

Prefață

Pe fondul unui proces continuu de globalizare, proces susținut și de progrese majore pe linia tehnologiei informațiilor și comunicațiilor, am asistat la lărgirea ariei de influență a actorilor economici ce operează la nivel mondial. În acest context, mai întâi diplomația comercială și, ulterior, diplomația economică au devenit instrumente importante pentru sprijinirea comunităților de afaceri în timpul procesului de internaționalizare, dar și ulterior.

În contextul globalizării, diplomația comercială a căpătat noi rezonanțe. Globalizarea obligă la interconexiuni puternice între politica economică și celelalte componente ale politicii externe ale unui stat (știință, cercetare, dezvoltare, inovare, tehnologie, IT). Realitatea a demonstrat că sinergia politicilor externe poate aduce beneficii economice suplimentare. Asistăm astfel la o abandonare a diplomației comerciale clasice în favoarea unei diplomații economice integratoare, mai bine adaptată contextului contemporan. Principalul argument al focalizării pe diplomația economică îl reprezintă preocuparea tuturor statelor lumii pentru o amplasare cât mai „comodă” în harta prosperitate-stabilitate.

Diplomația economică își asumă roluri multiple ținând cont de pilonii orientărilor macroeconomice ale statelor lumii. Noua diplomație integrează în sfera preocupărilor sale aspecte privind: creșterea economică și ocuparea forței de muncă; dezvoltarea bazată pe cunoaștere și inovare; creșterea investițiilor și revigorarea startup-urilor; economia ecologică și descoperirea de noi surse de energie; branding-ul de țară; funcționarea eficientă a agenților de sprijin responsabile cu relațiile externe.

Diplomația economică se adaptează la traiectoriile de bază ale dezvoltării globale. Ea trebuie să funcționeze eficient într-o societate informatizată și tehnologizată ce permite schimbul de informații în timp real. Acest lucru nu înseamnă doar *promovarea exporturilor*, ci și *promovarea dezvoltării* și, dacă este posibil, identificarea soluțiilor *win-win*.

Cercetările au relevat că o fragmentare a lumii globalizate este

posibilă. Una dintre sarcinile pe care trebuie să și-o asume diplomația economică este crearea unui echilibru stabil între economiile puternice și economiile statelor în curs de dezvoltare. Capacitatea de adaptare a țărilor la coeziunea economică va fi factorul cheie pentru menținerea competitivității pe piața mondială.

Pentru statele mici, rolul diplomației economice este vital pentru integrarea în relațiile economice internaționale. Funcționarea complexă a unui guvern, fără a neglija cooperarea cu sectorul privat, trebui să fie în acord noile cerințe interne și externe. Intensificarea preocupărilor privind educația, economia bazată pe cunoaștere și progresele tehnologice pot spori puterea unui stat mai mult decât câștigurile teritoriale.

Din punct de vedere economic, fiecare țară își fundamentează activitatea pe doi piloni: capacitatea de a crea bogăție și capacitatea de a distribui bogăție. În noua eră, bogăția nu se mai limitează la aspectul tangibil (material), ci integrează și capacitatea de a dezvolta acele elemente intangibile/invizibile care stau la baza societății (cultură, cercetare, inovație etc.).

Postulatul lui Fr. List (*forța de a crea bogății este infinit mai importantă decât bogăția însăși*) își dovedește încă o dată valabilitatea. Bogăția în sine nu este un instrument-cheie al puterii; atuul puterii îl reprezintă colectarea strategică a informațiilor, prelucrarea și transferul acestora în timp real către destinatari relevanți.

Diplomația economică are capacitatea de a crea valoare pentru toți partenerii. O strategie eficientă de diplomație economică nu trebuie să vizeze doar modul în care resursele organizatorice, abilitățile și competențele unui stat pot fi combinate pentru a adăuga valoare propriei națiuni. Acesta ar trebui să ia în considerare, deopotrivă, modul în care un stat răspunde la politicile (inclusiv diplomația) altor state. Mai mult, o diplomație economică modernă trebuie să identifice sectoarele/domeniile cu cel mai mare potențial (de creare de valoare), sectoare/domenii ce pot fi valorificate superior la nivel internațional sau chiar mondial.

Crizele și încetinirea economică globală au pus presiune asupra responsabilității și funcționalității diplomației economice. Ultima criză financiară a subminat paradigma diminuării rolului statului în economie; dovada a reprezentat-o intervențiile guvernamentale în sectorul



financiar. Criza a întărit suveranitatea statului și a limitat autonomia pieței și a elitelor financiare. Efectele la nivel economic nu au întârziat să apară și nu doar la nivelul statelor responsabile de criză. Interconexiunile economice globale (în creștere) au sporit ponderea problemelor economice și comerciale în domeniul politicii externe și de securitate. În acest context, integrarea diplomației economice în nucleul preocupărilor de politică externă și-a dovedit încă o dată necesitatea.

Subscriem opiniilor deja formulate conform cărora eficacitatea diplomației economice este condiționată de: a) cooperarea eficientă a instituțiilor guvernamentale și neguvernamentale; b) calitatea activității agențiilor/instituțiilor care funcționează în sprijinul promovării exporturilor și investițiilor străine directe; c) calitatea și structura rețelelor reprezentanțelor profesionale din străinătate, care servesc drept puncte de servicii pentru întreprinzători (J. Stouracova, *Economic diplomacy*, 2013). Cercetări empirice recente au analizat corelațiile existente între variabila dependentă (diplomația comercială) și variabile independente precum aranjamentele organizaționale, aptitudinile și stilul diplomaților comerciali/economici și au adus dovezi favorabile.

Diplomația economică obligă la asumarea responsabilității atât de guverne, cât și de corporații. Guvernele își asumă obiective de integrare economică internațională, căutând astfel să susțină creșterea și ocuparea forței de muncă; corporațiile acordă din ce în ce mai multă atenție internaționalizării afacerii și asta nu doar sub prezumția maximizării câștigurilor.

Într-o lume multipolară, echilibrul puterii se sprijină astăzi mai mult pe factorul economic și prea puțin pe factorul militar. Resursele tactice frecvent utilizate de către diplomația economică sunt sancțiunile și recompensele financiare. Constrângerea și convingerea (din rațiuni economice) sunt uzitate pentru a duce la îndeplinire diferite obiective politice. Dincolo de acest aspect tehnic însă, obiectivele pentru care diplomația economică există ca ramură de sine stătătoare a diplomației sunt mai complexe: reprezentarea intereselor naționale; coordonarea politicilor comerciale, respectiv aplanarea divergențelor comerciale; facilitarea negocierilor între parteneri (sau posibili parteneri) pentru încheierea de tratate și înțelegeri comerciale; supravegherea restricțiilor

de export/import; reprimarea actelor restrictive de concurență; negocierea liberalizării fluxurilor internaționale; promovarea colaborării în domenii conexe dezvoltării economice (protecția mediului, cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică); diriguirea asistenței financiare pentru zonele defavorizate; creșterea nivelului de trai în țările partenere etc.

Pentru a aduce la împlinire toate aceste obiective, diplomația economică are nevoie de un personal cu o înaltă ținută morală și profesională capabil să monitorizeze aplicarea unor politici externe de interes strategic (vizând nu doar aspectele pur economice, ci și pe cele legate de știință, cercetare, dezvoltare, inovare, tehnologie, IT).

Problema diplomației economice într-o lume globalizată este abordată în numeroase publicații autohtone și străine. Cu toate acestea, studii relativ recente relevă că literatura privind diplomația economică (și chiar cea comercială) este încă în fază incipientă.

Lucrarea distinsului profesor Nasty Marian Vlădoiu – *Diplomația economică – genotip al diplomației comerciale* – este mai mult decât oportună, contribuind la o mai adecvată cunoaștere a rolului diplomației în „noua economie”. Lucrarea sintetizează rezultatele studiilor de profil și dezvoltă un cadru original care integrează dezbateri privind societatea viitorului, perspectivele diplomației, guvernarea inteligentă, rolul actorilor cu sau fără investiții oficiale, conduita morală și profesională a acestora oferind posibilitatea cititorului de a-și creiona o imagine cu privire la cele două fațete ale diplomației: comercială și economică.

Preocupat de surprinderea transformărilor la nivel global autorul realizează o primă incursiune în experiențele economice mondiale, relevând câteva considerații privind societatea viitorului mai întâi din perspectiva diplomației comerciale și apoi din perspectiva diplomației economice.

Pentru a pregăti terenul unor dezbateri punctuale privind diplomația comercială și cea economică, autorul invită cititorul la o incursiune în diplomația modernă. Alternanța abordărilor (retrospectiv/prospectiv, individual/global, general/specific, modern/clasic, autohton/străin) relevă preocuparea autorului de a transmite cât mai multe informații trecute prin filtrul rațiunii unui avocat, profesor și ombudsman de carieră. Lucrarea devine astfel un canal de comunicare și împărtășire a experienței



autorului în domeniul diplomației.

Poziționarea autorului față de diferite idei/situații/contexte personalizează și dă originalitate lucrării. Apreciabilă este și preocuparea autorului pe linia propunerii și validării de noi concepte și noi structuri sistemice care să răspundă unei societăți în permanentă transformare. Un exemplu în acest sens este introducerea conceptului de *diplomatie economică*, fiind prezentat semantic (*diplo* = dublu, *nomie* = administrare, guvernare), conceptual (dublă guvernare, dublă administrație, dublă distribuție rațională, normă dublă) și funcțional (în slujba interesului economic național, dar și bilateral).

Fără a puncta explicit că totul se face cu oameni și pentru oameni, în finalul lucrării autorul prezintă principalele aspecte privind protocolul și eticheta în diplomația economică, subliniind importanța limbajului, corespondenței și comunicării.

Lectura cărții prilejuiește un sentiment de împărtășire a unei bogate experiențe. Sintezele, abordările personalizate, contribuțiile proprii și exemplele oferite pot fi utile unei cooperări constructive între state, autorități guvernamentale, reprezentanți ai mediului de afaceri și societatea civilă.

Dr. Ec. Radu Golban

SYNOPSIS

Given the major changes occurred worldwide in the society for some years now – the exponential growth of mobile communications and number of Internet users, the contribution of ITC to economic growth and in creating jobs, the reconfiguration of working systems in companies and in business, generally, so that to benefit more effectively from new technologies, the accelerated development of e-commerce – there are being created the leverages of the transition from the Industrial to the Post Industrial Age, envisioning thus the portrait of the „New Economy” ...

The need for permanent cooperation, at the highest level, between economic and commercial diplomats of various countries, capable of responding to current challenges and transformations of the global economic activities, creates, in the context of developing the informational society concept, the notion of „New Economy”.

The „New Economy” is characterized by enhancing the embedding of **knowledge** into new products and services and by increasing the importance of learning and innovation.

The art of diplomacy and negotiation is a necessary but not sufficient condition for the modern economic and commercial diplomat, operating in the „New Economy”.

The movement of capital, taxation, the methods of supporting agriculture, the issues of environmental quality – are just a few examples imposing the economic and commercial diplomat the duty to acquire additional skills and experiences, that can be achieved only after an intense process of specialization in these areas.

At this point, the economic diplomacy is not just the attribute of career diplomats, but it appeals to national expertise in specific areas, from either the public or the private sector.

Therefore, the economic and/or commercial diplomat becomes an **interdisciplinary integrator**, who aims to achieve the aims entrusted, by negotiating the „product” of the integration process through techniques that are specific to the „art of diplomacy”.



The portrait of the „New Age” shall have in the spotlight **„the Knowledge”**, particularly the scientific and practical knowledge, as the main tool of production and development of the society.

The given characteristic of each society lies in the potential of fundamental research and in its scientific and technological resources, as well as in its ability for scientific and technological development.

In this regard, information technology is becoming the basis of **intellectual technology**, where the theoretical knowledge and new information technologies will be definitive for the development of the „New Economy”. The guiding principle shall consist in the decisive importance of theoretical knowledge as a source of innovation and management.

It is made aware and predicted the conceptual and applicative magnitude of the „New Economy” and, consequently, the collaboration and cooperation in the field will meet the countries’ national economic interest through modern methods, techniques and innovative strategies, of foreign trade and economic diplomacy.

At the same time, it will be taken into account that the mutations and metamorphoses suffered by economic diplomacy in the post-modern Era made possible the emergence of non-state actors alongside the state actors, that have no diplomatic protection, that are highly trained, and who act within and outside borders, and that create fair competition worthy of consideration.

Thus, they appear mostly in the chambers of commerce and industry area carrying out activities of commercial diplomacy as a variation of economic diplomacy.

The need to find the algorithm of institutional and professional cooperation through the complementarity of activities performed will be undoubtedly the next challenge of the line Ministries, as government bodies, to create that harmony together with the business environment.

Considering the mutual consent for cooperation in the accomplishment of specific economic and commercial development activities of national and international importance, as well as the common organizational interests, it will be imperative the implementation of public-private partnerships. The public-private partnership shall then find

that common *modus viendi*, based on complementarity, and not upon personal or group interests and challenges, which under the facade of a „constructive competition” seek exclusion of some possible partners from the working environment, partners who generally exhibit professionalism, organizational intelligence, and who bother the „institutional sleep” so well known.

Instead of carrying out diplomatic activities based on cultural exchanges, on the presentation of national traditions and customs, and of the current *modus vivendi*, on the sharing of information in regards to the political and economic status quo of the home countries, it was created a **new type model** in terms of diplomatic cooperation.

This model is based on interactions and actions promoting the national economic and commercial interest, and creates the premises of bilateral economic diplomacy, as a spearhead of diplomatic cooperation between states.

Governments of worldwide countries are compelled to find new models of interaction for economic growth and ingenious ways to bring benefit to the country of origin that is represented.

Those countries that are keen in preserving obsolete models of external trade and economic diplomacy will miss the start of the race for the future of the „New Economy”.

The obsolete issue in terms of concept and functionality between the representatives of the Executive, Legislative, and Civil Society concerning the operational cooperation and effective collaboration in economic and trade field, leads to a decrease in the possibilities for development of states in this regard.

The decentralization and restructuring of old organizational models and the finding of new ones, more flexible and tailored to the New Economy based on **knowledge** and **intellectual technology**, is more than a current desideratum, but a real need for the future.

Solving these problems can be achieved only through a broad dialogue between the governmental authorities, the business environment representatives, of academia and the civil society.

Governments and institutions are designed to stimulate, direct and control the transition process to **Informational Society** through concrete action programs and by initiating a specific regulatory framework.



In turn, the business community in the field of information technology and communications has to offer products and services at high technology level and at the most affordable prices and tariffs.

The governance that will be able to create an organizational model making, primarily based on public-private partnership, with the real and clear ability to integrate the synergy of forces of the governmental and non-governmental entities, will be undoubtedly **Smart Governance**.

The Smart Governance that will use the public-private partnership model in economic diplomacy, at the conceptual and functional level of commercial diplomacy as a variation of economic diplomacy, developed horizontally, will achieve great success for the country governed.

This fact, in addition to the interest shown in the specialized international doctrine in terms of redefining the traditional diplomacy in general, and also the economic diplomacy, in particular, encourages us to an entitled attempt to provide a definition, without pretending to be exhaustive:

Economic diplomacy is the process of mutual conditioning between politics and economics to enhance the stability of an area through another, and which aims to satisfy the political and economic national interest negotiated at international level.

We will discuss in due course about the economic diplomacy as an elevated process of commercial diplomacy, which thus remains a variation of the former.

In fact, economic diplomacy is a matter of national security from an economic perspective. The economic diplomacy, in the current international context, has turned into a real distinct branch of diplomacy, and as a result of globalization, it was supported and driven by an increase in the importance of economic affairs, which clearly did not affect the nature of diplomatic missions, on the contrary, it brought them new meanings.

Thus, the traditional commercial diplomacy undergoes a metamorphosis as a result of the elevation process, and migrates, configuring accurately the term of economic diplomacy in a more comprehensive sense, and integrating the financial component as well, in addition to traditional commercial exchanges.

From the perspective of human capital, working in the field, we are witnessing the setting up of a new profile of the specialist, who needs to develop new skills and simultaneously become **a true integrator of knowledge and competences of other nationwide specialists**, in areas of expertise that usually exceed the traditional diplomat.

If in the latest period of the development of monopoly capitalism (1896-1970), the diplomatic missions of an economic and commercial nature were not a priority, the current and future paradigm gives priority to economic diplomacy and requires as a necessity some clear decisive actions in the foreign policy of states.

The economic globalization is perhaps the strongest phenomenon that leads to a multitude of metamorphoses at international level, both in terms of the behavior of individuals working in the field and on all forms of organization, starting with businesses and ending with national administrative organization of the states.

The management of power and influence migrates in the XXIst century towards the economic dimension, and the smartness of governance becomes an imperative for every state.

Before us, it is increasingly, more prominent, configured a universal business environment where enterprises create product at a supranational level, while countries barely pass the conceptual dimension of the sovereign and independent state.

The state should consciously give up its monopoly in terms of authority and should transfer some of the power held to certain supranational bodies and organizations. From the power passed on and converted it is reverted to the state **a genotype of power** that has a new capability for the integration and security of economic interests of one state at international level.

From the above analysis, we realize that it takes a new approach regarding the use of economic diplomacy in a way beneficial to each state.

Also, will require the economic diplomats to be well trained and aware of both the economic and non-economic interests of the parties in question.

Economic diplomacy is in constant metamorphosis and in its development has opened more doors to other supranational actors,



such as to international organizations and to non-governmental organization, like the chambers of commerce and industry, the transnational corporations and other NGOs of interest.

Diplomacy is no longer just the exclusive attribute of persons recognized as diplomats and accredited for this purpose by the states, but is adjusted depending on the progress and changes that have occurred and on the new forms and meanings that it acquired in the past decade, as we have seen above.

However, we see ourselves compelled to call attention to the fact that things are not the same in terms of commercial diplomacy as a variation of economic diplomacy, where the public-private partnership should generate a close cooperation between the governmental and nongovernmental actors.

Here's how slowly, slowly, through the emergence of new actors into the international diplomatic scene, the paradigm of diplomatic operations stage, of economic and commercial nature, is changing.

We believe that the economic diplomacy exists, subsist and coexist both with regard to political diplomacy and according to its inherent variations, which following an elevation process have been subordinated to it in a particularly interesting way, giving it a special configuration, but also structurally and functionally self-determining.

Therefore, we underline that in our opinion, economic diplomacy has the following variations within which two basic types of actors, governmental and non-governmental, are operating:

- Commercial Diplomacy
- Transnational and National NGO Diplomacy
- Business Diplomacy

In our view, corporate diplomacy is a segment of business diplomacy, which is why we choose not to define it and to not provide a special treatment in this scientific paper.

We shall always discuss about corporate diplomacy in terms of the whole-part dimension of the business diplomacy concept.

If one accepts that economic diplomacy, at the macro level, is the attribute of the Foreign Ministry in a given country, we can not accept the argument that commercial diplomacy, as a variation of the