висновки. Наднаціональна економічна дипломатія ЄС проявляється виключно на макрорівні у вигляді заходів спрощення режимів

зовнішньоекономічної діяльності, в той час як мікрорівень з конкретними стратегіями просування експорту і залучення інвестицій залишається прерогативою національних суб'єктів. Сьогодні європейська економічна дипломатія сприяє збільшенню міжнародних торговельних та інвестиційних потоків між підприємствами, що, у свою чергу, робить європейську зовнішню політику більш актуальною та впливовою. Проте функціонуюча система європейської економічної дипломатії ще формується, а тому потребує подальшого удосконалення. Необхідно

посилити співпрацю представництв ЄС та європейських бізнес-організацій під керівництвом ЄС з метою продовження бізнес-інтеграції всередині ЄС та підтримки багатогранних і політично чутливих комерційних відносин з державами, що розвиваються. Формування єдиного підходу служитиме загальним економічним і геополітичним інтересам ЄС, а також інтересам його держав-членів. А отже, європейська економічна дипломатія посилить сприйняття Європи як світового торговельного та інвестиційного актора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Nicolson H. *Diplomacy*. Oxford University Press, 1942, 255 p.
2. Estimated values for GDP, Export, Import and Investment EU. URL: https://www.researchgate.net/figure/Estimated-values-for-GDP-Export-Import-and-Investment-EU-for-2011-2022-with-GM1-1_tbl3_372801187 (accessed April 14, 2024).
3. Woolcock S. EU Economic Diplomacy: Factors Shaping Common Action. *The Hague Journal of Diplomacy*. 2011. № 1-2. P. 83–99.
4. La Diplomazia Economica italiana al servizio del Sistema Paese e delle Autonomie Territoriali. Strumenti per l'internazionalizzazione. Strumenti e programmi dell'Unione Europea. URL: http://www.sistemapaese.esteri.it/Unita_Sistema_Paese/Menu/strumenti_internazionalizzazione/Strumenti_programmi_UE/ (accessed April 15, 2024).
5. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Towards a comprehensive European International Investment Policy, COM(2010)343 final. European Commission, 07.07.2010. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf (accessed April 15, 2024).
6. OECD. Trade and Agriculture Directorate. Export Credits. URL: <http://www.oecd.org/tad/xcred/> (accessed April 16, 2024).
7. European Commission. Climate Action. EU Action. Emissions Trading System. URL: http://ec.europa.eu/clima/policies/ets/index_en.htm (accessed April 16, 2024).
8. European Union External Action (EEAS). URL: <http://www.eeas.europa.eu/> (accessed April 16, 2024).
9. European Economic Diplomacy Policy. URL: <https://www.diplomatic-council.org/node/472> (accessed April 16, 2024).