

ДЕМО-ВЕРСИЯ · БЕСПЛАТНО

Exambooster

Билеты Экономическая дипломатия — пробный билет

Один полный билет из пособия — посмотрите формат перед покупкой: обложка-конспект, тезисы для повторения и развёрнутый ответ. В полном пособии — все 20 билетов, 140 страниц.

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ

Дипломатическая академия МГИМО · магистратура

ПРОГРАММА

«Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности»



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ И ВЭД · БИЛЕТ D16 · ДЕМО

Внешнеэкономическая политика государства и экономическая дипломатия.

■ Понятия

- Экономическая дипломатия — часть внешней политики: использование экономических средств страны для внешнеполитических целей;
- Внешнеэкономическая политика (ВЭП), наоборот, использует экономические и неэкономические средства для экономических целей;
- Пример: эмбарго ради смены курса страны — эк. дипломатия; давление ради снижения пошлин — ВЭП.

■ Цели, уровни, институты

- Цели: нацинтересы, экономическая безопасность, конкурентоспособность страны;
- Уровни: двусторонняя / многосторонняя (ООН — ЭКОСОС) / плюрилатеральная (ЕС, ЕАЭС, АТЭС, ШОС);
- В РФ: Президент определяет направления гос. ВЭП, МИД и торгпредства реализуют — «заграничный аппарат» плюс центральные ведомства и ТПП.

■ Инструменты и методы

- Soft power (Дж. Най) — культура, язык, модель развития — против hard power;
- Стимулирующие: экспорт капитала и ПИИ, кредитование, помощь при кризисах, поощрение торговли, официальная помощь развитию;
- Ограничивающие: торговые санкции, ограничение доступа к финрынкам, регулирование суверенных фондов;
- Режимы доминирования держав — валютно-финансовый, технологический, языковой.

■ Торговая политика

- Тарифные и нетарифные меры, защитный vs наступательный характер;
- Пример: продэмбарго РФ 2014 г. защитило рынок и усилило своих производителей.

■ Практика РФ 2024–2026

- Переориентация экспорта на фоне санкций: ЕАЭС, Юго-Восточная Азия, Ближний Восток;
- ЭКСАР застраховало сделок на 1,4 трлн руб. за январь–ноябрь 2025 г. (+17% к 2024 г.), география расширена в 2026 г. до 65 стран (было 54);
- Приоритет — несырьевой неэнергетический экспорт и технологичная продукция.
- Итог: экономическая дипломатия — системный инструмент реализации ВЭП, чья роль растёт по мере политизации мировой экономики и распространения санкционных режимов.

■ РАЗВЁРНУТЫЙ ОТВЕТ

■ Экономика как продолжение политики другими средствами

Любое государство отстаивает свои интересы на международной арене не только военными и дипломатическими средствами, но и экономическими: торговлей, инвестициями, кредитами, санкциями. Совокупность этой деятельности принято описывать через два тесно связанных, но не тождественных понятия — внешнеэкономическую политику (ВЭП) и экономическую дипломатию. Оба явления выросли из более общего понятия «внешняя политика» — деятельности государства на международной арене, направленной на реализацию национальных интересов. Экономическая дипломатия — это элемент внешней политики: дипломатические действия, сосредоточенные на продвижении экономических интересов страны на международном уровне (рост экспорта, привлечение иностранных инвестиций, участие в международных экономических организациях, укрепление позиций в международном разделении труда). В более развёрнутом определении экономическая дипломатия — это процесс использования экономических средств и возможностей страны для продвижения её внешнеполитических интересов.

Между экономической дипломатией и внешнеэкономической политикой существует принципиальное различие, которое часто путают. Ключевая черта внешней политики (и её элемента — экономической дипломатии) — использование экономических методов для достижения неэкономических, политических целей. Внешнеэкономическая же политика, напротив, использует и экономические, и неэкономические средства для достижения экономических целей государства. Разницу хорошо иллюстрирует пример с торговым эмбарго: если оно вводится, чтобы заставить страну отказаться от разработки оружия массового поражения или сменить политический курс, — это инструмент экономической дипломатии. Если же политическое давление оказывается для того, чтобы страна снизила ввозные пошлины, — это уже инструмент внешнеэкономической политики. У экономической дипломатии есть и другие отличительные признаки: она применяется только в межгосударственных отношениях, не переходящих в состояние войны, отличается от «дипломатии» частных компаний и технических межведомственных договорённостей, и её обязательный критерий — экономический расчёт, стремление к экономическому выигрышу и повышению конкурентоспособности страны независимо от применяемых средств.

■ Цели, задачи и национальная специфика

К основным целям экономической дипломатии относят: реализацию национальных, прежде всего экономических, интересов государства; защиту экономической безопасности страны дипломатическими методами; повышение конкурентоспособности страны на международной арене. Из этих целей вытекают более конкретные задачи: расширение области взаимовыгодного экономического сотрудничества, получение выгод и конкурентных преимуществ на мировом рынке, защита национальных интересов, обеспечение внешнеэкономической безопасности (предупреждение угроз стабильному развитию национального хозяйства из-за нарушения внешнеэкономических связей), создание выгодных условий международного сотрудничества, повышающих уровень и качество жизни населения, и в целом повышение уровня экономического развития страны.

Помимо общих целей и задач, каждая страна выстраивает экономическую дипломатию в соответствии со спецификой своего внешнеполитического курса. Так, для США характерна «долларовая дипломатия» и нацеленность прежде всего на продвижение экспорта; для Германии — привлечение инвестиций в высокие технологии и продвижение бренда «Made in Germany»; для Бразилии — диверсификация экспорта по странам и инвестиции в развивающиеся государства; для Индии — улучшение условий для иностранных инвесторов и упор на двустороннее сотрудничество. Для России традиционно характерны привлечение инвестиций в инновационные сферы, усиление деятельности государственных корпораций за рубежом и особый упор на энергетическую дипломатию — хотя, как будет показано ниже, в последние годы к этому добавился заметный акцент на диверсификацию рынков сбыта и поддержку несырьевого неэнергетического экспорта.

■ Уровни, направления и институты экономической дипломатии

По числу и статусу участников выделяют три уровня экономической дипломатии. Двусторонняя дипломатия сегодня не ограничивается отдельными вопросами торгово-экономического сотрудничества, а формирует саму среду для его развития — через соглашения о стратегическом партнёрстве, с растущей вовлечённостью в переговоры высших должностных лиц государств; при этом всё чаще во взаимодействие вступают географически отдалённые друг от друга страны. Многосторонняя дипломатия реализуется прежде всего через Организацию Объединённых Наций, где координацию экономического сотрудничества обеспечивает специализированный орган — Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС). Плюрилатеральная дипломатия сосредоточена на специфических региональных проблемах и осуществляется на уровне интеграционных объединений — таких как Европейский союз, Евразийский экономический союз, АСЕАН, — а также объединений квазиинтеграционного типа, не ставящих прямой целью полную интеграцию, — АТЭС, Шанхайская организация сотрудничества и подобные им структуры.

Реализация экономической дипломатии опирается на систему институтов, которую принято делить на две группы. Центральные учреждения действуют внутри страны — это министерство иностранных дел, ведомства экономического и финансового профиля, неправительственные организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, а также бизнес-сообщества. Зарубежные учреждения представляют страну за её пределами — это торговые представительства, экономические и финансовые отделы при посольствах, представительства при международных организациях. В Российской Федерации ключевая

роль во внешнеполитическом обеспечении экономических интересов принадлежит Министерству иностранных дел и его дипломатическим представительствам за рубежом: МИД выступает главным координатором международной деятельности других федеральных министерств и ведомств. При этом основные направления государственной внешнеэкономической политики определяет Президент РФ как глава государства, тогда как Правительство и профильные министерства реализуют эту политику на практике. Особую часть внешнеэкономического комплекса страны образует так называемый заграничный аппарат — торговые представительства России в иностранных государствах и постоянные представительства при международных экономических организациях, чья основная задача — обеспечение внешнеэкономических интересов Российской Федерации в странах пребывания. Важную роль среди организаций, содействующих внешнеэкономической деятельности, играет также Торгово-промышленная палата.

■ Инструменты: от soft power до санкций

На смену биполярному миру с преобладанием методов «жёсткой силы» (hard power) пришла система, в которой ключевым инструментом экономической дипломатии становится «мягкая сила» — soft power, концепция, сформулированная профессором Гарвардского университета Джозефом Наем. Она подразумевает отказ от насильственных мер в реализации национальных интересов в пользу привлекательности культуры, языка, модели социально-экономического и политического развития страны. Инструментами трансляции мягкой силы служат адресный политический пиар, глобальный маркетинг, позиционирование страны в мировой иерархии, продвижение культуры, туризма и спорта, распространение национального языка (для этого создаются специальные структуры, от французской организации La Francophonie до российского фонда «Русский мир»), сотрудничество в науке и образовании, публичная дипломатия и содействие развитию нуждающихся стран.

Более традиционная и практически ориентированная классификация делит экономические методы дипломатии на две группы — по принципу «кнута и пряника». Стимулирующие (поощрительные) методы включают экспорт капитала в форме прямых иностранных инвестиций, частное и государственное кредитование зарубежных стран, размещение суверенных фондов на иностранных рынках, помощь при валютно-финансовых кризисах, поощрение международной торговли через соглашения о свободной торговле (которые государство может использовать и как «вознаграждение» для политически близких партнёров), а также официальную помощь развитию — предоставление грантов и льготных кредитов развивающимся странам, часто увязанное с политическими условиями (продвижением демократических институтов, открытости экономики). Ограничивающие (принудительные) методы включают торговые санкции, ограничение доступа иностранных компаний к национальным финансовым рынкам и регулирование размещения суверенных фондов — вплоть до прямых запретов на иностранные государственные инвестиции в отдельных отраслях, как это практикуется, например, в Исландии или Мексике. Важно понимать, что деление это условно: один и тот же инструмент может использоваться и как кнут, и как пряник — объявление санкций является мерой принуждения, а их снятие превращается в поощрение.

Использование прямых иностранных инвестиций как инструмента политического влияния возможно в нескольких логиках: как способ создания «инфраструктуры зависимости»

страны-реципиента от страны-инвестора; как избирательная поддержка экономического роста в дружественных государствах при отказе в поддержке недружественным; и как инвестиции в частный сектор авторитарных режимов с целью перераспределения экономического, а вслед за ним и политического влияния внутри страны. Похожую двойственность демонстрирует и кредитование зарубежных государств: страна-должник, в отличие от частной компании, теоретически не может обанкротиться и способна объявить мораторий на выплату долга или дефолт без немедленной угрозы своему суверенитету, поэтому списание долга (в том числе через применяемую в США концепцию «грязных долгов», не работавших на реальное благосостояние страны-должника) само по себе становится инструментом поощрительной экономической дипломатии.

Возможности использования этих инструментов распределены крайне неравномерно: чтобы эффективно применять их, стране нужно хотя бы частично контролировать «командные высоты» мировой экономики — обладать статусом эмитента мировой резервной валюты, быть крупным финансовым центром, иметь прочные позиции в международных экономических организациях. Отсюда возникают устойчивые режимы доминирования экономических сверхдержав: политико-правовой (распространение собственной правовой и политической модели), валютно-финансовый (статус национальной валюты как мировой резервной — исторически доллар США, евро, фунт стерлингов, а с 2016 года и китайский юань, включённый МВФ в корзину специальных прав заимствования), режим трансфера технологий (экспортный контроль как рычаг сохранения технологического лидерства), режим трансфера интеллектуальной собственности (нормы, продвигаемые через ВТО и систему двусторонних соглашений) и языковой режим коммуникаций (доминирование английского языка в международном бизнесе и политике).

■ Торговая политика как инструмент внешнеэкономической политики

Одним из главных практических инструментов реализации ВЭП служит торговая политика — система государственных мер, направленных на достижение экономикой страны определённых преимуществ на мировом рынке при одновременной защите внутреннего рынка от иностранной конкуренции. В российской экономической литературе долгое время использовался более широкий термин «внеэкономическая политика», но по мере присоединения России к Всемирной торговой организации в оборот вошёл более узкий и соответствующий международной терминологии термин «торговая политика», охватывающий вопросы, относящиеся к компетенции ВТО. Торговая политика прямо признаётся составной частью внешней политики государства и инструментом экономической дипломатии. У неё есть два ключевых направления — защитное и наступательное, причём одна и та же мера часто носит двойной характер. Показательный пример — введённое Россией в 2014 году продовольственное эмбарго в ответ на западные санкции: формально это защитная мера, ограничивающая ввоз продукции из недружественных стран, но на практике она одновременно позволила отечественным производителям сельскохозяйственной продукции существенно укрепить позиции на внутреннем рынке и частично заместить импорт.

Инструменты торговой политики делятся на тарифные (различные виды таможенных пошлин — фискальные и протекционистские, адвалорные, специфические и смешанные, автономные и договорные, максимальные, минимальные и преференциальные) и нетарифные, активно применяющиеся с середины 1970-х годов, когда классические

пошлины стали утрачивать решающее значение, — количественные ограничения, техническое регулирование, антидемпинговые и компенсационные меры. Регулирование торговой политики выстроено на трёх уровнях — автономном (национальное законодательство), двустороннем или плюрилатеральном (преференциальные соглашения) и многостороннем (правила Всемирной торговой организации), причём сегодня на автономном уровне происходит скорее адаптация многосторонних и региональных правил к национальным реалиям, чем самостоятельная выработка новых норм.

Практическую иллюстрацию многостороннего уровня даёт участие России в министерских конференциях ВТО последних лет. На МК-13 в Абу-Даби (февраль–март 2024 г.) позиция России оценивалась как достаточно проактивная: страна заранее подключилась к работе всех профильных рабочих групп, а по вопросу реформы механизма разрешения споров её позиция совпала и с рядом развивающихся стран, и отчасти с оппонентами. На следующей, 14-й Министерской конференции ВТО, прошедшей в марте 2026 г. в Яунде (Камерун), российская делегация вновь сделала акцент на реформировании организации и приверженности консенсусным механизмам принятия решений; конференция завершилась без итоговой министерской декларации, но продвинула отдельные направления — соглашение по рыболовным субсидиям и продление моратория на таможенные пошлины в электронной торговле.

■ Российская практика 2020-х годов: цифровизация и переориентация на новые рынки

Современная российская экономическая дипломатия опирается на развитую цифровую инфраструктуру содействия внешнеэкономической деятельности. Ключевым институтом здесь выступает Российский экспортный центр (РЭЦ), оператор цифровой платформы «Мой экспорт», которая помогает компаниям подбирать подходящие зарубежные торговые площадки, размещаться в «Национальном магазине» на иностранных маркетплейсах и получать экспертную и правовую поддержку по экспортным контрактам. В стране также ведётся создание информационной системы «единого окна», которая должна объединить все административные процедуры по экспортным, импортным и транзитным операциям на базе цифровой платформы РЭЦ и в перспективе интегрироваться с аналогичной платформой Евразийского экономического союза; параллельно реализуется Стратегия развития Федеральной таможенной службы до 2030 года, нацеленная на создание «умной» таможни с использованием искусственного интеллекта.

Санкционное давление 2022–2026 годов заставило российскую экономическую дипломатию сместить приоритеты в сторону диверсификации рынков сбыта и наращивания государственной страховой и кредитной поддержки экспортёров. Об этом красноречиво свидетельствует статистика: дочерняя структура РЭЦ — Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) — застраховало экспортные сделки российского бизнеса на 1,4 триллиона рублей за январь–ноябрь 2025 года, что на 17% больше показателя за аналогичный период предыдущего года. При этом почти треть застрахованного объёма (28%) приходится на страны Юго-Восточной Азии, ещё 22% — на государства СНГ и 9% — на Ближний Восток; заметный рост зафиксирован по экспорту в Китай, Турцию, Объединённые Арабские Эмираты, Казахстан, Беларусь, Индию, Саудовскую Аравию и Индонезию. В 2026 году география застрахованных ЭКСПАР поставок расширилась до 65 стран — по сравнению с 54 странами годом ранее. При этом объём поддержанного ЭКСПАР экспорта и импорта по сделкам с банками и финансовыми институтами по итогам

2025 года составил 360 миллиардов рублей. Официальные приоритеты российской экспортной поддержки на 2026 год — наращивание объёмов помощи именно несырьевому неэнергетическому экспорту, с особым фокусом на технологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью, а также параллельная поддержка импорта критически важных для экономики товаров в целях сохранения баланса внешней торговли.

■ Итоги и значение

Экономическая дипломатия и внешнеэкономическая политика образуют единый, но внутренне дифференцированный механизм, посредством которого государство отстаивает свои интересы в мировой экономике: если ВЭП определяет содержательные экономические цели страны и инструментарий их достижения (тарифы, квоты, торговые соглашения), то экономическая дипломатия обеспечивает политико-дипломатическое сопровождение этих целей и, шире, использует экономические рычаги — от инвестиций и кредитов до санкций — ради решения задач, выходящих за рамки чисто экономической выгоды. Значение этого механизма растёт по мере политизации международных экономических отношений: обострение конкуренции за технологическое лидерство, распространение санкционных режимов и фрагментация мировой торговли делают умение сочетать классические дипломатические методы (переговоры, визиты, международные форумы) с современными экономическими инструментами (страхование экспорта, цифровые платформы поддержки бизнеса, диверсификация рынков сбыта) одним из решающих факторов национальной конкурентоспособности. Опыт российской экономической дипломатии последних лет — с её резким разворотом на рынки Азии, Ближнего Востока и постсоветского пространства и заметным наращиванием государственной финансово-страховой поддержки экспортёров — наглядно показывает, что экономическая дипломатия не сводится к теоретическим классификациям из учебников, а представляет собой живой, постоянно адаптирующийся к меняющейся геополитической обстановке инструмент реализации национальных интересов государства.

EXAMBOOSTER

Понравился формат? Заберите полное пособие

В полном издании «Билеты Экономическая дипломатия» — все 20 билетов, 140 страниц в таком же формате + доступ в закрытый Telegram-канал, где каждый билет — отдельный пост с навигацией.

Купить	magistratura.exambooster.ru/materialy
Telegram-канал	@mgimo_exambooster
Телефон	+7 (925) 886-41-35
E-mail	info@exambooster.ru

Цена — 8000 ₽, разовый платёж:
пособие в PDF + закрытый канал.

Дмитрий Санько — основатель Exambooster, выпускник МГИМО (МЭО, 2010) и Ryerson University, ex-преподаватель МГИМО. · ИП Санько Дмитрий Сергеевич, ИНН 772854182473.