



МЕХАНИЗМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ  
ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И НЕГОСУДАРСТВЕННЫМИ СУБЪЕКТАМИ

Эгамбердиева Малика

Хокимият Бектемирского района

ORCID: 0009-0009-3795-0636

[egamberdiyeva.malikaa@gmail.com](mailto:egamberdiyeva.malikaa@gmail.com)

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются изменения в экономической дипломатии в зависимости от уровня развития страны. Это обусловлено тем, что развитые и развивающиеся страны преследуют разные цели не только на разных этапах экономического развития, но и на мировой экономической и политической арене. Иными словами, вносятся предложения и рекомендации, основанные на том, что разные задачи в рамках одной цели (повышение конкурентоспособности на мировом рынке) требуют использования разных дипломатических инструментов.

**Ключевые слова:** экономика, выставки, круглые столы, переговоры, семинары, конгрессы, мероприятия, способность, глобальным вызов, тесного сотрудничества, различных участников, экономической роста, международных связей.

DAVLAT VA NODAVLAT SUBYEKTALAR TARAFIDAN IQTISODIY DIPLOMATIYANI  
AMALGA OSHIRISH MEXANIZMLARI

Egamberdiyeva Malika

Bektemir tuman hokimiysi

**Annotatsiya.** Mazkur maqolada iqtisodiy diplomatiya mamlakatning rivojlanish darajasiga qarab o'zgarishiga alohida e'tibor qaratilgan. Buning sababi shundaki, rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlar nafaqat iqtisodiy taraqqiyotning turli bosqichlarida, balki jahon iqtisodiy va siyosiy maydonida ham turli maqsadlarni ko'zlaydilar. Boshqacha aytganda, bir maqsad doirasidagi turli vazifalar (jahon bozorida raqobatbardoshlikni oshirish) turli diplomatik vositalardan foydalanishni taqozo etishi bo'yicha taklif va tavsiyalar berilgan.

**Kalit so'zlar:** iqtisodiyot, ko'rgazmalar, davra suhbatlari, muzokaralar, seminarlar, kongresslar, tadbirlar, qobiliyat, global chaqiruv, yaqin hamkorlik, turli ishtirokchilar, iqtisodiy o'sish, xalqaro munosabatlar.

MECHANISMS FOR IMPLEMENTING ECONOMIC DIPLOMACY BY STATE  
AND NON-STATE ENTITIES

Egamberdiyeva Malika

Khokimiyat of Bektemir district

**Abstract.** This article examines changes in economic diplomacy depending on the level of development of the country. This is due to the fact that developed and developing countries pursue different goals not only at different stages of economic development, but also in the global economic and political arena. In other words, proposals and recommendations are made based on the fact that different tasks within the framework of one goal (increasing competitiveness in the world market) require the use of different diplomatic instruments.

**Keywords:** economy, exhibitions, round tables, negotiations, seminars, congresses, events, ability, global challenge, close cooperation, various participants, economic growth, international relations.

### **Введение.**

Государственные и негосударственные субъекты, участвующие в реализации международных экономических обязательств, представляют собой активных участников экономической дипломатии, несмотря на то что в ряде случаев данное участие может оставаться незамеченным или неакцентированным в соответствующих официальных документах. Более того, негосударственные структуры, вроде неправительственных организаций (НПО), активно вовлеченные в международную экономическую сферу, также являются субъектами экономической дипломатии [65]. Бизнес-сообщества и инвесторы также признаются как ключевые участники экономической дипломатии, особенно в том случае, когда взаимодействие между ними и правительственными структурами инициируется или поддерживается дипломатическими представителями.

### **Анализ литература.**

Кейнсом (1978) рассматриваются инвестиции в реальный сектор производства, ключевой мотив – ожидание бизнеса относительно будущей доходности вложений, которую он называет предельной эффективностью капитала. Он отмечает, что будущее неопределенно, однако, неопределенность он не связывает с понятием риска, имея ввиду лишь то, что оно конвенциально, а, следовательно, отсутствует автоматический механизм, гарантирующий прибыль. Инвестиционный процесс изучается им в динамике. В то время как неоклассики считают источником инвестиций сбережения домашних хозяйств, то есть ту долю доходов, которую они собираются капитализировать, в кейнсианской теории предполагается другая система взаимодействия между хозяйствующими субъектами.

Фон Хайек (2012) в своем труде, посвященном исследованию процесса инвестирования, актуализирует положения Д. Рикардо и О. Бем-Баверка, согласно которым происходит перераспределение ресурсов между отраслями, характеризующимися разной капиталоемкостью под воздействием реальной заработной платы. Эти колебания отражаются на структуре капитала, на объемах инвестиционного спроса, формируя предпосылки для выводов посткенсианцев П. Сраффи и Дж. Робинсон о том, что источником инвестиций является не только прибыль и накопление капитала, но и заработка плата и сбережения. Они иначе смотрят на виды экономической активности хозяйствующих субъектов, стирая привычные границы между домашними хозяйствами и фирмами, предполагая, что и те, и другие могут участвовать как в инвестиционном, так и в сберегательном процессах.

Человеческий мозг не способен собрать весь объем информации, а тем более его обработать, сделав при этом правильный выбор. Хайнэр (1983) уверен, что в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора намного выгоднее, чем попытки оптимизации. В целом рациональность, описываемая в теориях Саймона и Хайнера (1983), является ограниченной.

Сакс и Ларрен (1999) полагают, что четкое разделение хозяйствующих субъектов на домашние хозяйства и фирмы является условным. Ведь владельцами фирм могут выступать домашние хозяйства, следовательно, фирма будет принимать такие инвестиционные решения, которые направлены на реализацию интересов домашних хозяйств.

Противоположную кейнсианской точку зрения имеют и другие авторы. По мнению Беккера (2004), фирмы и домашние хозяйства конкурируют в процессе производства и распределения товаров. Это обусловлено тем, что семейное хозяйство не только тратит, но и производит, сочетая выпуск продукции для рынка и оказание услуг по ведению домашнего хозяйства, по сути, представляя собой «гибридную организацию».

### **Методы исследования.**

В научной статье использованы такие методы, как логический подход к теории познания, индукция и дедукция, сравнительный и факторный анализ, время и пространство, сравнение, монографическое изложение.

### **Анализ и результаты.**

Субъекты экономической дипломатии, которые активно участвуют в этой сфере, включая традиционные участники классической дипломатии, такие как профессиональные дипломаты, внешнеполитические ведомства, представительства государств за рубежом (посольства, консульства) и министерства экономики, финансов, сельского хозяйства и другие. Кроме того, есть участники, чья роль преимущественно связана исключительно с экономической дипломатией, такие как торговые представительства за границей. Сегодня в экономической дипломатии также формируются новые типы участников, такие как неправительственные организации, местные власти, промышленные и торговые союзы, отдельные компании и представители деловых сообществ.

Основные инструменты экономической дипломатии включают в себя:

1. Анализ политico-экономической ситуации для разработки стратегии взаимодействия с интересующей страной. Эти методы включают сбор информации о экономической ситуации в целевой стране, разбор ее рыночной структуры и открытости, инвестиционного климата, а также структуры импорта и экспорта. Они также включают мониторинг предложений от местных предприятий по организации экспорта-импорта товаров и услуг, а также аудит инвестиционных запросов и предложений.

2. Создание стратегий для налаживания присутствия на рынке, направленный на создание благоприятных условий для экономических участников в целевой стране через выставки, круглые столы, переговоры, семинары, конгрессы и другие мероприятия.

3. Организация дипломатических миссий, где команда специалистов работает над приоритетными политico-экономическими задачами в стране пребывания, включая анализ социально-политической обстановки. Ключевой фигурой здесь является глава дипломатической миссии, способный достигать баланса между экономическими и политическими аспектами экономической дипломатии, с основным уклоном на развитие торгово-экономических отношений между странами [2].

Важно отметить такой факт: в зависимости от уровня развития страны разнятся и экономическая дипломатия. Это обусловлено тем, что развитые и развивающиеся страны не только находятся на разных ступенях развития экономики, но и преследуют разные цели на мировой экономической и политической арене. Иначе говоря, разные задачи в рамках одной цели (повышение конкурентоспособности на мировом рынке) требуют использования разных инструментов дипломатии.

В основе всех вышеизложенных элементов заложена инициатива, налаживание связей и установление контактов. Однако, это микродействия. В противовес, министерство торговли страны должно ставить перед собой задачу предпринимать не только микродействия, но и макродействия с целью максимизации объемов торговли страны на мировом рынке. Это включает постановку целей касательно общей суммы экспорта страны и мобилизации всех причастных структур, способствующих стимулированию торговли. И цель эта достигается на основе таких методов:

- составление плана действий по достижению целей экспорта как глобальная задача, что позволит экспортерам выйти на зарубежные рынки, сотрудничать с промышленными предприятиями для увеличения экспортного потенциала путем финансирования и стимулирования;

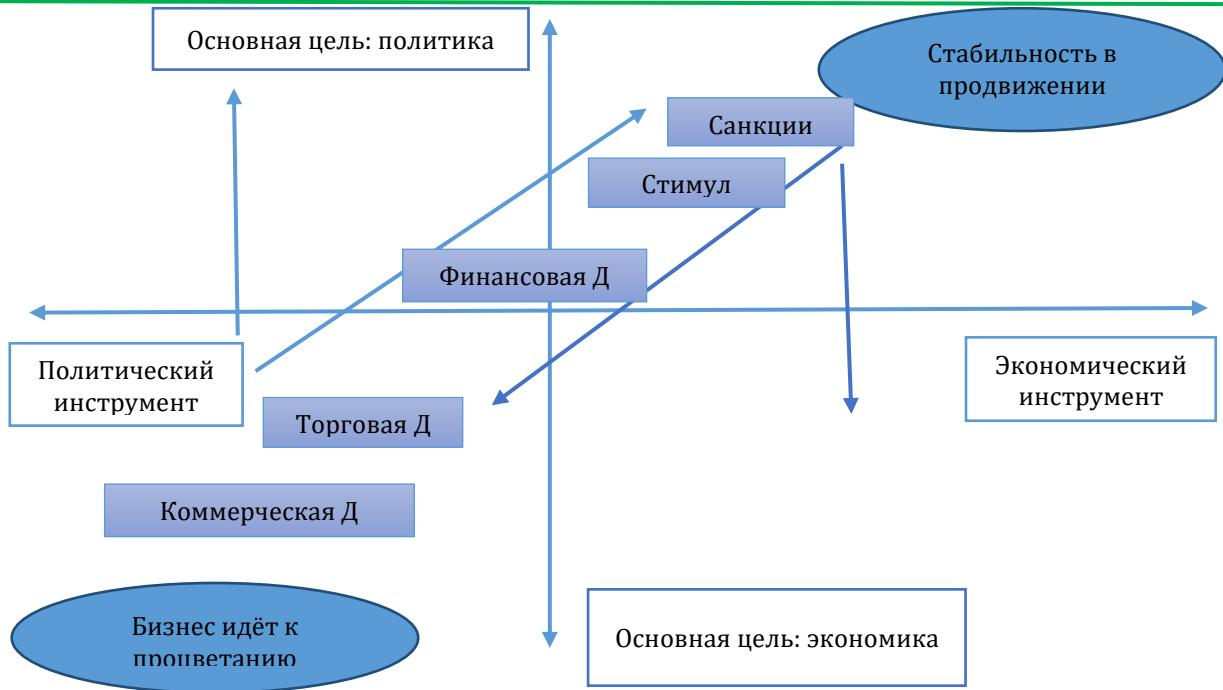
- создание консультативной группы для содействия торговле, состоящей из представителей торгово-промышленных палат, группы исследователей, научных сотрудников и ведущих бизнесменов, чтобы получать от них советы касательно новых возможностей и помочь в развитии и разработке альтернативных вариантов политики;
- определение приоритетных рынков и постановка индивидуальных целей для каждой страны-партнера в рамках основных направлений торговли, что позволяет выработать экспортные цели страны;
- координация и приведение в соответствие экономической, политической, культурной и публичной дипломатии, что в итоге обеспечит гармонизацию действий, укрепляющую политику государства.

Подводя итоги вышесказанного, можно сделать некоторые выводы. Во-первых, хотя страны отличаются друг от друга, в процессе осуществления экономической дипломатии они могут исходить из общей структуры осуществления экономической дипломатии (содействие двухсторонним отношениям в рамках торговли и инвестирования, управление помощью в разрезе получения и предоставления, туризм и путешествия, управление репутацией и обучение). Во-вторых, разница в ведении экономической дипломатии в большей степени зависит от особенностей данной страны, чем от группы, к которой она принадлежит. Это можно объяснить двумя фактами: а) развитые страны все чаще вступают в отношения с развивающимися; б) любые двухсторонние отношения строятся на точках пересечения интересов и особенностей стран, в них вступающих (например, между Китаем и США установился такой тип взаимодействия, как кооперация, а это требует использования нового инструментария экономической дипломатии, который удовлетворит интересы обеих сторон). Переход США к двусторонней экономической дипломатии после президентства Трампа был мотивирован стремлением эффективнее защищать национальные интересы, укреплять стратегические альянсы и обеспечивать более быстрые и целевые переговоры. Это направление также отражает политику "Америка прежде всего", критику многосторонних соглашений и желание улучшить условия торговли для американских компаний и рабочих.

Далее в рамках данного диссертационного исследования целесообразно перейти к оценке экономической дипломатии как ресурса для развития международного взаимодействия. Мы полагаем, что данный вопрос можно рассмотреть с четырех позиций – роли, целей и задач, проблем, особенностей и форм экономической интеграции на мезо уровне, макроуровне и мегауровне. На представленном рисунке 1. изображена схема взаимосвязей между различными инструментами и целями в сфере экономической и политической дипломатии. Схема помогает визуализировать, как различные дипломатические инструменты (как политические, так и экономические) взаимодействуют для достижения основных целей.

Если говорить о роли экономической дипломатии в развитии взаимодействия, то на международной арене, особенно в периоды резких изменений в отношениях между государствами, тактика и стратегии дипломатии в повседневной деятельности государства играют важную роль в первую очередь как искусство, применяемое для установления и поддержания международных отношений. Кроме того, сегодня экономическая дипломатия начинает ориентироваться на решение глобальных экономических проблем. Происходит это чаще всего в рамках международных экономических организаций и объединений. Обратим внимание на таблицу 1.

Мало кто будет оспаривать, например, что санкции в первую очередь служат политическим и стратегическим целям, в то время как стимулирование экспорта направлено на укрепление собственной промышленности и, таким образом, в первую очередь служит экономическому процветанию страны. Отдельно нужно сказать о санкциях, как мерах стимулирующего характера.



**Рисунок 1. Взаимосвязь целей и инструментов экономической дипломатии**

**Источник:** составлено автором.

Основная цель переговоров о торговле относительно больше зависит от конкретных обстоятельств конкретного случая и, как правило, в большей степени варьируется в зависимости от страны.

Таблица 1. предоставляет систематизированный обзор инструментов стимулов и санкций, а также коммерческой, торговой и финансовой дипломатии. Каждая категория имеет свои уникальные инструменты для продвижения государственных и частных интересов на международной арене, а также для регулирования или наказания нежелательных действий. Чтобы добиться успеха в экономической дипломатии, любое правительство должно найти такой компромисс в соответствии с балансом национальных интересов и своей внешнеполитической стратегией в целом. Таким образом, тщательное управление связями и постоянное исследование существующей и потенциальной деятельности в области экономической дипломатии имеют первостепенное значение. Эффективность применения стимулов и санкций в рамках экономической дипломатии сильно зависит от способности стран адаптироваться к меняющимся геополитическим условиям и экономическим реалиям. Применение этих инструментов требует тонкого баланса между продвижением национальных интересов и поддержанием стабильных международных отношений.

Изменяются и субъекты экономической дипломатии. Вне страны таковыми являются посольства, консульства и торговые представительства, а также представительства при международных организациях (ВТО, экономические структуры ООН). Основной акцент делается на привлечение иностранного бизнеса, инвестиции, технологическое сотрудничество и развитие туризма. При этом экономическая дипломатия реализуется в тесном контакте с политическими, общественными и другими сегментами дипломатической работы. Поэтому государство, его партнеры, представители национального и зарубежного бизнеса, а также законодатели должны совместно работать над решением глобальных вопросов современности, таких как технологическое развитие, а также сотрудничать в более традиционных областях международной торговли и финансов.

Таблица 1.

## Характеристика стимулов и санкций

Коммерческая дипломатия	Торговая дипломатия	Финансовая дипломатия	Стимулы	Санкции
<b>практика использования дипломатических методов для достижения коммерческих целей</b>	асpekты международной торговли, где правительства ведут переговоры о торговых соглашениях и нормах для улучшения доступа на рынок и содействия справедливой конкуренции.	управление международным и финансовым отношениями, включая вопросы государственного долга, валютных курсов, и взаимодействия с международным и финансовыми институтами.	направленные на поощрение определенных действий или деятельности через предоставление льгот, субсидий или налоговых выгод, которые могут стимулировать экономический рост или социальное развитие	политические или экономические ограничения, налагаемые одной или несколькими странами против другой страны, группы или индивидуумов с целью изменения политического или экономического поведения
<b>Продвижение торговли</b>	Двусторонние: ЗСТ, Соглашение об экономическом партнерстве Многосторонние: ВТО	Соглашения о валютных swapах	Двусторонняя помощь: гранты, займы, облегчение долгого бремени	Эмбарго (экспорт, государство)
<b>Продвижение инвестиций</b>	(антидемпинговые) тарифы	Политика обменного курса	Гуманитарная помощь	Бойкот (импорт, частные лица)
<b>Защита бизнеса</b>	Лицензии на экспорт или импорт	Покупка/продажа облигаций	Предоставление доступа к технологиям	Контроль капиталом
<b>Продвижение туризма</b>	Квоты на экспорт или импорт	Замораживание активов	Лоббирование членства в международных организациях	Черный список
<b>Продвижение социально-ответственного инвестирования</b>	Торговые и инвестиционные барьеры	Удержание взносов или платежей		

**Источник:** составлено автором.

При этом наиболее отчетливо можно просмотреть деятельность всех субъектов экономической дипломатии можно на основе анализа работы ее институтов и механизмов.

Двусторонняя экономическая дипломатия представляет собой эффективный инструмент для стран, стремящихся оптимизировать свои международные экономические отношения и быстро адаптироваться к меняющимся глобальным условиям. Она позволяет странам более гибко и точно формировать свою внешнеэкономическую политику, обеспечивая при этом укрепление стратегических альянсов и долгосрочного сотрудничества.

Проведенный глубокий анализ этих субъектов подтвердил, что экономическая дипломатия охватывает широкий круг участников, включая государственные и негосударственные структуры, такие как неправительственные некоммерческие

организации, бизнес-сообщества и торговые представительства, которые совместно работают над продвижением экономических интересов своих стран.

### **Заключение.**

Эти результаты также показали, что ключевые инструменты этой сферы включают изучение рынков, организацию мероприятий и согласование усилий на всех уровнях, от микро- до макроэкономики, с упором на развитие торговли и привлечение инвестиций. В дополнение к этому было выявлено, что успешная экономическая дипломатия требует гибкости, способности адаптироваться к глобальным вызовам и тесного сотрудничества различных участников для достижения устойчивого экономического роста и укрепления международных связей. Последнее подтвердило, что двусторонняя экономическая дипломатия является мощным инструментом для стран, стремящихся к тесному, эффективному и быстрому сотрудничеству в торгово-инвестиционной сфере. И этот фактор стал опорой исследования двусторонней экономической дипломатии США, ФРГ, КНР. На базе проведенных исследований автором предложена современная трактовка понятия «экономической дипломатии» в условиях Узбекистана.

На основании проведенных исследований мы пришли к следующим выводам:

Полученные результаты формируют теоретическую основу для последующего анализа практических аспектов внешнеэкономической деятельности США, ФРГ, КНР, подчеркивая не только ее важность в современном мире, но и сложность взаимодействия различных субъектов в этой сфере. Таким образом опорой исследования стали двусторонние отношения в экономической дипломатии США, ФРГ, КНР, в особенности торговля и инвестиции.

### **Литература/Reference:**

Heiner, R. (1983) *The origin of predictable behavior*// Amer.Econ.Rew. № 4. P.560-593.

Беккер Г.С. (2004) Семья // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмэна. –М.: ИНФРА-М, С.319.

Кейнс, Дж. М. (1978) Общая теория занятости, процента и денег/ Пер. с англ. – М.: Прогресс, – С.281.

Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. (1999) Макроэкономика. Глобальный подход / –М.: Дело, С. 147-148.

Хайек Ф. и др. (2012) Капитализм и историки. — Челябинск: Социум, -398 с. ISBN 978-5-91603-109-6