Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Факультет міжнародних відносин
Кафедра міжнародних економічних відносин
та управління проектами

Катерина Деделюк

Економічна дипломатія

Конспект лекцій

Луцьк
2017

УДК 33:327.82(078.5)

ББК 65.9(0)я73-2

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (протокол № 3 від 15.11.2017 р.).

Рецензенти: ***Колосок А. М.*** – к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;

Урбан О. М. – к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки, Луцький національний технічний університет.

Деделюк К. Ю.

Д-26 Економічна дипломатія : конспект лекцій / Катерина Юріївна Деделюк. – Луцьк : Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки, 2017. – 31 с.

Пропонується стислий виклад лекційного матеріалу з вивчення вибіркової навчальної дисципліни «Економічна дипломатія». Структуру та зміст конспекту лекцій сформовано з урахуванням робочої програми навчальної дисципліни.

Рекомендовано студентам освітнього ступеня «магістр», галузі знань 29 «Міжнародні відносини», спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», за освітньої програмою «Міжнародні економічні відносини».

.

УДК 33:327.82(078.5)
ББК 65.9(0)я73-2
© Деделюк К. Ю., 2017
© Східноєвропейський національний університету імені Лесі Українки, 2017

Зміст

Вступ.....

1 Економічна дипломатія: сутність, передумови розвитку, рівні та етапи розвитку……...

2 Міжнародна багатостороння економічна дипломатія: сутність, завдання, тенденції, проблеми, види.....

3 Національна економічна дипломатія: сутність, цілі, зв'язок з національними економічними інтересами та економічною безпекою…….....

4 Інституційний механізм здійснення економічної дипломатії.

5 Економічні відділи у складі посольств: основні напрями діяльності…….....

6 Шляхи удосконалення організації роботи в галузі економічної дипломатії……...

7 Особливості переговорного процесу в економічній дипломатії: підготовка, інформаційно-аналітичні матеріали, тактика……..

Рекомендована література….....

Вступ

Пропонований конспект лекцій призначений для використання студентами п’ятого курсу, галузі знань 29 «Міжнародні відносини», спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», за освітньої програмою «Міжнародні економічні відносини» у процесі вивчення вибіркової навчальної дисципліни «Економічна дипломатія». Основою для розробки конспекту лекцій стала робоча програма дисципліни, складена відповідно за структурно-логічною схемою.

Навчальна дисципліна покликана ознайомити студентів з особливостями та значенням економічної дипломатії як інструмента забезпечення зовнішньої політики держави, досягнення стратегічних цілей зовнішньоекономічної політики. Програмою дисципліни передбачено комплексне вивчення сутності економічної дипломатії, основних напрямів та інструментів її здійснення.

Засвоєння запропонованого лекційного матеріалу дозволить студентами стати компетентними у таких питаннях: специфічні риси та стандарти економічної дипломатії, форми, методи, нормативне забезпечення, технічні та методичні прийоми економічної дипломатії; специфіка та особливості інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності економічних підрозділів закордонних дипломатичних представництв, національних органів виконавчої та законодавчої влади, міністерств і центральних відомств у сегменті економічної дипломатії; аналізу політичних та економічних цілей, засобів економічної дипломатії; планування, інформаційного забезпечення проведення переговорів, документування та оформлення їх результатів.

Доцільність вивчення дисципліни обумовлено потребою розуміння сутності та завдань економічної дипломатії, її інструментарію та механізмів координації, що застосовують для досягнення стійкого економічного зростання та економічної безпеки країни. Набуті знання та вміння можуть бути використані у практичній діяльності та є необхідними для формування висококваліфікованого фахівця у сфері міжнародних економічних відносин.

1. Економічна дипломатія: сутність, передумови розвитку, рівні та етапи розвитку

Дипломатія – модель взаємодії держав у сфері міжнародних відносин; діяльність налагодження міжнародних контактів; техніка здійснення зовнішньополітичних завдань держави; мистецтво ведення переговорів з метою попередження або врегулювання конфліктних ситуацій, пошуку компромісних рішень.

Економічна дипломатія – це взаємопов'язана та спільна діяльність органів державної влади і різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, спрямована на відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг і створення сприятливих умов у ЗЕД для вітчизняної економіки з використанням дипломатичних механізмів та інструментів. Особливий інструмент економічної дипломатії – дипломатична підтримка національного бізнесу в здійсненні ЗЕД.

Передумови розвитку економічної дипломатії: зростання кількості учасників та економічних угод, посилення конкуренції, збільшення товарообігу та міжнародних фінансових операцій, розвиток економічних союзів і блоків та посилення економічної інтеграції.

Активізація економічної дипломатії обумовлена потребою відстоювання національних економічних інтересів, формування і розширення сфер економічного впливу, укладення взаємовигідних зовнішніх торгово-економічних угод, підтримки національного бізнесу на зовнішніх ринках, врегулювання спорів з економічних питань.

Рівні здійснення економічної дипломатії: глобальний рівень (міжнародні організації), міждержавний рівень (дво-, багатостороннє співробітництво), державний рівень (2 виміри: - співпраця держави з інтеграційними формуваннями, - співпраця з адміністративно-територіальними одиницями), адміністративно-територіальний рівень, мікрорівень (підприємства).

Інструменти економічної дипломатії: діалог, переговори, організація і підтримання контактів (візити, обмін делегаціями), поширення і збір

інформації, правові інструменти (національне законодавство, міждержавні угоди, конвенції, договори, протоколи) тощо.

Етапи розвитку економічної дипломатії: торгівельна (основні сфери – доступність, безпека шляхів сполучення, торговельних ринків, укладення торгівельних угод), інвестиційна (активний розвиток після другої світової війни, основні сфери – реалізація програм фінансової допомоги, активізація капіталовкладень, вирішення питань заборгованості), економічна дипломатія в епоху глобалізації (з XX століття, основні сфери – лібералізація міжнародної торгівлі товарами і послугами, руху технологій, капіталу, робочої сили, посилення співпраці на рівні міжнародних організацій, розвиток механізму врегулювання економічних суперечок).

Сучасний розвиток економічної дипломатії формується під впливом таких тенденцій: світове господарство характеризується посиленням взаємозалежності (торгівельної, виробничої, інвестиційної) держав і саме шляхом дипломатичного погодження відбувається формування економічного простору відкритих економік, що розвиваються в межах глобальної ринкової кон'юнктури; зростає значення ТНК та ТНБ і посилюється залежність окремих країн від їхньої діяльності, це безперечно посилює їхні позиції як суб'єктів світової економіки; великий вплив мають міжнародні економічні і фінансові організації, при цьому спостерігається підвищення ролі невеликої групи промислово розвинутих країн в межах таких організацій, які фактично наділені правом вирішального впливу на оцінку існуючих проблем, на визначення шляхів і методів розв'язання проблем.

2. Міжнародна багатостороння економічна дипломатія: сутність, завдання, тенденції, проблеми, види

Міжнародна економічна дипломатія має на меті забезпечення стабільних і передбачуваних умов світового економічного розвитку, створення умов для справедливих торгівельних відносин, досягнення максимально ефективного розв'язання світових проблем економічного розвитку.

Світова практика свідчить про існування ряду дискусійних питань, вирішення яких найчастіше стає об'єктом міжнародної економічної дипломатії: не співпадіння національних економічних інтересів держав, різний рівень зацікавленості окремих держав в розв'язанні економічних конфліктів, прагнення окремих держав зберегти та посилити вплив на економіку іноземної держави/регіону тощо.

Завданнями міжнародної економічної дипломатії є створення сприятливих умов для зростання та стійкого розвитку світової економіки, забезпечення колективної економічної безпеки. Так звана «економічна дипломатія розвитку» охоплює ряд сфер міжнародних соціально-економічних відносин, а саме: дипломатія соціального розвитку, екологічна, енергетична, продовольча, торговельна, фінансові, інвестиційна, інформаційна дипломатія.

Особливими сферами міжнародної економічної дипломатії є боротьба з кримінальною складовою світової економіки (нелегальний трафік людей, виробництво і торгівля наркотиками, нелегальна торгівля зброєю, відмивання коштів), а також вирішення проблем бідності, зайнятості, освіти, охорони здоров'я.

Центральною багатосторонньою структурою є ООН – організація, яка задає «правила гри» економічної дипломатії всіх країн. Главою IX Статуту ООН називається «Міжнародне економічне і соціальне співробітництво», визначено, що ООН сприяє: 1) підвищенню рівня життя, повної зайнятості населення і умовам економічного і соціального прогресу та розвитку; 2) вирішенню міжнародних проблем в області економічної, соціальної та ін.; міжнародному співробітництву в галузі культури та освіти; 3) загальній повазі і

дотриманню прав людини та основних свобод для всіх. Наступні статті Статуту стосуються створених відповідно до установчих документів інших організацій, як-от Економічна і соціальна рада. Перелічені положення є стандартом, якому повинні відповідати сучасна політика і дипломатія.

Сучасний розвиток багатосторонньої економічної дипломатії формується під впливом таких тенденцій: розширення мандата провідних багатосторонніх організацій і форумів за рамки традиційно обговорюваних питань (ОЕСР в останні роки обговорює нетрадиційні для неї аспекти, як екологічна і продовольча безпека, старіння населення, боротьба з корупцією та інші); збільшення числа учасників світової економіки і розширення сфер регулювання в межах міжнародних організацій зумовлює потреби реформування інститутів багатосторонньої економічної дипломатії (СОТ розроблено документ «Майбутнє СОТ», що містить пропозиції організаційного реформування); багатостороння економічна дипломатія набула відкритого, всесвітньо-публічного характеру (багато розвинених країн світу часто виступають з пропозиціями, зверненими до всього світового співтовариства (особливо щодо глобальних проблем господарського, соціального, екологічного розвитку); збільшується взаємодія різних організацій і форумів (СОТ взаємодіє з МВФ, Світовим банком, ООН, ЮНТКАД та ін.); збільшується рівень публічності та прозорості багатосторонньої дипломатії (відкритість для ЗМІ, оперативне розміщення інформації на офіційних сайтах міжнародних організацій).

Варто виділити ряд проблем багатосторонньої економічної дипломатії на сучасному етапі: 1) адміністративно-технічні проблеми (неможливість участі всіх зацікавлених країн в переговорному процесі, багато країн не можуть повноцінно брати участь у роботі багатосторонніх угруповань через нестачу фінансових і кадрових ресурсів, або відсутності постійного представництва при міжнародних організаціях; 2) імплементаційні проблеми (труднощі інституційної та правової адаптації до узгоджених на міжнародному рівні вимог через нестачу фінансових ресурсів, складності реформування законодавства); 3) еволюційні проблеми (всі держави знаходяться на різному

рівні розвитку, у кожної країни свої підходи до формату і мандату міжнародних переговорів).

В рамках багатосторонньої економічної дипломатії можна виділити сферу плюрілатеральної економічної дипломатії, яка спрямована на вирішення специфічних регіональних проблем (не охоплює питань міжрегіонального розвитку) і здійснюється на рівні інтеграційних об'єднань (пошук компромісів, взаємних поступок при формуванні спільного ринку, економічного союзу, передача повноважень наднаціональним органам), об'єднань квазіінтеграціонного типу (взаємодіють з конкретного питання, в процесі реалізації конкретного проекту (АТЕС, ОЧЕС), неформальних самітів та неурядових інститутів (Лондонський, Паризький клуби, Велика 20), галузевих організацій (ОПЕК).

Двостороння економічна дипломатія має ряд специфічних рис: спрямована на формування ефективного середовища для розвитку економічного співробітництва шляхом укладання угод про стратегічне співробітництво; використовується як інструмент вирішення проблем, які не були врегульовані на багатосторонньому рівні; збільшується залученість в переговорний процес вищих посадових осіб; поняття «двостороння дипломатія» стало умовним, оскільки все частіше однією зі сторін такої дипломатії виступає інтеграційне об'єднання.

Таким чином, двостороння та багатостороння економічна дипломатія утворює ефективний механізм управління глобальними економічними процесами в інтересах окремих країн і всього світового співтовариства в цілому.

3. Національна економічна дипломатія: сутність, цілі, зв'язок з національними економічними інтересами та економічною безпекою

Національна економічна дипломатія забезпечує підтримку здійснення зовнішньоекономічної політики держави.

Основні інструменти зовнішньоекономічної політики держави: мирні: багатосторонні контакти (прямі переговори (безпосередній контакт між главами держав, дипломатія на вищому рівні), медіація (тимчасове посередництво у вирішенні спорів), дипломатія), односторонні контакти (пропаганда, шпіонаж); силові: економічна війна, погроза, стримування.

Національну економічну дипломатію реалізує постійно діючий інститут професійних посередників, дипломатів, діяльність яких спрямована на розвиток постійних контактів між державами; інформування і роз'яснення офіційної позиції держави, підготовка і ведення переговорів для гармонізації інтересів сторін, надання ряду публічних послуг громадянам держави за кордоном.

Цілі національної економічної дипломатії: захист економічних інтересів, сприяння розвитку економічного співробітництва, забезпечення виконання міжнародних договорів, інформування державних органів щодо економічної політики іноземних країн, інформування щодо напрямів розширення економічної співпраці з іноземними партнерами.

Національні економічні інтереси - сукупність об'єктивних економічних потреб країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи. Стан, при якому національні економічні інтереси захищені від внутрішніх і зовнішніх загроз детермінує економічну безпеку держави. Визначення національних економічних інтересів має першочергове значення при створенні системи економічної безпеки, яка є складовою цілісної системи національної безпеки країни, оскільки від цього залежить вироблення ефективних засобів їх реалізації і захисту.

У багатьох країнах розроблена стратегія економічної безпеки, яка є основою економічної політики держави. Вона являє собою важливий документ

державного регулювання економіки. Стратегія економічної безпеки - важливий документ державного регулювання економіки, яка базується на економічно обґрунтованих глобальних геополітичних цілях країни, що передбачають збереження економічної цілісності і економічної незалежності країни, створення відповідних умов для розвитку економіки і соціально-політичної стабільності суспільства.

Національні економічні інтереси потребують спочатку визначення, а потім – ефективної організації механізму реалізації і захисту. Для ефективної організації процесу визначення і реалізації національних економічних інтересів варто використовувати такий алгоритм: аналіз світового досвіду організації визначення і реалізації національних економічних інтересів зарубіжних країн; аналіз існуючого стану економічної системи (якісний, кількісний аналіз) з точки зору дотримання економічної безпеки; визначення на основі проведеного аналізу загроз економічній безпеці; визначення сукупності національних економічних інтересів на певний період та їх прийняття на державному рівні; розробка стратегії забезпечення економічної безпеки (в т.ч. інтересів, цілей і кількісних значень показників розвитку економічної системи країни); розробка пріоритетів державної політики (у складі державної програми забезпечення економічної безпеки) щодо ліквідації чи зниження негативного впливу загроз національним економічним інтересам; організація постійного моніторингу загроз реалізації економічних інтересів держави; організація та моніторинг здійснення заходів щодо ліквідації чи зменшення впливу негативних чинників.

Реалізація національних економічних інтересів має бути послідовною та систематичною. Дипломати, як офіційні представники держави у міжнародних відносинах, здійснюють свою діяльність у відповідності з визначеними національним економічним інтересам держави, представляють та захищають їх у ході участі в переговорах та зустрічах, міжнародних конференціях.

Головними критеріями оцінки стану економічної безпеки держави є: економічна незалежність, насамперед, можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати

національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у світовому поділі праці; стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність та надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів; здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати й захищати національні економічні інтереси, вести ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Оновленою стратегією національної безпеки України (розроблено у 2015 р., попередня редакція – 2012 р.) передбачено такі ключові положення та цілі, що прямо чи опосередковано мають відношення до реалізації національної економічної дипломатії: 1) набуття нової якості економічного і гуманітарного розвитку, забезпечення інтеграції України до Євросоюзу та її майбутнього як демократичної, правової, соціальної держави; 2) Україна прагне до розвитку відносин привілейованого партнерства з Великою Британією, Польщею, Німеччиною і Францією, а також з Канадою, Австралією, Японією, Литвою, Латвією, Естонією, Швецією, Румунією, Молдовою, Грузією – країнами, яких Україна вважає своїми надійними союзниками; 3) поглиблення безпекового і економічного співробітництва з Китайською Народною Республікою; 4) розвиток економічного співробітництва з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Центральної Азії, яке має стати вагомим напрямом диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності українського бізнесу.

В цілому, Стратегія національної безпеки України охоплює питання економічної; енергетичної; інформаційної; екологічної сфери. Серед основних загроз національні безпеці України визначено: агресивну політику Росії; неефективність системи забезпечення національної безпеки України; корупцію та неефективну систему державного управління; економічну кризу, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життя населення; загрози енергетичній, інформаційній, екологічній і техногенній безпеці.

4. Інституційний механізм здійснення економічної дипломатії

Для успішної реалізації економічної дипломатії необхідна наявність трьох головних компонентів: 1) національна зовнішньоекономічна стратегія (стратегія національної безпеки, стратегічний план в галузі зовнішньої політики і сприяння розвитку, національна експортна стратегія); 2) інститути і механізми відстоювання національних інтересів; 3) достатні фінансові ресурси.

Інституційний механізм економічної дипломатії - це система органів для просування національних економічних інтересів на міжнародній арені, державних, напівдержавних і недержавних організацій, уповноважених представляти і просувати національні інтереси держави.

Інститути економічної дипломатії можна умовно розділити на дві групи: внутрішні центральні установи - відомства закордонних справ; відомства економічного і фінансового профілю; неурядові організації, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю; бізнес-спільноти (ділові кола), що займаються зовнішньоекономічною діяльністю; зарубіжні установи - торгові представництва; економічні та фінансові відділи при посольствах країни; представництва при міжнародних організаціях; представництва ділових кіл.

Як правило, фінансові питання вирішуються одним з відомств фінансового профілю держави (міністерством економіки, міністерством фінансів, казначейством або бюджетним відомством). З інших питань взаємодія відомств закордонних справ і фінансових відомств може відбуватися за такими трьома моделями: 1) економічні відомства займають ключове місце – Франція, Іспанія (економічні відомства можуть приймати рішення самостійно; всі питання валютної сфери, фінансових інститутів і СОТ входять до компетенції міністра економіки і фінансів; координація внутрішньої та зовнішньої економіки здійснюється в рамках спеціальної комісії з економічних справ під головуванням міністра економіки і фінансів; вирішення питань допомоги розвитку передбачає розподіл відповідальності з МЗС); 2) відомство закордонних справ переважає, втім економічні відомства також відіграють значну роль - Італія, Нідерланди, Канада (міністр закордонних справ є

одночасно міністром зовнішньої торгівлі (Канада); фінансові питання, як правило, вирішуються в міністерстві фінансів); 3) відомства знаходяться в рівному становищі, рішення приймаються після пошуків взаємоприйнятного варіанту – Великобританія, Німеччина, США (МЗС займається фінансовими і валютними справами, порівну ділить повноваження з міністерством торгівлі і промисловості, яке контролює питання промисловості, зовнішньої торгівлі, конкуренції, енергетики, страхування; рішення приймають на рівні міжміністерських комітетів під керівництвом члена кабінету міністрів (Великобританія).

У всіх цих групах МЗС є суб'єктом економічної дипломатії, роль якого обов'язково посилюється у випадку виникнення загрози зіткнення, що може перерости в політичний конфлікт.

Закордонні установи економічної дипломатії, в основному, представлені діяльністю посольств, постійних представництв при міжнародних організаціях (залучаються спеціалісти різноманітних галузей і підпорядковуються відомству закордонних справ).

Важливою ланкою організації економічної дипломатії є підтримка національних підприємств, що може здійснюватися в формах стимулювання експорту, сприяння залучення прямих іноземних інвестицій.

Механізм забезпечення форм держпідтримки за допомогою економічної дипломатії передбачає: лобіювання участі національних компаній у закордонних тендерах, проектах, контрактах (письмові звернення іноземним чиновникам, зустрічі послів з місцевою адміністрацією, організація закордонних візитів офіційних осіб для захисту інтересів вітчизняних компаній); проведення «іміджевої» економічної дипломатії для покращення інвестиційної репутації країни і створення її позитивного образу в очах бізнес-спільноти (Японія є прикладом успішної «іміджевої» дипломатії, де велика увага приділяється спонсорування участі високопоставлених представників зарубіжних політичних і ділових кіл на конференціях; проведення PR-кампаній у ЗМІ; організація запрошень відвідати Японію закордонним політологам, журналістам).

Для України посилюється необхідність формування національного бренду, який буде формувати позитивний імідж для вітчизняного товаровиробника. Зразком для України у просуванні бренду може служити Польща, яка зосередилася на розширенні присутності на іноземних ринках товарів власного виробництва у п’яти напрямах: просування бренду «Polska»; супроводження економічних місій політичними візитами польських високопосадовців; підтримка господарюючих суб’єктів польськими посольствами, Міністерством економіки та іншими урядовими організаціями; створення системи, яка дає змогу отримати інформацію про зовнішні ринки; фінансові інструменти для розширення експорту.

Підтримкою вітчизняних підприємств за кордоном можуть займатися: професійні дипломати в межах діяльності посольств - Великобританія, Канада, Нідерланди (у Великобританії діє Об'єднане Управління з Експорту, яке перебуває у віданні МЗС і міністерства торгівлі і промисловості, але за кордоном розвитком вітчизняного експорту займаються співробітники МЗС); співробітники структур, які залежні від певного міністерства і мають власними особливостями – Франція, Іспанія, США (ці структури можуть знаходяться в рамках посольств або діяти самостійно; в Іспанії торговий відділ посольств управляється економічним і торговим радником і підпорядковується державній установі Іспанському інституту зовнішньої торгівлі); співробітники організацій, що не належать до числа дипломатичних – Німеччина (поточне і комерційне обслуговування підприємств здійснюють мережа торгових палат за кордоном, інформаційні місії у Федеральному Управлінні інформації про зовнішню торгівлю, які отримують субсидії для виконання своїх цілей закордоном; ці організації є юридично незалежними).

В Україні найбільш масштабні роботи з підтримки національних виробників закордоном здійснюють МЗС та профільне економічне міністерство. МЗС підтримує постійні контакти з Міністерством економічного розвитку і торгівлі, Міністерством фінансів, Національним банком, іншими міністерствами та відомствами, забезпечуючи моніторинг стану внутрішньої економіки та зовнішньоекономічних відносин країни, проблемних питань у

відносинах з іншими країнами та іноземними інвесторами (на підставі чого готуються відповідні пропозиції щодо їх вирішення у прийнятний спосіб та на основі вимог українського законодавства та з урахуванням міжнародної юридичної практики).

У МЗС України зазначають значне зростання кількості звернень від українських підприємств щодо надання дипломатичного сприяння для виходу на зовнішні ринки (у 2015 році було опрацьовано понад 9000 звернень ділових кіл, надано дипломатичне сприяння понад 450 українським компаніям щодо просування їхньої продукції на зовнішні ринки).

МЗС та посольства України у координації з Мінекономрозвитку на постійній основі здійснюють ринків країн перебування з метою усунення бар'єрів на шляху розширення торговельно-економічних зв'язків. Захист інтересів забезпечується у багатосторонньому форматі (зокрема в рамках розгляду Органом з врегулювання суперечок СОТ).

З 2016 року в Україні діє новий алгоритм взаємодії МЗС з вітчизняним та іноземним бізнесом завдяки використання механізму Ради експортерів та інвесторів (РЕІ), що діє при МЗС України (веб-сайт rei.mfa.gov.ua, офіційні сторінки у мережах Facebook (facebook.com/REI.MFA.Ukraine) та Twitter (twitter.com/REI MFA Ukraine). До складу РЕІ входять понад 60 представників галузевих спілок і асоціацій, провідних українських підприємств та компаній, які фактично представляють увесь спектр експортоорієнтованих галузей економіки України (металообробну, машинобудівну, хімічну, агропромислову, а також сферу послуг та галузь ІТ). РЕІ визначає стратегічні завдання у середньостроковій перспективі, можливості експорту продукції певної галузі, перспективні закордонні ринки збуту, забезпечує безпосередній діалог МЗС із представниками українського бізнесу та провідних вітчизняних експортоорієнтованих підприємств.

Основна мета нового алгоритму – забезпечити прозорий, прямий і ефективний механізм допомоги українському бізнесові з боку МЗС на закордонних ринках. Головні переваги: чіткі, зрозумілі алгоритми роботи,

менша кількість перешкод в комунікації влади з бізнесом та підвищення ролі членів Ради від бізнесу.

Виконавчий секретаріат РЕІ має стати єдиним центром комунікації МЗС з бізнесом, який шляхом залучення представників бізнесу, буде готувати дослідження аналітичні матеріали, пропозиції щодо діяльності Ради, організації відповідних заходів, опрацьовувати запити ділових кіл.

Напрями підтримки національних виробників у межах механізму РЕІ: поширення інформації про експортні можливості серед зацікавлених сторін, захист інтересів українських виробників в державних структурах за кордоном, (особливо у разі порушення прав чи недобросовісної конкуренції), організаційне сприяння у проведенні переговорів, участі у виставках, форумах, інформування про можливості, що відкриваються на тих чи інших ринках, виставки, тендери тощо.

Серед пріоритетних ринків для українського бізнесу, в першу чергу виділяють європейський ринок. З метою надання належного сприяння національним товаровиробникам у встановленні контактів з потенційними партнерами в Європі, Представництвом України при ЄС реалізовано проект «Центр підтримки експортерів». Центр надає консультативну (інформування та роз'яснення щодо загальних та окремих умов доступу на ринки ЄС) і практичну допомогу (сприяння в пошуку партнерів, організації зустрічей). Перспективними вважають можливості просування вітчизняної продукції на ринки країн Південно-східної Азії, Близького Сходу та Африки.

В Україні протягом останніх років одним з пріоритетів урядової діяльності визначено створення експортного агентства. В проект державного бюджету на 2018 рік, схваленого Кабінетом міністрів, закладено створення державного агентства з підтримки експорту. Агентство має займатися страхуванням та перестрахуванням експортних ризиків, з подальшими розширенням (за умови відповідного збільшення фінансування) спектру послуг на кредитування експортерів. У затвердженому документі на фінансування агентства у 2018 році планують виділити 200 млн гривень (майже вдвічі менше, ніж пропонувало Мінекономрозвитку – 354 млн гривень).

Щодо фінансового механізму підтримки експорту варто наголосити на потребі активізації: залучення міжнародної донорської допомоги у модернізацію підприємств, розвиток пріоритетних галузей та сприяння передачі технологій; фінансування участі українських підприємців у міжнародних виставках, ярмарках та інших заходах для презентації продукції та обміну досвідом; стимулювання банків фінансування українського експорту, забезпеченні надання експортних кредитів та страхуванні їх за досвідом Польщі.

У 2017 році Рада виконавчих директорів Світового банку затвердила позику на 150 млн доларів США між ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України» та МБРР для нового проекту «Доступ до довготермінового фінансування». Метою Проекту є поліпшення доступу експортно-орієнтованих малих і середніх підприємств (МСП з кількістю працівників до 1000 осіб) до довгострокового фінансування.

Спільним механізмом підтримки національного бізнесу між МЗС та Мінекономрозвитку є робота з формування сприятливих торговельних режимів, зокрема підписання відповідних угод з країнами, які становлять для нас значний економічний інтерес. Ці угоди спрямовані на поступову ліквідацію торгових бар'єрів, гармонізації митних процедур, створення зон вільної торгівлі (Канада, Туреччина, В'єтнам, державами Економічного співдружності країн Західної Африки та Ради співробітництва арабських країн Персидської затоки).

Заходи з популяризації експортного потенціалу України перебувають на особливому контролі МЗС. В середньому протягом року Міністерство та закордонні дипломатичні установи України проводять близько 160 заходів економічного спрямування, 5000 двосторонніх зустрічей, які мають на меті підвищити поінформованість іноземного бізнесу про вітчизняну продукцію, українські компанії беруть участь у понад 160 престижних міжнародних виставково-ярмаркових заходах за кордоном.

5. Шляхи удосконалення організації роботи в галузі економічної дипломатії: реформування інституційної структури; зміни в кадровій політиці в галузі економічної дипломатії

Згідно Положення про Міністерство закордонних справ України (затверджене Указом Президента України від 6 квітня 2011 року № 381/2011) на МЗС України покладені завдання участі у забезпеченні у межах повноважень реалізації державної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України у світову економічну систему, а також участі у формуванні та реалізації державної політики, спрямованої на інтеграцію України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі.

Необхідність реорганізації та вдосконалення управлінської роботи МЗС пов'язано з новими завданнями, які поставлені перед центральним апаратом відомства та з передачею в управління МЗС колишніх торговельно-економічних місій Мінекономіки.

За роки незалежності Україна також отримала різнобічний досвід організації роботи в галузі економічної дипломатії за різними моделями: від концентрації основних управлінських чинників в Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі (в т.ч. включення цієї установи до складу єдиного Міністерства економіки) - до передачі координуючих функцій та функцій з управління торговельно-економічними місіями за кордоном (перетвореними на відділи економічних радників) Міністерству закордонних справ України. При цьому відчувався хронічний брак професійно підготовлених кадрів в галузі економічної дипломатії, серед причин якого: «історична традиція» (обумовлена створенням дипломатичного корпусу незалежної України на основі кадрів, переважно, з філологічною та юридичною освітою); практика зосередження такої роботи в системі Міністерства економіки; недостатня увага розвитку економічної дипломатії, обумовлена як пріоритетністю політичних та гуманітарних питань на попередніх стадіях розбудови зовнішніх стосунків України, так і відсутністю зацікавленості з боку

вітчизняних підприємців, ділова активність яких на світовому ринку лише останніми роками починає набирати помітного масштабу; чинна в МЗС система оплати праці, яка пристосована для стимулювання перебування дипломатів за кордоном (у довгострокових відрядженнях), в той час як сучасний механізм економічної дипломатії передбачає зосередження значної частки роботи (особливо аналітичної) в центральному апараті Міністерства; відсутність дієвої відомчої системи підготовки та перепідготовки кадрів в галузі економічної дипломатії.

Основні заходи розширення організаційної роботи в галузі економічної дипломатії, що сприятимуть підвищенню ефективності та керованості зовнішньоекономічної політики можна здійснити за наступними напрямками: реформування інституційної структури (центрального апарату та представництв за кордоном); зміни в кадровій політиці в галузі економічної дипломатії.

Реформування інституційної структури передбачає: 1) створення Генерального департаменту економічної дипломаті та введення посади Директора департаменту економічної дипломатії з одночасним введенням його до складу Колегії МЗС та прямим підпорядкуванням Міністру; **2)** запровадження інституту представників МЗС в міністерствах та відомствах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (досвідчені дипломати могли б краще зрозуміти особливості економічної роботи, допомогти запровадити високі міжнародні стандарти та етичні норми спілкування з іноземними партнерами); 3) поступове скорочення кількості та штатної чисельності економічних відділів закордонних дипломатичних установ та переорієнтація вивільнених працівників на виконання завдань, головним чином, макроекономічної дипломатії (економічні відділи можуть залишитися в складі посольств в країнах-стратегічних партнерах України в галузі економічної співпраці (зокрема, при ЄС, в США, Китаї, Польщі, Туреччині тощо – всього приблизно в 10 країнах); 4) проведення демонополізації права МЗС на створення за кордоном структурних одиниць, до функцій яких належить підтримка зовнішньоекономічної діяльності.

Так, МЗС повинен зосередитися на «макроекономічній дипломатії» (вирішення проблем міждержавних економічних відносин). Функції «мікроекономічної дипломатії», тобто надання підтримки окремим галузям та підприємствам, поступово можуть передаватися торговельно-економічним представництвам, які повинні створюватися торговельно-промисловими палатами (наприклад, ТПП України та ICC-Ukraine) та об'єднаннями підприємців (наприклад, УСПП). Одночасно, інші міністерства та відомства (Мінфін, Нацбанк, Націнвестагентство тощо) мають отримати право, у разі необхідності, створювати свої представництва в країнах, з якими вони тісно співпрацюють (за узгодженням з МЗС) для забезпечення міждержавної взаємодії за напрямками у відповідності з профілем своєї діяльності.

МЗС (самостійно або спільно з відповідними міністерствами та відомствами) може створювати при ЗДУ торговельно-економічні місії ad hoc, завдання яких полягатиме у вирішенні протягом обмеженого часу нагальних проблем двосторонніх зовнішньоекономічних стосунків (встановлення ділових зв'язків з наступною їх передачею ЗДУ; термінове узгодження потрібних двосторонніх економічних угод; вирішення спірних питань або узгодження спільних проектів, які мають важливе державне значення тощо). Такі місії повинні створюватися безпосередньо для вирішення конкретного питання, очолюватися досвідченими дипломатами (наприклад, послами з особливих доручень) та працювати на тимчасовій основі.

Окрему увагу при реформуванні інституційної структури варто приділити потребі створення при МЗС України спеціального ситуаційного центру, який зможе в режимі реального часу відслідковувати й аналізувати інформацію, яка надходитиме з усіх дипломатичних установ за кордоном та інших джерел, з тим щоб оперативно здійснювати оцінку ризиків для економічної безпеки держави і забезпечувати своєчасне та адекватне реагування на них. Зокрема, це стосуватиметься таких заходів з боку іноземних суб'єктів зовнішньоекономічних стосунків, як підрив довіри до українського уряду та/або суб'єктів господарювання; антиреклама і заклик до бойкоту

товарів; економічна розвідка, шантаж, здійснення дипломатичного тиску на Україну із загрозою неофіційних економічних санкцій тощо.

Удосконалення потребує і механізм здійснення аналітичної роботи шляхом розвитку тісної співпраці (на умовах спеціальної угоди про обмін інформацією, використання наукових кадрів в роботі ЗДУ тощо) з незалежними науково-експертними установами, які можуть подавати об'єктивну точку зору щодо сучасної міжнародної економічної ситуації та перспектив участі української економіки в глобальних процесах. Переважну частину інформаційно-аналітичної роботи можна зосередити в Україні, що сприятиме підвищенню якості та координації дій за умови її якісної модернізації на основі суттєвого покращення інформаційного забезпечення та вдосконалення процесу аналітичної обробки отриманої інформації).

Необхідно, також, підтримати зусилля МЗС щодо посилення роботи з регіональними органами влади, у зв'язку з чим доречним виглядає запровадження практики погодження Міністерством закордонних справ керівників структурних підрозділів обласних, а також Київської та Севастопольської міської державної адміністрації, відповідальних за міжнародні стосунки. При цьому найголовнішим критерієм відбору повинна стати відповідність керівників цих підрозділів кваліфікаційним вимогам, підготовленим МЗС України.

Зміни в кадровій політиці в галузі економічної дипломатії передбачають: 1) активізацію використання кадрового потенціалу економічних відомств або посадовців вищого рівня, яких може зацікавити перспектива масштабної роботи, зокрема, у якості спеціальних урядових уповноважених з окремих проблем економічної дипломатії; 2) на постійній основі пропонується здійснити певні кроки у напрямку реформування відомчої системи підготовки кадрів (претенденти на роботу в галузі економічної дипломатії мають мати ступінь MBA (Master of Business Administration), або диплом національної або закордонної школи бізнесу).

6. Економічні відділи у складі посольств: основні напрями діяльності

Відповідно до Указу Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» від 8 квітня 2010 року № 522 МЗС України було проведено комплексну роботу, практичним результатом якої стала ліквідація торговельно-економічних місій та утворення відділів з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ.

Основні засади діяльності, функції та завдання зазначених підрозділів визначені у Положенні про відділ з економічних питань у складі ЗДУ, а також Генеральних директивах відділам з економічних питань ЗДУ.

У складі посольства діє економічний відділ, який очолює співробітник рангу економічного посланника, в підпорядкуванні якого є професійні дипломати, а також співробітники, делеговані економічними міністерствами з відривом від їх постійної роботи (в американських і канадських посольствах фінансові радники, як правило, делегують від казначейства (США, Канада), центрального банку (Німеччина, Італія).

Результатами проведених змін з удосконалення роботи економічних відділів посольств України були: 1) оптимізація кількості працівників ЗДУ на економічному напрямі з урахуванням актуальності розвитку економічного співробітництва України з державами, можливостей використання Україною нормативно-правових та інституційних механізмів СОТ з метою обстоювання національних інтересів на дво- та багатосторонньому рівнях; 2) підвищення аналітичної складової матеріалів економічного характеру ЗДУ, їх якості та оперативності обробки інформації, яка узагальнюється МЗС і надсилається до Адміністрації Президента України, Кабінету Міністрів України та центральних органів виконавчої влади України разом з пропозиціями щодо відповідного реагування).

Відділи з економічних питань забезпечують: 1) моніторинг тенденцій на світовому фінансово-економічному, енергетичному, аграрному, валютному ринках; 2) відстеження заходів, які вживаються урядами інших держав щодо імпорту товарів на ринки відповідних країн; 3) аналіз міжнародного досвіду

регулювання різних сфер господарської діяльності, взаємодії державного та приватного секторів у найважливіших галузях, реагування урядів інших країн на глобальні виклики світової економічної, фінансової та торговельної систем.

Основні функції економічних відділів у складі посольств можна систематизувати за такими групами:

- торговельно-політична (вивчає загальний стан економіки, тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, технічний рівень виробництва і рівень якості продукції провідних галузей держави перебування, кон'юнктуру ринку товарів та послуг, надає інформацію з цих питань в центральні органи зовнішніх зносин, державної виконавчої влади, установи та організації; розробляє пропозиції щодо підвищення ефективності торговельно-економічних зв'язків з державою перебування; здійснює заходи щодо захисту інтересів держави, прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності в державі перебування, інформує про дотримання суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування зобов'язань за міжнародними договорами, сприяє налагодженню та розвитку прогресивних форм співробітництва, а також встановлює контакти з державними установами, організаціями, суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування);
- оперативна (здійснення заходів щодо забезпечення інтересів держави, дотримання правил міжнародної торгівлі суб'єктами підприємницької діяльності при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій; участь у роботі міжнародних економічних організацій та їхніх органів із питань торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва; надання допомоги суб'єктам підприємницької діяльності в організації, участі та проведенні в державі перебування торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків; вжиття заходів для залучення суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування до участі у виставках, ярмарках; сприяння запозиченню передового досвіду в галузі демонополізації економіки,

приватизації, конверсії воєнно-промислового комплексу, розвитку структур ринкової економіки; ведення обліку суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, які застосовують обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують взяті зобов'язання);

- в) інформаційна (інформування суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування щодо правових, економічних та інших умов їхньої діяльності в державі; сприяння в установленні контактів із заінтересованими партнерами; аналіз та узагальнення за дорученням державних органів зовнішніх зносин суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, які виходять на ринок держави).

7. Особливості переговорного процесу в економічній дипломатії

Переговори у сфері економічної дипломатії – це активний процес результативного спілкування та обговорення позицій сторін, які мають на меті узгодити спільні інтереси. Їх предметом можуть бути не тільки актуальні спірні проблеми економічних відносин, але й умови майбутньої діяльності щодо поглиблення і розширення сфер взаємовигідної економічної співпраці.

Для економічної дипломатії найбільш притаманні такі типи переговорів: дистрибутивні та інтегративні.

Дистрибутивні – переговори, стратегія яких базується на тому, що виграш однієї сторони заснований на програші іншої. За поступливістю сторін чи можливістю досягти компромісу – це жорсткий тип переговорів. Цьому типу переговорів притаманні такі риси: сторони дотримуються принципу обережного спілкування (позиції розкриваються не повністю, обмежена довіра між партнерами); метою є намагання досягти перемоги, в той час як інша сторона має поступитися інтересами; сторони намагаються більше дізнатися про наміри та можливості протилежної сторони; застосовуються форми силового тиску (загрози застосувати економічні санкції); в якості аргументів, крім реальних фактів, можуть наводитися спотворені твердження та надмірні вимоги. Результат дистрибутивних переговорів для обох сторін або посередній (для переможця), або поганий (для переможеного).

Серед технологій переговорного дистрибутивного процесу найчастіше вживаними є «маніпулювання часом», «вказівка на слабкі сторони позиції опонента» – такі, як: їх внутрішня суперечливість, недостатність у нього повноважень, відсутність альтернатив та ін. Внісши крайню пропозицію, одна зі сторін неохоче поступається малозначимими деталями, сподіваючись домогтися згоди іншої, більш слабкої сторони. Сподіваючись схилити партнера на свій бік, ваш опонент демонструє по черзі то залякування, то співчуття.

Інтегративні переговори – це спільне розв’язання проблем з метою досягнення бажаних для обох сторін результатів. Стратегіями таких переговорів є співробітництво та компроміс. Принципом інтегративного

ведення переговорів є гасло: «Твоя перемога – моя перемога». Сторони під час таких переговорів спільно визначають взаємні проблеми і намагаються спільно також досягти прийнятного її вирішення. Результат інтегративних переговорів частіше за все буває добрим для обох сторін.

При веденні інтегративних переговорів партнери послідовно проходять такі етапи: серед сукупності проблем визначаються найбільш важливі, у вирішенні яких рівнозначно зацікавлені всі сторони; кожна з команд пропонує свої та оцінює чужі альтернативи вирішення проблем; у подальшому вся увага зосереджується на об'єднанні зусиль щодо розробки спільного рішення, яке вигідне для обох; учасники переговорів проявляють гнучкість та довіру, опираються як на попередньо розроблений план, так і на нові ідеї.

Серед умов ведення інтегративних переговорів спеціально виділяють: увага тих, хто веде переговори, зосереджується на задоволенні інтересів, а не на сильних чи слабких сторонах позицій; у проблемному полі переговорів слід відшукувати глибинні спонукальні мотиви для зайняття сторонами своєї позиції; при розробці варіантів вирішення спірних питань пріоритети надаються варіантам, виграшним для обох сторін; для оцінки розбіжностей застосовувати об'єктивні критерії, а також такі стандарти як ринкова вартість, незалежна експертна оцінка.

Особливості переговорів у міжнародній сфері: 1) покажчиком важливості проблемного поля переговорів, стану відносин між державами, які вступають у переговорний процес, є рівень (статус) делегацій та персональний склад делегацій (як правило, є симетричним складу протилежної сторони; існує перелік найважливіших справ, переговори з урегулювання яких ведуться на суворо визначеному рівні); 2) у практиці використовуються *різні види* міжнародних переговорів, кожен із яких має свою специфіку та виконує особливі функції (консультації, обмін думками, багатосторонні наради, засідання в рамках міжнародних організацій).

При підготовці до проведення переговорів необхідно брати до уваги, що: місце та час проведення міжнародних переговорів визначаються за взаємною домовленістю обох сторін (за ініціатором зустрічі визнається неписане правило

заявити про бажане місце і час зустрічі, але остаточне рішення залишається за стороною, яку запросили до переговорів); існують спеціальні протокольні аспекти ведення міжнародних переговорів (підготовка приміщення з символами та належними атрибутами держав, розробка чіткого плану розташування членів делегацій, процедури зустрічі гостей, способів доставки до місця переговорів, культурну програму та інше); результати міжнародних переговорів фіксуються у дво- та багатосторонніх угодах, а також у нотах, протоколах, заявах та інших письмових документах, до яких ставляться спеціальні вимоги (автентичність текстів кожного з примірників, що мають рівну силу).

Спеціалісти визначили ступінь ризику, який може бути прийнятний у переговорному процесі. Якщо шанси на перемогу і поразку рівні (ризик дорівнює 50%), то ця ризикована справа вважається *авантюрою*, якщо ризик складає 25%, то справа є недостатньо надійною, а лише за ступеня ризику менше 25% справа вважається надійною та виграшною. Якщо результат переговорів вважається на 100% надійним, то,очевидно, не всі загрози та дії сторін враховані, а тому ризик ведення таких переговорів невиправдано занижений.

У практиці виділяють декілька основних стилів ведення переговорного процесу у сфері економічної дипломатії: активний (боротьби), діловий, конфронтаційний.

Стиль боротьби (активний) характеризують такі правила: 1) у кого із сторін на переговорах є перевага, той мусить її реалізувати (при визначенні меж предметного поля сильніша сторона робить предметом діалогу нові, вигідні для неї пропозиції, нарощує перевагу ініціативами, зокрема, обговорення нових фактів); 2) сильніша сторона поєднує тиск на слабкішу з маневром (реалізується при несподіваному для партнера сумніві сильнішої сторони у досягнутій частині згоди або в оголошенні документа, який дотепер приховувався); 3) сильна позиція не замінює активність (активність полягає у постановці перед суперником нових проблемних питань, внесення змін у протокольну частину, що ставить іншу сторону у стан виправдовування, а той,

хто виправдовується, програє); 4) сила не означає необережності чи нехтування безпекою.

Діловий стиль характеризують такі правила: 1) поставити себе на місце партнера (оскільки основна проблема переговорів залежить від погляду на спірні питання, слід максимально об'єктивно з'ясувати, у чому сенс та обґрунтування позиції протилежної сторони); 2) ставити і формулювати мету переговорів у межах їх реального досягнення (спочатку мінімально необхідні, але досяжні цілі ставляться перед початком переговорів, далі встановлюються більш конкретні цілі з урахуванням можливостей сторін і, нарешті, у підсумковому документі вказується ступінь досягнення мети); 3) сторони мають бути готові до вирішення можливої ситуації з ускладненням проблем (динаміка переговорів несе в собі небезпеку раптової зміни обставин, позицій, появи додаткових матеріалів); 4) сторони тримаються на рівних (визнають права один одного у вирішенні проблеми, справедливо вважають, що надійна угода є наслідком взаємодії рівноправного партнерства).

Неділовий стиль переговорів характеризується серйозними помилками у стратегії їх ведення, зокрема: 1) непоступливість позицій опонентів (інколи непоступливість закладена в інструкціях (мандатах), виданих голові делегації); 2) вирішення ключових проблем переговорів ставиться в залежність від статусно-ролевого стану учасників переговорів (чим вищий статус особи та вигадана роль, яку вона грає, тим частіше доля переговорів залежить від індивідуальної гри такої особи); 3) процес важить більше за результат (затягування переговорів, намагання пропагувати сам факт переговорів, некомпетентністю чи нерішучістю сторін); 4) пригадування старих образ на новому етапі переговорного процесу, наполягання на визнанні переваг своєї позиції, що свідчить про загальну неконструктивну позицію партнера.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Вергун В.А. Економічна дипломатія: навчальний посібник / В.А. Вергун. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2010. – 303 с.
2. Вергун В.А. Економічна дипломатія як складова механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю / В.А. Вергун // Культура народов Причерноморья. — 2006. – № 78. – С. 13-18.
3. Гуменюк Б. Дипломатія доби глобалізації: нові виклики та завдання / Б. Гуменюк // Світогляд. – 2009. – №1. – С. 23-33
4. Дегтерев Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право / Д.А. Дегтерев. – М.: Навона, 2010. – 176 с.
5. Жалоба І. Сучасні міжнародні відносини та виклик класичній дипломатії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaforeignaffairs.com/ua/zs/anglomovna-versija/view/article/-1cd18ef670/
6. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. / Каррон де ла Каррьер Г. [пер. с фр]. –М. : «Российская политическая энциклопедия», 2003 – 295 с.
7. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навчальний посібник. – Львів: Астролябія, 2006. – С. 473-496
8. Краткий внешнеэкономический словарь. – М.: Международные отношения, 1984. – С. 220–221.
9. Кулик С.А. «Электронная дипломатия». Начало. Аналитический доклад / С. Кулик. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insor-russia.ru/files/EDiplomacy.pdf
10. Зінченко А.Л. Історія дипломатії: від давнини до нового часу: Навчальний посібник / А.Л. Зінченко. – Вид. 3. – К., 2005. – 560 с.
11. Нижник В.М. Економічна дипломатія та економічна безпека України Навчальний посібник / В.М. Нижник. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 299 с.
12. Румянцев А.П. «Українська дипломатія» - Українська дипломатична енциклопедія. К. : Знання України, 2004. – т.1. – с.373.
13. Современные глобальные проблемы мировой политики / под ред. М.М. Лебедевой. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 526 с.
14. Струхачев В.И. Международные деловые переговоры: учебное пособие / В.И. Струхачев, И.Н. Лякишева, К.Ю. Михайлова. – М.: Финансы и статистика. – Ставрополь: АГРУС, 2007. – С. 142–170.
15. Татаренко Н. Сучасна модель економічної дипломатії та кадрова політика МЗС України / Н. Татаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaforeignaffairs.com/ua/zs/anglomovna-versija/view/article/suchasna-model-ekonomichno ji-diplomatiji-ta-kadrova-pol/
16. Фліссак К.А. Економічна дипломатія: навчальний посібник / К.А. Фліссак. – Тернопіль : «Новий колір», 2013. – 440 с.
17. Фліссак К.А. Глобалізація і нові виклики економічній дипломатії / К.А. Фліссак // Економічний часопис XXI. – 2012.– №1-2
18. Хана П. Нвовое Средневековье / П. Хана. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalaffairs.ru/number/Novoe-Srednevekove-15530

19. Чугаєнко Ю.О. Економічна дипломатія в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави / Ю.О. Чугаєнко // Актуальні проблеми економіки, 2013. - № 3 (141)
20. Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия: Учебное пособие для ВУЗов / В.Д. Щетинин. – М.: Международные отношения, 2001. – 280 с.
21. Шаров О. Економізація зовнішньої політики: сьогоднішня українська тактика / О. Шаров // Економічний часопис-XXI.– 2007.– №9–10. – С. 21–26.
22. Шинкаренко Т.І. Дипломатичний протокол та етикет: Навчальний посібник / Т.І. Шинкаренко. – К.: «Київський університет», 2007. – 296 с.
23. Яхно Т.П. Конфліктологія та теорія переговорів. Навчальний посібник / Т.П. Яхно, І.О. Купевіна. – К. : Центр учбової літератури . – С. 25-40
24. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 №959-XII, із змінами і доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.
25. Про Положення про Міністерство закордонних справ України: Указ Президента України від 6.04.2011 №381/2011 // zakon1.rada.gov.ua.

Рекомендовані періодичні видання:

1. Економіка України.
2. Економічний часопис – XXI
3. Дзеркало тижня.
4. Українська правда
5. Європейська правда

Рекомендовані інтернет-ресурси:

1. http://www.kmu.gov.ua/control/ - Урядовий портал
2. http://uaforeignaffairs.com/ - Зовнішні справи
3. www.kmu.gov.ua - Міжурядові зв'язки та двосторонні комісії
4. http://www.me.gov.ua - Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
5. http://www.minfin.gov.ua - Міністерство фінансів України
6. http://mpe.kmu.gov.ua - Міністерство енергетики та вугільної промисловості України
7. http://www.mfa.gov.ua - Міністерство закордонних справ України
8. http://www.rada.gov.ua- Верховна Рада України
9. http://ue.eu.int - Рада Європейського Союзу
10. http://ukraine-eu.mfa.gov.ua Представництво України при Європейському Союзі
11. http://www.ukrstat.gov.ua/ - Державний комітет статистики України
12. www.ukrexport.gov.ua - Державна підтримка українського експорту

Навчально-методичне видання

Катерина Деделюк

Економічна дипломатія

Конспект лекцій

Друкується в авторській редакції