

Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ФЛІССАК

Костянтин Андрійович

УДК 339.9

ДИСЕРТАЦІЯ

**Методологічні засади та механізми економічної
дипломатії в інтеграції України до світового господарства**

Спеціальність: 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні
відносини

Галузь знань: економічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Науковий консультант
Вергун Володимир Антонович
доктор економічних наук,
професор

Київ – 2018

Зміст

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	4
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ	20
1.1. Формування та розвиток економічної дипломатії	20
1.2. Теоретико-методологічні концепції сучасної економічної дипломатії	39
1.3. Забезпечення національних економічних інтересів держави засобами економічної дипломатії	69
Висновки до розділу 1	79
РОЗДІЛ 2. ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ	82
2.1. Діалектика та інституційні рівні розвитку сучасної економічної дипломатії	82
2.2. Взаємодія державних інституцій України у сфері економічної дипломатії	99
2.3. Методологічні засади організації діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв України	115
Висновки до розділу 2	136
РОЗДІЛ 3. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ	140
3.1. Галузеві та територіальні вектори дипломатичної діяльності в міжнародному економічному співробітництві	140
3.2. Світова енергетична дипломатія і специфіка її застосування Україною	160
3.3. Зовнішньоторгова проблема у фінансовій складовій економічної дипломатії	181
Висновки до розділу 3	197

РОЗДІЛ 4. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ.	204
4.1. Моделі організації економічної дипломатії в окремих країнах Європейського Союзу	204
4.2. Особливості англосаксонської моделі економічної дипломатії	231
4.3. Дипломатичний захист національних економічних інтересів у провідних державах Азії	255
Висновки до розділу 4	276
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКО-ДИПЛОМАТИЧНИЙ ВИМІР ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ УКРАЇНИ	282
5.1. Динаміка міжнародного економічного співробітництва та інтеграційних процесів України з позицій економічної дипломатії	282
5.2. Економічна дипломатія у забезпеченні зовнішньоторговельної експансії України	301
5.3. Механізми економічної дипломатії в забезпеченні інвестиційної активності української економіки	315
Висновки до розділу 5	333
РОЗДІЛ 6. ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ.	338
6.1. Економічна дипломатія в реалізації євроінтеграційних устремлінь України.	338
6.2. Латентні можливості нових векторів економічної активності України.	362
6.3. Забезпечення національних інтересів в інтеграції України до світового господарства механізмами економічної дипломатії.	375
Висновки до розділу 6	397
ВИСНОВКИ	406
ДОДАТКИ	421
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	498

Перелік умовних скорочень

АСЕАН	Асоціація держав Південно-Східної Азії
АТЕС	Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво
БАГІ	Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ГАТТ	Генеральна угоди з тарифів і торгівлі
ЄБРР	Європейський банк реконструкції і розвитку
ЄЕС	Європейське Економічне співтовариство
ЄС	Європейський Союз
ЗЕД	зовнішньоекономічна діяльність
МАГАТЕ	Міжнародне агентство з атомної енергії
МБРР	Міжнародний банк реконструкції та розвитку
МВФ	Міжнародний Валютний Фонд
МЕРКОСУР	Південний спільний ринок
МЗС	Міністерство закордонних справ
МФК	Міжнародна фінансова корпорація
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
ООН	Організація Об'єднаних Націй
ОПЕК	Організація країн-експортерів нафти
ОЧЕС	Організація чорноморського економічного співробітництва
ПІІ	Прямі іноземні інвестиції
СНД	Співдружність Незалежних Держав
СОТ	Світова організація торгівлі
ТЕМ	Торговельно-економічна місія
ФРС	Федеральна Резервна Система
ШОС	Шанхайська організація співробітництва
ЮНКТАД	Комісія ООН з торгівлі та розвитку
АНК	Закордонна торгова палата (Deutsche Auslandshandelskammern)

GTAI	Німецьке товариство зовнішньоекономічної діяльності і маркетингу (Germany Trade and Invest)
NAFTA	Північноамериканська зона вільної торгівлі (North American Free Trade Agreement)
USTDA	Агентство США по торгівлі і розвитку (U.S. Trade and Development Agency)

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток світового господарства та міжнародних економічних відносин надав нові можливості представникам бізнесу, сприяючи виникненню нових та подальшому розвитку існуючих напрямів інтернаціоналізації господарської діяльності. Водночас дана тенденція супроводжується загостренням конкуренції між представниками різних країн, що змушує шукати додаткові конкурентні переваги. Виникнення зазначеної проблеми зумовлює необхідність активізації зусиль на даному напрямку з боку національних держав. Враховуючи наростаючий дефіцит низки матеріальних, сировинних та фінансових ресурсів, питання захисту національних інтересів набуває стратегічного характеру. Однією з найбільш ефективних форм реалізації кроків по захисту власних інтересів стала економічна дипломатія.

Як різновид діяльності держав та її інституцій дипломатія вже тривалий час застосовується з метою захисту та просування національних інтересів у міжнародних відносинах. Зокрема, різко зросло навантаження на дипломатичних агентів країни в частині вирішення економічних проблем та сприяння потребам суб'єктів бізнесу власної держави, а відповідна проблематика отримала розвиток ще і на багатосторонньому рівні, сприяючи поглибленню як міжнародного економічного партнерства, так і конкуренції.

Окремі аспекти обґрунтування теоретичних положень функціонування економічної дипломатії знайшли відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: А.-К.Амарей, А.Н.Барковський, Р.Барстон, Н.Бейн, Г.Р.Беррідж, Д.Болдуїн, В.А.Вергун, С.Вулкок, К.Гамільтон, Л.Д.Градобітова, Н.М.Грущинська, П.Девіс, Д.А.Дегтерьов, А.Джеймс, Т.В.Зонова, І.Д.Іванов, Л.М.Капіца, Г.Каррон де ла Каррьер, М.Костецькі, Р.Кулсейт, Р.Ленгхорн, Д.Лі, О.Е.Ліхачов, І.Р.Мавланов, А.А.Мардашев, О.Нарай, І.О.Орнатський, Е.Поттер, К.С.Рана, О.Г.Савойський, А.Уотсон, А.С.Філіпенко, Б.Хокінг, В.Д.Щетінін.

Деякі різновиди економічної дипломатії в специфічних галузевих сферах її діяльності розглядалися в працях відомих фахівців, серед яких: М.Є.Богучарський, Р.Вілкінсон, Г.Вінгем, Т.Герон, І.С.Гумарова, А.З.Дорошке-

вич, С.З.Жизнін, І.С.Жукова, Дж.Керзон, С.В.Корсунський, Дж.Крум, З.О.Луцишин, С.МакГуайр, М.Маргелов, Дж.Оделл, І.Г.Пашковська, Дж.Пігман, В.В.Самойленко, Р.Худек, А.І.Шевцов.

Проблемам практичного використання економічної дипломатії або окремих її компонентів присвячені роботи, авторами яких є: П.Баранай, П.ван Бергейк, О.Г.Білорус, Г.Дікгойер, Л.Зуйдема, Л.Л.Кістерський, А.Г.Кримінські, П.Лозовські, М.З.Мальський, К.Мархєвка-Бартковьяк, Е.Молендовські, В.Самарцев, Є.І.Сафронова, Л.М.Федякіна, А.Фотига, О.Шаров, В.Шлямін, М.Якоп.

Поряд з тим, не применшуючи значення досліджень усіх зазначених науковців, можна констатувати, що функціонування економічної дипломатії України та окремих її механізмів, перспективи та потенціал їх використання в контексті поглиблення інтеграції держави в світову економіку є позбавленими єдиного теоретико-методологічного базису з чітко конкретизованим понятійно-категоріальним апаратом, систематизованими інструментами та розумінням спектру їх можливостей. Це означає, що теорія економічної дипломатії містить резерви інтенсифікації євроінтеграційних устремлінь України та є недостатньо розкритою з точки зору методологічного апарату міжнародних економічних відносин. Недостатньо обґрунтовано застосування термінологічного та понятійного апарату економічної дипломатії. Актуальність та вагомість зазначених проблем, необхідність їх вирішення обумовили вибір теми дисертаційної роботи, визначили мету і завдання дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконувалася в межах комплексної науково-дослідної теми Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка "Україна в міжнародних інтеграційних процесах" (Державний реєстраційний номер 11БФ048-01) та комплексної наукової програми Київського національного університету імені Тараса Шевченка "Модернізація суспільного розвитку України в умовах світових процесів глобалізації" (2011-2015 рр.). Впродовж 2011-2013 рр. дослідження по темі дисертації виконувалось в межах науково-дослідної теми кафедри міжнародних фінансів Тернопільського націо-

нального економічного університету "Розвиток міжнародних партнерських відносин та просування інтересів України" (державний реєстраційний номер 0110U008606); зокрема автором виконано розділи "Моделі формування міжнародних партнерських відносин між підприємствами країн Європи" та "Захист та просування інтересів України інструментами економічної дипломатії".

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є розробка теоретико-методологічних положень сутності феномену економічної дипломатії як важливої складової сучасних міжнародних економічних відносин, її засад, механізмів та принципів функціонування в процесі інтеграції України до світового господарства.

Виходячи з мети дослідження, в роботі поставлені наступні конкретні завдання:

- проаналізувати специфіку формування та розвитку економічної дипломатії в системі наукових знань, актуалізувати визначення категорії "економічна дипломатія" на предмет відповідності реаліям міжнародних економічних відносин ХХІ століття;

- розкрити сутність сучасних теоретико-методологічних концепцій економічної дипломатії та виявити їх взаємозв'язок з практичними аспектами формування відповідних механізмів в економіці України та ряду інших держав;

- ідентифікувати інституційні рівні економічної дипломатії на основі їх діалектичного взаємозв'язку;

- проаналізувати вітчизняну практику розвитку дипломатичних механізмів підтримки і координації зовнішньоекономічної діяльності та просування національних інтересів за кордоном, узагальнити та систематизувати методологічні засади практичного функціонування зазначених механізмів;

- з'ясувати основні галузеві та територіально-регіональні вектори економічної дипломатії України;

- дослідити практичну імплементацію принципів та положень економічної дипломатії України у забезпеченні її інтересів в енергетичному сегменті ЗЕД;

– ідентифікувати та систематизувати пріоритети вітчизняного дипломатичного супроводу зовнішньоекономічної діяльності України у фінансовій сфері;

– аналітично узагальнити досвід функціонування механізмів економічної дипломатії провідних країн світу та ЄС в контексті його імплементації в Україні;

– відстежити вплив економічної дипломатії на міжнародні інтеграційні процеси, в яких бере участь Україна, визначити перспективи їх розвитку;

– запропонувати методику визначення ефективності економічної дипломатії та оцінки потенціалу її розвитку в зовнішньоторговельних та інвестиційних контактах із зарубіжними партнерами;

– дослідити та систематизувати приховані можливості нових векторів економічної активності України у зовнішній сфері для їх реалізації засобами економічної дипломатії;

– розробити комплекс практичних заходів, спрямованих на комплексне та ефективне забезпечення національних інтересів України механізмами економічної дипломатії в процесі інтеграції вітчизняної економіки до світового господарства.

Об’єктом дослідження є інтеграційні процеси світової економіки в умовах глобальної нестабільності, закономірності та особливості їх прояву на національному рівні.

Предметом дослідження є теоретичні положення, методологічні засади, механізми та закономірності функціонування системи економічної дипломатії в умовах інтеграції України до світового господарства.

Методи дослідження. Методологічний апарат дослідження базується на застосуванні принципу єдності теорії та практики; теоретичною основою послужили праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Для досягнення поставленої перед роботою мети на різних етапах дослідження були використані наступні наукові методи: *історико-логічний* та *діалектичний* (при дослідженні сутності економічної дипломатії, специфіки її формування та розвитку,

визначенні рівнів її існування та взаємозв'язок між ними: пп. 1.1, 1.2, 1.3, 2.1); *структурно-логічний* (при вивченні вітчизняної специфіки економічної дипломатії впродовж всього часу її функціонування: пп. 2.2, 2.3); *наукової абстракції, аналізу та синтезу, кількісного та якісного компаративного аналізу* (для ідентифікації основних галузевих та територіальних векторів економічної дипломатії України, при дослідженні досвіду та специфіки економічної дипломатії зарубіжних країн: п. 3, 4), *економіко-математичного моделювання, трендового аналізу, екстраполяції та евристичного аналізу* (при з'ясуванні впливу економічної дипломатії на міжнародні інтеграційні процеси за участю України, визначенні їх перспектив: пп. 5.1; для визначення результативності модифікування національних моделей економічної дипломатії відносно різних напрямків та аспектів зовнішньоекономічної діяльності держави: пп. 5.2, 5.3, 6.2); впродовж всього дослідження використовувались методи *індукції та дедукції* (в тому числі для визначення перспектив та можливостей використання механізмів економічної дипломатії України щодо її євроінтеграції: пп. 6.1, 6.3), а також *статистичний та графічний* (для обробки і узагальнення статистичних даних та їх подальшого ілюстрування з метою більшої наочності в таблицях та графіках: п.3, 4, 5, 6).

Інформаційну базу дослідження склали: законодавчі, нормативні, офіційні та статистичні документи міжнародних організацій, іноземних держав та України, її міністерств та відомств, монографічні дослідження, наукові публікації у вітчизняних та зарубіжних виданнях, матеріали профільних інтернет-ресурсів, спеціальні періодичні видання, а також дані власних досліджень автора з проблематики економічної дипломатії.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці нових методологічних засад до системного дослідження економічної дипломатії України, що дало можливість обґрунтувати її зростаюче значення для національної економіки в контексті інтеграції до світового господарства та визначити її місце і роль в системі наукових знань про міжнародні економічні відносини. При цьому в процесі дослідження одержано такі нові найбільш суттєві наукові

результати, які розкривають особистий внесок автора у розробку проблеми та характеризують новизну роботи:

вперше:

- на основі системного підходу, діалектичної взаємодії одиничного (держава), особливого (регіональні інституційні об'єднання та організації) і загального (світовий, глобальний рівень) запропоновано цілісну авторську концепцію суті, субординації та ролі економічної дипломатії в комплексній системі наукових знань про світове господарство і міжнародні економічні відносини в умовах глобалізації. Визначено її теоретичне підґрунтя та методологічні засади в контексті забезпечення інтеграції України до світового господарства. Зокрема доведено, що економічна дипломатія є відносно самостійною сферою діяльності, а на рівні теоретичного аналізу – окремою категорією та науковим напрямом з власним об'єктом, предметом, методологією та методами дослідження. Встановлені і розкриті принципи формування, функції, місце та роль суб'єктів економічної дипломатії в міжнародних господарських стосунках, економічних процесах та обґрунтовано її інституційне, нормативне і організаційне забезпечення. Це дозволило сформулювати методологічні засади розвитку і функціонування системи економічної дипломатії України з виходом на формування практичних механізмів реалізації ефективної інтеграції держави в систему міжнародних економічних відносин. З'ясовано, що методологічні принципи економічної дипломатії формуються на основі сучасних течій, шкіл і теорій світового господарства і міжнародних економічних відносин, міжнародного бізнесу, зокрема, неокласичних, неокейнсіанських та неінституційних;

- запропоновано методіку оцінки результативності економічної дипломатії України на основі об'єктивних кількісних показників розвитку вітчизняної економіки, стану і динаміки її співробітництва із зарубіжними партнерами. Доведено, що поєднання методів економіко-математичного моделювання і евристичного аналізу дає можливість здійснити обґрунтування вибору оптимальної на даний час моделі практичної організації механізмів економічної дипломатії України, орієнтованої на забезпечення зваженої конкурентно-

інтеграційної активності держави. Такий результат стає можливим на основі ідентифікації існуючих тенденцій зовнішньоекономічної діяльності країни та подальшим їх співставленням з розвитком торговельно-економічного та фінансового партнерства з іншими державами;

- розроблено систему економіко-математичних моделей для визначення рівня взаємозалежності показників фінансового забезпечення державою функціонування дипломатичних механізмів у зовнішньоекономічному співробітництві і результативних оцінок діяльності країни та її окремих економічних суб'єктів у зазначеній сфері. На підставі сформованих економетричних моделей результативності зовнішньоекономічної діяльності України з'ясовано характер функціональних зв'язків фінансового забезпечення механізмів економічної дипломатії та підсумкових показників реалізації ЗЕД держави;

удосконалено:

- визначення категорії "економічна дипломатія": на основі емпіричного аналізу її запропоновано трактувати як взаємопов'язану та спільну діяльність органів державної влади, різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, неурядових та міжнародних організацій, спрямовану на відстоювання власних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг, створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності як для національної економіки в цілому, так і для окремих її суб'єктів, посилення існуючих та формування нових позитивних соціально-економічних результатів з використанням дипломатичних механізмів та інструментів. Доведено, що така дефініція досліджуваної категорії розкриває сутність предмету, явища чи процесу і, як абстрактне узагальнююче поняття, віддзеркалює систему економічних відносин між різнорівневими суб'єктами;

- структуру механізму сучасної економічної дипломатії на основі узагальнення світового досвіду функціонування її механізмів із виокремленням моделей організації (економічної пріоритетності, частково-об'єднаної, об'єднаної та делегування завдань третім сторонам), що дозволило чітко ідентифікувати функції та завдання, виконувані органами державної влади, які належать

до головних учасників системи національної економічної дипломатії, а також створити необхідний науковий базис для подальшого використання цієї структурної ланки міжнародних економічних відносин України. Доведено, що важливими складовими економічного успіху досліджених країн на світовій арені стали, по-перше, створення в системі органів державної виконавчої влади спеціалізованих структур, в тому числі за кордоном, уповноважених на реалізацію стратегічних завдань національної економічної дипломатії, по-друге, поширення практики страхування та кредитування експортно-імпортних, інвестиційних та коопераційних операцій, які мають значення для здійснення національних інтересів;

- теоретичні підходи до енергетичної дипломатії як окремої складової економічної дипломатії; з'ясовано специфіку діяльності профільних суб'єктів економічної дипломатії з метою створення сприятливих умов для реалізації експортних можливостей вітчизняних підприємств-виробників енергоресурсів; визначено перспективи участі українських представників у формуванні регіональної та глобальної енергетичної мережі та інфраструктури; конкретизовано методологічні принципи відносно дипломатичного супроводу важливих міжнародних енергетичних проєктів;

- методологічні засади систематизації існуючого досвіду особливостей економічної дипломатії зарубіжних країн, які ґрунтуються на сучасних теоріях міжнародної торгівлі, міжнародного інвестування, інституцій, асиметрії, невизначеності і ризиків. Встановлено, що опосередкованими даними, які дозволяють вести мову про ефективність економічної дипломатії країни, є результати її зовнішньоекономічної діяльності, головними з яких виступають кількісні та вартісні обсяги зовнішньої торгівлі товарами і послугами, обсяги ввезених та вивезених інвестицій, структура органів, відповідальних за економічну дипломатію всередині країни, наявність (відсутність) мережі профільних представництв за кордоном і системи державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності її національних суб'єктів;

- на основі використання загальнонаукових методологічних принципів здійснено діалектичне відображення процесів, закономірностей і суперечностей становлення та функціонування системи економічної дипломатії в Україні на практиці. Розроблено комплекс заходів, орієнтованих на забезпечення реалізації стратегічної цілі України – євроінтеграції – інструментарієм та механізмами економічної дипломатії. Зокрема, обґрунтовано необхідність розгортання мережі закордонних економічних представництв держави з повноваженнями дипломатичного забезпечення просування вітчизняних інтересів у контактах із зарубіжними партнерами, а також комплексного захисту від потенційно загрозливих чи недобросовісних кроків як стосовно окремих суб'єктів підприємницької діяльності України, так і проти галузей або економіки держави в цілому. Визначено принципи роботи та основні завдання зазначених представництв з позицій забезпечення ефективності участі України у міжнародних економічних відносинах.

набули подальшого розвитку:

- теоретико-методологічні підходи до виокремлення рівнів економічної дипломатії: аргументовано використання з метою теоретичного аналізу двостороннього та багатостороннього форматів міждержавних економічних контактів, який поділено на регіональний, груповий та універсальний; встановлено сутнісні риси діалектичного взаємозв'язку між зазначеними рівнями. Це дає підстави обґрунтувати динаміку міжнародного економічного партнерства з акцентом на трансформацію двосторонніх контактів у багатосторонні, а також визначення передумов виникнення та розвитку міжнародних інституційних об'єднань інтеграційного профілю;

- дослідження специфіки вітчизняного досвіду розвитку дипломатичних механізмів підтримки зовнішньоекономічної діяльності та просування національних інтересів за кордоном, що дало підстави визначити і науково обґрунтувати об'єктивний характер пріоритетних напрямів галузевого та територіального спрямування зусиль економічної дипломатії України. З'ясовано, що в регіональному розрізі значний нерозкритий потенціал для України за

умови належного використання економічної дипломатії мають Близький Схід, Південна та Південно-східна Азія, Північна та Південна Африка, Латинська Америка; на білатеральному рівні доцільним є посилення підтримки економічних відносин інструментами та механізмами економічної дипломатії з такими країнами як ФРН, КНР, Білорусь, Польща, Туреччина, Індія, Іспанія, Італія;

- виокремлення особливостей підтримки та супроводу інвестиційних та фінансово-кредитних складових зовнішньоекономічної діяльності України інструментарієм економічної дипломатії. Обґрунтовано, що головними напрямками зусиль економічної дипломатії тут є інтенсифікація співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями і міжнародними регіональними банками розвитку з метою залучення в українську економіку необхідних зовнішніх фінансово-кредитних ресурсів та своєчасне погашення або реструктуризація зовнішнього боргу і зовнішніх запозичень;

- оцінювання стану інтеграційних процесів за участю України з позицій визначення ефективності сучасної вітчизняної економічної дипломатії відносно підтримки та супроводу міждержавної взаємодії з представниками ЄС та постсоціалістичними країнами. Емпірично доведено, що недостатній рівень дипломатичної підтримки в економічній сфері, по-перше, є чинником, який гальмує євроінтеграцію України, по-друге, позбавляє нашу державу можливостей реалізувати власний потенціал на зарубіжних ринках, по-третє, дає можливість ідентифікувати слабкі місця в співпраці України з ЄС, що можуть стати потенційними перешкодами у процесах євроінтеграції нашої країни, по-четверте, дозволяє виокремити пріоритетні лінії функціонування економічної дипломатії за сферами, умовами, забезпеченням та механізмами реалізації національних інтересів в інтеграції до ЄС і світового господарства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні теоретичні положення, висновки і рекомендації, отримані автором в процесі дослідження та сформульовані в дисертації, можуть служити методологічною базою для подальших досліджень проблематики економічної дипломатії в теоретичній сфері та для розробки і вдосконалення ефективних механізмів

національної стратегії захисту та просування національних інтересів у процесі розвитку міжнародних економічних відносин із зарубіжними партнерами в практичній діяльності.

Наукові розробки, висновки і практичні рекомендації автора були використані: Управлінням зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Тернопільської обласної державної адміністрації (довідка про впровадження №123-1/01-10-1 від 04.03.2013 р.), Міністерством економічного розвитку і торгівлі України (довідка про впровадження №4304-04/392 від 30.04.2013 р.), Посольством України у Федеративній Республіці Німеччина (довідка про впровадження № 61212/ 36-200-1360 від 08.10.2013 р.), Управлінням зовнішньоекономічних зв'язків, інвестицій та транскордонного співробітництва Закарпатської обласної державної адміністрації (довідка про впровадження №05.1–06.67 від 04.02.2014 р.), Управлінням стратегічного розвитку міста Тернопільської міської ради (довідка про впровадження № 305/2 від 13.07.2015 р.), Комітетом у закордонних справах Верховної Ради України (довідка про впровадження № 04-20/12-1151(282916) від 13.11.2015 р.).

Основні теоретичні положення і висновки дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі при викладанні дисциплін "Міжнародний бізнес", "Галузеві аспекти міжнародного бізнесу", "Дипломатичне забезпечення міжнародного бізнесу", "Кроскультурний менеджмент", "Ділові переговори в міжнародному бізнесі" в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (довідка про впровадження № 048/11-487 від 14.12.2016 р.) та при викладанні дисциплін "Економічна дипломатія", "Міжнародні організації", "Дипломатична та консульська служба", "Дипломатичний протокол та етикет" в Тернопільському національному економічному університеті (довідка про впровадження № 126-06/2416 від 25.11.2014 р.).

Особистий внесок здобувача. Дана дисертація є одноосібно виконаною науковою роботою, а всі отримані наукові положення, висновки та рекомендації, які становлять наукову новизну та виносяться на захист, отримані автором

особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, використані тільки ті положення та висновки, які є результатом особистої роботи автора.

Апробація результатів дисертації. Основні положення дисертації доповідались і обговорювались на 32 міжнародних і всеукраїнських конференціях та інших наукових й науково-практичних заходах. Серед них, зокрема: Міжнародна науково-практична конференція «Особливості організації менеджменту інноваційної діяльності в умовах регіону» (м. Тернопіль, 2009 р.), VII, VIII, IX, X міжнародна науково-практична конференція молодих вчених "Економічний і соціальний розвиток України в XXI ст.: національна ідентичність та тенденції глобалізації" (м. Тернопіль, 2010-2013 рр.), Міжнародна науково-практична конференція "Ökonomische Weltkonjunktur und die internationale Mobilität der Produktionsfaktoren" (м. Тернопіль – м. Дрезден, ФРН, 2010 р.), I, II, III, IV, V Наукова конференція молодих вчених "Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва" (м. Тернопіль, 2010-2014 рр.), Круглий стіл "Підготовка фахівців за спеціальністю «Державна служба» в контексті адміністративної реформи" (м. Тернопіль, 2011 р.), Круглий стіл "Ефективність міжнародних інтеграційних процесів" (м. Київ, 2012 р.), Міжнародна науково-практична конференція студентів та молодих вчених "Міжнародна економіка у XXI ст." (м. Тернопіль, 2013 р.), Науково-практична конференція "Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки" (м. Тернопіль, 2013 р.), Міжнародна науково-практична конференція "Основні моделі участі України в інтеграційних процесах на теренах СНД" (м. Київ, 2013 р.), Науково-практична конференція "Актуальні питання сучасної світової економіки і міжнародних економічних відносин" (м. Київ, 2013 р.), XI, XII, XIII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених "Економічний і соціальний розвиток України в XXI ст.: національна візія та виклики глобалізації" (м. Тернопіль, 2014-2016 рр.), II Всеукраїнська наукова інтернет-конференція "Україна у геоekonomічному просторі: глобальні виклики, сучасні тренди розвитку та соціокультурні

трансформації" (м. Тернопіль, 2014 р.), Науково-практична конференція "Підвищення стійкості економіки: національний та глобальний виміри" (м. Київ, 2014 р.), Наукова конференція "Сучасні тенденції розвитку світових фінансів" (м. Київ, 2015 р.), Наукова конференція "Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах" (м. Київ, 2015 р.), Міжнародна науково-практична конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин» (м. Київ, 2015 р.), Міжнародна науково-практична конференція "Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід" (м. Київ, 2015 р.), Міжнародна наукова конференція "Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization" (м. Клайпеда, Литва, 2016 р.), XI науково-практична конференція молодих вчених "Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин" (м. Харків, 2016 р.), III Міжнародна заочна науково-практична конференція "Наука XXI ст.: актуальні напрямки розвитку" (м. Самара, РФ, 2016 р.), Міжнародна конференція "Мега-тренди світового розвитку та економічні перспективи України" (м. Київ, 2016 р.), Міжнародна науково-практична конференція "Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World" (м. Лісабон, Португалія, 2016 р.), VII Міжнародна науково-практична конференція «Безпека в умовах сучасних трансформацій міжнародної системи: виклики та перспективи» (м. Львів, 2016 р.).

Публікації. Основні положення та результати дослідження опубліковано в 59 наукових публікаціях загальним обсягом 106 друк. арк., у тому числі: 2 одноосібних монографії (58,6 друк. арк.), 3 навчальних посібники (1 одноосібний обсягом 25,6 друк. арк., частка автора в інших – 2,7 друк. арк.), 53 наукових статті, з них 24 у фахових економічних виданнях (в т.ч. 18 – у наукових фахових виданнях України обсягом 9,6 друк. арк., 6 статей – у зарубіжних фахових виданнях і наукових фахових виданнях України, що входять до міжнародних наукометричних баз обсягом 4,1 друк. арк.), 2 статті в інших наукових виданнях та 28 тез наукових доповідей обсягом 5,5 друк. арк.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, шести розділів, висновків, додатків та списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертаційної роботи становить 420 сторінок комп'ютерного тексту. Робота містить 37 рисунків на 34 сторінках, 48 таблиць на 50 сторінках та 18 додатків на 75 сторінках, список використаних джерел налічує 697 найменувань на 67 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

1.1. Формування та розвиток економічної дипломатії

В останні десятиліття в науку привнесено чимало нових категорій та відкориговано вже існуючі поняття, до їх значення додані нові модифіковані або змінені елементи, сформовані передумови для виникнення та розвитку цілих галузей наукового знання і практичної діяльності з наповненням їх новим змістом або розкриттям нових горизонтів. До таких категорій увійшла і дипломатія.

Саме поняття дипломатії супроводжує людство від давнини до сьогодення. Під даним терміном зазвичай розуміли теорію і практику організації та здійснення зносин між суверенними державами, їх правителями та органами влади, налагодження і реалізацію переговорного процесу між згаданими суб'єктами. Нерідко під дипломатією малась на увазі сукупність протокольно-етикетних компонентів, що нерозривно супроводжують згадані вище види активності.

Приєднуємось до позиції авторів [182; 268], які стверджують, що в класичному розумінні сьогодні, дипломатія – це принципова діяльність глав держав, урядів та спеціальних органів зовнішніх зносин з метою досягнення цілей та завдань зовнішньої політики держави, а також задля захисту прав та інтересів держави за кордоном [54, С. 479].

Проте наприкінці ХХ ст. в наукових виданнях все частіше почали досліджуватись специфічні різновиди дипломатії. Зокрема можна знайти згадку про політичну, економічну, торговельну, фінансову, інвестиційну, боргову, енергетичну [143], екологічну, військову [333], соціальну, гуманітарну, публічну [136], наукову, інформаційну, віртуальну [7], культурну [226], освітню [113], інноваційну, цифрову, твіттер-дипломатію [174] тощо. Таке різноманіття термінів змушує дослідників проблематики міжнародних економічних відносин чітко окреслювати понятійний апарат, щоб в подальшому уникнути

двозначностей стосовно визначення місця, ролі, функціонального наповнення використовуваних категорій, до яких належить і "економічна дипломатія". Не менш важливим є встановлення причинно-наслідкових зв'язків між даною дефініцією та деякими іншими згаданими видами дипломатичної діяльності.

Щоб дати відповіді на всі поставлені запитання, необхідно чітко визначити, що саме є об'єктом економічної дипломатії як науки та як форми практичної діяльності, а також окреслити коло проблемних питань, які можна за її допомогою дослідити та розв'язати. Крім того, з метою отримання коректних наукових результатів слід здійснити перевірку розглядуваної категорії з позиції філософсько-методологічного принципу, відомого під назвою "бритва Оккама", який стверджує, що не слід примножувати сутності без необхідності. Маємо на увазі співставлення дипломатії класичної та економічної задля з'ясування об'єктивних розбіжностей між ними та усунення ситуації, коли різні прояви одного явища або форми діяльності розглядаються як принципово різні поняття.

Традиційна дипломатія відома людству вже давно. Про неї згадували грецький історик Геродот [34, С.183] та китайські мислителі Сунь-цзи та У-цзи [239], на ній же як на одному з наріжних каменів базується давньокитайське вчення про 36 стратагем [101] (сьогодні воно входить до класики наук про управління в країнах Сходу). Відомий британський дипломат Е.Сатоу відзначав, що в Європі перший випадок вживання даного слова припадає на Англію і датується 1645 р. [223, С. 12].

Вважається, що першим автором, який почав використовувати даний термін в тому значенні, яке надається йому сьогодні, став французький дипломат Ф.Кальєр. В 1716 р. ним була видана книга «Способи ведення переговорів з володарями» [434]. Слід відзначити, що слова «дипломат» даний автор унікав, надаючи перевагу терміну «переговорник», проте «дипломатія» в нього згадувалась саме в тому контексті та значенні, до якого звикли сучасні фахівці.

В XIX ст. у світовій науковій та практичній літературі чітко описувався

зміст, який вкладався в поняття "дипломатія". Так, А.Рів'є в 1896 р. пояснював, що зміст розглядуваної нами категорії включає в себе три значення: по-перше, це "наука та мистецтво представляти свою державу та вести переговори", по-друге, "то саме слово вживають..., щоб виразити складне поняття, яке охоплює представництво будь-якої держави, в тому числі міністерство закордонних справ, або ж цих зовнішньополітичних агентів. Саме в даному значенні говорять про заслуги французької дипломатії в ті чи інші періоди, про російську або австрійську дипломатію", по-третє, "нарешті, під "дипломатією" розуміють кар'єру або професію дипломата. Дипломатії присвячують себе так само, як присвячують себе службовій діяльності, адвокатурі, викладанню або військовій службі" [620].

В ХХ ст. дане змістове наповнення практично не зазнало змін, окрім невеликих уточнень та доповнень, які робились як політиками та фахівцями із міжнародних контактів, що представляли відповідні міністерства закордонних справ, так і науковцями, які продовжували дослідження дипломатичної практики. Таким чином, визначення даного терміну сьогодні буде близьким до вже згаданого нами вище тлумачення, запропонованого вітчизняними авторами. В спеціальній літературі також достатньо часто можна зустріти визначення з оксфордського словника англійської мови, наведене Г.Нікольсоном у його праці "Дипломатія" (належить до числа класичних у даній сфері): "це ведення міжнародних відносин за допомогою переговорів; метод, за допомогою якого ці відносини регулюються та ведуться послами і посланниками; робота або мистецтво дипломата" [168, С.21].

Проте це не означає, що дана сфера діяльності набула завершеного вигляду, який був би незмінним в майбутньому. Ще в 1926 р. відомий французький дипломат Ж.Камбон відзначав: «... в майбутньому дипломатичні агенти повинні будуть відігравати іншу роль, аніж тоді, коли політика робилась в тиші кабінетів» [119, С.70]. Сьогодні серед питань та проблем, які дипломатія охоплює, вона не обмежується суто політичним дискурсом. В українській літературі початку ХХІ ст. дипломатія розглядається з точки зору цілого ряду

наук, оскільки очевидним є факт про приналежність її до так званих "трансдисциплінарних наук" [271, С.51]. Найбільш ґрунтовну увагу їй приділяють представники політичного профілю, в дослідженнях яких акцент робиться на загальних міжнародних відносинах, проблемах миру, безпеки, розвитку контактів між урядами різних країн, процесах її впливу на світові геополітичні тенденції. В дослідженнях сфери державного управління розглядаються засади функціонування органів зовнішніх зносин, визначається їх місце у відповідних механізмах та структурах, а також цілі та принципи діяльності щодо впливу на внутрішню систему управління державою. Значне число авторів розглядає дипломатію з погляду юридичних наук. З позицій міжнародного права до кола її об'єктів розгляду належать норми, договори, конвенції та інші документи, які впливають на організацію та перебіг міждержавних контактів через органи зовнішніх зносин. Окремим розділом тут є діяльність міжнародних організацій в контексті юриспруденції: маємо на увазі підстави формування та функціонування інституційних структур, які включають представників різних країн, хоча тут же розглядаються правила встановлення та подальшої реалізації міжнародних контактів на рівні глав відповідних держав та їх повноважних представників.

Проте чи не найбільше число питань, які в сучасних умовах доводиться вирішувати представникам різних країн, що безпосередньо займаються дипломатією, належить до сфери економіки, що свого часу породило дискусію про існування окремого виду діяльності, який отримав назву "економічна дипломатія".

Виходячи з окремих визначень "економіка" та "дипломатія" в цілому, можемо зробити припущення, що мова йде про відстоювання національних економічних інтересів за кордоном та підтримку їх всередині держави в контактах із зарубіжними партнерами. Тобто за своїм змістом та наповненням економічна дипломатія цілковито належить до галузі знань економічного профілю, оскільки під нею «...в широкому значенні цього слова можна розуміти засіб реалізації зовнішньоекономічної політики держави та офіційну

діяльність по здійсненню завдань цієї політики» [141, С.50-51].

Чітко визначити момент, коли поняття економіки та дипломатії почали об'єднувати в якісно нову дефініцію, важко. Однією з причин цього вважаємо той факт, що в історії людства дипломатія завжди відігравала істотну роль в забезпеченні встановлення, функціонування та підтримання зовнішньо-економічних контактів. Особливо яскраво це прослідковувалось до ХІХ ст., коли без наявності дипломатичних зносин не могло бути мови про налагодження комерційних зв'язків.

Специфічною формою економічної дипломатії в Європі був Ганзейський союз (або Ганза) [179; 272, С.116-121], який мав свої юридичні засади діяльності, що стосувались порядку членства, сплати внесків, регулювання відносин між членами об'єднання тощо. Він був розвиненою та потужною торговою і політичною силою, в яку входили понад 160 міст північної і частини центральної Німеччини, а також ряд лівонських і західнослов'янських міст. Ганзейський союз був ефективною формою купецьких об'єднань, створених на умовах взаємної згоди та зацікавленості, які переслідували мету забезпечити своїм учасникам максимальне сприяння в комерційній діяльності. Основою таких об'єднань були спільні договори. Характерними рисами цього союзу було застосування нових підходів до торговельних стосунків в чужих країнах, налагодження ефективної співпраці і відстоювання інтересів членів даного союзу, передова митна практика, раціональні способи вирішення торговельних суперечок, формування нових ментальних підходів та цивілізаційної системи цінностей. Говорячи сьогоденною мовою – Ганзейський союз був яскравим прикладом практичного використання тогочасної комерційної та економічної дипломатії. В проміжку від середини ХІV до середини ХVІ ст. зафіксовано 53 загальних з'їзди представників Ганзи, які вирішували проблемні питання та формували нові засади діяльності.

В ХVІІ ст. торгові компанії з Англії, Голландії, Іспанії отримали від своїх монархів право реалізації колоніальної зовнішньої торгівлі, а також захищати політичні інтереси своїх правителів на підконтрольних територіях, тобто мова

знову йшла про переплетення економіки та дипломатії. Тоді ж приватні особи, які мали повноваження захищати інтереси своєї країни в торгових питаннях і яких називали консулами, почали отримувати статус офіційного представника з зарахуванням їх на державну службу [109, С.55]. Власне, з того моменту почався відлік інституту консульства в сучасному його розумінні.

В XIX ст. завдання з площини фінансової або торговельної політики поступово увійшли як невід'ємна складова до сфери фахової дипломатії. Так, в 1850 р. в структурі зовнішньополітичного відомства Сардинського королівства з'явилося управління з комерції та консульських справа, яке в 1856 р. було розділене на два відділи – комерційний та консульський. В 1861 р. аналогічна структура була покладена в основу Міністерства закордонних справ Італії [109, С.56]. В 1865 р. Форін офіс (самоназва МЗС Великобританії) запровадило комерційний департамент, у 1880 р. комерційний аташе з'являється в британському посольстві у Франції, а незабаром і в інших державах. На межі XIX-XX ст. такі підрозділи запроваджують Франція та Німеччина [108, С.163]. Впродовж XX ст. зміни в економізації дипломатичної діяльності та в "мисленні дипломатичного корпусу" [134, С.15] зайшли настільки далеко, що сьогодні відокремити політику від економіки подекуди неможливо, що робить обґрунтованим та коректним використання терміну "економічна дипломатія".

Варіанти тлумачення змісту економічної дипломатії можна знайти як у вітчизняних, так і в зарубіжних авторів. В той же час нерідко зустрічається поєднання термінів "економічна та комерційна" [365] або "торгова та економічна" [121, С. 17] дипломатія, що змушує нас звернути детальнішу увагу на з'ясування того, що вкладають в ці поняття автори, чи є вони синонімами, чи схожими за змістом, але відмінні за значенням, а також виробити власну методологічну позицію з даного питання. Причому дискусія тут обумовлена не полемікою заради полеміки, а динамічністю розвитку даного напрямку наукових знань, яка не завжди своєчасно знаходить відображення в літературі. Ще більш важливим є те, що, як стверджує О.М.Чумаков, ефективно розв'язання будь-яких теоретичних та практичних завдань передбачає як

мінімум їх чітку артикуляцію, а, відповідно, як вивіреність та точність формулювань, так і достатню визначеність застосовуваних понять та категорій [342]. Подібну думку можна знайти в Р.Декарта, який стверджував "Визначте значення слів і ви позбавите людство від половини його хибних думок" та в П.Самуельсона, який відзначив: "Світ занадто складний і без того, щоб в нього привносились нова плутанина та незрозумілості, пов'язані з тим, що, по-перше, два різних слова по незнанню вживаються для позначення одного і того ж предмету, і, по-друге, одне і те ж слово застосовується до двох зовсім різних явищ" [222, С.11].

Наступним завданням є визначення сутності даної науки з чітким обґрунтуванням її складових компонентів. Так, важко погодитись із підміною понять, яка все ще зустрічається через неврегульованість понятійно-категоріального апарату економічної дипломатії. Маємо на увазі використання як синоніму терміну "комерційна дипломатія" в тому значенні, як це зроблено в наступному прикладі: "Комерційна дипломатія – це офіційна діяльність глав держав, урядів, торговельних і переговорних місій, спеціальних органів з питань зовнішніх відносин, міжнародної економіки та торгівлі щодо виконання цілей і завдань торговельної політики, захисту внутрішнього ринку від кризових явищ у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захисту прав та економічних інтересів держави, вітчизняних підприємств та інших суб'єктів господарювання за кордоном" [130, С.8].

В останньому випадку мова йде про змішування завдань, які стоять винятково перед главами держав, урядами, органами державної влади, а також їх повноважними представництвами за кордоном, з цілями, що більш характерні для рівня окремих суб'єктів господарювання, а поняття "комерційна дипломатія" поширюється на ті сфери, які більшість фахівців у вітчизняній та світовій науці та практичній діяльності відносять до економічної або торговельної дипломатії. Причиною такої плутанини, на нашу думку, є

механічний переклад базових термінів із зарубіжної літератури з подальшою підміною отриманих українських понять словами, які з точки зору філології можуть розглядатись як синоніми, але їх використання в економіці спотворює зміст початкового значення. На цій основі здійснюється спроба запровадити таке визначення в вітчизняну наукову практику.

Як результат, можна зустріти розуміння економічної дипломатії, яке дещо відхиляється від змісту, що в неї вкладають більшість її дослідників у світі. Прикладом може служити тлумачення сутності досліджуваної категорії в П.М.Ігнат'єва, який говорячи про даний вид практичної діяльності, уточнює, що мова йде про "так звану дипломатію "чекової книжки" [112, С. 56].

Поширеною точкою зору є позиція, висловлена Г.Р. Берріджем (G.R.Berridge) та А.Джеймсом (A.James), які в енциклопедичному виданні "Словник дипломатії" у статті "економічна дипломатія" трактують її як діяльність "... яка стосується питань економічної політики, що включають роботу делегацій на конференціях, які проводяться такими структурами, як Всесвітня торгова організація. На відміну від комерційної дипломатії дипломатичних місій, вона також включає в себе частину їх діяльності, що стосується моніторингу та звітності з проблем економічної політики та розвитку в країні перебування, з метою консультування на тему, як краще вплинути на них" [396, P.81]. Тут же вони пропонують ще одне тлумачення даного терміну: "дипломатія, яка використовує економічні ресурси або у вигляді заохочень, або санкцій, переслідуючи конкретні цілі зовнішньої політики" [396, P.81].

Як міжурядову діяльність, що здійснюється офіційними особами державної служби і як засіб просування профільних інтересів країни за кордоном та в світовій економіці в цілому сприймають економічну дипломатію Р.П.Барстон (R.P. Barston) [392], К.Гамільтон (K.Hamilton) та Р.Ленгхорн (R.Langhorne) [489], К.Йонсон (C.Jönsson) та М.Халл (M.Hall) [532], А.Ватсон (A.Watson) [679], Д.А.Болдуїн (D.A.Baldwin) [387], П.Девіс (P.A.Davis) [433], М.Хоган (M.Hogan) [496]; Д.Кунц (D.Kunz) [548]; Р.Ціммерман (R.Zimmerman)

[695]. При цьому даними авторами не робиться розмежування між економічною та комерційною або торговельною дипломатіями, а зазначені терміни вживаються скоріше як синоніми, аніж як споріднені по формі, але дещо відмінні за сутністю поняття.

Проте ми не можемо погодитись із такою розпливчатістю понятійного апарату, тим більше, що аналіз як вітчизняної, так і зарубіжної літератури доводить розбіжність між згаданими напрямками дипломатичної активності. Так, Р.Коолсейт (R.Coolsaet) [427], Д.Лі (D.Lee) [555], Е.Поттер (E.H.Potter) [601], К.С.Рана (K.S.Rana) [614], говорячи про комерційну дипломатію, уточнювали, що мова йде про діяльність державних структур, спрямовану на підтримку бізнес-проектів, сприяння вітчизняному експорту товарів та послуг, захист інтересів окремих підприємств. М.Костецькі (M.Kostecki) та О.Нарай (O.Naray) стверджують, що комерційна дипломатія включає в себе, по-перше, розробку та здійснення торговельної політики держави, проведення переговорів в рамках міжнародних організацій та, по-друге, діяльність, спрямовану на підтримку бізнесу (хоча вони допускають, що перша складова є в їх розумінні "торговельною дипломатією") [542].

Вважаємо, що серед широкого діапазону думок з даного приводу, найбільш раціональним буде твердження Д.Лі (D.Lee) та Б.Хокінга (B.Hocking), які зазначають, що комерційною дипломатією є діяльність структур держави, на які покладено дипломатичні функції, в частині сприяння взаємодії компетентних органів влади неурядовим структурам (на зразок торгових та торгово-промислових палат) та власне бізнесу з метою пошуку нових партнерів, укладення нових контрактів або врегулювання певних протиріч, які можуть мати місце в процесі міжнародної економічної діяльності [553]. Разом з тим, не можна забувати, що положення Віденської конвенції про дипломатичні зносини від 1961 р. прямо забороняють (ст. 42) дипломатичним агентам займатись в державі перебування професійною або комерційною діяльністю з метою особистої вигоди [23]. Тобто пряме сприяння з боку Міністерства закордонних справ, окремих його працівників або дипломатичних функціонерів за кордоном,

яке спрямоване на захист або підтримку інтересів окремої фірми або компанії, може розглядатись як порушення міжнародних стандартів дипломатичної діяльності, а, згідно законодавства ряду країн, до яких належить і Україна, подібні дії будуть розглядатись на предмет корупційної складової. Все це, на нашу думку, обмежує поле використання комерційної дипломатії мікрорівнем економіки із залученням сюди неурядових структур об'єднань, союзів, спілок, куди окремі представники профільних державних міністерств та відомств входять на засадах співучасників, радників або консультантів, а потенціал впливу на економічну діяльність держави носитиме оперативний (локальний) або тактичний (розвиток окремих підприємств, галузей або регіонів держави) характер.

Також, необхідно чітко відокремити від розглядуваної нами категорії суміжне поняття "торговельна дипломатія" (англ. trade diplomacy), яке достатньо часто вживається в англійській літературі і стосується як макро-, так і мікрорівня, але охоплює суто набір питань торговельної політики держав та діяльності ТНК і фірм щодо експортно-імпоротної активності.

Дослідження торговельної дипломатії демонструє схожість її з вищезрозглянутою комерційною. Вона також включає в себе недержавних акторів, окремих представників бізнесу та їх об'єднання. Головна відмінність полягає в тому, що сюди в доповнення включаються локальні, регіональні та глобальні міжнародні організації (на зразок Північноамериканської зони вільної торгівлі NAFTA, Європейського Союзу, Комісії ООН з торгівлі та розвитку ЮНКТАД, Генеральної угоди з тарифів і торгівлі ГАТТ, Світової організації торгівлі СОТ), які займаються торгівлею та різноманітними аспектами економічної політики, пов'язаними з нею, а також прийоми та процедури проведення міжнародних торговельних переговорів. Саме під таким кутом зору розглядають торговельну дипломатію Дж.Керзон (G.Curzon) [430], Р.Худек (R.E.Hudec) [497], Б.Хокінг (B.Hocking) та С.МакГуайр (S.McGuire) [495], Т.Герон (T.Heron) [494], Дж.Пігман (G.A.Pigman) [595]. Чимало авторів, які розглядають торговельну дипломатію, обмежують її розгляд питаннями торговельних

переговорів та реалізацією умов ГАТТ-СОТ. До такої групи належать публікації таких науковців, як: Дж.Крум (J.Croome) [429], Д.Лі (D.Lee) [554], Р.Вілкінсон (R.Wilkinson) [556], Г.Вінгем (G.Winham) [681].

Зустрічається і дещо спрощене розуміння торговельної дипломатії, як інструмента та важеля в міждержавних відносинах, що дозволяє схилити міжнародну торгівлю, розглядувану як "гру з нульовою сумою", на свою користь, мінімізувавши при цьому результати інших конкурентів (Дж.Оделл (J.Odell) [590] або Р.Штайнберг (R.Steinberg) [641]). З даною позицією нам важко погодитись, оскільки вважаємо, що таке механічне перенесення елементів теорії ігор без врахування існуючих теоретичних положень як в сфері міжнародної економіки (маємо на увазі теорії, які заперечують характер міжнародної торгівлі як "гри з нульовою сумою", до яких належать праці А.Сміта [231], Д.Рікардо, Е.Хекшера, Б.Оліна, В.Леонтьєва, П.Самуельсона, М.Познера, Р.Вернона, С.Ліндера, П.Кругмана, М.Портера та багатьох інших), так і дипломатії, призводить до отримання спотворених результатів. При їх цілковитій коректності з математичної точки зору, вони не будуть знаходити емпіричного підтвердження в практиці торговельної дипломатії та міститимуть мінімум рекомендацій, які представлятимуть інтерес для широкого загалу профільних фахівців.

Ще одна точка зору, яку ми можемо підтримати лише частково, полягає у тому, що торговельна дипломатія розглядається тільки як один з етапів в розвитку економічної дипломатії [3; 118].

Зважаючи на все сказане, підтримуємо позицію Д.А.Дегтерьова, згідно якої торговельна дипломатія є вужчим поняттям відносно економічної дипломатії, оскільки перша хоча і охоплює як макро, так і мікрорівень міжнародних економічних контактів, проте займається винятково питаннями експортно-імпортової політики та торговельних контактів між суб'єктами різних держав [46]. При цьому всі форми міжнародних економічних відносин, які мають місце на мікрорівні, належать до площини комерційної дипломатії, в той час, як сфера відповідальності макрорівня залишається за тим, що носить назву

власне економічної дипломатії.

Що ж до сутності власне економічної дипломатії, тут в науковій літературі на перші позиції виходить дискусія між фахівцями з приводу того, чого ж в ній більше – дипломатії в політичному її значенні чи економіки?

В "Короткому зовнішньоекономічному словнику" економічна дипломатія визначається як "специфічна сфера сучасної дипломатичної діяльності, пов'язана з використанням економічних проблем як об'єкта та засобу боротьби і співробітництва в міжнародних відносинах. Економічна дипломатія, як і дипломатія взагалі, є складовою органічною частиною зовнішньої політики, міжнародної діяльності держави; саме зовнішня політика визначає цілі та завдання економічної дипломатії, яка являє собою сукупність практичних заходів, а також форм, засобів та методів, що використовуються для здійснення зовнішньої політики" [10, С.220-221].

Н.Бейн (N.Bayne) та С.Вулкок (S.Woolkock) опублікувавши достатньо ґрунтовне дослідження практичних аспектів економічної дипломатії [393], утримались від чіткого формулювання визначення її сутності, обмежившись згадкою, що це «політика, пов'язана з виробництвом, рухом і обміном товарів, послуг, інвестицій (у тому числі офіційною допомогою розвитку), фінансами, інформацією та їх врегулюванням...» [393, Р. 4]. В подальшому, розглядаючи проблематику міжнародних відносин, вони акцентують увагу на політичних механізмах прийняття рішень на рівні держав та міжнародних організацій, міністерств та урядових служб, політичних партій та недержавних організацій. Проте основний наголос робиться на політичних механізмах діяльності зазначених структур.

Не применшуючи значення політичної складової, вважаємо логічною думку цілого ряду авторів, які є представниками різних шкіл, напрямків та епох, і які стверджували пріоритет економіки відносно політики в сучасних умовах. Так, початок ХХІ ст. яскраво продемонстрував, що умови глобалізації тільки підкреслили відому формулу: "політика є концентрований вираз економіки". Аналогічні думки почали висловлюватись і на адресу дипломатії в контексті

зміщення її функцій, завдань та інструментарію у напрямку зростання значення її економічних проявів.

Зокрема, в 1910 р. німецький економіст та політик Р.Гільфердінг стверджував: "Політична влада набуває таким чином вирішального значення в конкурентній боротьбі, і прибуток фінансового капіталу безпосередньо пов'язується з політичною силою держави. Найважливішою функцією дипломатії стає тепер представництво фінансового капіталу" [35, С. 393]. Інший представник німецької науки Г.Шульце-Геверніц розділяв схожі погляди, що вивіз капіталу є засобом для цілей зовнішньої політики, а його успіхи залежать в свою чергу від неї. Подібні думки були опубліковані в 1902 р. британським діячем Дж.Гобсоном: "Не буде перебільшенням, ..., що сучасна іноземна політика Великобританії полягає головним чином у боротьбі за вигідні ринки для вкладників капіталу" [37, С.62]. В тому ж 1902 р. в книзі британського дослідника Ф.Маккензі "Американські інтервенти" згадувалось про взаємозв'язок американських прямих інвестицій за кордон та політики і дипломатії [563]. До аналогічного висновку, що "економічні сили раніше чи пізніше, але неминуче знаходять своє відображення в сфері політичній. Тому питання про те, коли факт розміщення капіталів за кордон змінить зовнішню політику, є тільки питанням часу" [169, С.22], приходять і американські автори С.Нірінг та Д.Фрімен.

Можемо згадати також Р.Джексона та Г.Соренсена, які зазначили, що здійснення зовнішньоекономічної політики держави передбачає наявність правового регулювання функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, що знаходить відображення в законодавчих актах та угодах, які укладаються з урядами інших країн, а це, в свою чергу, створює можливості для подальшого розвитку економіки. В їх розумінні економіка виступає підґрунтям політичної могутності держави, яка, в свою чергу, створює потенціал для успішного вирішення питань економічного характеру [524, Р.186].

Особливо яскраво проникнення економіки в інші сфери суспільного життя, в тому числі і в дипломатію, стало помітно в другій половині ХХ ст.

Результатом, серед іншого, є той факт, що економічна дипломатія з феномену, що мав розпливчасті риси та епізодичний характер, перетворилась на повноцінний інструмент захисту та реалізації стратегічних національних інтересів з власним функціональним наповненням, методологічною базою та широким потенціалом як для науково-теоретичного дослідження, так і для практичного втілення державою та недержавними суб'єктами міжнародних економічних відносин.

Перехідне місце між політикою та економікою відводить економічній дипломатії Н.В.Васільєва, яка стверджує, що її "слід визначити як систему політичних відносин держав, що заснована як на двосторонній взаємодії, так і спирається на гнучкі мережеві форми участі в багатосторонніх структурах міжнародних відносин, головну координуючу роль в яких на національному рівні відіграють зовнішньополітичні відомства держав, на регіональному та глобальному рівнях – спеціалізовані міжнародні економічні організації з приводу захисту національних економічних інтересів, підвищення міжнародної конкурентоспроможності держави в рамках міжнародного поділу праці та забезпечення стійкого глобального розвитку на основі міжнародного права" [17, С.18].

Оскільки ми дійшли до висновку, що економічна дипломатія функціонує головним чином на макроекономічному рівні, влучним можна назвати її визначення, запропоноване І.О.Орнатським: "Саме поняття економічної дипломатії означає ... застосування державою дипломатичних прийомів та методів, а також економічних заходів і засобів (торговельна політика, надання або отримання допомоги, позик, технології тощо) як на двохсторонній, так і на багатосторонній основі для сприяння розвитку національної економіки та забезпечення зовнішньоекономічних інтересів, для досягнення політичних цілей в рамках загального зовнішньополітичного курсу даної держави в міжнародних справах" [170, С.3]. Крім того, поява даного визначення стала важливим кроком в розробці теорії розглядуваної нами дефініції, оскільки до І.О.Орнатського на території колишнього СРСР таких системних досліджень даної проблематики

не здійснювалось, а сам економічний напрямок роботи фахові дипломати сприймали як "малоцікавий", надаючи перевагу роботі над зовнішньополітичними питаннями [59, С.17]. В подальшому саме в контексті наведеного тлумачення сприймали економічну дипломатію Л.Д.Градобітова та Ю.В.Піскулов [41; 42].

Більш широко за змістом, хоча і схоже за сутністю, трактує економічну дипломатію один із сучасних її класиків Гі Каррон де ла Карьєр, який стверджує, що це "є досягнення економічних цілей засобами дипломатії, незалежно від того, вдається вона чи ні до економічних важелів заради їх досягнення" [121, С.52]. Подібне твердження ми можемо знайти в Л.М.Капіци: "Під економічною дипломатією розуміють ту частину дипломатичної діяльності, яка спрямована на реалізацію економічних цілей та інтересів держави" [120, С.136]. Підтримують його і А.А.Мардашев [150] та А.Н.Барковський [6]. Методологічна правильність даних результатів підтверджується схожими результатами, отриманими китайськими дослідниками. Зокрема, Чжоу Юншен відзначає: "економічна дипломатія, перебуваючи на стику економіки та дипломатії, є діяльністю, в процесі якої дипломатичними методами та засобами досягаються економічні цілі, а економічними методами та засобами – політичні цілі" [341, С.1, 10-13].

На даному фоні дещо незавершеною вважаємо позицію І.Д.Іванова, який в своїй праці, присвяченій економічній дипломатії, послідовно описує її географічні напрямки, забезпечення ключових сфер діяльності, державні механізми функціонування, але уникає теоретичної дискусії з приводу сутності дефініції, обмежуючись констатацією того, що вона «...постає як сукупність організаційно-правових інструментів та дій в зовнішньоекономічній сфері з опорою на національні інтереси та скоординовану взаємодію державних і недержавних структур з цілями забезпечення стійкого розвитку країни та її економічної безпеки в умовах глобалізації» [110, С.4]. Головними недоліками тут вбачаємо відсутність зазначення об'єктів та структур (повинні функціонувати в досліджуваному напрямку діяльності) та акцент на економічній безпеці

без згадки про інші, не менш важливі завдання економічної дипломатії.

Деяка непослідовність прослідковується в роботах О.Г.Савойського. Так, в 2009 р. він робить висновок, що економічна дипломатія – це "засіб зовнішньої політики держави, наділений багатогранністю видів з переважанням економічних ознак над політичними, необхідний для забезпечення національних стратегічних і економічних інтересів країни за кордоном, спрямований на реалізацію довгострокового політичного курсу шляхом взаємодії з учасниками міжнародних відносин в умовах світу, що глобалізується, та посилення конкуренції, з використанням офіційними особами зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних інститутів, органів державної влади, міжнародних структур, традиційних дипломатичних прийомів і методів та домінуванням комплексного, збалансованого підходу до економічної і політичної діяльності держави на світовій арені" [218, С.8-9]. А вже в 2011 р. в своїй монографії О.Г.Савойський веде мову про достатньо аморфний "засіб зовнішньої політики держави з властивими їй ознаками, цілями, видами та напрямками" [219, С. 63-64], і далі робиться уточнення, що економічна дипломатія "має тільки дві ознаки: економічну та політичну", що є достатньо сумнівним, виходячи із сфери та масштабів її застосування, а також проявів в сучасному світі. У подальшому він конкретизує, що "метою економічної дипломатії є забезпечення, захист національних стратегічних та економічних інтересів країни за кордоном, реалізація довгострокового політичного курсу в зовнішньоекономічній діяльності та інтеграція держави у світову економіку в умовах світу, що глобалізується, та посилення конкуренції. Економічну дипломатію складають багато різновидів. Всі вони відрізняються спеціалізованими сферами застосування, характером та змістом розв'язуваних завдань, специфікою засобів та методів дипломатичного впливу" [219, С. 64].

Методологічно хибним як в першому, так і в другому випадку вважаємо протиставлення О.Г.Савойським стратегічних та економічних інтересів країни, оскільки два згаданих види належать до різних класифікаційних ознак і, на нашу думку, не можуть вживатись в подібному поєднанні. розпливчастим

залишається тут і зміст самої економічної дипломатії.

Аналогічно до даного автора розглядає досліджувану категорію В.М.Нижник, обмежуючи економічну дипломатію суто уповноваженими державними органами, відмінність полягає тільки у зміщенні акценту на домінування політичної складової над економічною, так, на його думку: "... – це офіційна діяльність спеціальних органів зовнішніх відносин зі здійснення цілей і вирішення завдань зовнішньої політики держав, а також захисту прав та інтересів держав за кордоном" [166].

Втім, прихильників точки зору про "монополізацію" прав на здійснення економічної дипломатії можна знайти і серед зарубіжних вчених. Як приклад – один з провідних китайських дослідників даної проблематики Чжан Сюебінь. В своїй роботі з аналогічною назвою, він говорить про те, що це "двостороння діяльність глав держав, глав урядів, службовців міністерств та урядових відомств і спеціальних дипломатичних закладів, що полягає у здійсненні візитів, проведенні переговорів, підписанні угод, участі в міжнародних економічних організаціях та конференціях і спрямована на розв'язання міжнародних економічних питань" [340, С.6].

Заслуговує на увагу позиція В.Д.Щетініна, який стверджує: «...економічна дипломатія являє собою сплав економіки та політики, доведений до рівня прийняття та реалізації управлінських рішень, за допомогою та при посередництві яких здійснюється співробітництво та суперництво в сучасному світі, визначаються форми та методи розвитку і удосконалення ринкової економіки, яка стає важливим чинником суспільного розвитку та розв'язання ключових проблем економічного і соціального прогресу» [352, С.15]. Як бачимо, тут автор концентрує увагу на управлінських рішеннях як основі механізму економічної дипломатії, тісно пов'язаного з формуванням та розвитком міжнародних економічних відносин. Поряд з тим, на нашу думку, визначення В.Д.Щетініна можна вдосконалювати. В першу чергу, уточнення тут потребують цілі економічної дипломатії, а також актори даної діяльності. Т.В.Зонова, погоджуючись з наведеним визначенням за сутністю, уточнила, що

воно допускає застосування таких "недипломатичних" на перший погляд механізмів управління суспільством та його економічними активами, як соціальні, правові, воєнні (не слід плутати їх з військовими), розвідувальні [108, С.169-170].

Більш ґрунтовне з'ясування сутності економічної дипломатії здійснив О.Є.Ліхачов, який дійшов до висновку, що даний термін слід розуміти як "спільну діяльність держави, суспільних та ділових кіл з реалізації національних економічних інтересів в системі світового господарства, яка використовує інструментарій традиційної та сучасної дипломатії, комплекс вітчизняних зовнішньоекономічних інститутів, регіональних та багатосторонніх структур і яка ставить перед собою мету підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни" [141, С.3, 55]. Сьогодні позиція О.Є.Ліхачова згадується практично всіма вітчизняними дослідниками економічної дипломатії, але особливе її значення полягає в тому, що вона знаходить підтримку не тільки серед теоретиків, але і в колі практиків (як приклад, можемо згадати В.Шляміна [351, С.28] чи О.Шарова [344]).

Схожу точку зору розділяє І.Р.Мавланов, який пропонує розглядати економічну дипломатію як "діяльність державних інститутів із залученням суспільних та підприємницьких структур, використанням знань економічних, політичних, правових наук та інструментів, методів і форм сучасної дипломатії, з використанням двохсторонніх та багатосторонніх інститутів з метою реалізації на світовій арені національних економічних інтересів, спрямованих на стійкий та стабільний розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки держави" [145, С.20].

Погоджуючись із О.Є.Ліхачовим та І.Р.Мавлановим, вважаємо за необхідне відзначити, що в умовах ХХІ ст. проблематика економічної дипломатії не може бути монополізована державою та розглядатись суто як інструмент урядової політики. Такої ж точки зору дотримується Д.А.Дегтерьов, який визначаючи понятійний апарат економічної дипломатії, трактує її як "спільну діяльність держави, суспільних та ділових кіл з сприяння окремо взятим

національним компаніям у зовнішньоекономічній сфері (мікроекономічна дипломатія), а також просуванню загальнонаціональних економічних інтересів на міжнародній арені шляхом участі в міжнародних економічних переговорах (макроекономічна дипломатія) з опорою на інструменти та інституційні структури сучасної дипломатії та зовнішньоекономічного комплексу" [47, С.9].

Розглянувши достатньо значне число авторських визначень та дослідивши різноманітні формулювання сутності економічної дипломатії, вважаємо доцільним та методологічно правильним запропонувати власне розуміння досліджуваної дефініції та, з метою уникнення зайвих термінологічних плутаниць, в подальшому дотримуватись саме його.

Підсумовуючи викладене, вважаємо, що в сучасних реаліях економічну дипломатію слід розуміти як взаємопов'язану та спільну діяльність органів державної влади, різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, неурядових та міжнародних організацій, спрямовану на відстоювання власних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг, створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) як для національної економіки в цілому, так і для окремих її суб'єктів, посилення існуючих та формування нових позитивних соціально-економічних результатів з використанням дипломатичних механізмів та інструментів.

Дане визначення категорії економічної дипломатії країни в контексті ідентифікації її місця в системі економічної науки спрямоване на усунення неоднорідності трактувань із зміщенням розуміння її об'єкту і предмету в інші галузі наукових знань та деформації практичного потенціалу застосування дипломатичного інструментарію для реалізації стратегічних цілей експортно-імпоротної, інвестиційної і фінансової діяльності держави.

1.2. Теоретико-методологічні концепції сучасної економічної дипломатії

Визначивши сутність економічної дипломатії, важко не помітити той факт, що розбіжність в її розумінні може мати в своїй основі не тільки відмінності у поглядах, які можуть і повинні мати різні фахівці, але і в точці зору на предмет даного дослідження та методології його здійснення. Слід відзначити, що різні автори подекуди не просто по різному трактують зміст дефініції, але і вкладають в неї принципово різне наповнення з відмінними функціями.

Як приклад, можемо навести погляд вченого та дипломата Н.А.Циу, який стверджує: "Економічна дипломатія – явище комплексне. ... Одні бачать в економічній дипломатії всього-на-всього механізми просування торговельно-економічних інтересів національного бізнесу, включаючи навіть недопустимі механізми дипломатичного захисту. Інші розглядають економічну дипломатію як ще одну можливість укріплювати міжнародні позиції своєї країни, її можливості на переговорах. Третім видається особливо важливим використання торговельних та інших аналогічних проблем як засобу просування за кордон норм та стандартів ведення економічних відносин в тому нормативному та соціально-політичному руслі, яке відповідає інтересам конкретних національних фінансово-промислових еліт. Четвертим можливості економічної дипломатії вбачаються як зручний механізм переділу ринків та сфер впливу у вигідному для них руслі" [339, С.5]. На нашу думку, раціональне пояснення цьому слід шукати не в дискусії чи полеміці між авторами або в хибності їх поглядів, але в методологічному підході, який обирають дослідники, та точці зору, з якої вони розглядають економічну дипломатію. Використавши методологічні підходи, які застосовують П.Самуельсон (у своїй фундаментальній праці з питань економіки він неодноразово ставить запитання "що", "як" та "для кого" виробляти) та А.Гальчинський (говорячи про економічну науку, він додає до згаданих запитань "звідки", "як" та "куди" вона спрямована [30, С.22]), до економічної дипломатії також можна поставити запитання: "що робити?", "як робити?", "на чому базується?". Маємо на увазі те, що сьогодні під даним поняттям розуміють *по-перше, цілеспрямовану діяльність держави та*

відповідних інституцій у конкретному напрямі щодо реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей; *по-друге, інструмент* для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей на певному напрямі; *по-третє, окрему сферу науки* в теорії міжнародних відносин та міжнародної діяльності. Важливим тут є усвідомлення, що для будь-якої науки властивою є системна цілісність, яка передбачає поділ її на науку як знання, науку як діяння та науку як соціальний інститут [275, С. 93]. Тому ніяких протиріч тут немає, а визначення сутності економічної дипломатії охоплює ці три її грані з властивими їм принципами, функціями, завданнями, методами, об'єктами та суб'єктами. Взаємозв'язок між цими елементами та складовими економічної дипломатії відображено на рис. 1.1.

Хоча у випадку економічної дипломатії більше, ніж у випадку інших наук, які входять до системи економічних знань, буде справедливим назвати її ще і мистецтвом. Принаймні саме так Д.С.Мілль називав те, що сьогодні також включається в наукову систему. В своїй праці "Система логіки" він запропонував цілий механізм взаємодії науки та "мистецтва": "Мистецтво ставить мету, яку треба досягнути, визначає цю ціль та передає її науці. Наука її приймає, розглядає як явище або факт, що підлягає вивченню, а потім, розглянувши причини та умови цього явища, відсилає його назад до мистецтва з теоремою відносно того поєднання обставин та – залежно від того, перебувають які-небудь з них в людській владі чи ні, – оголошує ціль досяжною чи недосяжною" [153, С. 861]. Прихильників такого ж поділу можна знайти серед відомих науковців як минулого, так і сучасності (прикладом можуть служити Дж.Н. Кейнс [123, С.27-28], Ф.Махлуп [562, Р. 107], Д.Коландер [418], О.Ананьїн [2]).

Незалежно від точки зору на економічну дипломатію – з позицій теорії чи практики – в своєму розвитку та функціонуванні вона буде спиратись на певні принципи, буде виконувати притаманні їй функції тощо.

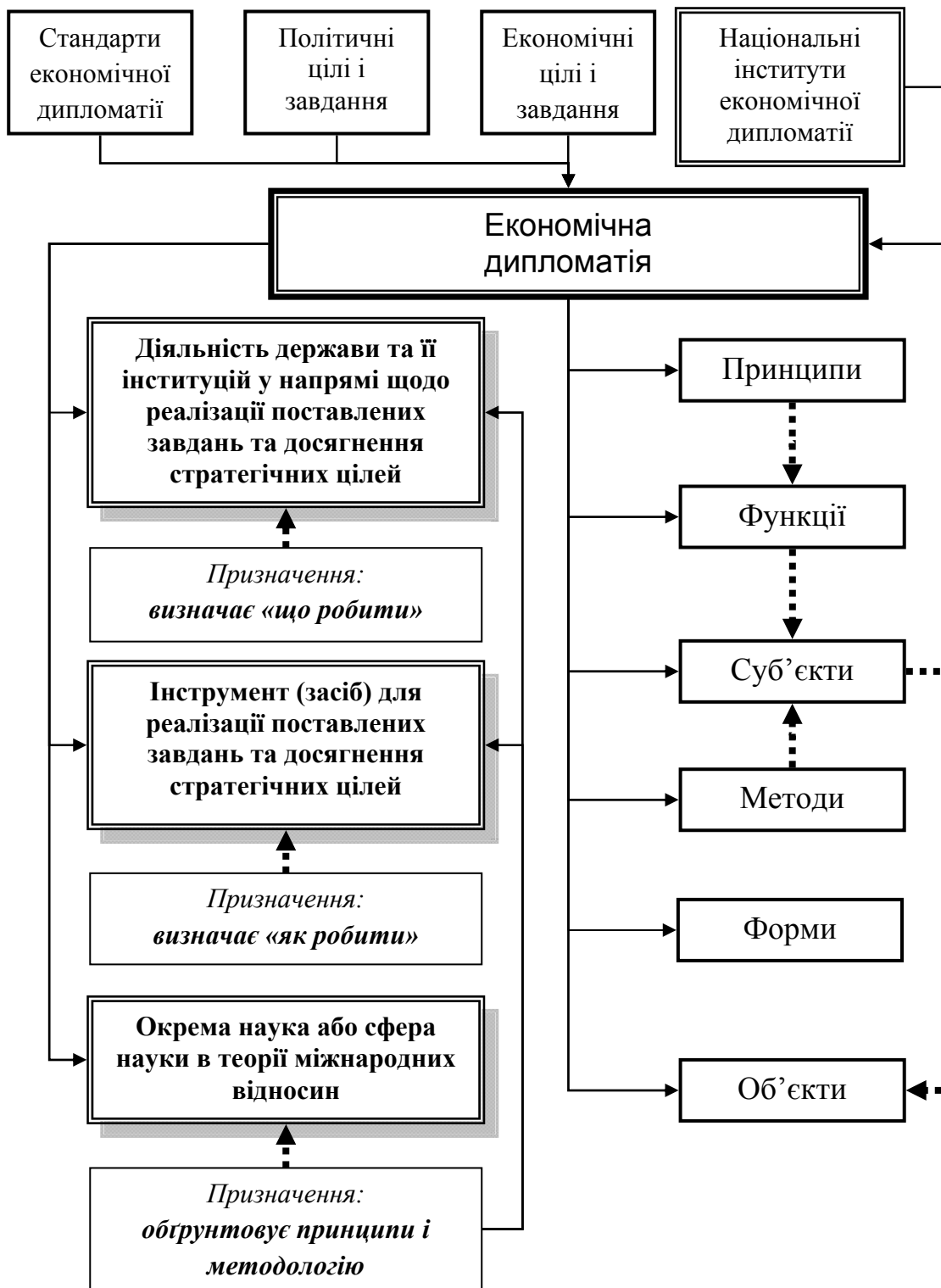


Рис. 1.1. Структурно-логічна схема системи економічної дипломатії

Джерело: розроблено автором

З практичної позиції принципи економічної дипломатії є однією з ланок в обґрунтуванні її сутності та визначаються вітчизняним законодавством. Зокрема до них відносяться: 1) служіння Українському народові; 2) відстоювання національних інтересів України; 3) демократизм; 4) законність і пріоритет

загально визнаних норм та принципів міжнародного права перед нормами та принципами національного права; 5) повага до територіальної цілісності іноземних держав; 6) невтручання у внутрішні справи держав; 7) взаємовигідне співробітництво між державами; 8) відповідальність за виконання взятих на себе міжнародних зобов'язань [90; 91].

Принципи економічної дипломатії впливають на визначення її функцій, обґрунтування використовуваних методів, взаємних відносин між об'єктами та суб'єктами. Справа в тому, що наповнення функцій та методів економічної дипломатії буде змінюватись під впливом обставин, нової міжнародної ситуації, зміни векторів у зовнішньоекономічній політиці країни та перегляду її пріоритетів. При цьому принципи, які спираються насамперед на стандарти економічної дипломатії, залишаються незмінними тривалий час.

Сутність економічної дипломатії проявляється через властиві їй функції. Однак набір функцій залежить від трактування економічної дипломатії щодо її призначення (проілюстровано на рис. 1.1). Зокрема, один набір функцій є при трактуванні економічної дипломатії як діяльності держави та її інституцій у напрямі щодо реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей, інші функції – при розгляді економічної дипломатії як засобу або інструменту для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей. Самостійні функції економічна дипломатія виконує з гносеологічної точки зору в статусі наукової галузі у теорії міжнародних відносин та міжнародного співробітництва.

Функціями економічної дипломатії як специфічної діяльності держави і відповідних інституцій (тобто, з позиції «що робити»), є наступні: захист національних інтересів; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки; забезпечення рівноправних та недискримінаційних умов інтеграції в світове господарство; стимулювання експорту і експортної експансії на зовнішні ринки; стимулювання ефективного інвестиційного партнерства; моніторинг стану співробітництва вітчизняного бізнесу з зарубіжними партнерами на предмет своєчасного виявлення конфронтаційних ризиків та їх попередження

(наприклад, превентивні дії стосовно антидемпінгових розслідувань); врегулювання торгових протиріч і торговельних суперечок. Зміст кожної з названих функцій проявляється у відповідних видах та напрямках діяльності у зовнішній торгівлі, інвестиційному співробітництві та міжнародній кооперації.

Функціями економічної дипломатії як засобу або інструменту для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей («як діяти») є: представницька (представництво акредитуючої держави в країнах перебування); *інформаційна* (інформаційне забезпечення вищих та місцевих органів державної влади України, ділових та бізнесових структур-суб'єктів ЗЕД про події та умови в країнах перебування щодо співробітництва); *аналітична* (проведення в країнах перебування аналізу всіх економічних складових, які мають відношення до експортно-імпортних операцій, руху інвестиційних коштів та трудових ресурсів, існуючих проблемних питань і ризиків, перспективних і пріоритетних напрямів ЗЕД); *організаційна* (організаційне забезпечення просування, сприяння реалізації та захисту економічних інтересів України, прав вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності у державі перебування); *презентаційна* (проведення в країнах перебування презентацій економічного і експортного потенціалу України, а також інвестиційних запитів та коопераційних можливостей); *комунікативна* або *переговорна* (проведення переговорів з відповідними державними та бізнесовими структурами країни перебування); *стимулююча* (заохочення дружніх зносин між Україною та країною перебування, сприяння розвитку їх взаємовідносин у сфері економіки); *превентивна* (вироблення рекомендацій та комплексу заходів щодо попередження проблемних ситуацій і виникнення торговельних та інших протиріч з іноземними партнерами по зовнішньоекономічній діяльності).

До *функцій* економічної дипломатії як окремої галузі науки відносяться: *пізнавальна* або *гносеологічна* (здійснюються дослідження економічної дипломатії, її суті, складових, їх взаємозалежності, взаємозв'язку і взаємодії, ефективності використовуваних методів, впливу на стан міжнародного економічного співробітництва); *методологічна* (розробляється методологія

діяльності у просуванні та відстоюванні національних економічних інтересів як з представниками іноземних держав в Україні, так і за її межами в країнах перебування дипломатичних представництв, удосконалення форм і методів діяльності, використання новітніх інформаційних технологій і нових можливостей); *нормативна* (обґрунтовується і формується система норм поведінки дипломатичних представництв і представників ділових кіл та бізнесу в країнах перебування та країнах-партнерах, виробляється комплекс нормативних заходів щодо ефективного відстоювання і просування інтересів вітчизняного бізнесу в країнах-партнерах відповідно до міжнародного права і міжнародних правових норм); *прогностична* (досліджується в динаміці міжнародне співробітництво, позитивні та негативні фактори впливу, система наявних та потенційних ризиків і загроз, визначаються нові виклики глобалізації і світової конкуренції, формуються прогнози щодо розвитку експортно-імпортової діяльності, руху інвестицій, нових ніш на світових ринках).

Оскільки розгляду економічної дипломатії як діяльності держави та як інструменту досягнення поставлених завдань будуть присвячені наступні розділи, зупинимось детальніше на її теоретичній складовій.

Як і будь-яка інша наука, економічна дипломатія є внутрішньо структурованою та містить ряд основоположних складових (рис. 1.2). Специфікою сучасної економічної дипломатії є те, що, як відзначив А.С.Філіпенко, на відміну від міжнародної політичної економії, вона вивчає здебільшого не структурні чинники міжнародних економічних відносин, а процеси прийняття рішень та їх необхідне забезпечення і підтримку [274].

Об'єктом економічної дипломатії як науки є використання дипломатичного інструментарію для досягнення економічних цілей суб'єктами міжнародних економічних відносин. При цьому предметом її дослідження виступають закономірності формування, розвитку та реалізації сукупності дій суб'єктів міжнародних економічних відносин в дипломатичній площині з метою забезпечення захисту і просування національних економічних інтересів та

отримання позитивного соціально-економічного результату національною економікою в цілому або окремими її суб'єктами.

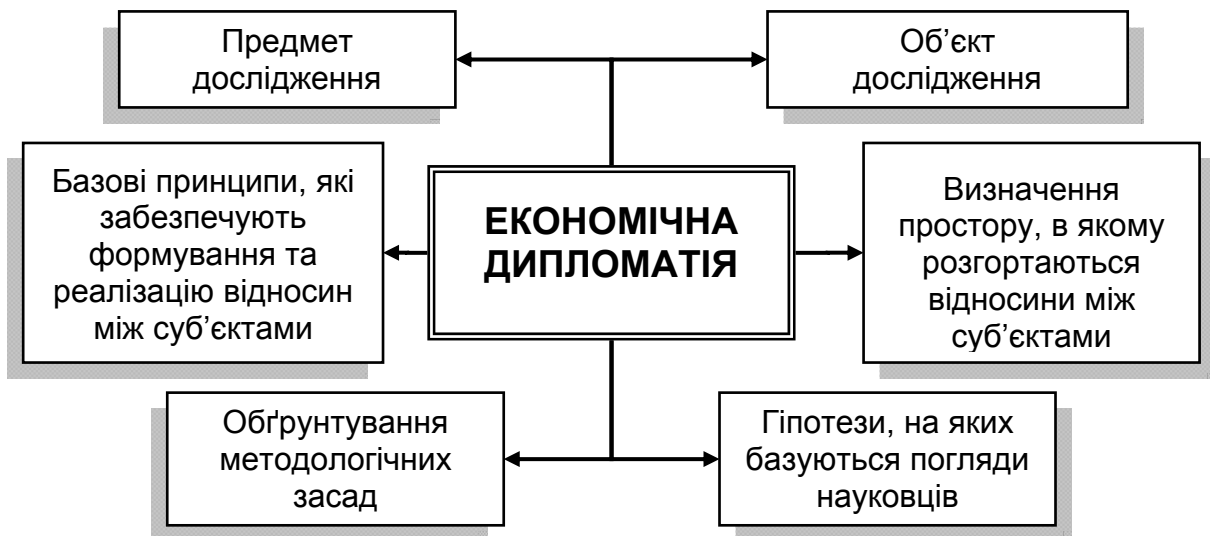


Рис. 1.2. Структура економічної дипломатії як науки

Джерело: розроблено автором

Функціонування економічної дипломатії передбачає використання широкого набору *інструментів*, головними з яких є: 1) проведення переговорів з іноземними державами на офіційному рівні; 2) проведення двосторонніх, трьохсторонніх та багатосторонніх консультацій; 3) здійснення візитів (державних, офіційних і робочих); 4) проведення робочих зустрічей; 5) організація та участь в неформальних переговорах та зустрічах; 6) участь в роботі міжнародних організацій; 7) участь в міжнародних конференціях; 8) моніторинг зовнішніх ринків в розрізі товарів, послуг і країн; 9) організаційне забезпечення підтримки і сприяння вітчизняним підприємствам в сфері зовнішньоекономічного співробітництва.

Самостійне місце в структурі економічної дипломатії займають її *суб'єкти*, тобто ті юридичні (зрідка фізичні) особи та повноважні представники держави, які наділені правами, обов'язками та відповідальністю щодо забезпечення функціонування економічної дипломатії; в сучасній літературі їх нерідко називають акторами ¹ [274, С. 16; 54, С.39]. До них відносять декілька

¹ Примітка: термін може вважатись запозиченим з англійської термінологічної практики в зв'язку з розбіжністю змістового наповнення вітчизняного "учасник" та англійського "actor" при його дослівному перекладі

розгалужених груп: актори, пов'язані з національними державами (органи законодавчої влади та політичні партії, органи виконавчої влади, органи регіональної влади та місцевого самоврядування, регулюючі відомства), недержавні актори (структури та організації, створені як громадські або підприємницькі, але з ініціативи держави з метою захисту національних інтересів за кордоном; бізнес-лобі, яке може включати союзи промисловців та підприємців, галузеві конфедерації та спілки; організації працівників (профспілки) та споживачів), транснаціональні актори (мультинаціональні та транснаціональні компанії, міжнародні міждержавні та недержавні організації, представники інтернаціонального бізнесу, окремі науковці та наукові спільноти в цілому). На думку Д.А.Дегтерьова, сюди можуть належати навіть окремі особи чи структури, які здатні чинити вплив на внутрідержавні чи міжнародні процеси [47].

З позицій практичної діяльності суб'єктами економічної дипломатії України є: Верховна Рада України (відповідні комітети); Кабінет Міністрів України; Міністерство закордонних справ України; Міністерство економічного розвитку та торгівлі України; галузеві міністерства України в частині повноважень щодо ЗЕД; обласні державні адміністрації (зокрема їх спеціалізовані підрозділи, які займаються зовнішніми зносинами, зовнішньоекономічним та інвестиційним співробітництвом); дипломатичні представництва України в іноземних країнах та міжнародних організаціях; недержавні організації та об'єднання, які працюють в сфері зовнішньоекономічного співробітництва і сприяння українському бізнесу за кордоном (Український Національний комітет Міжнародної торгової палати, Торгово-промислові палати, галузеві об'єднання підприємців та підприємств тощо).

Важливими складовими, без яких неможливе існування повноцінної економічної дипломатії, є її інституційно-функціональний механізм та методологічний базис.

Розділяючи погляди В.А.Вергуна, можемо стверджувати, що в найбільш загальному вигляді механізм економічної дипломатії можна визначити як

впорядковану, різнорівневу сукупність взаємодіючих і взаємодоповнюючих елементів організаційно-правового, інституційно-функціонального, техніко-технологічного, інформаційно-комунікативного, соціально-економічного характеру, які підпорядковані об'єктивним законам суспільного розвитку і спрямовані на забезпечення національних, регіональних або глобальних інтересів. Окремі елементи даного механізму формуються одночасно з виникненням держав, розвитком системи міжнародних відносин, становленням дипломатії як окремої сфери суспільної діяльності [20, С.150]. До механізму економічної дипломатії входять його теоретико-методологічні основи, інституційна структура з правилами та засадами свого функціонування, практичні прояви в різних галузях та географічних векторах спрямування.

Теоретико-методологічною основою механізму дипломатичного супроводу та підтримки національних економічних інтересів є сукупність наукових концепцій та підходів, які обґрунтовують, аналізують, систематизують та впорядковують різноманітні аспекти дипломатичної активності в сфері міжнародної торгівлі, інвестиційної та валютно-фінансової діяльності, науково-технологічної взаємодії, коопераційного партнерства, реалізації стратегій економічної безпеки тощо.

Як вже було відзначено, економічна дипломатія має трансдисциплінарний характер. Дана обставина має подвійну причину. Вона обумовлена, по-перше, самим характером досліджуваної категорії, по-друге, її теоретичними засадами, які включають в себе методологічний базис різних галузей наукових знань, до яких належать:

- концепції системного підходу;
- теорії міжнародної торгівлі та міжнародного руху факторів виробництва, транснаціональних корпорацій, міжнародного менеджменту;
- теорії міжнародної політичної економії;
- теорії міжнародних відносин;
- міжнародне право (мова йде про дипломатичне право, право міжнародних організацій, міжнародне економічне право).

Причому ми маємо право стверджувати, що економічній дипломатії сьогодні властива міждисциплінарна толерантність до нових методів та гіпотез.

Поширеною є теза про те, що кожній науці є притаманним власний метод. Проте вона є правильною лише частково, оскільки більшість сучасних наук позбавлена свого специфічного методу, який є притаманним суто для них. Даною обставиною можна пояснити той факт, що вони так чи інакше адаптують для власних потреб та відносно свого об'єкту дослідження загальнонаукові методи та методи інших дисциплін [338, С.47]. Таке твердження буде справедливим і для економічної дипломатії.

Методологія економічної дипломатії – це система наукових знань про методи, шляхи, засоби та інструменти пізнання реальності економічної дипломатії в її цілісності, взаємодії та еволюції. Вона базується як на загальнонаукових методах пізнання (єдність конкретного й абстрактного, аналізу і синтезу, індукції та дедукції, логічного й історичного, кількісного і якісного аналізу), так і на специфічних (прогнозування, асиметричний підхід тощо) [19, С.25].

А.С.Філіпенко відзначив, що теорії, які базуються на принципах системного аналізу, концентруються на зовнішніх чинниках та абстрагуються від внутрішніх, які визначають економічну політику [274, С. 16]. Сюди можна включити такі теорії та концепції як:

- інституційна теорія – дозволяє обґрунтувати взаємодію держав з їх об'єднаннями та міждержавними структурами;
- реалістична теорія – базується на класичних принципах визначення сили та впливовості держави, виходячи з її розмірів, економічного та інших потенціалів;
- концепція взаємозалежності – схожа на попередню з тією відмінністю, що вона аргументує можливість з боку сильніших держав впливати на менш розвинені країни;
- теорія гегемонічної стабільності – доводить необхідність держави, яка виконувала б функцію лідера, що має можливість впливати на результати

переговорів та встановлення стабільності у відносинах між державами [338, С.144-145].

Головним недоліком зазначених теорій можна назвати акцент на зовнішніх факторах при мінімізації або ігноруванні чинників внутрішнього характеру. Щоправда, можна зустріти і їх протилежність, сконцентровану на внутрішніх чинниках при обмеженому врахуванні впливу зовнішнього середовища та факторів, які ним генеруються. До таких теорій можна віднести соціо-орієнтований підхід та підхід, орієнтований на державу.

Перший із них зосереджений на чинниках, які можуть мати вплив на прийняття рішень, серед яких чільне місце відводиться соціальним групам різного профілю та характеру. Другий – спрямовує свою увагу на інституційні структури, сформовані всередині держави в контексті їх впливу на просування та прийняття управлінських рішень, а також на процедури які можуть мати вплив на зовнішню та зовнішньоекономічну політику держави. Таким чином, можливим стає сформувані своєї матриці підходів до розуміння економічної дипломатії (табл. 1.1).

Розділяючи погляди А.С.Філіпенка, разом з тим вважаємо, що наведена в табл. 1.1 і описана вище система підходів до економічної дипломатії є дещо звуженим поглядом на неї як на окрему науку, хоч, як ми вже довели, притаманною їй рисою є міждисциплінарний характер, що спирається на методологічний базис суміжних наук. Тому крім такого "звуженого погляду" можемо запропонувати доповнюючий його "розширений підхід", який включатиме розробки та напрацювання вчених в суміжних галузях знань. Саме на його основі і формується методологія економічної дипломатії. Згідно до одного з класичних визначень, яке застосовується до методології на загальнонауковому та конкретнонауковому рівнях пізнання, до неї належить система принципів та способів організації і побудови теоретичної та практичної діяльності, а також вчення про дану систему (рис. 1.3).

Система підходів до економічної дипломатії [274, С. 17]

	Економічний підхід	Політичний підхід
Зовнішні фактори	Інституційна теорія	Реалістична теорія
Внутрішні фактори	Соціо-орієнтований підхід	Підхід, орієнтований на державу

Теорії міжнародної торгівлі, міжнародного руху факторів виробництва та транснаціональних корпорацій дозволяють обґрунтувати та пояснити закономірності виникнення та еволюційного розвитку міжнародного поділу праці й обміну факторами виробництва, адже саме вони впливають на формування національних економічних інтересів та їх реалізацію.

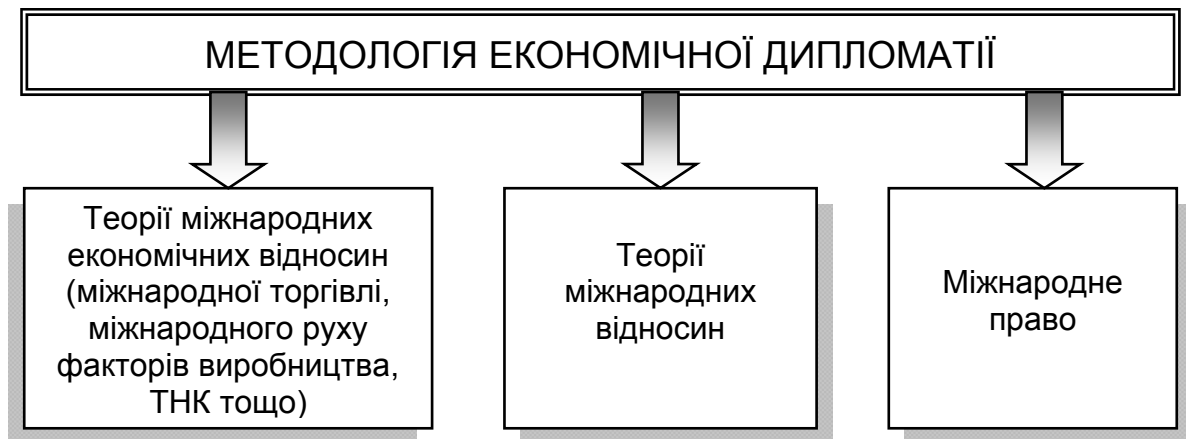


Рис. 1.3. Теоретико-методологічний базис економічної дипломатії
Джерело: розроблено автором

До числа основних теорій даного напрямку та науковців, які були їх розробниками або послідовниками, належать [124; 273; 354]:

- меркантилізм (Т.Ман, Ж.-Б.Кольбер, У.Стаффорд, Г.Скаруффі, А.де Монкретьєн, А.Серра [228], Д.Локк, Т.Ман, Р.Кантильон);
- теорія абсолютних переваг (А.Сміт [231]);
- теорія порівняльних переваг (Д.Рікардо [207]);
- теорія (теорема) співвідношення (пропорційності) факторів виробництва (Е.Хекшер, Б.Олін [493; 593]), парадокс В.Леонтьєва [557] та пояснення і доповнення до них Я.Ванека, В.Тревіса, М.Татемото, С.Ічімури, Е.Лемера, С.Хьюстеда, М.Мелвіна [500], Д.Кісінга [537], Д.Хартігана [491], Р.Болдуїна [388]);

- теорія ефекту (економії) масштабу (П.Кругман [546], М.Кемп [538]);
- теорія життєвого циклу продукту (Р.Вернон [675; 676]);
- теорія технологічного розриву (імітаційного лага) (М.Познер [600]);
- теорія реверсу факторів виробництва (Б.Мінхас [575], Д.Болл [389]);
- теорія специфічних факторів виробництва (П.Самуельсон [625], Р.Джонс [529]);
- модель внутрішньогалузевої торгівлі (С.Ліндер [559], Г.Грубель [486], П.Ллойд [485], Б.Баласса [385; 386]);
- гравітаційна модель міжнародної торгівлі (В.Рейлі, Я.Тінберген [648], П.Пойхонен [603]);
- стандартна модель міжнародної торгівлі (Ф.Еджуорт, Г.Хаберлер [487]);
- теорія взаємного попиту (Д.Мілль [574], А.Маршалл [569]);
- теорема Столпера-Самуельсона (В.Столпер, П.Самуельсон [644]);
- теорема впливу зростання факторів на виробництво в галузях (Т.М.Рибчинський [624]);
- теорії глобального співрозвитку, конвергенції та інтеграції.

Теорії переміщення факторів виробництва, які зосереджують увагу на капіталі та його міграції у формі інвестицій, складають окремий пласт економічної науки. На сьогоднішній день дослідженням причин та сутності інвестиційної діяльності присвячено значну кількість праць. Можемо згадати таких авторів, як: А.Маршалл, Дж.Кейнс, Д.Мілль, Д.Тобін Ч.Кіндлбергер, К.Маркс, У.Шарп, Г.Александр, Дж.Бейлі, Е.Дж.Долан, Л.Гітман, М.Джонк, К.Іверсен, С.Гаймер, К.Коджіма, Р.Коуз, Д.Ліндсей, Дж.Робінсон, Е.Чемберлен, Р.Хоутрі, Дж.Гобсон, Е.Хансен, Р.Харрод та багато інших [36; 348].

На межі економічних та політичних наук наприкінці ХХ і початку ХХІ ст. почала формуватись концепція міжнародної політичної економії. Її інституціоналізація мала місце в 70-х роках ХХ ст., коли усвідомлення та осмислення процесів, що відбувались в світовій економіці та політиці, а також у динаміці зазначених процесів, дали зрозуміти науковим колам необхідність поєднання

інструментів даних наукових сфер з метою адекватного пояснення і, що є найбільш важливим, якісного прогнозування розвитку міждержавних економічних відносин.

Предметом міжнародної політичної економії на думку одного з основоположників даного напрямку наукових знань Р.Гілпіна стало вивчення "динамічної взаємодії в міжнародних відносинах, спрямованої на примноження багатства та збільшення політичного впливу" [480]. Інший дослідник цієї проблеми Р.Хігготт відзначає, що міжнародна політична економія включає "по-перше, вивчення взаємозв'язків між владою та багатством, по-друге, дослідження на межі теорії міжнародних відносин та економічної науки" [47, С. 19]. Міжнародна політекономія поєднує три теоретичних підходи, які мають глобальний експлікативний характер (тобто дають можливість пояснити закономірності функціонування системи міжнародних відносин в цілому). Зокрема, як відзначають Дж.Фріден, Д.Лайк, а також вже згаданий Р.Гілпін, сюди належать реалізм (разом з "економічним" меркантилізмом та "політичним" націоналізмом), марксизм та лібералізм [474]. Реалізм виходить з пріоритету в міжнародних відносинах політичного над економічним, підкреслює значення сили та влади серед цілей, які переслідують держави на світовій арені. Марксизм навпаки – надає перевагу економічному над політичним в питаннях формування, розвитку та взаємодії держав та їх суб'єктів, а також у проблематиці співпраці та конфліктів. Лібералізм розмежовує економічні та політичні складові, легітимізуючи міжнародну політичну економію як автономну науку [338, С. 142-143].

Як бачимо, розглядаючи теоретико-методологічний базис економічної дипломатії в цілому та проблематику міжнародних економічних відносин як одну з його складових зокрема, важко обійти стороною той факт, що не менш важливим його компонентом залишаються теорії міжнародних відносин в політичному їх контексті. Оскільки останні виходять за межі предмету даного дослідження, обмежимося згадкою про ті теорії та концепції, що неминуче рано чи пізно попадають в поле зору вчених та практиків, які займаються

економічною дипломатією.

Д.А.Дегтерьов звернув увагу на те, що три названих напрями міжнародної політичної економії пов'язані з відповідними напрямками теорії міжнародних відносин, а з кожною з класичних парадигм міжнародних відносин співвідноситься певна теорія міжнародної політичної економії. Зокрема, реалізм (основними представниками якого є Фукідід, Н.Макіавеллі, Т.Гоббс, Е.Карр, Г.Моргентау) в його проекції на економіку дав підґрунтя для розвитку державоцентристських концепцій, авторами яких є Р.Гілпін, С.Стрендж, Ч.Кіндлбергер. Лібералізм (Дж.Локк, І.Кант, І.Бентам, А.Сміт, В.Вільсон) в ХХ-ХХІ ст. знайшов продовження в ліберальних економічних поглядах, які підтримували Р.Кохейн та Дж.Най, а також в моделі суспільного вибору (Р.Путнам, Дж.Оделл). Щодо марксизму, то в реаліях глобального світу він набув нових прихильників, які дали поштовх до розвитку неомарксизму (І.Валлерстайн, Р.Кокс, С.Амін, М.Рогальські, Й.Галтунг, Н.Герас, Р.Пребіш) [47, С.20].

Третьою опорою теоретичних засад сучасної економічної дипломатії є міжнародне право в частині норм, що регламентують діяльність власне дипломатичних структур всіх країн світу, право міжнародних організацій та інші юридичні норми з різних галузей права, які ситуативно можуть чинити вплив на процедури економічної дипломатії та її суб'єктів. Сюди ж належать національні джерела права (законодавчі та нормативні акти, які приймаються в односторонньому порядку на національному рівні), двосторонні та багатосторонні угоди, які укладаються за участю урядів країн світу при сприянні дипломатичних структур.

Зазначені джерела права встановлюють чіткі та зрозумілі «правила гри» щодо принципів взаємовідносин, норм поведінки, регламентів, обмежень, санкцій, ініціативних дій, заохочень, рівня відповідальності, можливостей впливу та іншого. Все це ґрунтується на відповідних стандартах дипломатії в цілому і економічної дипломатії зокрема, які закріплені у відповідних міжнародних нормативних актах і документах міжнародного і міждержавного рівня, що поділяються на документи *універсальної дії* та *галузевого і*

територіального спрямування. До їх числа належать:

1) нормативні акти Організації Об'єднаних Націй (ООН), її Генеральної Асамблеї та структурних підрозділів (рад та комісій галузевого і територіального спрямування);

2) нормативні акти міжнародних міждержавних організацій;

3) угоди окремих держав з міжнародними організаціями;

4) міждержавні двох-, трьох та багатосторонні угоди;

5) національні державні нормативні акти, які визначають норми та регламент роботи вітчизняних дипломатичних представництв в країнах перебування;

6) національні державні нормативні акти країн перебування, які визначають норм та регламент роботи іноземних дипломатичних представництв на своїй території.

До першої групи нормативних документів, як основи стандартів дипломатії, в тому числі економічної, слід віднести насамперед Статут ООН [235], зокрема, наступні його розділи: Глава VI: Мирне вирішення спорів; Глава VIII: Регіональні угоди; Глава IX: Міжнародне економічне і соціальне співробітництво; Глава X: Економічна і Соціальна Рада. Таким чином, висхідні положення формування економічної дипломатії, визнані всіма країнами-членами ООН, закладені в статуті цієї міжнародної організації.

Для повноцінного виконання дипломатичних функцій, в розвиток принципових засад міжнародного партнерства (в тому числі і у сфері економічної дипломатії) у низці прийнятих міжнародних документів визначені основні правила, обов'язки та відповідальність сторін, а також особливі умови (імунітет, привілеї). В першу чергу, у своїй діяльності дипломатичні структури зобов'язані керуватись (крім зазначеного вище Статуту ООН) наступними міжнародними конвенціями: Віденською конвенцією про дипломатичні зносини (1961 р.) [23]; Віденською конвенцією про консульські зносини (1963 р.) [24]; Віденською конвенцією про право міжнародних договорів (1969 р.) [25]; Віденською конвенцією про спеціальні місії (1969 р.) [27];

Віденською конвенцією про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.) [26].

Віденська конвенція про дипломатичні зносини (прийнята у 1961 р., Україною ратифікована у 1964 р.) надає правові основи для здійснення дипломатичної діяльності повноважними представниками держави. Зокрема роз'яснюються правовий статус дипломатичного представництва та дипломатичного представника, порядок надання акредитації, особливості дипломатичних імунітетів та винятки з них тощо.

Так, згідно ст. 3 Віденської конвенції про дипломатичні зносини, функції дипломатичного представництва полягають у наступному: 1) представлення акредитуючої держави в країні перебування; 2) захист в державі перебування інтересів акредитуючої країни і її громадян в межах, що допускаються міжнародним правом; 3) ведення переговорів з урядом держави перебування; 4) з'ясування всіма законними засобами умов і подій в державі перебування і інформування про них уряду акредитуючої держави; 5) заохочення дружніх відносин між акредитуючою державою та державою перебування і у розвитку їх взаємовідносин в галузі економіки, культури, науки.

Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23 травня 1969 р. (Україна приєдналась у 1986 р.) визначає порядок укладення та набрання чинності міжнародних договорів, особливості формулювання застережень, обумовлює умови додержання, застосування і тлумачення норм договорів, а також їх поширення на треті країни.

Цією ж Конвенцією встановлений порядок визначення надійності, припинення і зупинення дії договорів. Зокрема, ст. 2 тлумачить значення термінів, які використовуються в міждержавних угодах. Розділ 1 частини II Конвенції окреслює порядок укладення договорів, який охоплює повноваження посадових осіб щодо підписання угод, механізм прийняття тексту та встановлення його автентичності, питання згоди держав на обов'язковість договору, питання ратифікації підписаних документів. У 2 розділі частини II Конвенції приводиться механізм використання застережень в міждержавних договорах.

Порядок набрання чинності договорами та їх тимчасове застосування описані в розділі 3 другої частини. Частина III Конвенції присвячена умовам додержання, застосування та тлумачення договорів. Передбачена у Конвенції також можливість внесення поправок та змін до договорів (Частина IV). У п'ятій частині Конвенції передбачено всі необхідні умови щодо припинення дії угод з подальшим їх розірванням.

Віденська конвенція про спеціальні місії прийнята 8 грудня 1969 р. (Україна приєдналась до конвенції у 1993 р.) також визначає сутність спеціальної місії, її функції, завдання направлення, особливості взаємодії з урядом приймаючої держави.

Важливим інструментом економічної дипломатії є міжнародні організації, які виступають інституційною основою сучасного міждержавного співробітництва. *Віденська конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру* від 14 березня 1975 р. регламентує сучасні стандарти організації системи дипломатичних місій. Зокрема, у ст. 6 визначені основні функції закордонних представництв при міжнародних організаціях: забезпечення представництва держави при міжнародній організації; підтримання зв'язку між державою та організацією; проведення переговорів з організацією та в її межах; з'ясування діяльності, що здійснюється організацією та інформування про неї своєї держави; забезпечення участі держави в повноцінній роботі організації; захист інтересів держави перед організацією; сприяння здійсненню цілей і принципів організації шляхом співробітництва з її членами.

Як вже було сказано, крім міжнародних норм, які впливають на сферу економічної дипломатії, кожна незалежна держава світу має власні законодавчі та нормативні документи, які впливають на функціонування її суб'єктів як на її території, так і за її межами, та які є обов'язковими до виконання зарубіжними суб'єктами на її території. Не є винятком зовнішньополітична та зовнішньо-економічна діяльність України, яка забезпечується засобами дипломатії, в тому числі і економічної. Вона регулюється і регламентується цілою низкою

основоположних національних нормативно-правових документів. Для вітчизняних установ і організацій, у функціональні обов'язки яких закладено питання економічної дипломатії, серед обов'язкових стандартів є законодавство України ([90; 91; 93; 96; 132; 191; 194; 197; 211; 256; 257; 258; 260; 261; 262; 265; 266]).

Згідно ст. 106 Конституції України керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави здійснює Президент України, який представляє країну в міжнародних відносинах, веде переговори та укладає міжнародні договори України, приймає рішення про визнання іноземних держав, призначає та звільняє глав дипломатичних представництв України в інших державах і при міжнародних організаціях, приймає вірчі грамоти дипломатичних представників іноземних держав.

Закон України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 р. № 1906-IV визначає порядок укладання договорів від імені України та її центральних органів державної влади з урядами інших держав та з міжнародними організаціями. Так, в зазначеному документі класифіковано види міжнародних договорів, викладено зміст механізму внесення пропозицій щодо укладання договорів, приведено повноваження та вимоги щодо складу делегації, регламентовано порядок ратифікації підписаних документів, описано загальні вимоги щодо виконання укладених договорів та їх припинення.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про Положення про Міністерство закордонних справ України» від 30 березня 2016 р. № 281 головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері зовнішніх зносин, є Міністерство закордонних справ України.

Таким чином, наведені теорії, концепції, а також правові та нормативні акти формують методологічну основу для формування, розвитку та ефективного функціонування сучасного механізму економічної дипломатії. Їх же необхідно враховувати при дослідженні дипломатичної підтримки національного бізнесу в реаліях глобалізованої економіки та при розробці практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку економічної дипломатії України.

1.3. Забезпечення національних економічних інтересів держави засобами економічної дипломатії

Особливостями сучасного етапу світового розвитку є, з одного боку, формування глобальних ринків, інтеграція економічних систем країн до світового господарства, виникнення нових центрів економічної активності та наднаціональних економічних формувань, а з другого – загострення конкуренції як між країнами, так і міжнародними регіональними структурами, прояви та посилення протиріч між ТНК і національними урядами, до яких додають свого негативного впливу кризові явища та фінансово-економічні кризи, що періодично виникають у світовому господарстві.

Світова економічна криза впродовж 2008-2012 рр. призвела до серйозних трансформацій у сфері міжнародних економічних відносин, обумовила суттєві зміни стратегій розвитку сучасної міжнародної економічної системи на середньострокову та довгострокову перспективу, а динаміка глобалізації вимушено отримує нові вектори [158, С. 36-60; 255]. Під впливом подальшого зростання конкуренції головні гравці у системі світового господарства намагаються перерозподілити сфери впливу та ринки. Стосується це, насамперед, ринків готової продукції і сировини, особливо енергоресурсів та енергоносіїв. При цьому для утримання старих і завоювання нових ринків чи їх окремих сегментів дедалі більше використовуються не тільки торговельно-економічні (поглинання та злиття комерційних і виробничо-господарських структур), а й політичні та, в ряді випадків, військові засоби. Одночасно подальшого розвитку набуває міжнародна кооперація [330, С. 22-34], яка перетворює конкурентів у партнерів і певною мірою дозволяє врегулювати конфлікт інтересів на міжнародних ринках. Сприяє цьому й створення нових міжнародних організацій світового чи регіонального рівня.

Перебіг означених подій ставить перед Україною ряд непростих запитань щодо подальшої стратегії у формуванні нових напрямів зовнішньоекономічної політики, мінімізації внутрішніх ризиків для іноземних партнерів та зовнішніх ризиків для українських експортерів і учасників міжнародних коопераційних

формувань.

В цих умовах особливої ваги набуває питання збереження та відстоювання національних інтересів і гарантування необхідного рівня національної безпеки країни. Тут необхідно привернути увагу до ролі і значення категорії «національні інтереси», оскільки їм підпорядковані всі економічні процеси як всередині країн, так і в зовнішньоекономічній діяльності, що орієнтовані на їх забезпечення та просування. Наприклад, особливу активність в цьому відношенні демонструють США, для яких будь-яка зовнішньоекономічна операція, незалежно від форми власності суб'єкта, який її проводить (державна чи приватна) та його величини, повинна відповідати зазначеним інтересам [397]. Оскільки економічна дипломатія є засобом реалізації зовнішньоекономічної стратегії держави, то, як справедливо, на наш погляд, відзначає Д.А.Дегтерьов, «її головним завданням є забезпечення національних економічних інтересів на міжнародній арені» [47, С. 53].

Стосовно трактування національних інтересів у спеціальній літературі відображені численні погляди різних авторів, однак, за даними Національного інституту стратегічних досліджень, «проблема визначення, класифікації національних інтересів за критерієм їх важливості й досі однозначно не вирішена» [237, С. 36], а це негативно проявляється у зовнішньоекономічній діяльності в контексті інституційно-методологічного забезпечення її ефективності. Незважаючи на те, що Законом «Про основи національної безпеки України» національні інтереси визначено як «життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток» [95], на практиці доходить до того, що в ряді випадків представники інституцій економічної дипломатії не мають чіткого бачення щодо надання підтримки українському бізнесу у його просуванні на зовнішніх ринках. Тому чітка висхідна позиція у даному питанні має вагоме значення у подальшій прикладній діяльності як самих суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, так і владних та спеціалізо-

ваних установ і організацій, які формують рамкові умови і сприяють просуванню національних інтересів за межами країни.

Слід врахувати і той принципово важливий момент, що вирішальною умовою дотримання і забезпечення національних інтересів у сфері економіки є економічна безпека держави. У Конституції України зазначено, що «захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави» [132], а «зовнішньополітична діяльність України спрямована на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загально визнаними принципами і нормами міжнародного права» [132].

До числа національних інтересів України, згідно з Конституцією, належать: забезпечення свободи, незалежності і державного суверенітету України; гарантія належного рівня безпеки; захист прав і свобод громадян України; створення умов для модернізації країни з метою стабільного економічного зростання.

З метою чіткої побудови і логіки причинно-наслідкових дій у відстоюванні національних інтересів засобами економічної дипломатії доцільно класифікувати їх за складом, змістом, пріоритетами, галузево-функціональним спрямуванням, тривалістю актуальності. Неможливо ігнорувати також існуючі чи потенційні загрози національним інтересам. На рис. 1.4 наведена класифікація національних інтересів України за вказаними критеріями.

За ступенем важливості або пріоритетністю національні інтереси поділяються на життєво важливі, важливі та другорядні. Наприклад, до життєво важливих належать, насамперед, державний суверенітет України, її територіальна цілісність, гідний рівень життя населення, прагнення увійти в число високорозвинених країн з соціально та національно орієнтованою ринковою економікою.



Рис. 1.4 Класифікація національних інтересів України

Джерело: систематизовано автором за результатами аналізу літератури

За термінами тривалості (актуальності) національні інтереси можуть поділятися на короткострокові (оперативні), середньострокові (тактичні) і довгострокові (стратегічні) або постійні. Останні здебільшого зафіксовані у Конституції держави. Середньострокові можуть охоплювати періоди у житті держави в межах 5-10 років і виникають на відповідних етапах її розвитку. До короткострокових можуть бути віднесені ті національні інтереси, які виникають у зв'язку із новими обставинами в країні та у світі, за своїм характером класифікуються як національні і термін їх актуальності межах 1-5 років.

Класифікація національних інтересів за функціональним призначенням або, іншими словами, за галузевою належністю, поділяє їх за галузями та сферами суспільного процесу у країні, як відображено на рис. 1.4. Формуються вони у сфері політики, економіки, науки і технологій, армії і збройних сил, правоохоронних органів, інформаційного забезпечення, техногенних, екологічних і соціальних інституцій та соціальних гарантій.

За сферами прояву та формування національні інтереси складаються з двох груп: внутрішні і зовнішні.

В числі національних інтересів, які мають внутрішню основу, насамперед необхідно виділити наступні: створення громадянського суспільства; розвиток демократичних інститутів для забезпечення прав та свобод людини; гарантування конституційного ладу; подолання економічної кризи і створення ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки; формування ефективної системи національної безпеки.

До національних інтересів у сфері зовнішнього впливу відносяться насамперед такі, як: забезпечення державного суверенітету; забезпечення територіальної недоторканності; налагодження партнерських і рівноправних відносин на взаємовигідній основі з іншими країнами; ефективна інтеграція до системи світового господарства; гарантування стабільної національної безпеки завдяки використанню наукового, технологічного, інформаційного, воєнного та економічного потенціалу; участь у формуванні системи міжнародної колективної безпеки на глобальному рівні.

Оскільки сферою впливу економічної дипломатії є, головним чином, економічні інтереси, то у їх визначенні ми поділяємо позицію, що «національні економічні інтереси – це усвідомлені суспільством чи державою важливі потреби соціально-економічного розвитку, пов'язані з підвищенням функціональної ефективності господарської системи чи удосконаленням її структури, спрямовані переважно на реалізацію інтересів головних центрів політичного та економічного впливу» [62, С.17].

В ході зовнішньоекономічної діяльності представникам державної влади, органів місцевого самоврядування та бізнесу, доводиться вирішувати безліч завдань оперативного, тактичного та стратегічного масштабу, досягаючи при цьому різних цілей, спрямованих на реалізацію національних економічних інтересів. Значна їх частина вирішується завдяки використанню інструментарію економічної дипломатії. Остання може переслідувати як економічні, так і політичні цілі.

Підґрунття для політичних цілей економічної дипломатії формуються в зв'язку із багатосторонніми процесами глобалізації та впливаючими з них економічними наслідками. Поряд з позитивними результатами і економічними перевагами поглиблення міжнародного розподілу праці та оптимізації діяльності економічних структур в масштабах світового господарства, виникають нові економічні проблеми глобального характеру. Насамперед зростання обсягів виробництва вимагає додаткової кількості сировини, матеріалів, енергоресурсів. Крім того, розвиток глобалізації є нерівномірним в різних сегментах економіки, різною є динаміка матеріального виробництва, сфери обслуговування і фінансової сфери.

Швидкий розвиток фінансової діяльності в глобалізованій світогосподарській системі супроводжується не тільки значними фінансовими оборотами, але і великомасштабними спекулятивними операціями, а також періодичними акціями з «відмивання» коштів. Характерною особливістю цих явищ є те, що старі і нові фінансові проблеми не замикаються в національних кордонах, а схильні до поширення на інші країни та проявлення в ролі збудників кризових явищ в економічно успішних державах. Не підкріплені ресурсами операції на фондових ринках, а також прорахунки в банківському секторі та необґрунтовані перекося в напрямі іпотечного і споживчого кредитування, політично зорієнтована валютна та курсова політика додають негативу до глобальних економічних проблем сучасності у сфері міжнародної економічної діяльності. Особливу напругу викликає ріст зовнішньої заборгованості та часткова відмова ряду країн від виконання своїх боргових зобов'язань по зовнішніх

запозиченнях.

Окрему позицію займають проблеми у сфері зовнішньої торгівлі, до яких слід віднести значну кількість захисних (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних) заходів з боку ряду країн. Для зовнішньої торгівлі властиві є періодично виникаючі певні порушення і зловживання, наприклад, фальсифікація товарів та місць їх виробництва і походження (контрафактна продукція), фальсифікація товарних знаків, порушення міжнародних нормативних вимог щодо захисту інтелектуальної власності. Не відійшли в минуле питання збереження старих і завоювання нових ринків збуту продукції і послуг. Широко розвинена система міжнародної кооперації не послабила гостроти міжнародної конкуренції, в тому числі, як на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, так і на рівні держав.

Самостійну групу проблем періодично формують суперечності та протиріччя, які виникають між національними урядами країн і транснаціональними корпораціями, де розміщені їх структурні підрозділи, оскільки йдеться про переважну розбіжність у векторах інтересів ТНК і національних інтересів відповідних країн.

Таким чином, глобалізація міжнародної економіки вивела головні сегменти у визначенні політичних цілей економічної дипломатії: *по-перше*, це розвиток конкурентної ринкової економіки; *по-друге*, стан і рівень ефективності внутрішньої економічної політики країн – партнерів; *по-третє*, збалансування світової економіки.

Підґрунтям для формування пакету політичних цілей вітчизняної економічної дипломатії є Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. №2411-VI. Серед них виділяються ті, що мають безпосереднє відношення до визначення політичних цілей економічної дипломатії:

➤ забезпечення національних інтересів і безпеки України шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загально визнаними принципами і нормами міжнарод-

ного права;

➤ забезпечення дипломатичними та іншими засобами і методами, передбаченими міжнародним правом, захисту суверенітету, територіальної цілісності та непорушності державних кордонів України, її політичних, економічних, енергетичних та інших інтересів;

➤ використання міжнародного потенціалу для утвердження і розвитку України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави, її сталого економічного розвитку;

➤ утвердження провідного місця України у системі міжнародних відносин, зміцнення міжнародного авторитету держави;

➤ підтримка зміцнення ролі міжнародного права у міжнародних відносинах, забезпечення дотримання та виконання чинних, вироблення нових принципів і норм міжнародного права;

➤ запобігання конфліктам у регіонах, що межують з Україною, та врегулювання наявних конфліктів;

➤ забезпечення захисту прав та інтересів громадян і юридичних осіб України за кордоном;

➤ забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС.

Попри те, що, на перший погляд, політичні цілі слід "вивести" за межі економічної дипломатії, виходячи із міждисциплінарного її характеру, вважаємо, що цілий ряд проблем та завдань політичного профілю впливають на функціонування, а отже належать до завдань досліджуваної нами науки. На нашу думку, у зведеному виді до *політичних цілей* економічної дипломатії України можна віднести: 1) мінімізацію втрат і максимальне отримання вигод та використання переваг від залучення в глобалізаційні процеси; 2) активну участь у створенні світовим співтовариством ефективного і справедливого міжнародного торговельно-економічного режиму; 3) встановлення та підтримання постійних контактів між країнами-партнерами; 4) інформування та роз'яснення офіційної позиції свого уряду в країні перебування; 5) підготовку

та проведення переговорів від імені та за дорученням своєї держави з метою гармонізації інтересів сторін та досягнення взаємної згоди; б) діяльність щодо мінімізації ризиків та загроз, які можуть впливати на характер дво- та багатосторонніх міждержавних відносин.

При розгляді політичних цілей економічної дипломатії не можна випускати з поля зору наявні та потенційні ризики, які стосуються міждержавного економічного співробітництва:

1) *зовнішньополітичні*;

2) *внутрішньополітичні* (періодичне повторення ситуації політичної кризи; прояви політичної нестабільності і незбалансованості гілок законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, а звідси невпевненість іноземних партнерів у гарантіях права власності та ефективності використання вкладених коштів; спроби та дії щодо перегляду права власності на вже приватизовані об'єкти, їх реприватизація на основі політичних мотивів; високий рівень корумпованості; постійна загроза сплеску політичної активності протестного характеру);

3) *законодавчі та нормативні* (недостатнє забезпечення правової стабільності, зокрема у проведенні законодавчих змін у питаннях платежів до бюджетів всіх рівнів та централізованих фондів спеціального призначення; введення в дію законодавчих актів без належного нормативно-правового супроводу; невідповідність, у ряді випадків, між законодавчими актами і підзаконними нормативними документами як позавідомчого, так і відомчого характеру; запровадження, в окремих випадках, нормативних актів «заднім числом»);

4) *правові* (відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів, недостатній рівень інвестиційної і правової безпеки та фінансових гарантій для інвесторів; слабка дієздатність судової системи, негативна практика недотримання українськими боржниками своїх зобов'язань; невирішеність проблем, пов'язаних із стандартизацією та сертифікацією продукції і товарів, приведенням її до загальноєвропейських

вимог; поширення в Україні практики зміни прав власності «рейдерським інструментарієм», де ключову роль відіграють ланки судової системи);

5) *адміністративні* (нестабільність економічної політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні).

В Україні досягнення зазначених цілей економічної дипломатії здійснюється діяльністю наступних органів державної влади: 1) Президента України і його адміністрації; 2) Верховної Ради України (представленої Комітетом у закордонних справах); 3) Кабінету Міністрів України, якого представляють МЗС та Міністерство економічного розвитку і торгівлі.

За межами України вся робота по захисту та реалізації державних інтересів покладається на дипломатичні представництва – Посольства України.

Основою для визначення економічних цілей економічної дипломатії нашої держави також є Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. №2411-VI, в якому у ст. 11 серед засад зовнішньої політики вказані ті, що безпосередньо стосуються визначення економічних цілей економічної дипломатії, в тому числі це наступні:

➤ підтримка розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва України з іноземними державами на засадах взаємної вигоди;

➤ забезпечення з метою повноцінного економічного розвитку, підвищення добробуту народу інтеграції економіки України у світову економічну систему;

➤ розширення міжнародного співробітництва з метою залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій та управлінського досвіду в національну економіку в інтересах її реформування, модернізації та інноваційного розвитку.

На цій підставі до економічних цілей дипломатії, над досягненням яких працюють представництва України за кордоном та фахівці у даній сфері, відносяться: забезпечення ефективного позиціонування держави в системі міжнародних економічних відносин; зміцнення позицій вітчизняних підприємців у перспективних галузях світової економіки; диверсифікація та поглиблення

участі країни в системі міжнародного поділу праці; гармонійне застосування механізмів дво- та багатостороннього співробітництва з метою просування товарів, послуг, а також капіталів на світові ринки; захист та просування інтересів суб'єктів господарської діяльності своєї держави, а також сприяння стабільному розвитку стратегічних галузей економіки.

Коло зазначених питань визначає економічну сферу діяльності дипломатії у реалізації національних інтересів. Зростанню ролі економічної дипломатії в сучасній системі міжнародних економічних відносин сприяють наступні фактори:

1) *процеси інтернаціоналізації та посилення взаємозалежностей* у світовій економічній системі, які відбуваються у двох площинах – в глобальній та регіональній інтеграції;

2) *стрімке розширення зони ринкового господарства*, лібералізація національних економік та їх взаємодія шляхом торгівлі та міжнародного інвестування; так, все більше число суб'єктів світової економіки (ТНК, банки, інвестиційні групи) справляють істотний вплив на світову політику, міжнародні відносини, а масштабна та наростаюча залежність економік нових незалежних держав від світових ринків, інвестицій, технологій примушує їх коригувати свої позиції з політичних та військових проблем міжнародного життя;

3) *глобалізація у світовому господарстві* підносить свою роль на новий кількісний та якісний рівень, поєднуючи процес поглиблення інтернаціоналізації виробничих сил з одночасним прагненням ТНК підпорядкувати його своїм цілям підсилення домінуючих позицій на світових ринках; при цьому зростає роль економічної дипломатії, так як вона сприяє розвитку інтернаціоналізації в інтересах всіх країн і разом з тим запобігає прагненням тих, хто намагається монополізувати переваги глобалізації;

4) *запровадження прогресивних методів управління, енергозберігаючих та інших нових технологій*; іноземні інвестиції забезпечують розвиток співробітництва між державами і міжнародними організаціями, це зменшує тенденції до закритості та автаркії економік країн; зовнішня відкритість стає

нормою;

5) *просування інновацій в економіку* держави і зовнішня відкритість сприяють формуванню позитивного іміджу держави, що тягне за собою залучення в країну іноземного туризму, який в свою чергу, сприяє економічному зростанню та залученню нових партнерів.

В умовах глобалізації проглядаються чіткі *тенденції розвитку економічної дипломатії*. Передусім слід констатувати, що глобалізаційні процеси не знижують конкуренції в міжнародних економічних відносинах, більше того, відбувається її посилення. Така ситуація об'єктивно вимагає активізації ролі держави у відстоюванні, захисті та просуванні національних інтересів на зовнішніх ринках. Світова практика свідчить, що підтримка держави у різних форматах є важливим елементом ефективної діяльності вітчизняного бізнесу на міжнародних ринках. Йдеться не про усунення або підміну ринкових форм та методів діяльності, а про вчинення дій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у високо конкурентному середовищі. До таких дій держави належать: сприяння технологічному розвитку національних виробників; використання інноваційної моделі і новітніх технологій; просування експорту; створення кращих умов для полегшення доступу на зовнішні ринки; залучення іноземних інвестицій; збільшення інноваційної та технологічної складової при залученні зовнішніх інвестицій; зміщення акцентів на технологічну складову імпорту.

Успішна реалізація зазначених заходів є можливою за умови комплексних дій. Однією із особливо важливих складових ЗЕД в цьому відношенні є економічна дипломатія.

Одним із пріоритетних завдань економічної дипломатії розглядається *просування експорту та залучення прямих іноземних інвестицій*. При допомозі дипломатичного інструментарію створюється сприятливе середовище для організації прямих контактів експортерів з їх потенційними партнерами, представлення експортного потенціалу, демонстрування конкурентних переваг товарів, послуг та технологій. Особливу роль тут відіграє експортна стратегія

держави, а її реалізація розглядається як один із пріоритетних напрямів у діяльності зовнішньоекономічних представництв.

Практично в усіх провідних країнах світу спостерігається посилення інституційної та організаційної бази, а також підвищення статусу економічної дипломатії в системі органів державної влади. Зростає число, розширюються функції та покращується якість роботи торговельно-економічних представництв у сфері підтримки ЗЕД держави, лобювання інтересів вітчизняних компаній за кордоном, торговельно-політичного сприяння, ефективної мобілізації зовнішніх ресурсів.

Визначення пакету економічних цілей економічної дипломатії необхідно пов'язувати з наявними та потенційними ризиками, які можуть виникати у міждержавному економічному співробітництві України. До них відносяться:

1) *бюджетно-фіскальні* (дія спрощеної системи оподаткування, яка дає можливість до виведення доходів з-під справляння податків, а звідси і до неконкурентних умов ведення бізнесу; труднощі з відшкодуванням ПДВ експортерам; недотримання в повному обсязі угод по уникненню подвійного оподаткування українською стороною);

2) *адміністративні* (нестабільність економічної і податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні; значний адміністративний контроль та бюрократичні перешкоди; бюрократичні перепони в сфері приватизації; наявність в Україні корупції²);

3) *організаційні* (нечіткість визначення кола потенційних стратегічних інвесторів, в тому числі і закордонних, в процесі приватизації підприємств ключових галузей, від яких в подальшому залежить робота підприємств іншого галузевого спрямування);

4) *фінансово-кредитні* (складний фінансовий стан численних підприємств і як наслідок їх низька привабливість для іноземних інвесторів; недостатня

² За даними міжнародної організації Transparency International в 2016 р. Україна займала 131 місце в рейтингу корумпованості Corruption Perceptions Index з 176 можливих, де 1-е місце – практична відсутність корупції, 176 – найгірше становище [428]

прозорість податкової політики, високий рівень оподаткування, який позбавляє державу конкурентних переваг; високі митні ставки на інвестиційні товари; відсутність системи закладу землі під кредити в процесі інвестування; слабкість банківської системи, відсутність можливості кредитування та гарантування іноземних кредитів на місці);

5) *інфраструктурні* (значні недоліки у функціонуванні енергетичної інфраструктури; нерозвиненість комунікаційної та регрес у розвитку транспортної інфраструктури);

6) *соціальні* (низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливості реалізації на внутрішньому ринку продукції підприємств, в т.ч. і з іноземним капіталом);

7) *ментально-психологічні* (особливості сприйняття населенням обов'язкових нормативних вимог, технічних і технологічних інструкцій, дотримання діючих стандартів, правил безпеки, надійності наданих гарантій, пунктуальності та чіткості у виконанні обумовлених умов тощо).

Реалізацію економічних цілей, поставлених перед економічною дипломатією в Україні забезпечує відповідний інституційний механізм, складовими якого є: нормативно-правові акти, які формують стандарти економічної дипломатії; установи державної законодавчої та виконавчої влади і їх структурні та регіональні підрозділи в Україні (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, МЗС України, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, галузеві міністерства та відомства, обласні державні адміністрації з відповідними спеціалізованими підрозділами); дипломатичні представництва України в інших країнах та міжнародних організаціях; недержавні організації та об'єднання, які працюють в сфері зовнішньо-економічного співробітництва і сприяння українському бізнесу за кордоном (Український Національний комітет Міжнародної торгової палати, Торгово-промислові палати, галузеві об'єднання підприємців та підприємств тощо).

В процесі вирішення економічних завдань або врегулювання економічних проблем дипломатичним інструментарієм виникає питання про рівень

ефективності економічної дипломатії. Для її оцінки слід застосовувати особливий набір критеріїв.

По-перше, доцільною є наявність розробленої державної стратегії національних зовнішньоекономічних відносин. Така стратегія повинна охоплювати на тривалу перспективу: політичні і економічні цілі зовнішньоекономічного співробітництва (пріоритети в експортно-імпортних операціях по товарах і послугах, в інвестиційному співробітництві та коопераційному партнерстві); шляхи і способи їх досягнення; форми і методи державної підтримки; способи використання переваг глобалізації.

Дана стратегія повинна бути конкретизованою в розрізі країн, регіонів та регіонально-територіальних формувань. Необхідні зміни, доповнення та коригування можуть вноситись з врахуванням ситуації в державі та світогосподарській системі. Наступна оцінка успішності реалізації зазначеної стратегії дозволяє визначати рівень ефективності економічної дипломатії.

По-друге, для економічної дипломатії необхідною є система аналітично-інформаційного опрацювання тем, питань і проблемних ситуацій; при цьому обов'язковим є проведення відповідних розрахунків, цифрових оцінок, виділення факторів впливу (позитивних і негативних, наявних і прихованих).

По-третьє, про стан ефективності економічної дипломатії може свідчити явище так званої «ефективної взаємності» у зовнішньоекономічних взаємовідносинах. Характеризується вона еквівалентністю або симетричністю поступок та пільг, отриманих від партнера на взаємній основі. Порушення «ефективної взаємності» спостерігається у випадках тиску з боку країни-партнера з метою отримання нею нерівноцінних односторонніх переваг для досягнення своїх політико-економічних або геополітичних цілей. Такий тиск може перерости у створення дискримінаційних умов на шкоду національним інтересам першого партнера.

По-четверте, економічна дипломатія є ефективною за умови роботи «на випередження» і активності в просуванні інтересів своєї країни, вміння повертати обставини на свою користь, робити своїми союзниками треті

сторони, гнучкого маневрування в досягненні поставлених цілей.

Отримання оцінки ефективності економічної дипломатії відбувається, як правило, з розривом у часі від вчинення відповідних дій до отримання бажаних та очікуваних результатів (тактичних чи стратегічних). Сучасна ситуація в світовій економіці свідчить про зростання ролі економічної дипломатії і ваги її ефективності.

Рівень ефективності економічної дипломатії суттєво залежить від вибору *виду організації її систем*, іншими словами від *обраної моделі економічної дипломатії*. В сучасних умовах країнами світу використовується декілька моделей роботи в зазначеній сфері.

Зазначимо, що і тут існують численні розбіжності у поглядах, які залежать від авторської позиції. Наприклад, О.О.Мамалига пропонує виділяти планово-адміністративну та демократичну моделі економічної дипломатії [148]. Проте дослідження даної проблематики яскраво демонструє, що такий поділ є невиправданим в силу змішування одразу декількох категорій та їх похідних економічного, політичного та правового характеру, а використання зазначених моделей для теоретичного аналізу та рекомендацій в практичній сфері є практично нереальним.

У вітчизняній практиці нерідко згадується класифікація, яку запропонував словацький дипломат П.Баранай [5]. Зокрема, він вважає доцільним розрізняти об'єднану та частково-об'єднану моделі, а також передачу завдань з організації торговельно-економічних зв'язків третій особі. Проаналізувавши сутність даних моделей, а також дійсну практику побудови систем економічної дипломатії в різних країнах світу, схилиємось до думки про неповний характер вищезазначеної класифікації.

Сьогодні практично усі держави, які розвивають дипломатичну підтримку та супровід ЗЕД своїх суб'єктів, використовують 4 основних варіації моделей організації економічної дипломатії, до яких належать: 1) модель економічної пріоритетності; 2) частково-об'єднана модель; 3) об'єднана модель; 4) передача (делегування) завдань з організації торговельно-економіч-

них зв'язків третім сторонам.

Оскільки Україна з моменту набуття незалежності, здійснюючи пошук оптимального варіанту взаємодії економічної та зовнішньополітичної служби, використовувала в різні роки кожен із них, розглянемо сутність даних моделей як з позиції теоретичної науки, так і з точки зору практики. Відзначимо, що, як в Україні, так і за її межами, відповідні міністерства та служби можуть носити різні назви (інколи навіть без зміни кола виконуваних завдань механічно змінюється назва, а однакові по суті органи в силу національних традицій відрізняються вивісками, під якими вони функціонують). Тому з метою уникнення розпливчастості в термінах та недопущення маніпуляції назвами при розгляді даних моделей будемо виходити з того, що:

- відомство, яке відповідає головним чином за зовнішньополітичну діяльність – це міністерство закордонних справ;
- служба, на яку покладені обов'язки координації економічних процесів держави – міністерство економіки;
- спеціально створений в структурі органів державної влади підрозділ, на який покладено просування зовнішньої торгівлі та/або інвестицій, який відокремлений від міністерства економіки – міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі;
- закордонний підрозділ вказаних міністерств, на який покладено реалізацію функцій та завдань економічної дипломатії – торговельне представництво.

Модель економічної пріоритетності передбачає створення в структурі органів державної виконавчої влади двох органів – міністерства закордонних справ та міністерства зовнішньої торгівлі (зовнішньоекономічних зв'язків). Торговельне представництво створюється як незалежний від дипломатичного представництва підрозділ, що підпорядкований галузевому міністерству (рис. 1.5).

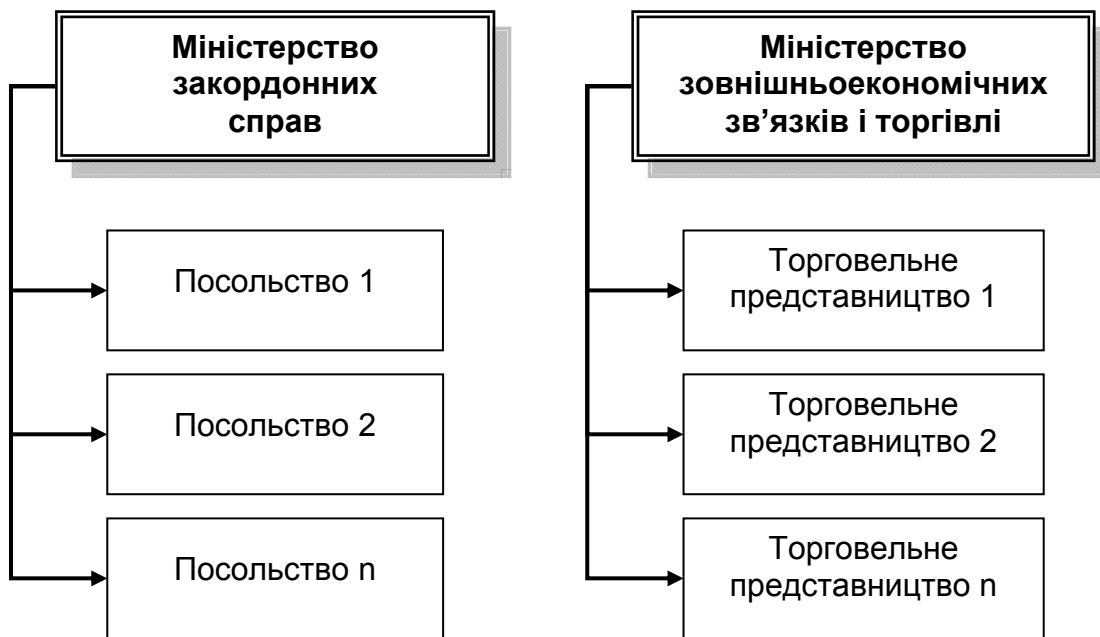


Рис. 1.5. Структурно-логічна схема ієрархії підпорядкування органів економічної дипломатії (модель економічної пріоритетності)

Джерело: розроблено автором

Дана модель використовувалась у нашій державі з 1991 р. по січень 2001 р., коли функціонувало Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України (на основі Положення про Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, затвердженого Розпорядженням Президента України № 90 від 16 травня 1992 р.). В 1995 р. його назва та ряд функцій були відкориговані Указом Президента України "Про Положення про Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України" № 1187/95 від 27 грудня 1995 р. Такий стан зберігався до кінця 2000 р., коли Указом Президента України "Про Міністерство економіки України" № 1159/2000 від 23 жовтня 2000 р. воно було інтегроване в Міністерство економіки України, а система економічної дипломатії держави набула вигляду, який є властивим для наступної моделі – об'єднаної. Сьогодні модель економічної пріоритетності використовується такими державами як Велика Британія, Китай, США, Індія та Канада.

Досить поширеною є *частково-об'єднана модель*, яка передбачає спільну роботу з розвитку торговельно-економічних відносин міністерством закордон-

них справ та міністерством економіки. При цьому в дипломатичному представництві акредитуючої країни у державі перебування виокремлюється окремий підрозділ (Торговельно-економічна місія, Торговельно-економічне бюро), який перебуває в подвійному підпорядкуванні – у Міністерства закордонних справ (або його аналогу) та Міністерства економіки (або його аналогу), є частково незалежним від дипломатичної місії, має свій бюджет, а пріоритети діяльності визначаються міністерством економіки (рис. 1.6).

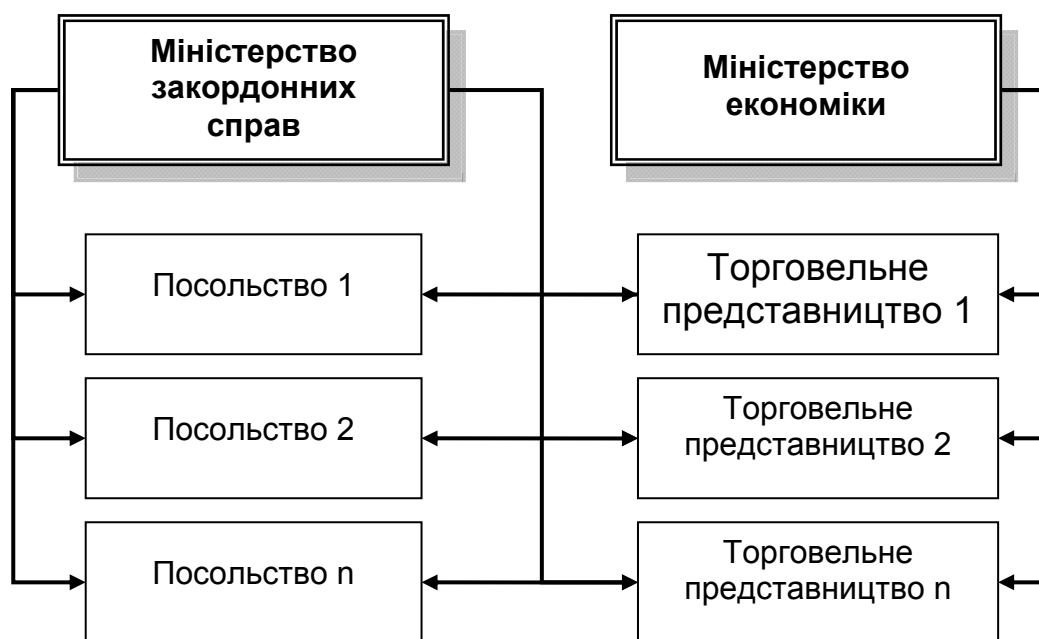


Рис. 1.6. Структурно-логічна схема ієрархії підпорядкування органів економічної дипломатії (частково-об'єднана модель)

Джерело: розроблено автором

В Україні функціонування даної моделі в період з 2001 р. по 2010 р. забезпечувалось МЗС України та Міністерством економіки України (в проміжок між 2001 і 2005 рр. останнє носило назву Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України). У 2010 р. в процесі чергового реформування органів державної влади Міністерство економіки України було реорганізоване у Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, а зовнішньоекономічні представництва економічної дипломатії, які носили назву торговельно-економічних місій – ліквідовані, що ознаменувало перехід до так званої об'єднаної моделі економічної дипломатії.

Серед інших країн частково-об'єднана модель використовується Японією, ФРН, Польщею, Казахстаном, Російською Федерацією та Білорусією.

В ряді держав застосовується *об'єднана модель*, яка являє собою розвинений комплекс двосторонніх торговельно-економічних зв'язків під егідою міністерства закордонних справ. Останнє виступає головним координатором просування економічних інтересів держави на міжнародному рівні. Воно ж визначає пріоритети, розробляє і реалізує стратегію в співробітництві з усіма урядовими організаціями і органами виконавчої влади в країні перебування дипломатичних представництв. При цьому торговельні представництва можуть функціонувати як економічний підрозділ дипломатичного представництва (рис. 1.7а) або не створюються взагалі, обмежуючись кількома штатними працівниками посольства, на які покладено відповідальність за економічну проблематику (рис. 1.7б). Недоліком даної моделі є обмеження, які накладає на дипломатів перебування в структурі МЗС (як правило, вони є кар'єрними дипломатами, а економічний фах у них є або «вторинним», або взагалі відсутнім). Саме дана модель економічної дипломатії застосовується в Україні починаючи з 2010 р. В даний час її також застосовують Австралія, Аргентина, Маврикій, Нова Зеландія, Республіка Корея, Румунія та Хорватія [99].

В окремих випадках може мати місце *передача завдань* з організації торговельно-економічних зв'язків *третім сторонам* (у випадках проблемних ситуацій між країнами або неналежного рівня розвитку дипломатичних відносин). При такій моделі економічної дипломатії МЗС, а тим більше, Міністерство економіки, перетворюються на пасивних спостерігачів у забезпеченні контролю над торговельно-економічними відносинами з відповідною країною. В разі потреби треті особи залучаються для виконання завдань щодо просування експорту або маркетингових досліджень.

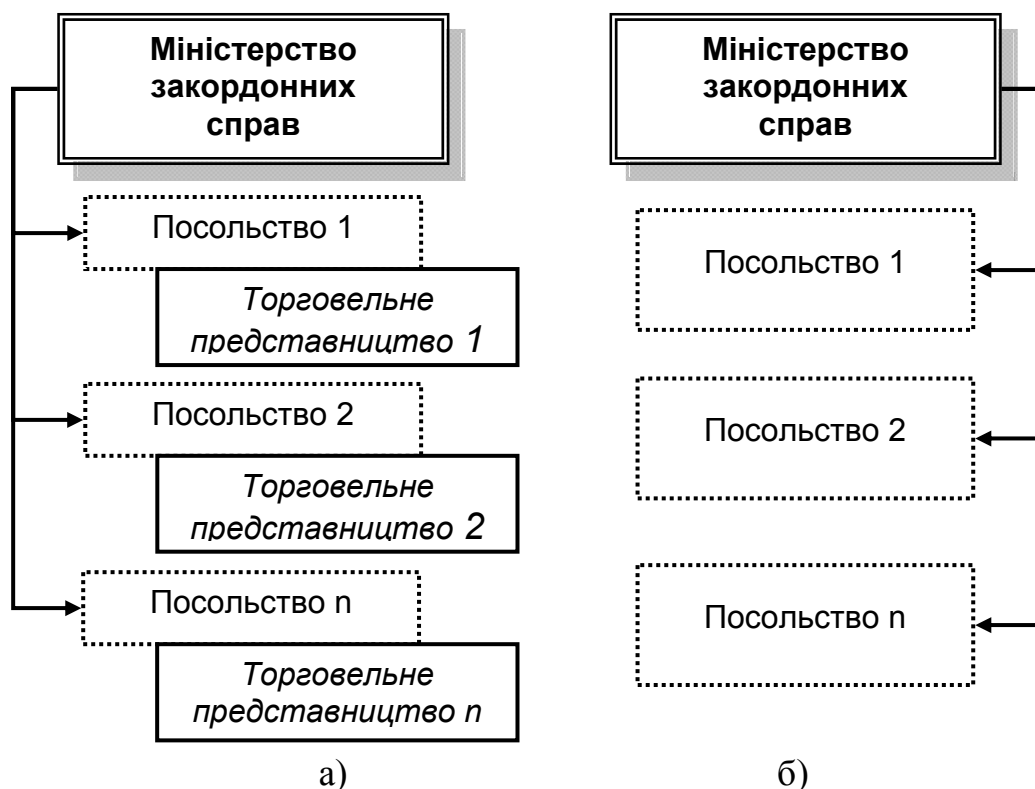


Рис. 1.7. Структурно-логічна схема ієрархії підпорядкування органів економічної дипломатії (об'єднана модель)

Джерело: розроблено автором

Необхідно відзначити, що єдиної універсальної моделі побудови економічної дипломатії не існує, оскільки кожна держава самостійно визначає свої пріоритети розвитку власної соціально-економічної системи. Крім того, плюралізм у розвитку наукових поглядів допускає можливість суб'єктивної диференціації сценаріїв еволюції зазначених моделей в залежності від країни, специфіки поточного етапу її розвитку, стану залучення в систему міжнародного поділу праці та багатьох інших чинників. У виборі оптимальної моделі для України, вважаємо, що наукові рекомендації мають значимість тільки за умови їх підкріплення практичними даними, що розглядається у наступних розділах даного дослідження.

Висновки до розділу 1

1. Економічна дипломатія активно використовується для відстоювання національних економічних інтересів за кордоном та підтримки їх всередині держави в контактах із зарубіжними партнерами, тобто за своїм змістом та наповненням цілковито належить до галузі знань економічного профілю. З метою конкретизації понятійного апарату з'ясовано, що поле використання комерційної дипломатії обмежується мікрорівнем економіки із залученням сюди неурядових структур об'єднань, союзів, спілок, куди окремі представники профільних державних міністерств та відомств входять на засадах співучасників, радників або консультантів, а потенціал впливу на економічну діяльність держави носить оперативний (локальний) або тактичний (розвиток окремих підприємств, галузей або регіонів держави) характер. Суміжне поняття "торговельна дипломатія", яке достатньо часто вживається в англійській літературі і має відношення як до макро-, так і до мікрорівня, але стосується суто набору питань торговельної політики держав та діяльності ТНК і фірм відносно експортно-імпоротної активності.

2. Економічна дипломатія – це взаємопов'язана та спільна діяльність органів державної влади, різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, неурядових та міжнародних організацій, спрямована на відстоювання власних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг, створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності як для національної економіки в цілому, так і для окремих її суб'єктів, посилення існуючих та формування нових позитивних соціально-економічних результатів з використанням дипломатичних механізмів та інструментів. Крім того, під даним поняттям розуміють *по-перше, цілеспрямовану діяльність* держави та відповідних інституцій у конкретному напрямі щодо реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей; *по-друге, інструмент* для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей на певному напрямі; *по-третьє, окрему сферу науки* в теорії міжнародних відносин та міжнародної діяльності. Важливим є усвідомлення, що для будь-якої науки властивою є

системна цілісність, яка передбачає поділ її на науку як знання, науку як діяння та науку як соціальний інститут. Тому ніяких протиріч тут немає, а визначення сутності економічної дипломатії охоплює ці три її грані з властивими їм принципами, функціями, завданнями, методами, об'єктами та суб'єктами.

3. Функціями економічної дипломатії *як специфічної діяльності держави і відповідних інституцій*, є: захист національних інтересів; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки; забезпечення рівноправних та недискримінаційних умов інтеграції в світове господарство; стимулювання експорту і експортної експансії на зовнішні ринки; стимулювання ефективного інвестиційного партнерства; моніторинг стану співробітництва вітчизняного бізнесу з зарубіжними партнерами на предмет своєчасного виявлення конфронтаційних ризиків та їх попередження; врегулювання торгових протиріч і торгівельних суперечок. Зміст кожної з них проявляється у відповідних видах та напрямках діяльності у зовнішній торгівлі, інвестиційному співробітництві та міжнародній кооперації. Функціями економічної дипломатії *як засобу або інструменту* для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей є: представницька; інформаційна; аналітична; організаційна; презентаційна; комунікативна або переговорна; стимулююча; превентивна. До функцій економічної дипломатії *як окремої галузі науки* в міжнародних відносинах і міжнародному співробітництві відносяться: пізнавальна або гносеологічна; методологічна; нормативна; прогностична.

4. Теоретико-методологічною основою механізму дипломатичного супроводу та підтримки національних економічних інтересів є сукупність наукових концепцій та підходів, які обґрунтовують, аналізують, систематизують та впорядковують різноманітні аспекти дипломатичної активності в сфері міжнародної торгівлі, інвестиційної та валютно-фінансової діяльності, науково-технологічної взаємодії, коопераційного партнерства, реалізації стратегій економічної безпеки тощо.

Економічна дипломатія як наука має трансдисциплінарний характер. Дана обставина має подвійну причину. Вона обумовлена, по-перше, самим

характером досліджуваної категорії, по-друге, її теоретичними засадами, які включають в себе методологічний базис різних галузей наукового знання, до яких належать: концепції системного підходу; теорії міжнародної торгівлі та міжнародного руху факторів виробництва, транснаціональних корпорацій; теорії міжнародної політичної економії; теорії міжнародних відносин; доктрина міжнародного права (мова йде про дипломатичне право, право міжнародних організацій, міжнародне економічне право).

5. Функціонування та ефективність економічної дипломатії суттєво залежить від вибору виду організації її систем, іншими словами від обраної моделі економічної дипломатії. В сучасних умовах країнами світу використовується декілька моделей роботи в зазначеній сфері: об'єднана та частково-об'єднана моделі, модель економічної пріоритетності, а також передача завдань з організації торговельно-економічних зв'язків третій особі.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [281; 282; 285; 287; 292; 294; 315; 320; 327; 328; 468, 471].

РОЗДІЛ 2. ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ

2.1. Діалектика та інституційні рівні розвитку сучасної економічної дипломатії

Розглядаючи в попередньому розділі сутність економічної дипломатії, її теоретичні засади та умови формування її механізму, ми практично обійшли увагою рівні її розвитку, зосередивши увагу головним чином на двосторонньому форматі відносин між країнами. Тим не менше, щоб уникнути хибного уявлення про економічну дипломатію як про феномен суто білатерального характеру, вважаємо за необхідне нагадати, що в реаліях сучасності двосторонній характер міждержавних зносин є тільки одним із проявів міжнародних (в тому числі і економічних) відносин. Так, після завершення Другої світової війни в світі різко активізувались багатосторонні контакти, а механізм економічної дипломатії національних держав поповнився засобами та методами колективної дипломатії.

Головною особливістю сучасних міжнародних відносин є відсутність в них єдиного, центрального ядра влади і управління. Вони будуються на принципах поліцентризму та полієрархії. Тому в міжнародних відносинах велику роль відіграють стихійні процеси і суб'єктивні чинники. В результаті дана категорія виступає в ролі того простору, де пересікаються і взаємодіють на різних рівнях (глобальному, регіональному, багатосторонньому і двосторонньому) різноманітні сили (державні, військові, економічні, політичні, суспільні, інтелектуальні тощо).

Як показує практика, всі міжнародні відносини за характером взаємодії можна поділити на два основних типи: конкуренція (протистояння) і співпраця (кооперація) [330], а саме міжнародне співробітництво здійснюється на мікро, мезо, макро та мегарівнях, представниками яких є:

- суб'єкти підприємницької діяльності (між підприємствами);
- адміністративні одиниці (між містами чи іншими населеними пунктами);

- адміністративно-територіальні утворення (наприклад, між областями України, з одної сторони, та з воєводствами Польщі з іншої);
- країни та адміністративно-територіальні утворення (наприклад, тривалий період здійснюється така співпраця між Україною та Землею Баварія ФРН);
- держави (міждержавна кооперація);
- держави та регіональні формування (прикладом може бути співпраця ЄС з країнами, які не є членами цієї регіональної міжнародної організації);
- міжрегіональні утворення (саме до даного рівня належать контакти між ЄС та АСЕАН);
- глобально-універсальний рівень (охоплює багатопланове співробітництво між усіма або практично усіма державами світу; ілюстрацією може служити система ООН).

Як показує практика, кожному з названих рівнів поряд із спільними рисами, притаманні і свої особливості організації співпраці та взаємодії. Існує і своя специфіка пошуку взаємоприйнятних рішень, компромісів, досягнення погоджених рішень, недопущення виникнення і розв'язання вже існуючих протиріч та гострих питань. Тобто існують відповідні рівні дипломатії у міждержавних економічних відносинах.

Ядром міжнародних відносин виступають міжнародні або ж світові політика та економіка. Сьогодні у міжнародних відносинах бере участь значна кількість учасників, але поширеним залишається погляд, що основними її суб'єктами є держави та міждержавні об'єднання. Крім того, на початку ХХІ ст. яскраво проявилась тенденція до розширення їх чисельності. Так, все більш важливого значення почали набувати міжнародні організації.

Зважаючи на зазначене, окремі автори [19; 47; 141], доходять до висновку, що залежно від характеру та рівнів економічних зв'язків, можна виокремити ряд рівнів економічної дипломатії. В залежності від кількості учасників сюди належать двосторонній та багатосторонній рівні, останній з яких, в свою чергу, можна розділити на регіональний та багатосторонній. Втім, до розгляду даного розподілу по суті необхідно буде повернутись пізніше, оскільки тут матиме

місце колізія з питання адекватності застосування понятійно-категоріального апарату та його модифікації в подальшому.

Так, поділяючи позицію щодо виокремлення рівнів економічної дипломатії в цілому, в той же час вважаємо, що ряд висновків та тверджень носять відверто дискусійний характер. Зокрема, А.Є.Ліхачов, говорячи про міжнародний рівень економічної дипломатії, виділяє тут "міжнародну" та "плюрілатеральну" економічну дипломатію [141, С. 77]; якщо для першої з них потреби для тлумачення немає, то друга потребує щонайменше уточнення. Як стверджує сам автор: "Разом з тим, було б неправильно ототожнювати плюрілатеральну та регіональну економічну дипломатію, оскільки перша, залежно від складу учасників, може ставити питання міжрегіонального та навіть глобального характеру" [141].

Вважаємо за доцільне звернути увагу на той факт, що термін "плюрілатеральний" буде викривленим перекладом слова "багатосторонній, множинний" з мов германської мовної групи (наприклад, англійської чи німецької), при тому що для згаданих мов більш характерним буде вживання терміну "мультилатеральний". В зв'язку з цим нам вбачається невиправданим пропонувати включення в понятійний апарат та в подальшому використовувати у вітчизняній практиці запозичене слово, яке замість надання рівням економічної дипломатії більшої чіткості, матиме наслідком розмивання сутності та дублювання існуючої термінології. Тим більше, що крім суто лінгвістичного заперечення, важко погодитись і з самою сутністю розмежування здійсненого А.Є.Ліхачовим та в подальшому підтриманого Д.А.Дегтерьовим [47, С.32-33]. Зокрема, А.Є.Ліхачов, застосовуючи його, в подальшій своїй роботі нерідко вдається до вживання назв різних на його думку рівнів як синонімів. На дану обставину звернув увагу і Д.А.Дегтерьов, який пропонує в складі багатосторонньої економічної дипломатії виокремлювати "плюрілатеральну" та "універсальну" (власне багатосторонню). Не поділяючи даного підходу щодо термінології, разом з тим відзначимо наявність раціональної думки про розмежування багатостороннього рівня дипломатії та міжнародного рівня, на якому форму-

вання та розвиток контактів здійснюється аналогічно до регіонального рівня, хоча країни-учасники можуть представляти різні куточки земної кулі.

Тут наші погляди близькі до позицій В.А.Вергуна, який також виділяє даний підрівень (ним вживається термін "груповий рівень" [19, С.81]). Систематизувати рівні економічної дипломатії дозволить табл. 2.1. Відзначимо, що наведені тут риси, не носять характеру універсального правила, але є достатньо поширеними для того, щоб здійснити спробу їх узагальнення та систематизації.

Таблиця 2.1

Рівні економічної дипломатії

Рівень	двосторонній	багатосторонній		
		регіональний	груповий	універсальний
Відкритий для всіх країн	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>
Відкритий для країн, які відповідають певним критеріям		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Вимагає інституційного супроводу		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сприятливий для великих країн	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Сприятливий для середніх країн		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Сприятливий для малих країн			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Акцент на мікрорівневу економічну дипломатію	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Акцент на макрорівневу економічну дипломатію			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Джерело: Складено автором за результатами аналізу: [19, С. 81; 47, С. 33; 141, С. 48-151]

Слід відзначити, що названі рівні економічної дипломатії перебувають у діалектичному взаємозв'язку: по мірі накопичення кількісних змін у розвитку міжнародних відносин на двосторонньому рівні нерідко їх учасники переходять на якісно новий ступінь – багатосторонній. У той же час, еволюція мультилатерального рівня, як буде видно із прикладів, наведених нижче, призводить до поглиблення вже існуючих білатеральних відносин або утворення нових.

Серед зазначених різнорівневих видів економічної дипломатії найпрості-

шим є двосторонній рівень. Історично він є найбільш відомим в силу свого поширення та відносної простоти організації, яка залежить від, по-перше, національних вимог та, по-друге, усталеної міжнародної практики щодо її здійснення. На специфіці її здійснення ми зупинимось в наступних підрозділах. Тут констатуємо лише особливості, які відрізняють даний рівень від багатостороннього.

Відносна простота двостороннього рівня економічної дипломатії пояснюється тим, що процес білатеральних контактів завжди простіше організувати, а переговори з дискусійних питань проводяться найлегше в силу відсутності значного числа позицій, які слід брати до уваги; прозорішим є і контроль за виконанням досягнутих домовленостей. Ще однією перевагою є можливість активної диференціації економічної політики стосовно країн-партнерів виходячи з формату стосунків між державами – мається на увазі можливість надання певних пільг та поступок союзникам чи навпаки, реалізація обмежувальних або конфронтаційних заходів щодо своїх конкурентів. Також необхідно врахувати, що саме білатеральний рівень є сприятливішим для розвитку мікрорівневої економічної дипломатії і особливо для просування окремих бізнес-проектів.

Головним недоліком даного рівня для багатьох країн світу (в тому числі і України) є той факт, що він є більш сприятливим для великих в економічному та політичному планах держав, які внаслідок свого потенціалу мають більше інструментів впливу, а подекуди і прямого тиску на своїх відносно менших візаві.

Застосовується двостороння економічна дипломатія і в тих випадках, коли в процесах багатостороннього характеру з'являються затримки у врегулюванні міжнародних економічних проблем. Так, при проблемах, які виникли у переговорному процесі в ході так званого раунду Доха в рамках СОТ, країни-члени СОТ активізували зусилля щодо укладення широкої мережі двосторонніх преференційних угод. Зокрема, саме через режим вільної торгівлі реалізується близько половини експорту США [47, С.33].

Багатосторонній рівень економічної дипломатії включає в себе будь-які процеси із зазначеної сфери, до яких одночасно залучаються три або більше учасників. Залежно від засобів здійснення контактів між суб'єктами економічних відносин організація багатостороннього рівня може набувати двох видів:

1) дискретна (інколи позначається латинським "ad hoc") – передбачає разовий контакт з метою вирішення певного, як правило дискусійного або проблемного питання, яке виникло у відносинах між державами; реалізується у форматі міжнародних конференцій, тематичних багатосторонніх зустрічей, які після вирішення поставленої проблеми припиняють функціонування у даному форматі;

2) інституційна – передбачає наявність спеціальних організаційних структур та сукупності правил, угод, інших нормативно-правових оформлень; формується на довгостроковій основі та проявляється через функціонування спеціально створених міжнародних організацій. Саме даний різновид реалізації багатосторонньої економічної дипломатії представляє особливий інтерес для даного дослідження, оскільки, починаючи з 1945 р., їх число стабільно зростає, а вплив по мірі розвитку глобалізаційних процесів набуває вирішального значення. Достатньо назвати тільки декілька структур, через які реалізується багатостороння економічна дипломатія: ЄС, Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) тощо.

Головною перевагою багатостороннього рівня економічної дипломатії є сприятливий характер для середніх та малих в економічному та політичному планах держав, які отримують рівні голоси із своїми більшими та вагомішими партнерами, а отже і можливість забезпечувати сприятливіші умови зовнішньо-економічної діяльності для своїх представників. В даному разі головні дипломатичні зусилля спрямовуються на макроекономічний рівень міжнародних економічних відносин. При цьому його недоліком можна назвати підвищену загрозу конфліктності процесу переговорів, коли мова заходить про

делегування окремих повноважень спеціально створеним наднаціональним органам, що на практиці означає втрату частини національного суверенітету. Саме тому значна кількість економічних інтеграційних об'єднань зупиняється у своєму розвитку на стадії створення зони вільної торгівлі³, яка є першим етапом у поглибленні співпраці, що вимагає формування наднаціональних інститутів та розробки єдиної політики.

Як вже було зазначено, у багатосторонній економічній дипломатії можна виокремити регіональний, груповий та універсальний рівні.

Регіональний є одним із варіантів реалізації багатосторонньої економічної дипломатії, який, як можна зрозуміти із самої назви, здійснюється країнами, що представляють один географічний регіон або знаходяться на відносно незначній віддалі. Прикладами інституційних структур регіональної економічної дипломатії є ранні етапи розвитку економічної інтеграції в Європі впродовж 1960-1970 рр. та створення Європейського Економічного співтовариства (ЄЕС), NAFTA, Південний спільний ринок (МЕРКОСУР), АСЕАН. Тут слід звернути увагу на той факт, що єдиного правильного способу визначення належності певного інституційного об'єднання до регіонального, групового або універсального рівня економічної дипломатії не існує, оскільки слова "спільний ринок", "спільнота" або навіть "митний союз", включені до складу назви організації, на практиці можуть означати наявність домовленостей щодо преференцій в торгівлі, що за своїм характером не відповідатимуть навіть рівню зони вільної торгівлі. Справедливим буде і протилежне твердження: раніше укладені угоди про спрощення міжнародної торгівлі по мірі свого розвитку, зберігаючи свою попередню назву, трансформуються у повноцінний митний союз або спільний ринок. Як приклад, можна згадати вже названу NAFTA, де поступово положення про власне зону вільної торгівлі були доповнені умовами, що спрощували переміщення капіталів, робочої сили та деякими іншими, більш

³ Тут ми керуємось часто вживаною класифікацією рівнів міжнародної економічної інтеграції: 1) преференційна торговельна угода; 2) зона вільної торгівлі; 3) митний союз; 4) спільний ринок; 5) економічний союз; 6) політичний союз [124, С. 366; 151, С. 365-367; 354, С.105-107]

властивими для вищих рівнів інтеграції.

Груповий рівень багатосторонньої економічної дипломатії виходить за межі регіону в географічному розумінні. Даний рівень є найбільш складним для доступу, оскільки тут об'єднання країн відбувається згідно до відповідності одному або декільком критеріям. Самі ж критерії за характером можуть бути об'єктивними або суб'єктивними. Причому як перші, так і другі можуть містити значні складності для потенційно нових учасників. Так, прикладом об'єктивних критеріїв може служити наявність промислових запасів нафти для членства в Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК), поширення ісламу як головної державної релігії в Лізі ісламських держав або стан економіки та перспективи її розвитку в БРІКС. Суб'єктивність вимог до членів може ілюструвати ОЕСР, куди можуть входити тільки індустріально розвинені країни, проте самі критерії є достатньо розпливчастими і можуть коригуватись відповідно до позиції ключових в гео економічному плані держав світу та поточною кон'юнктурою міжнародних економічних відносин.

Підґрунтям для переведення дипломатичних зусиль в економічній сфері на груповий рівень із створенням необхідного інституційного забезпечення можуть служити близькість держав-учасниць в питаннях впливу на світову політику ("Велика сімка G-7", "Велика двадцятка G-20", "Група десяти", "Група 77"), спільне історичне минуле та мова (Співдружність Націй та Міжнародна організація франкофонії), подібність в зовнішньоторговельній політиці (СОТ), наявність спільних економічних та гео економічних інтересів (Шанхайська організація співробітництва (ШОС)), релігійних або культурних питаннях тощо.

Універсальний рівень багатосторонньої економічної дипломатії передбачає взаємодію через систему глобальних міжнародних економічних та фінансових інституцій. З метою уточнення використовуваних термінів необхідно наголосити, що в даному випадку "універсальний" вживається відносно універсальності з географічної позиції чи з точки зору членства, а не відносно сфер, на які поширюється даний вид дипломатії. До даного рівня економічної

дипломатії належать ООН з її численними економічними та фінансовими підрозділами, Міжнародний Валютний Фонд (МВФ) та Група Світового банку. Окремі автори вважають, що велика кількість членів дозволяє віднести сюди і СОТ.

Аналіз сучасної практики міжнародних економічних відносин також дає приклади багаторівневої економічної дипломатії. Ілюстрацією можуть служити переговори, на яких одна сторона представлена національним урядом, а інша – міжнародною організацією (приклад: Україна та ЄС).

Для кращого розуміння сутності процесів багатосторонньої економічної дипломатії доцільно коротко розглянути окремі міжнародні інституційні об'єднання, які серед іншого працюють над розв'язанням проблем, характерних для досліджуваної сфери діяльності.

Відомими прикладами міжнародних економічних організацій, які активно використовують інструментарій економічної дипломатії регіонального рівня є інтеграційні об'єднання, що функціонують на американському континенті – NAFTA та МЕРКОСУР.

Північноамериканська зона вільної торгівлі NAFTA була створена на основі угоди, підписаної в 1992 р. урядами Канади, Мексики та США, яка набула чинності з 1994 р. Дана угода замінила канадсько-американську угоду про вільну торгівлю, яка діяла з 1988 р. по 1993 р. та встановлювала зону вільної торгівлі товарами та послугами між цими державами. Головним ініціатором формування NAFTA були США, які крім суто інтеграційних завдань, вбачали у новій структурі інструмент для вирішення низки стратегічних завдань власної економічної політики. По-перше, NAFTA могла перетворитись (в подальшому саме так і сталось) на важіль впливу на учасників Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів в рамках ГАТТ з метою прискорення її трансформації з проміжної структури в повноцінну організацію, якою стала СОТ. По-друге, реалізація угоди про NAFTA перетворювала Північну Америку на єдину зону вільної торгівлі з перспективами подальшого розвитку інтеграційних процесів. По-третє, забезпе-

чувалась реалізація геоекономічних та геополітичних інтересів США по закріпленню своєї домінуючої позиції в регіоні, оскільки перспективи поглиблення співпраці Канади з Мексикою через суто географічні чинники були нечіткими, а різниця в потенціалах США та Мексики дозволяла першим усунути на початковій стадії амбіції останньої щодо перетворення на регіональний центр з просуванням своїх інтересів в південному напрямку. Крім того, як показали подальші події, США отримали можливість прямого впливу на економічні процеси в стратегічно важливих галузях мексиканської економіки (на США та Канаду в 1980 р. сумарно припадало 65,5% мексиканського експорту, в 1990 р. – вже 70,2%, в 2000 р. – 90,7% [653, Р.62], ще красномовніші цифри відносно експорту з Мексики до США: його частка в 1995 р. складала 83,4% всього експорту Мексики, в 2005 р. – 85,8%, в 2013 р. – 78,9% [660, Р.50], схожа ситуація спостерігалась і в частині імпорту з США та Канади в Мексику: з 63,4% в 1980 р. та 67,4% в 1990 р. змінились на 76,4% в 1995 р. та 75,4% в 2000 р. [653, Р.80]).

Однак свої переваги від участі у NAFTA здобули і два інших її учасники – Канада та Мексика. Однією з головних тут стала розробка системи міждержавного врегулювання правових (в економічній сфері) і фінансово-економічних суперечок та протиріч засобами економічної дипломатії [498, Р. 199-282; 561, Р. 171-188]. Крім того, ряд дослідників вважає, що саме завдяки участі в NAFTA та повному розкриттю згаданого дипломатичного потенціалу Мексика змогла ефективніше реалізувати переваги від приєднання до системи ГАТТ/СОТ, що знайшло відображення в зростанні зовнішньоторговельного обороту цієї держави з 67 млрд. дол. США в 1986 р. (рік приєднання до ГАТТ) до 367 млрд. дол. США в 2003 р., тобто зафіксовано зростання даного показника на 448% [645, Р. 192]. Слід додати, що за наступні 10 років сума мексиканського зовнішнього товарообороту зросла до 771 млрд. дол. США, що склало майже 210% від рівня 2003 р. та 1151% – від 1986 р. [660, Р. 4-5]. Деяко схожі позитивні результати отримала і Канада [561]. Важливим є і той факт, що на думку П.Хакіма (P.Hakim), Р.Літана (R.E.Litan) та Р.Пастора (R.A.Pastor)

NAFTA, за умови якісної організації переговорного процесу між урядами, вдосконалення механізмів просування економічних інтересів країн-учасниць та розвитку інституційного забезпечення має непогані перспективи та потенціал для подальшого свого розвитку [488].

В Центральній та Південній Америці за попередні 50 років було створено ряд міжнародних економічних організацій. Відомими тут є Центрально-американський спільний ринок (САСМ), Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (LAAFT), яка пізніше трансформувалась в Латиноамериканську асоціацію інтеграції (LAIА), Карибська асоціація вільної торгівлі (пізніше переформована в Карибський спільний ринок CARICOM), Андська група і Американська економічна система (LAES). Серед них найбільш вдалим перебігом інтеграційних процесів внаслідок ефективної реалізації регіональної економічної дипломатії характеризується МЕРКОСУР, досвід якого служить предметом дослідження науковців в контексті його застосування в інших частинах світу [630].

Південний спільний ринок МЕРКОСУР було створено в 1995 р. на підставі Асунсьйонського договору, підписаного в 1991 р. Аргентиною, Бразилією, Парагваєм та Уругваєм з метою створення зони вільної торгівлі та митного союзу. З середини 2012 р. до МЕРКОСУР в ранзі повноцінного члена приєдналась Венесуела. Ще одна держава регіону – Болівія в 2012 р. підписала протокол про членство, який є важливим кроком щодо набуття статусу повноцінного учасника даного об'єднання. Головними завданнями створення МЕРКОСУР було названо:

- 1) вільний рух товарів, послуг і робочої сили, якого потрібно досягнути завдяки ліквідації митних тарифів та нетарифних обмежень;

- 2) встановлення спільного зовнішнього тарифу та ведення спільної зовнішньоторговельної політики стосовно третіх країн чи їх груп та координація позицій на регіональних та міжнародних економічних конференціях;

- 3) координацію макроекономічної, фіскальної, монетарної та секторальної політики в галузях міжнародної торгівлі, сільського господарства, промисловості, транспорту і комунікацій та в будь-яких інших галузях для

забезпечення вільної конкуренції між сторонами договору;

4) гармонізацію законодавства в цих сферах для зміцнення інтеграційних процесів.

Реалізація даних положень відбувалась достатньо швидкими темпами. Вже станом на 1995 р. у взаємній торгівлі між членами МЕРКОСУР було скасовано всі митні збори (виняток становили тільки цукор та автомобілі), узгоджено єдиний імпорتنний тариф в торгівлі з третіми країнами (охоплював близько 85% всієї митної номенклатури), сформовано наднаціональні структури, які координували здійснення інтеграційних заходів та оперативно врегульовували суперечки в разі їх виникнення [141, С.89]. В цифровому виразі успіхи регіональної економічної дипломатії тут виглядають наступним чином: якщо впродовж десяти років з 1980 р. по 1990 р. зовнішньоторговельний оборот чотирьох країн, які в подальшому сформували МЕРКОСУР⁴, зріс з 67,3 млрд. дол. США до 75,7 млрд. дол. США або на 12,5%, то вже в 1995 р. значення даного показника склало 168,7 млрд. дол. США або в 1,2 рази більше, ніж в 1990 р. Подальша динаміка тут ще більш вражаюча: в 2000 р. зовнішньоторговельний оборот членів МЕРКОСУР складав вже 174 млрд. дол. США, в 2005 р. – 279,4 млрд. дол. США, в 2010 р. – 550,2 млрд. дол. США. Таким чином впродовж перших п'ятнадцяти років функціонування організації зовнішньоторговельний оборот країн-членів МЕРКОСУР виріс у 3,3 рази, що в абсолютному значенні склало 381,5 млрд. дол. США⁵. Успішне виконання завдань об'єднання послужило підґрунтям для зростання інтересу до даної організації з боку інших країн регіону, а сама МЕРКОСУР отримала можливості до розвитку співпраці з іншими утвореннями, які є суб'єктами регіональної або групової економічної дипломатії.

Ще в одному регіоні світу – Азії – економічна дипломатія стала важливим інструментом для поглиблення економічних контактів між державами регіону

⁴ Маємо на увазі Аргентину, Бразилію, Парагвай та Уругвай. Венесуелу ми свідомо не включаємо в розрахунок, оскільки вона стала повноцінним членом МЕРКОСУР тільки в 2012 р.

⁵ Всі показники розраховано автором за даними: [653; 660]

та формування достатньо впливового і ефективного угруповання – Асоціації держав південно-східної Азії (АСЕАН). Підтримуємо позицію ряду японських вчених, до яких належать Е.Сакакібара (Eisuke Sakakibara), Ш.Ямакава (Sharon Yamakawa), Ш.Сімакура (Shuichi Shimakura), Е.Моріай (Eri Moriai), К.Сасанума (Catherine Sasanuma), Ш.Суейоші (Shunichi Sueyoshi) [630, Р. 63-119], що завдяки вдалому дипломатичному супроводу було створено передумови для інтенсифікації торговельних, інвестиційних зв'язків та контактів на засадах міжнародного кооперування між державами регіону.

АСЕАН була утворена в 1967 р. Безпосередньо державами-засновниками виступили Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни. Пізніше до них приєдналися Бруней-Даруссалам (1984 р.), В'єтнам (1995 р.), Лаос і М'янма (1997 р.), Камбоджа (1999 р.). Попри відносно значний термін функціонування структури, від політичних до реальних економічних кроків учасники перейшли тільки на початку 90-х років ХХ ст., коли в 1992 р. набула чинності Угода про створення зони вільної торгівлі АСЕАН, згідно до якої передбачалось поступове зниження митних тарифів впродовж наступних 12-15 років. При цьому застосування достатньо гнучких переговорних умов дозволило розвивати даний напрям міждержавного партнерства без значного ущемлення інтересів держав-учасниць. Так, за 10 років (з 1992 р. по 2002 р.) Бруней-Даруссалам, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни досягли зменшення більшості тарифів у взаємній торгівлі до діапазону від 5% до 0%, в той же час скорочення мит за рядом важливих для країн-членів товарних позицій було відтерміновано. В 2013 р. тарифи у торгівлі між названими членами АСЕАН на 99,2% товарної номенклатури було скасовано, а країни, що приєдналися в подальшому (Камбоджа, Лаос, М'янма та В'єтнам) ліквідували мита на 72,6% номенклатури в торгівлі всередині АСЕАН, досягнувши середнього митного тарифу в 0,6% [373, Р.7].

Загальна результативність функціонування АСЕАН впродовж останнього часу може бути оцінена за такими показниками як динаміка зовнішньоторговельного товарообороту та інвестиційної активності даного угруповання. За

обом названими показниками, як у абсолютних, так і у відносних значеннях, впродовж 1995-2010 рр. спостерігається зростання. За вказаний проміжок часу зовнішньоторговельний товарооборот виріс з 615,3 млн. дол. США [374, Р. 56-57] до 2009,1 млн. дол. США [374, Р. 56] або в 3,3 рази, а надходження прямих іноземних інвестицій – з 28,2 млрд. дол. США до 100,4 млрд. дол. США [373, Р.83].

На відміну від вищерозглянутих NAFTA та МЕРКОСУР, АСЕАН активно працює над просуванням своїх економічних інтересів (мається на увазі саме АСЕАН в цілому, а не окремі її країни-учасниці) в інших державах. Контакти по лінії економічної дипломатії встановлено з Австралією, Індією, Канадою, Китаєм, Новою Зеландією, Республікою Корея, Росією, США, Японією, ЄС. В кінці 2012 р., 10 членів АСЕАН (Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни) і 6 їх партнерів по зоні вільної торгівлі (Австралія, Китай, Індія, Японія, Республіка Корея і Нова Зеландія) почали переговори про нову зону вільної торгівлі з додатковими партнерськими функціями в майбутньому під назвою Регіональне всеосяжне економічне партнерство.

Крім того, АСЕАН поступово розширила сферу дії регіональної економічної інтеграції з її основними партнерами – Китаєм, Республікою Корея та Японією – за допомогою партнерської програми співробітництва АСЕАН+3. Сьогодні Саміт Східної Азії включає в себе ці три країни, на додаток до Австралії, Індії та Нової Зеландії, а АСЕАН має підписані угоди про зони вільної торгівлі з усіма країнами регіону. Все це дає підстави стверджувати про успішність та ефективність регіональної економічної дипломатії в Південно-Східній Азії.

Вдалими прикладами реалізації групового рівня економічної дипломатії можуть служити ЄС ⁶, АТЕС та, частково, СНД. Зважаючи на важливість європейського вектора співпраці та стратегії розвитку міждержавних відносин

⁶ Специфіка реалізації регіональної (групової та індивідуальної) економічної дипломатії Євросоюзу і окремих його членів розглядається в 3, 4 та 6 розділах даного дослідження

України з країнами ЄС та логіки нашого дослідження, специфіка реалізації регіональної, а згодом і групової економічної дипломатії в країнах Європейського Економічного Співтовариства (англ. European Economic Community), яке перетворилось на ЄС, буде розглянуто в одному з наступних розділів. Тут ми обмежимось АТЕС.

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво було засноване в 1989 р. за ініціативою прем'єр-міністрів Австралії та Нової Зеландії. На даний час АТЕС налічує 21 економіку (саме такий термін прийнято вживати відносно членів даної організації; причиною є той факт, що Тайвань не визнається незалежною державою Китаєм, а Гонконг є частиною КНР з особливим статусом), серед яких: Австралія, Бруней, В'єтнам, Гонконг, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея, Кірибаті, Малайзія, Мексика, Маршаллові Острови, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Китайський Тайбей⁷, Філіппіни, Чилі, Японія [376]. На перший погляд, АТЕС може видатись класичним інтеграційним угрупованням. Проте ближче ознайомлення із його специфікою свідчить, що воно скоріше належить до квазіінтеграційних міждержавних форумів без жорсткої організаційної структури та бюрократичного апарату [627; 628], а питання, які розглядаються його учасниками, всебічно належать до сфери економічної дипломатії. Крім того, АТЕС не є організацією з повноваженнями примусу при розв'язанні суперечок (на відміну, наприклад, від СОТ), навпаки, АТЕС працює тільки на основі консультацій та консенсусу.

Офіційні цілі АТЕС були описані в 1991 р. в Сеульській декларації. До них належать: підтримка економічного зростання країн регіону; зміцнення взаємної торгівлі; ліквідація обмежень на пересування між країнами товарів, послуг та капіталів згідно норм СОТ.

⁷ Внаслідок триваючої суперечки з КНР з приводу політичного статусу Тайваню, Китайська Республіка входить до складу АТЕС саме під назвою "Китайський Тайбей", а не під офіційною "Китайська Республіка" або загальноживаною "Тайвань".

Головним програмним документом АТЕС є Богорська декларація "Спільні наміри", що була прийнята в 1994 р. в Індонезії, згідно якої до 2010 р. в регіоні повинна була бути сформована система вільної та відкритої торгівлі й інвестиційної діяльності для розвинутих країн та до 2020 р. – для країн, що розвиваються. В 2005 р. на черговій зустрічі на вищому рівні в Республіці Корея була прийнята Пусанська "дорожня карта", в якій розглядались заходи для досягнення цілей Богорської декларації. Починаючи з 2010 р. кожні два роки відбувається моніторинг прогресу щодо виконання положень зазначеного документу [372]. Після 2000 р. до завдань АТЕС почали додаватись інфраструктурні цілі, питання природоохоронного характеру та енергозбереження, поширення інформаційних технологій та розвиток електронної торгівлі тощо.

Найбільш значимими результатами функціонування АТЕС, які можна відобразити кількісними показниками, стали: скорочення середнього митного тарифу за умовами режиму найбільшого сприяння для членів об'єднання з 16,9% в 1989 р. до 5,7% в 2012 р., при цьому тариф на сільськогосподарську продукцію зменшився до 12%, а на інші групи товарів – до 4,7%; до мінімуму було скорочено застосування нетарифних заходів обмеження зовнішньої торгівлі; реалізовано ряд заходів щодо сприяння інвестиційній активності, спрощення митного оформлення товарів, запровадження спільних стандартів щодо продукції тощо [372, Р. 2-8].

Основними робочими органами АТЕС, де вирішуються питання регіонального рівня, є: комітет з торгівлі та інвестицій; комітет з бюджету та управління; економічний комітет; керівний комітет старших посадових осіб з питань економічної та технічної співпраці. В цілому ж більше десятка комітетів, підкомітетів та робочих груп АТЕС розглядають практично весь спектр питань, які так чи інакше мають відношення до питань економіки та проблематики економічної дипломатії.

Універсальний рівень економічної дипломатії почав формуватись разом із початком сучасного етапу діяльності міжнародних організацій. Найбільш характерними його представниками є Економічна і соціальна Рада ООН

(ЕКОСОР) разом з підпорядкованими регіональними економічними комісіями (Економічна комісія для Африки, Економічна та соціальна комісія для Азії та Тихого океану, Європейська економічна комісія (ЄЕК), Економічна комісія для Латинської Америки і країн Карибського басейну, Економічна і соціальна комісія для Західної Азії), МВФ, Група Світового Банку, СОТ. В рамках даних структур приймають участь представники всіх або практично всіх держав світу.

До результатів функціонування універсального рівня економічної дипломатії можна віднести сучасне економічне обличчя світу з усіма його позитивними і негативними проявами.

Таким чином, як бачимо, забезпечення зовнішньоекономічних інтересів держави інструментами економічної дипломатії змушує як теоретиків, так і практиків звертати увагу на всі рівні міждержавних відносин. При цьому акцент винятково на двосторонньому їх рівні або концентрація уваги суто на багатосторонньому обов'язково негативно позначиться на розвитку країни, її економічному потенціалі та місці в системі світового господарства.

Важливим аспектом, який обумовлює подальший хід нашого дослідження, є роль держави в механізмі економічної дипломатії. Як видно з описаних вище рівнів міжнародного економічного співробітництва, суб'єкти господарювання мають можливість виступати реальним актором економічної дипломатії лише на її макрорівні, а її мезо- і, тим більше, макрорівень знаходяться в полі можливого впливу суто держави в особі її відповідних органів. Це і обумовлює нашу підвищену увагу саме до макрорівня міжнародних економічних відносин та їх суб'єктів. При подальшому вивченні специфіки економічної дипломатії важливо також приймати до уваги той факт, що кожна незалежна країна в силу значного комплексу чинників має власні пріоритети у побудові та функціонуванні власних взаємовідносин з іншими державами та міждержавними об'єднаннями, а тому якісне наповнення економічної дипломатії може набувати істотних відмінностей залежно від країни.

2.2. Взаємодія державних інституцій України у сфері економічної дипломатії

Реалізація економічної дипломатії України покладається і повинна забезпечуватись, з одного боку, інститутами законодавчої влади, центральними та регіональними органами виконавчої влади, з іншого – безпосередньо суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які є експортерами та імпортерами продукції і послуг, партнерами в інвестиційному співробітництві та міжнародній кооперації. Схематично система взаємодії національних інституційних складових економічної дипломатії України наведена на рис. 2.1. Їх функціонування може бути дієвим за умови забезпечення взаємодії, тісної співпраці, поєднання зусиль та можливостей зазначених учасників процесу та належною координацією.

Участь у цьому процесі беруть насамперед внутрішні державні органи і їх закордонні дипломатичні представництва та місії.

Законодавча влада в економічній дипломатії представлена *Верховною Радою України*. Конституція зосереджує її діяльність у цій сфері в наступних напрямках (ст. 85, 92) [132]:

1) прийняття відповідних законодавчих актів із визначенням правових засад зовнішніх зносин у проведенні зовнішньоекономічної політики, визначенні її принципів та пріоритетів;

2) визначення засад зовнішньоекономічної діяльності і митної справи;

3) розгляд та затвердження рішень про надання державою економічної допомоги та позик іншим країнам чи міжнародним організаціям, а також щодо отримання аналогічних фінансових ресурсів від міжнародних організацій, іноземних банків та держав, які не передбачені Державним бюджетом України.

Крім того, Верховна Рада України може розглядати та ратифікувати міжнародні угоди торговельно-економічного характеру, а також здійснювати реалізацію заходів міждержавного економічного співробітництва в рамках роботи міжпарламентських груп та депутатських комісій.

Особливе місце у сфері економічної дипломатії посідає Президент України. Будучи гарантом Конституції, він представляє державу у міжнародних

відносинах, здійснює керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави, підписує міжнародні угоди [132]. Крім того, типовим прикладом участі Президента у заходах економічної дипломатії є проведення двосторонніх міждержавних політичних консультацій на вищому рівні. Під час таких консультацій відбуваються завершальні стадії міждержавних переговорів, підписуються міждержавні угоди і, як правило, переважна більшість питань, які там розглядаються, є з економічної тематики.

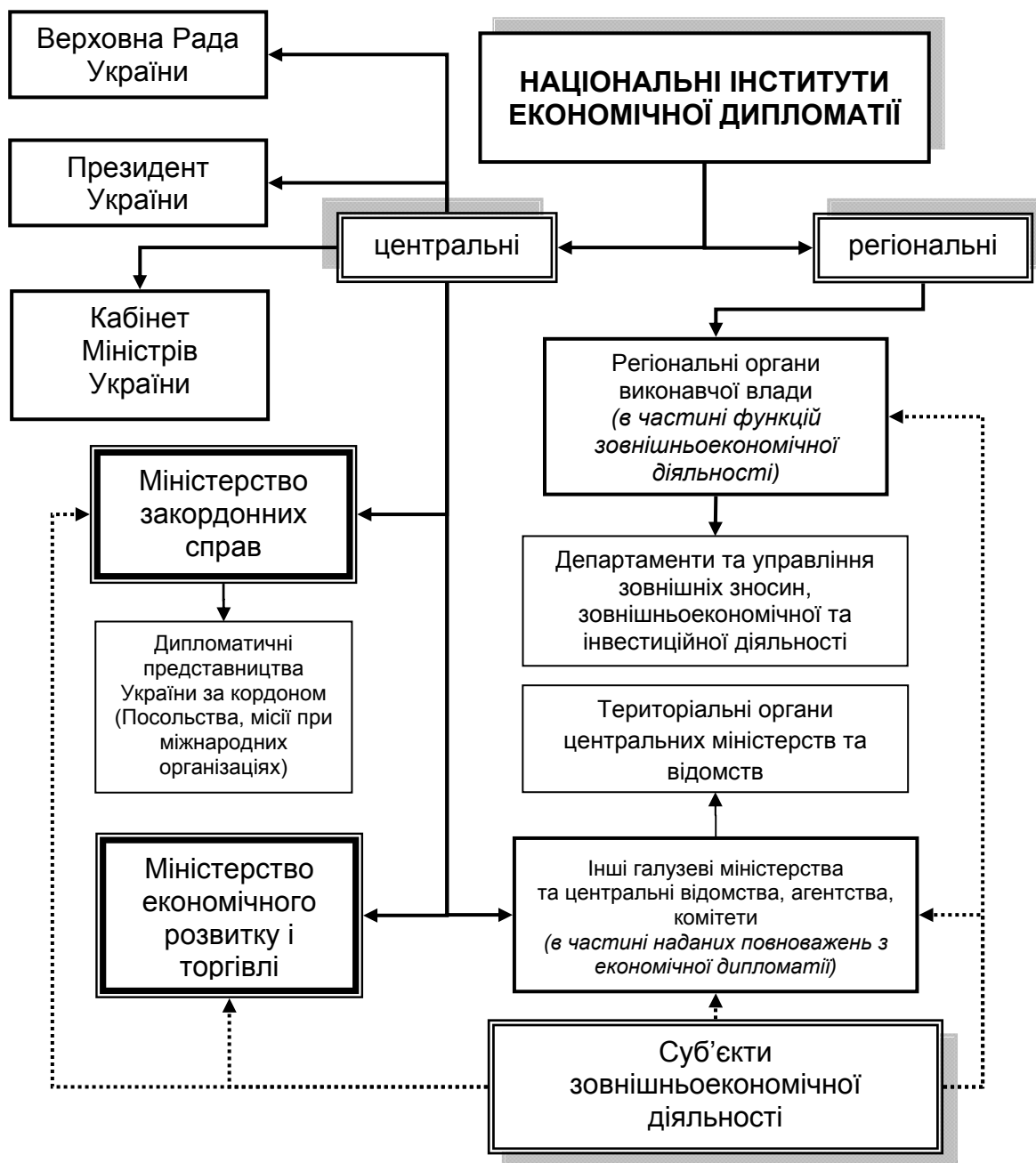


Рис. 2.1. Механізм взаємодії національних інститутів економічної дипломатії України

Джерело: розроблено автором

Згідно Конституції України Кабінет Міністрів в економічній дипломатії проводить систему заходів щодо реалізації зовнішньоекономічної політики держави, організовує і забезпечує здійснення ЗЕД країни (ст. 116) [132]. Чинним законодавством до основних завдань Кабінету Міністрів України віднесено організацію і забезпечення провадження ЗЕД (ст. 2) [92]. Відповідно серед повноважень Уряду, які мають пряме відношення до економічної дипломатії, наступні (ст. 20) [92]:

- забезпечувати проведення зовнішньоекономічної політики України в межах, визначених законом, регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- виступати гарантом щодо позик, які у визначених законом про Державний бюджет України межах надаються іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями, а в інших випадках - відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України;

- забезпечувати у межах своїх повноважень зовнішньополітичну діяльність України, розробляти та затверджувати державні програми в цій сфері, погоджувати програми перебування офіційних закордонних делегацій, до складу яких входять представники Кабінету Міністрів України, та інші пов'язані з цим документи;

- забезпечувати відповідно до закону про міжнародні договори вирішення питань щодо укладення та виконання міжнародних договорів України;

- приймати рішення про придбання за кордоном у власність України нерухомого майна (будівництво, реконструкцію об'єктів) для потреб закордонних дипломатичних установ України.

Практична реалізація даних заходів покладається на центральні органи виконавчої влади, передусім, на МЗС та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. При цьому окремі сегменти економічної дипломатії, головним чином, галузевого спрямування частково перебувають у сфері відповідальності ряду галузевих міністерств, служб, агентств та комітетів України. До них насамперед відносяться Міністерство аграрної політики та продовольства,

Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Міністерство інфраструктури, Міністерство фінансів, Національний банк України, Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, Державна фіскальна служба, Державна міграційна служба України [197].

В умовах реформування економіки, поступового застосування нових ринкових форм економічного партнерства, перенесення частини владних повноважень на місця та розширення міжрегіонального співробітництва зростає місце і роль місцевих (обласних) державних адміністрацій в заходах економічної дипломатії. Так, відповідно до ст. 26 Закону України «Про місцеві державні адміністрації», їх повноваженнями в галузі міжнародних та зовнішньоекономічних відносин є [94]:

1) забезпечення виконання зобов'язань за міжнародними договорами України на відповідній території;

2) сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту;

3) укладання договорів з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;

4) сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на підпорядкованій території, незалежно від форм власності;

5) сприяння розвитку експортної бази і збільшенню виробництва продукції на експорт;

6) організація прикордонної і прибережної торгівлі;

7) сприяння діяльності митних органів та прикордонних служб, створенню умов для їх належного функціонування;

8) внесення у встановленому порядку до відповідних органів пропозицій щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу відповідної території.

Зовнішні зносини, головним чином – економічного характеру (в сфері економічної дипломатії), місцеві державні адміністрації здійснюють згідно порядку, затвердженого Указом Президента України № 217 від 5 березня 2002 р. При цьому до складових економічної дипломатії в частині повноважень місцевих державних адміністрацій віднесено [265]: 1) службові контакти (зустрічі, візити, обмін делегаціями, проведення переговорів, обмін листами тощо) посадових осіб місцевих державних адміністрацій з посадовими особами та іншими представниками відповідних органів суб'єктів федерації іноземних держав з федеративним устроєм та адміністративно-територіальних утворень іноземних держав, міжнародних організацій (за їх результатами можуть укладатися протоколи зустрічей, інші документи – угоди, договори тощо); 2) обмін інформацією; 3) проведення інших заходів, передбачених законодавством України.

Всі міжнародні службові контакти представників місцевих державних адміністрацій, незалежно від місця їх проведення, повинні здійснюватись за попереднім письмовим погодженням з МЗС України, а заходи з питань ЗЕД – також з Міністерством економічного розвитку та торгівлі України. Після здійснення таких контактів та проведення заходів передбачається наступне інформування МЗС та Мінекономрозвитку про отримані результати, у тому числі про укладені документи.

Досягнення цілей, поставлених перед економічною дипломатією є можливим за умови співпраці і взаємодії всіх причетних до цього інститутів – Верховної Ради, Президента та Уряду України, міністерств і центральних відомств, місцевих державних адміністрацій. Одночасно належним чином повинна здійснюватись і цілеспрямована діяльність безпосередніми суб'єктами зовнішньоекономічних відносин (експортерами, імпортерами, інвестиційними компаніями, учасниками міжнародної кооперації) – підприємствами, акціонерними товариствами, компаніями, фірмами, банками, кредитними інститутами, страховими компаніями. Іншими словами – позитивний кінцевий результат від ЗЕД повинні отримувати самі підприємницькі структури, при цьому формуван-

ня необхідних рамкових умов для таких результатів в значній мірі слід покладати на економічну дипломатію.

В процесі своєї діяльності інститути державної законодавчої та виконавчої влади центральної та регіональної ланки можуть реалізовувати завдання у сфері економічної дипломатії як безпосередньо в Україні, так і через роботу закордонних представництв, які працюють на постійній та тимчасовій умовах. До працюючих на постійній основі установ відносимо насамперед Посольства України в іноземних державах, місії та представництва при міжнародних організаціях. На тимчасовій основі у сфері економічної дипломатії здійснюють відповідну діяльність міждержавні та міжурядові коопераційні ради та ради з співробітництва, міждержавні міжрегіональні робочі групи, делегації (на економічних форумах, міжнародних виставках і ярмарках, під час проведення днів української економіки), спостерігачі на міжнародних конференціях та під час засідання міжнародних комісій.

Необхідно наголосити, що рівень ефективності економічної дипломатії перебуває в прямій залежності від стану її координації відповідними державними інституціями. В економічній дипломатії ця роль в сучасних умовах в Україні відводиться МЗС. Зокрема, на нього покладено координацію заходів [257] органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин, зокрема, пов'язаних з участю міністерств та інших центральних органів виконавчої влади у роботі міжнародних організацій та їхніх органів, а також здійснення загального нагляду за виконанням міжнародних договорів України, в тому числі й іншими сторонами, додержанням прав, що випливають із таких договорів для України. У випадках, передбачених чинним законодавством України, МЗС України із цих питань подає відповідні пропозиції Президенту України або Кабінету Міністрів України.

Органи виконавчої влади України повинні повідомляти дипломатичні представництва України за кордоном про прибуття офіційних делегацій та представників України до відповідних держав виключно через МЗС України.

Офіційні делегації та представники України на міжнародних консультаціях, переговорах, конференціях, сесіях органів міжнародних організацій, засіданнях міжурядових комісій та інших органів повинні керуватись письмовими директивами, вказівками, технічними завданнями, що визначають позицію України, які необхідно готувати з урахуванням позицій зацікавлених центральних органів виконавчої влади відповідним органом виконавчої влади, уповноваженим брати безпосередню участь у міжнародних консультаціях, переговорах, конференціях, сесіях органів міжнародних організацій, засіданнях міжурядових комісій та інших органів; після погодження з МЗС України вказані документи повинні затверджуватись не пізніше ніж за три дні до початку заходу відповідним органом виконавчої влади.

МЗС України надає органам виконавчої влади методичну допомогу в роботі з підготовки директив, вказівок, технічних завдань, а також з опрацювання документів, що стосуються питань двостороннього та багатостороннього співробітництва, в тому числі пов'язаних з укладенням та виконанням міжнародних договорів України.

З метою коригування дій у сфері координації діяльності МЗС України практикувало періодичне проведення міжвідомчих нарад із суб'єктами економічної дипломатії. Наприклад, останній раз XI Міжвідомча нарада з питань координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин була проведена 27 травня 2010 р., під час якої, в числі інших, розглядалися питання щодо основних пріоритетів сучасної зовнішньополітичної діяльності України та зміцнення координованості дій у сфері зовнішніх зносин, ролі Секретаріату КМУ в координації діяльності центральних органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин, стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в умовах світової фінансової кризи, проблемні питання координації діяльності місцевих органів виконавчої влади центральними органами виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин [57].

Сучасна практика взаємодії центральних і регіональних органів виконавчої влади та суб'єктів ЗЕД в Україні характеризується тим, що на МЗС України

покладено координацію всіх економічних питань щодо дипломатичного супроводу та забезпечення як по горизонталі, так і по вертикалі. В частині економічної дипломатії координація по горизонталі повинна охоплювати узгодження тем, проблем, термінів, відомчих представників та виконавців для переговорів, засідань міждержавних і міжурядових робочих груп, офіційних та робочих делегацій на рівні міністерств, інших центральних відомств і організацій. Координація економічної дипломатії по вертикалі стосується взаємовідносин МЗС з місцевими (обласними) державними адміністраціями в питаннях узгодженості їх дій як на мікрорівні, так і на міжрегіональному міждержавному рівні в експортно-імпортній, інвестиційній та коопераційній співпраці з іноземними партнерами.

З метою формування нових підходів у відносинах з керівництвом регіонів України для сприяння їхньому динамічному розвитку та наповнення конкретним змістом діяльності на зовнішньоекономічному напрямі при МЗС України у травні 2011 р. було створено Робочу групу з питань взаємодії з Радою Міністрів АРК, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями щодо забезпечення координації та підвищення ефективності співробітництва у сфері зовнішньоекономічних зв'язків [139]. Крім керівників МЗС України та його структурних підрозділів, в склад Робочої групи було введено заступників голів регіональних державних адміністрацій, які відповідали за зовнішньоекономічний напрям роботи [208].

До основних завдань Робочої групи віднесено наступні:

- координація діяльності структурних підрозділів МЗС України та його представництв на території України, закордонних дипломатичних установ України, відповідних підрозділів регіональних органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин;

- опрацювання нових напрямків співробітництва МЗС України, регіональних органів виконавчої влади щодо залучення інвестиційних ресурсів до українських регіонів, посилення позицій українських виробників на світових ринках, сприяння участі українських підприємств в реалізації масштабних

інвестиційних та інфраструктурних проектів в інших країнах світу;

– сприяння організації проведення заходів щодо створення привабливого інвестиційного іміджу регіонів України;

– обмін інформацією між Міністерством закордонних справ України та регіональними органами виконавчої влади щодо можливостей посилення співробітництва в зовнішньоекономічній сфері.

Під час засідання Робочої групи 17 травня 2011 р. було підписано Меморандум про взаєморозуміння між МЗС України з Радою Міністрів АРК, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями щодо співробітництва в рамках Робочої групи при МЗС України. В Меморандумі на основі бажання забезпечувати координацію та посилювати ефективність співробітництва в сфері зовнішньоекономічних зв'язків визначались повноваження сторін у їх взаємодії, конкретизувались їх повноваження та обов'язки. Одночасно передбачалось, що при потребі на засідання Робочої групи могли запрошуватись відповідальні працівники та представники Міністерства економічного розвитку і торгівлі, інших міністерств та центральних відомств України.

На першому місці серед інститутів економічної дипломатії в Україні в нинішніх умовах є МЗС. Крім названих вище загальнодержавних нормативних документів діяльність та функції міністерства регламентуються Положенням про Міністерство закордонних справ України [194; 262], де визначено його основні завдання, в числі яких:

➤ забезпечення проведення зовнішньополітичного курсу України, спрямованого на розвиток економічних зв'язків з іншими державами і міжнародними організаціями;

➤ участь у забезпеченні у межах повноважень реалізації державної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України у світову економічну систему;

➤ участь у формуванні та реалізації державної політики, спрямованої на інтеграцію України в європейський економічний простір з метою набуття

членства в Європейському Союзі.

Відповідно до покладених завдань у функціональних обов'язках МЗС України виділяється сегмент економічної дипломатії. Його реалізацію повинні забезпечувати відповідні структурні підрозділи Міністерства, які умовно можна об'єднати в економічний блок. Слід зазначити, що впродовж останніх років структура міністерства зазнала певних змін, які особливо торкнулись саме його економічної частини. На початок 2012 р. економічні питання були зосереджені в Департаменті зовнішньоекономічного співробітництва [238]. Крім того, у даному сегменті функціонально були задіяні також Департамент міжнародних організацій, Департамент Європейського Союзу та 4 територіальних департаменти (додаток А.1).

Основну координуючу роботу щодо просування економічних інтересів України на зовнішніх ринках виконував Департамент зовнішньоекономічного співробітництва. Тут сходились основні напрями діяльності у забезпеченні, організації та координації діяльності економічних відділів закордонних дипломатичних представництв України.

Безпосередньо в розрізі країн світу певну увагу економічним питанням приділяли територіальні департаменти. Головним чином, вони отримували від українських дипломатичних представництв у країнах перебування звітні та інформаційні матеріали, а також аналітичні висновки макrorівня для підготовки пропозицій щодо подальших позицій України у різних сферах зовнішньоекономічної співпраці та у різних сегментах зовнішньоекономічної політики.

Разом з тим, незважаючи на задекларовану головну координуючу роль МЗС у сфері економічної дипломатії [256], у першому півріччі 2014 р. при черговій реорганізації міністерства був ліквідований Департамент зовнішньоекономічного співробітництва (без покладення його функцій на інші структурні підрозділи), який мав би координувати роботу економічних відділів посольств [252]. Лише в зв'язку з відповідними кадровими змінами у другому півріччі 2014 р. після наступної реорганізації МЗС в його структурі був відновлений підрозділ, відповідальний за питання координації економічного співробіт-

ництва, однак лише у статусі окремого управління.

Як видно із «реформування» МЗС України впродовж 2014 р., мала місце ситуація, коли необхідність забезпечення об'єктивної потреби у посиленні дипломатичного впливу на збереження освоєних зовнішніх товарних ринків та переорієнтації на нові ринки експорту продукції і послуг попадає у суттєву залежність від суб'єктивного фактору, тобто стає заручником непрофесійних дій на відповідних сегментах зовнішніх зносин. Зазначене негативно впливає передусім на забезпечення національних економічних інтересів України.

В результаті змін з другої половини 2014 р. структура МЗС України набула виду [48], наведеного у додатку А.2. Крім Управління економічного співробітництва, окремими аспектами сфери зовнішньоекономічних інтересів функціонально повинні займатись також Департамент міжнародних організацій і Департамент Європейського Союзу. Так, Департамент міжнародних організацій охоплює коло питань, пов'язаних з багатосторонньою дипломатією у сфері економіки, які є предметом діяльності різного роду міжнародних організацій, а в Департаменті Європейського Союзу дотичними до його основних функціональних обов'язків є окремі питання щодо інтеграції України в європейський економічний простір.

В цілому МЗС України, відповідно до покладених на нього завдань в частині економічної дипломатії, повинно [194]: готувати пропозиції щодо покращення інвестиційного клімату, створення позитивного інвестиційного іміджу держави, сприяти залученню іноземних інвестицій в Україну; здійснювати аналіз економічних процесів в державах-партнерах України та можливого їх впливу на розвиток двостороннього торговельного і інвестиційного співробітництва, забезпечувати моніторинг світових економічних процесів, основних тенденцій на світовому ринку, а також міжнародної практики регулювання ЗЕД; забезпечувати, організовувати та координувати діяльність економічних відділів закордонних дипломатичних представництв України; надавати допомогу центральним органам виконавчої влади у проведенні за кордоном торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо; здійснювати

координацію діяльності українських частин двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад та інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва; координувати взаємодію органів державної влади в частині здійснення ними зовнішніх зносин та виконання міжнародних зобов'язань України.

Реалізація зазначеного кола питань економічної дипломатії в МЗС України повинна забезпечуватись, насамперед Управлінням економічного співробітництва, а також зазначеними вище департаментами.

Разом з тим, центральну і провідну роль у забезпеченні виконання державою господарсько-організаторської функції в Україні відіграє або повинно відігравати Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Для визначення та обґрунтування його позицій в економічній дипломатії необхідно відштовхуватись від висхідних нормативних положень та правових засад призначення, функціонування та сфер впливу Міністерства. Зокрема, у першому пункті Положення про Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 459, зазначено, що Мінекономрозвитку, як головний орган у системі центральних органів виконавчої влади забезпечує формування та реалізує державну політику економічного, соціального розвитку і торгівлі, державну промислову політику, державну зовнішньоекономічну політику, формування та реалізацію державної політики у сфері експортного контролю, інвестиційної діяльності [191]. Принципово зміст зазначеного слід розглядати як повну відповідальність Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за всі сторони економічної і соціальної політики держави, обґрунтування її цілей, стратегії, форм і методів реалізації, а також ресурсне забезпечення. Оскільки у ресурсному забезпеченні соціально-економічних заходів суверенної держави немає іншого реального джерела крім ВВП, то одним з головних пріоритетів Мінекономрозвитку слід розглядати його діяльність у всіх сегментах виробництва, отримання та приросту ВВП. Це повинно стосуватись виробничо-господарської, підприємницької, торговельно-економічної, інвестиційної та

коопераційної діяльності як всередині України, так і за її межами, на зовнішніх ринках, у сегменті зовнішньоекономічного співробітництва.

Таким чином, в економічній дипломатії відповідно до логіки процесів першу роль повинно відігравати профільне міністерство, предметом функціонування якого є економічна діяльність, в тому числі зовнішньоекономічна. В Україні таким є Міністерство економічного розвитку і торгівлі [261]. Завдання та функції міністерства проявляються у його структурі, яка з липня 2009 р. по лютий 2014 р. будувалась у послідовності, відображеній у додатку А.3. У 2014 р. внаслідок реформування структура Міністерства зазнала певних змін [162; 163], які відображені у додатку А.4.

Наступні реформації в Міністерстві у 2016 р. [155] призвели до часткових змін його структури (додаток А.5), зокрема, зовнішньоекономічного блоку, в якому, крім діючих, створено Департамент доступу до ринків та взаємодії з СОТ, а також в одному Департаменті об'єднано діяльність з міжнародного торговельно-економічного співробітництва і європейської інтеграції. Діюча структура Міністерства економічного розвитку і торгівлі України побудована так, що із 19-ти департаментів шість безпосередньо займаються питаннями ЗЕД, економічного партнерства, взаємодії з міжнародними економічними та фінансовими організаціями, торговельно-економічним, інвестиційним та коопераційним співробітництвом з країнами світу та інтеграційними об'єднаннями, передусім з Європейським Союзом.

Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [191] конкретизує його функції та завдання. Так, головним завданням Міністерства визначено формування та забезпечення реалізації державної політики економічного та соціального розвитку. Важливою і вагомою складовою зазначеної політики є комплекс завдань зі сфери зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, до них віднесено формування і забезпечення: державної політики з питань економічного і соціального співробітництва України з ЄС; єдиної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції національної економіки у світову, співробітництва із СОТ; державної політики у сфері співробіт-

ництва з міжнародними фінансовими організаціями та з питань залучення міжнародної технічної допомоги; державної політики у сфері технічного регулювання (стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю).

До зовнішньоекономічної складової Мінекономрозвитку відноситься забезпечення формування державної політики з питань державного експортного контролю та у сфері інвестиційної діяльності і управління національними проектами (стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України).

Відповідно до покладених на нього завдань, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України повинно забезпечувати проведення на постійній основі насамперед низки заходів з координації діяльності як центральних органів виконавчої влади, так і місцевих державних адміністрацій та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в системі зовнішніх зносин, які по своїй сутності та змісту відносяться до економічної дипломатії. Перелік обов'язків Мінекономрозвитку України у сфері зовнішньоекономічної діяльності, визначених у Постанові Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 459 «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі», як одну з головних складових інструментарію економічної дипломатії, наведено у додатку Б.

Враховуючи принципові вимоги Угоди про асоціацію України і ЄС при створенні зони вільної торгівлі щодо відповідності стандартів, зміст діяльності Мінекономрозвитку у розглядуваній сфері повинен охоплювати коло питань, пов'язаних з вчиненням дій щодо гармонізації національних стандартів, які розробляються, із відповідними міжнародними стандартами та вжиттям заходів щодо виконання зобов'язань, зумовлених участю України в міжнародних та регіональних організаціях стандартизації. Крім того, з поля зору Міністерства не повинна випадати підготовка пропозицій щодо приєднання України до міжнародних та регіональних систем сертифікації, укладення міжнародних угод у сфері оцінки чи підтвердження відповідності, прийняття рішень про порядок визнання результатів робіт, проведених органами із сертифікації інших держав.

Одержання бажаних результатів у сфері стандартизації забезпечується в певній мірі представництвом та участю України у міжнародних, європейських та інших регіональних організаціях з метрології.

Як видно з Положення про Міністерство економічного розвитку та торгівлі, а також з додатка А.5, в реалізації завдань економічної дипломатії України у просуванні її економічних інтересів на зовнішніх ринках серед структурних підрозділів Мінекономрозвитку основне навантаження припадає на Департамент міжнародного торговельно-економічного співробітництва та європейської інтеграції. Головною метою його діяльності є забезпечення реалізації єдиної державної зовнішньоекономічної політики та захист інтересів України у двосторонніх торговельно-економічних відносинах з іншими країнами. Функціональні обов'язки Департаменту розподілені між його відділами і охоплюють [155]:

1) забезпечення участі у розробленні та реалізації державної політики щодо європейської інтеграції та двостороннього торговельно-економічного співробітництва з країнами Європи, Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону, Африки, Близького та Середнього Сходу;

2) аналіз двостороннього торговельно-економічного співробітництва, розроблення пропозицій з оптимізації та поліпшення двосторонньої торговельної співпраці та нових форм економічного співробітництва з іноземними державами;

3) розроблення та опрацювання проектів нормативно-правових актів з питань реалізації торговельно-економічного співробітництва України і роботи з представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні;

4) забезпечення участі у розробленні та підготовці до підписання двосторонніх угод з питань торговельно-економічного співробітництва з країнами Європи, Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону, Африки, Близького і Середнього Сходу та координація їх виконання;

5) здійснення загальної координації діяльності українських частин двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад та інших міждержавних

органів з питань економічного співробітництва, проведення моніторингу домовленостей, досягнутих під час засідань цих органів;

6) здійснення в межах компетенції департаменту організаційного забезпечення підготовки і проведення спільних засідань міжурядових комісій з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва, інших двосторонніх і багатосторонніх міжурядових зовнішньоекономічних заходів, що проводяться в Україні і за кордоном;

7) забезпечення в межах компетенції департаменту участі у переговорах з представниками закордонних дипломатичних установ, акредитованих в Україні, іноземними делегаціями, суб'єктами господарювання, а також у міжнародних заходах з питань розвитку торговельно-економічного співробітництва;

8) проведення у встановленому порядку реєстрації та засвідчення інформації про реєстрацію іноземних представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні, отримання, аналіз та узагальнення інформації про їх діяльність та надання їм методичної допомоги;

9) забезпечення в межах компетенції Мінекономрозвитку разом з МЗС України координації діяльності відділів з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ України, надання експертної оцінки ефективності їх роботи та підготовка пропозицій щодо їх кадрового забезпечення.

Безумовно, що успішне виконання ними їх функцій є можливим за умови поєднання та координації діяльності як безпосередньо в рамках самого Мінекономрозвитку, інших міністерств, центральних відомств, місцевих державних адміністрацій і безпосередніх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, так і закордонних представництв України.

2.3. Методологічні засади організації діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв України

Закордонні представництва України, на які покладались функції із сфери економічної дипломатії, пройшли декілька етапів розвитку та трансформації. Початково вони діяли на основі Положення, затвердженого Указом Президента України від 17 серпня 1993 р № 313/93 [264] як торговельні представництва за кордоном. Згідно з ним вони входили до складу дипломатичного представництва України і підпорядковувались його главі. При цьому торговельні представництва підпорядковувались Міністерству зовнішніх економічних зв'язків України.

Основними завданнями торговельного представництва на той час були: захист прав і законних інтересів України у зовнішньоекономічній галузі та суб'єктів підприємницької діяльності України у державі перебування; сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки України і виконанню договорів України, укладених з державою перебування; інформування МЗЕЗ України про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводила держава перебування, стосовно товарів, експортованих Україною; підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи із запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо.

Розвиток ЗЕД України та динамічні процеси виходу на зовнішні ринки з метою завоювання нових їх сегментів у конкурентному середовищі обумовили необхідність впровадження і застосування нових форм та методів роботи, мобілізації невикористаних ресурсів, в тому числі у сфері економічної дипломатії. Практика висвітлила недостатню ефективність діяльності торговельних представництв, виявила їх слабкі місця, передусім в частині організації їх роботи та кадрового забезпечення. У зв'язку із цим Указом Президента України від 30 квітня 1994 р. №200/94 Торговельні представництва були замінені новоствореними Торговельно-економічними місіями (ТЕМ) в

складі Посольств України [267]. Організовувало їх роботу Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, яке у 2000 р. влилось в Міністерство економіки України.

Новий статус, який отримали ТЕМи, значно розширив повноваження зовнішньоекономічного представництва, як функціонально, так і організаційно та кадрово. Склад торговельно-економічних місій став формуватись із представників фахового міністерства, інших органів державної виконавчої влади центрального і регіонального рівня. Керівник місії за посадою мав бути радником-посланником або радником дипломатичного представництва і членом української частини Спільної міжурядової комісії з питань економічного співробітництва з державою перебування. Такі комісії утворювались за відповідними міжнародними договорами України. Окрім того, за спільним рішенням Міністерства економіки та МЗС України у разі потреби могли у встановленому порядку утворюватися в державі перебування відділення торговельно-економічної місії.

В системі економічної дипломатії ТЕМи стали важливим інструментом у просуванні українських інтересів на зовнішньоекономічному просторі в контексті реалізації державної політики щодо підвищення конкурентоздатності української економіки, розвитку експортного потенціалу, встановлення ефективних і взаємовигідних торговельних та інвестиційних стосунків України із найважливішими партнерами й економічними угрупованнями.

При цьому пріоритетом їх діяльності було визначено забезпечення результативності втілення курсу на інтеграцію України до структур СОТ та ЄС, оптимізацію та поглиблення партнерства з країнами СНД, пошук нових форм взаємодії із США, удосконалення економічних відносин із країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону. Одночасно підвищення ефективності торговельно-економічних зв'язків з країнами-партнерами розглядалось як одна із найважливіших складових у стратегії інтеграції української економіки до світового господарства та її інтеграційного курсу.

Серед пріоритетних завдань ТЕМ виділялись наступні [267]: ефективне

використання наявного експортного потенціалу України та реалізація програмних завдань Уряду з розвитку конкурентоздатності української економіки на зовнішньому ринку; забезпечення ефективної інтеграції України у світову та європейську економічні системи за рахунок залучення інвестиційного капіталу у пріоритетні галузі вітчизняної економіки та виходу українських підприємств та міжнародні фінансові ринки; здійснення заходів щодо захисту прав і законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України в країні перебування; надання консультаційної та методичної допомоги вітчизняним виробникам і експортерам у просуванні їх товарів на зовнішні ринки, а також у ході антидемпінгових і спеціальних розслідувань до товарів українського походження.

Необхідно підкреслити, що схема роботи ТЕМ передбачала прямі контакти з Міністерством економіки, регіональними органами виконавчої влади, обласними торгово-промисловими палатами, регіональними відділеннями Українського союзу промисловців і підприємців, а також безпосередньо з підприємствами-суб'єктами ЗЕД. В обов'язки працівників ТЕМ входило також налагодження і підтримування прямих контактів з відповідними установами, організаціями, галузевими об'єднаннями та підприємствами у країні перебування. Важливо підкреслити зазначену особливість функціонування ТЕМ – їх прямі контакти з владними структурами України та країни перебування, чи безпосередньо із суб'єктами, які займаються експортом, імпортом, кооперацією, забезпеченням розрахунків, страхуванням, наданням кредитів та іншими видами діяльності в Україні і в країні перебування.

Слід зазначити, що, у зв'язку із стабільним зростанням попиту на ефективну діяльність економічної дипломатії, Польща, на підставі вивчення практики діяльності українських ТЕМ і в порядку економізації дипломатичної служби у 2006 р. створила в своїх посольствах економічні підрозділи, які складаються із *економічного відділу і відділу сприяння торгівлі та інвестиціям*. Зазначені підрозділи були сформовані на основі використання позитивного досвіду України, Росії та Білорусії [568; 597; 622]. В той же час, у вітчизняній

літературі можна знайти окремі публікації, в яких автори намагались піддати критиці практику, взяту на озброєння країною ЄС. Підґрунтям цього, на нашу думку, було, по-перше, спотворення об'єктивної ситуації внаслідок або свідомого маніпулювання фактами, або в силу відсутності в авторів практичного досвіду та фахових знань, необхідних для аналізу даної сфери [144], по-друге, підміна наукової методології дослідження економічної дипломатії публіцистичною полемікою та неаргументованими висновками емоційного характеру [45].

До необхідності економізації дипломатичної служби неодноразово привертали увагу українські фахівці у цій сфері, зокрема, В.А.Вергун [21], А.А.Фліссак [277], О.Шамшур [343], О.М.Шаров [347]. Разом з тим, у відомствах, безпосередньо причетних до реалізації заходів з дипломатичного супроводу та підтримки вітчизняного експорту і розвитку ЗЕД, відбувалась дискусія щодо подальшого використання такого інституту економічної дипломатії як ТЕМ в складі дипломатичних представництв України.

Разом з тим, в Україні у 2010 р. були проведені заходи щодо економізації дипломатичної служби в дещо іншому напрямі. Так, МЗС було зобов'язано «забезпечити утворення у складі дипломатичних представництв України за кордоном відділів з економічних питань у межах визначеної в установленому порядку граничної чисельності працівників закордонних дипломатичних установ. У зв'язку з цим ліквідувати торговельно-економічні місії у складі закордонних дипломатичних установ України» [256]. Замінити ТЕМи повинні були відділи з економічних питань Посольств. Така реорганізація значно послабила позиції Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у виконанні його прямих обов'язків у сфері зовнішньоекономічного співробітництва в частині безпосередньої реалізації в країнах перебування представництв. Наприклад, Положенням про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [191] передбачено (п. 7), що Міністерство здійснює свої повноваження безпосередньо та через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ. Однак даний пункт *apriori* не може бути

виконаним, оскільки Мінекономрозвитку на даний час не має своїх представництв у складі посольств та інших дипломатичних представництв за кордоном.

Не заперечуючи головну координуючу роль МЗС України у системі зовнішніх зносин, слід констатувати, що на даний час питання створення і забезпечення повноцінного функціонування відділів з економічних питань в Посольствах України залишається не до кінця вирішеним функціонально, організаційно і кадрово. Новостворені відділи з економічних питань повинні були перебрати на себе функції ТЕМ в питаннях інформаційного, аналітичного та організаційного забезпечення ЗЕД та відстоювання інтересів українського бізнесу за межами України.

Відділи з економічних питань забезпечують моніторинг основних тенденцій на світовому фінансово-економічному, енергетичному, аграрному, валютному ринках, заходів, які вживаються урядами інших держав щодо імпорту товарів на ринки відповідних країн, походженням у тому числі й з України, 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» [236].

Оскільки мова йде про створення, на думку МЗС, ефективної системи «реалізації державної політики у забезпеченні національних економічних інтересів на світовому ринку, що повністю відповідає сьогоденним реаліям міжнародних економічних відносин» [236], то доцільно зауважити, що наведений вище текст на офіційному сайті МЗС України про створення відділів з економічних питань та результативність їх роботи не зазнав змін з моменту його появи у лютому 2012 р. до цього часу.

Щодо сутності викладеного МЗС тексту можна зробити висновок, що відділи з економічних питань займаються лише моніторингом макроекономічної ситуації в країнах перебування, а вся інша робота в частині прямої підтримки українських експортерів у всіх її формах, у налагодженні партнерських відносин, кооперації, інвестиційного співробітництва, яку переважно

успішно виконували ТЕМи, припинена. Більше того, перебравши на себе економічні функції у діяльності дипломатичних представництв за кордоном, МЗС позбавилось від принципово важливої їх складової – надання сприяння українським підприємствам в експортній експансії на зовнішніх ринках, у розширенні освоєних та завоюванні нових ніш для українського експорту, а також у налагодженні міжнародної кооперації. Якщо такі пункти не передбачені у Положенні про Міністерство закордонних справ, то їх виконання об'єктивно не може бути забезпеченим у країнах перебування існуючими структурними підрозділами, названими «відділами з економічних питань» в Посольствах України. В новому Положенні про МЗС України [194] із переліку завдань Міністерства виключено позиції про «надання допомоги українським суб'єктам підприємницької діяльності у просуванні вітчизняної продукції на зовнішні ринки збуту і пошуку потенційних партнерів», а також норму «щодо погодження із Міністерством економічного розвитку і торгівлі України призначення та звільнення керівників економічних відділів у складі дипломатичних представництв України за кордоном» [262].

Не витримує критики і кадрове забезпечення зовнішньоекономічної ділянки в роботі Посольств: наприклад, якщо при функціонуванні ТЕМ у складі Посольства України у ФРН економічні питання фахово забезпечували 8-10 дипломатів, то в даний час робота щодо забезпечення економічних інтересів України покладена лише на двох працівників на всю Німеччину [189]. У Франції в українському посольстві реалізацію економічної складової покладено на «відділ економічний, науково-технічний та освітнього співробітництва», роботу якого забезпечує також лише два дипломати [190].

Слабким місцем організаційно-функціонального забезпечення діяльності відділів з економічних питань українських посольств залишається згадана вище необхідність роботи виключно через МЗС, внаслідок якої втрачається оперативність вирішення питань і певна «забюрократизованість» проходження звернень та запитів безпосередніх учасників ЗЕД. Практично ліквідовано прямі контакти між структурними підрозділами дипломатичних представництв в

країнах перебування з місцевими та українськими суб'єктами ЗЕД.

Такі підходи наносять шкоду насамперед національним економічним інтересам України. Крім того, це суперечить ефективній практиці країн ЄС та США у застосуванні механізмів економічної дипломатії та дипломатичної підтримки національної ЗЕД [298; 365; 380; 447; 484].

Системна і ефективна робота працівників економічних відділів Посольств є можливою за умови персонального дотримання трьох принципових умов щодо організації роботи: 1) наділення працівників згідно із статусом та посадою необхідними правами; 2) конкретизації функціональних обов'язків; 3) визначення рівня та форм відповідальності. Зокрема, для ефективного функціонування економічного відділу Посольства України його дипломатичні працівники *повинні бути наділені відповідними правами* (рекомендований перелік наведено в додатку В.1) та *посадовими обов'язками* (додаток В.2).

Дипломатичні представництва України та їх економічні відділи в процесі реалізації завдань та забезпечення функціональної діяльності у сфері економічної дипломатії повинні використовувати відповідні форми і методи роботи. Їх застосування підпорядковане нарощуванню торговельних, інвестиційних і коопераційних зв'язків України із закордонними партнерами в контексті вирішення стратегічних завдань зовнішньоекономічної політики держави. При цьому повинно забезпечуватись формування якісно нового рівня партнерських стосунків, нового бачення розвитку торговельно-економічних та інвестиційних відносин, збудованих на реалістичній основі, виходячи із нагальних потреб економіки України. Одночасно повинні вироблятися нові організаційні і фінансово-економічні засади щодо створення умов та зацікавленості підприємців країн у розширенні і поглибленні партнерських зв'язків.

У розпорядженні сучасної економічної дипломатії України, яку в даний час представляють або повинні представляти насамперед економічні відділи посольств, можуть бути наступні форми роботи [331]: 1) діяльність постійних міждержавних комісій; 2) проведення економічних та інвестиційних форумів; 3) проведення днів української економіки в країнах перебування; 4) організація

і проведення коопераційних бірж; 5) організація залучення українських експонентів до участі у виставкових заходах та виставках-ярмарках, які проводяться у країнах перебування.

Діяльність постійних міжурядових комісій розглядається як одна з основних організуючих форм роботи з вироблення стратегії двостороннього торговельно-економічного, інвестиційного та коопераційного співробітництва Україною з іншими державами [287, С.368]. Діяльність міжурядових комісій покликана забезпечувати ефективну реалізацію двосторонніх угод України у сфері торговельно-економічних відносин, а їх робота з української сторони регламентується і регулюється відповідними нормативними актами Кабінету Міністрів України [192; 193; 196; 198; 209; 210]. Всього на даний час Україною спільно з іншими державами створено 72 спільних міжурядових комісії [232].

Розглядаючи функціонування міжурядових комісій як складову інституційного механізму реалізації двосторонніх торговельних договорів, окремі автори намагаються поставити у пряму залежність обсяги товарообороту між Україною та її партнерами від кількості і частоти засідань міжурядових комісій, наголошуючи, що «із зменшенням періодичності засідань міжурядових комісій спостерігається значне скорочення міждержавного товарообороту» [173, С.364]. Якби так просто все було, то всі механізми національної підтримки експорту та експортної експансії вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках достатньо було б звести до частоти засідань міжурядових комісій. Проте на практиці періодичність таких спільних засідань визначається сторонами і залежить від: по-перше, рівня розвитку торговельно-економічного співробітництва та партнерства між країнами; по-друге, наявності взаємного інтересу сторін до подальшого розвитку співпраці, пошуку і активного впровадження нових форм і методів взаємодії, відкриття і освоєння нових сегментів для прикладення зусиль у даній сфері обома країнами; по-третє, наявності «вузьких місць» і проблемних питань, які потребують вирішення з метою налагодження ефективного торговельно-економічного співробітництва.

Серед найбільш активних двосторонніх міжурядових комісій, які працюють на постійній основі слід назвати Українсько-німецьку групу високого рівня. Її засідання відбуваються раз у 2-3 роки, по чергово в Україні та ФРН, з розглядом питань економічного співробітництва, обговоренням стану реалізації домовленостей, досягнутих під час попередніх засідань, стану торговельно-економічних та інвестиційних відносин між країнами, аналізом ходу реалізації спільних економічних проектів, здійсненням розгляду перспективних напрямів співробітництва між Україною та ФРН.

На пленарних засіданнях можуть підписуватись двосторонні угоди, меморандуми, протоколи, якими приймаються спільні заходи та програми з розглядуваних питань. Плани заходів щодо реалізації домовленостей, досягнутих під час відповідного засідання двосторонньої міжурядової ради з питань економічного співробітництва вже доводяться до міністерств та інших органів виконавчої влади відповідним дорученням Кабінету Міністрів України.

Зацікавленість німецької економіки в співпраці з Україною проявляється у тому, що створена і працює не тільки Українсько-німецька група високого рівня з економічного співробітництва, але і Постійна Українсько-Баварська робоча комісія. В її складі працює 5 робочих груп, які охоплюють такі сфери, як економіку, транспорт, технології і захист навколишнього середовища, охорону здоров'я, освіту, культуру, соціальні питання, сільське та лісове господарство. В центрі уваги комісії інтенсифікація економічної кооперації між Вільною землею Баварія⁸ та Україною [29]. Активна робота Українсько-Баварської комісії впродовж багатьох років була і залишається вагомим підґрунтям того, що Баварія є, з одного боку, традиційно важливим ринком збуту продукції української металургійної та хімічної промисловості, а з другого – найбільшим постачальником високотехнологічної продукції та обладнання і устаткування в Україну, а також потужним партнером в інвестиційному співробітництві та міжнародній кооперації [330, С.173-174].

⁸ Повна юридична назва Федеральної землі Баварія, яка входить до складу ФРН.

Предметом уваги Українсько-Ізраїльської Комісії з питань торгівлі та економічного співробітництва є поглиблення партнерства у сфері енерго-ефективності, енергозбереження, телекомунікацій та радіозв'язку, стандартизації, метрології та оцінки відповідності, торгівлі, туризму, інвестицій, сільського господарства та технологій ноу-хау.

Українсько-В'єтнамська Міжурядова комісія з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва активно працює над можливістю взаємовигідного економічного співробітництва країн у сфері авіабудування, суднобудування, автомобілебудування, вивчення і використання космічного простору в мирних цілях, геології, у тому числі, видобутку та переробки корисних копалин, транспорту, освіти, фармацевтики, аграрної галузі тощо.

Позиції щодо необхідності ефективного використання міжурядових комісій в механізмі підтримки експорту поділяє і Торговий представник України [249]. В кожному випадку постійні двосторонні міжурядові (міждержавні) комісії визначають пріоритети своєї діяльності і повинні будувати свою роботу на основі взаємної зацікавленості та взаємовигідного партнерства, реалізуючи таким чином завдання економічної дипломатії.

Наступною важливою формою роботи у практиці економічної дипломатії є *проведення економічних та інвестиційних форумів*, які проводяться по конкретних актуальних темах. Місцем їх проведення можуть бути як країни перебування українських дипломатичних представництв, так і безпосередньо Україна. При проведенні таких форумів за кордоном збільшуються можливості для запрошення та участі в їх роботі представників бізнесу, ділових кіл, банків, торгово-промислових палат, офіційних представників урядових структур, регіональних органів влади, місцевого самоврядування, міністерств, консалтингових і юридичних фірм країн перебування. При цьому вся організаційна робота покладається на представників дипломатичних представництв України, в даний час – це економічні відділи посольств. Для участі у форумах можуть бути запрошені офіційні представники відповідних міністерств і відомств, регіональних органів влади, торгово-промислових палат, ділових кіл України.

Головним змістовним наповненням економічних та інвестиційних форумів повинно бути представлення економічних та коопераційних можливостей, експортного потенціалу, конкурентних переваг та інвестиційних потреб української економіки. Під час форумів можуть і повинні проводитись презентації інвестиційних проектів і експортних можливостей, обговорюватись перспективні напрями розвитку партнерства між представниками бізнесу і ділових кіл України та держави перебування.

Суттєве значення в розширенні торговельно-економічного, інвестиційного та коопераційного співробітництва, в нарощенні обсягів українського експорту до країн-партнерів та залученні їх інвестицій в економіку України має така форми роботи в сфері економічної дипломатії як проведення Днів української економіки. Їх доцільно проводити, як правило, в рамках інших презентаційних заходів, зокрема під час міжнародних виставок і ярмарок. Для участі в них слід запрошувати достатньо представницькі делегації з України, в склад яких доцільно включати представників Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, галузевих міністерств і відомств, регіональних органів виконавчої влади, торгово-промислових палат, а також безпосередніх учасників ЗЕД. З метою забезпечення належного рівня представництва та гарантування іноземним партнерам належних владних повноважень бажано, щоб такі делегації очолювали переважно представники керівництва Уряду України.

Значну роль у підготовці та проведенні Днів української економіки в країнах перебування покликані відігравати працівники дипломатичного представництва України, зокрема, економічного відділу. Вони повинні опрацювати саму ідею проведення такого заходу, здійснити узгоджувальні дії з відповідними структурами влади та ділових кіл в Україні, організувати і забезпечити участь представників бажаних установ, організацій, компаній і фірм країни перебування. Головною метою Днів української економіки слід розглядати привернення уваги іноземного бізнесу до України, поширення інформації про експортні можливості, про виробничий, сировинно-ресурсний, технологічний, фінансовий, кадровий потенціал економіки України, її

конкурентні переваги у відповідних сферах діяльності. Такі заходи бажано проводити з метою розширення присутності України на ринках країн перебування, а також створення та підтримання привабливого іміджу України як інвестиційного партнера та сприяння залученню іноземних інвестицій в українську економіку.

Особливо ефективною формою роботи у сфері економічної дипломатії, у налагодженні прямих контактів між українськими і іноземними підприємствами, розвитку коопераційних зв'язків, торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва вважаємо організацію і проведення *коопераційних бірж*. Їх доцільно проводити, як правило, під час Днів української економіки, а також в рамках міжнародних інвестиційних форумів, виставок і ярмарок. Особливістю коопераційних бірж є те, що там нічого не продають і не купують, оскільки під час їх проведення повинні відбуватись:

1) інтенсивний обмін інформацією щодо конкретних суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності, їх намірів щодо налагодження відповідних форм співробітництва (реалізація продукції, купівля обладнання і технології, налагодження спільного виробництва, формування коопераційних зв'язків, пропозиція проектів для інвестування тощо);

2) надання і отримання інформації щодо асортименту пропонованої продукції, цін та умов оплати і розрахунків;

3) встановлення прямих контактів між потенційно майбутніми партнерами;

4) підписання протоколів про наміри, угод про співпрацю, а при сприятливому перебігу обставин, і контрактів на поставку, купівлю чи продаж відповідної продукції;

5) обмін пропозиціями щодо розширення інвестиційного, торговельно-економічного і коопераційного співробітництва та налагодження нових прямих контактів між підприємствами.

Важливе значення у забезпеченні ефективності коопераційної біржі слід відводити її ретельній підготовці. Зміст такої підготовки повинен полягати в

наступному: 1) визначення конкретної теми коопераційної біржі, її цільового спрямування, обрання галузі виробництва, економіки, сфери діяльності; 2) опрацювання кола українських учасників майбутньої коопераційної біржі; 3) на основі перших двох позицій опрацювання залучення можливих учасників країни перебування, виходячи із сфери діяльності та побажань українських учасників. Крім того, надання потенційним учасникам країни перебування відповідної інформація щодо українських учасників та їх запитів і пропозицій.

В результаті ретельно проведеної підготовчої та організаційної роботи, під час коопераційної біржі можуть відбуватись конкретні зустрічі між підприємцями обох країн за попередньо визначеними спільними інтересами з врахуванням сфери діяльності і потенційних можливостей сторін. Як правило, кожен учасник коопераційної біржі вже перед її початком повинен знати свою мету і бути обізнаним з інформацією щодо можливих партнерів для переговорів. Як свідчить досвід, протягом декількох годин роботи коопераційної біржі кожен учасник може мати до 10-15 контактів з потенційними партнерами, що при індивідуальних поїздках українських підприємців на короткий термін в ту чи іншу країну є практично неможливим.

Важливою формою роботи економічних відділів посольств у сфері економічної дипломатії слід розглядати організацію *залучення українських експонентів до участі у виставкових заходах та виставках-ярмарках*, які проводяться у країнах перебування.

Участь у виставках та виставках-ярмарках слід розглядати як вагомий засіб розширення присутності українських підприємств на зовнішніх ринках та виходу на їх нові сегменти. Важливо наголосити на необхідності державної підтримки участі України у виставкових заходах, як це робиться численними зовнішньоторговельними партнерами України: ФРН, КНР, Польщею, Угорщиною, Чехією та багатьма іншими. Активна участь у міжнародних універсальних та галузевих і спеціалізованих виставках дає можливість ефективно представляти на зовнішніх ринках нову конкурентоспроможну продукцію, нові розробки та нові технології, екологічно чисті вироби тощо.

Успіх участі у міжнародних виставках в значній мірі залежить від ретельної підготовки та здійснення цілого комплексу заходів підготовчої роботи. Важливими тут є питання:

1) проведення завчасної підготовки до участі українських фірм у виставках через попередній конкурсний відбір експонатів та фірм і підприємств для участі у роботі виставки (ярмарку);

2) здійснення попередніх маркетингових досліджень та налагодження контактів з потенційними партнерами шляхом розповсюдження інформації через спілки товаровиробників, інформаційні центри виставок та засобами Інтернету;

3) забезпечення умов щодо експонування кращих зразків української продукції та всебічного представлення галузей;

4) виділення як державою, так і підприємницькими структурами необхідних коштів.

Під час виставок доцільно практикувати проведення економічних та інвестиційних форумів, днів економіки країн-учасників, науково-практичних конференцій та коопераційних бірж, тобто здійснювати поєднання і комплексне використання різних форм економічної дипломатії. У всіх цих заходах повинні брати участь представники економічних відділів посольств України, яким належить виконувати також і координуючу роль.

Безпосередньо в рамках роботи виставок доцільно проводити комерційні переговори та здійснювати пошук партнерів для майбутнього співробітництва. При цьому необхідно звернути увагу на технічні питання забезпечення ефективної роботи експозиції. Зокрема, при наявності стендів від областей чи регіонів України необхідно передбачити присутність на них представників відповідних територій чи адміністративно-територіальних формувань; обов'язковою умовою представлення експонатів (для проведення конструктивних переговорів з потенційними партнерами) на виставці повинна бути участь представника підприємства, яке виробляє зазначені вироби.

Важливим організаційним питанням участі у міжнародних виставках є

забезпечення своєчасного отримання всіх необхідних сертифікатів і дозволів на ввіз української продукції на виставку (ярмарок) у відповідному асортименті.

Великий досвід ефективного проведення міжнародних виставок має ФРН, де регулярно проводяться такі міжнародні виставки як «Hannover-Messe» (машинобудування і технології), «Grüne Woche» (аграрне виробництво, харчова промисловість, стандартизація у харчовій галузі), «ITB» (туризм і туристичні послуги), «CeBIT» (інформаційні технології, засоби телекомунікації і зв'язку, електронні системи управління) «ILA» (авіакосмічна галузь), «Bautek» (будівельна техніка, будівельні матеріали і технології) тощо. ФРН є найбільшою виставковою країною світу, у якій впродовж року проводиться понад 100 міжнародних виставкових заходів, а учасниками є тисячі фірм з більшості країн світу. Активно працюють у сфері організації міжнародних виставок також такі країни як Франція, Італія, Японія, Китай. Такий потужний виставковий полігон повинен націлювати українську економічну дипломатію на активну роботу щодо просування української продукції на світові ринки.

Поряд з розглянутими формами роботи економічних підрозділів дипломатичних представництв України, до їх потенціалу у процесі діяльності в сфері відповідальності слід віднести можливе застосування відповідних методів [331, С.310], в числі яких наступні:

1) аналіз білатеральних торговельно-економічних відносин між Україною та країною перебування, а також між країною перебування та третіми країнами з метою пошуку вільних або потенційно можливих ніш для заповнення товарами українського експорту;

2) постійний моніторинг ринку товарів, що мають для України пріоритетне значення;

3) здійснення маркетингових досліджень у таких важливих для українських товаровиробників галузях, як машинобудування, енергетика, харчова і легка промисловість, сільське господарство;

4) розповсюдження торговельно-економічної інформації про Україну через систему Інтернет, друковані та електронні засоби масової інформації та

спеціальні бюлетені;

5) налагодження робочих контактів з представниками державних структур та ділових кіл країни перебування;

6) проведення зустрічей і прямих переговорів з потенційними партнерами в країні перебування;

7) пошук партнерів з української сторони та сторони країни перебування для налагодження співпраці між ними;

8) налагодження прямого міжрегіонального співробітництва між відповідними регіонами України та країни перебування;

9) надання інформаційного та методичного сприяння українським підприємствам, які мають наміри працювати на ринку країни перебування та здійснювати там підприємницьку діяльність;

10) вжиття відповідних заходів з метою попередження виникнення та врегулювання існуючих проблемних питань у торговельно-економічних відносинах України з країною перебування.

В практичній діяльності економічних підрозділів посольств України та інших представників економічної дипломатії можуть застосовуватись і інші методи роботи, які націлені на відстоювання економічних інтересів України на зовнішніх ринках, на утримання освоєних їх сегментів та завоювання нових ніш. Форми і методи роботи повинні використовуватись в комплексі, у поєднанні найбільш ефективних на відповідний час і з обов'язковим врахуванням особливостей міжнародної економічної ситуації та цільових завдань.

Оскільки одним з головних методів дипломатичної роботи та ефективних інструментів економічної дипломатії є переговори, то при обґрунтуванні методологічних основ практичної організації діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв України за кордоном не можна обійти дане питання. Вважаємо справедливим твердження фахівців щодо значення переговорів в глобалізованому світі, метою яких є сприяння досягненню взаєморозуміння та управління протиріччями: «Щоб бути ефективним у всіх цих контекстах, ви повинні майстерно володіти технікою ведення переговорів»

[230, С.24]. При цьому ефективний міжнародний менеджмент розглядає переговори як «суму всіх способів передачі інформації про свої бажання, прагнення і про те, чого ми чекаємо від інших людей – а також способи отримання нами інформації про бажання, устремління та очікування оточуючих» [216, С.28]. Завдяки переговорам повноважні представники країн мають можливість знаходити порозуміння у різних ситуаціях і досягати погоджених домовленостей.

Особливістю переговорів є те, що їх учасниками має бути щонайменше дві сторони, які мають або можуть мати різні позиції щодо певної конкретної ситуації, процесу, події чи діяльності, однак в силу обопільної зацікавленості сторони шукають компромісу і рішення, яке задовольняло б обох. Міжнародні переговори використовуються для врегулювання конфліктних та суперечливих ситуацій. В зв'язку з тим, що в сучасному міжнародному житті переговорний процес відіграє надзвичайно важливу роль, технологія проведення переговорів вимагає особливої уваги.

Намір вести переговори означає надзвичайно багато. За своєю сутністю, це перехід від конфліктної ситуації (або ж позиції гострої конкуренції) до ситуації переговорів (позиції співробітництва чи партнерства). Причому чим гостріший рівень протиріч, які виносяться на обговорення, тим вищою є відповідальність учасників процесу, оскільки зростає і «ціна помилки». Так, несвоєчасне або невірне рішення в умовах конфліктної ситуації часто призводить до продовження або навіть загострення протиріч та протистояння. За умов налагоджених партнерських відносин такої ситуації легше уникнути, а помилки – своєчасно виправити.

Диференціюючим аспектом в переговорах виступає об'єкт обговорення. За партнерських умов найчастіше мова іде про створення нового економічного продукту, при протистоянні – про розподіл вже існуючого, а тому і сторони займають більш жорсткі позиції, менше йдуть на поступки.

Як правило, переговори швидше досягають мети за умови: 1) чіткого визначення об'єкту обговорення; 2) уникнення сторонами використання погроз,

психологічного чи іншого тиску; 3) відмови учасників від розгляду ситуації як «гри з нульовою сумою»; 4) коли відносини сторін зачіпають щонайменше декілька сфер економічної та соціальної діяльності, причому щонайменше в одній з них склались партнерські відносини; 5) що значення кінцевого результату переговорів не є занадто великим щонайменше для одного з учасників; 6) приблизної рівності сторін переговорів за силою; 7) обговорення відносно невеликого кола питань (відбувається уникнення ситуації, коли одне питання або їх група буде уповільнювати або блокувати загальний перебіг переговорів); 8) що при підготовці до майбутніх переговорів учасники сформували для себе орієнтовний план ведення розмови з зазначенням питань, де можливі поступки та де їх слід уникнути.

Як наголошує фахівець міжнародного рівня Дж.Росс: «переговори – це процес, в ході якого люди вчаться йти на компроміс» [216, С.29]. Уповноважений представник, який веде переговори, прагне визнання його власної оцінки предмету переговорів партнером. Основну роль тут відіграють: спеціальні знання, логіка, сила переконання, риторика, психологічне розуміння.

Значення логіки полягає в тому, що в процесі переговорів одну з головних ролей відіграє вміння логічно вибудувати ланцюжок аргументів з метою схилити партнера (або опонента) на свою сторону або похитнути його в своїх переконаннях. Тому таке велике значення належить аналізу обставин справи.

Успіху можна добитись тільки врахувавши ситуацію, бажання, наміри та цілі партнера. Акцентуючи увагу на власній персоні, навіть за умови логічної аргументації, навряд чи можна розраховувати на значні успіхи.

Дуже важливо в роботі у сфері економічної дипломатії пам'ятати, що вивчення конкретних документів, даних, наявність досвіду аналітичної роботи є підґрунтям вміння грамотно і переконливо вести діалог із співрозмовником.

Переговори є одним з найважливіших методів будь-якої дипломатичної роботи. Іноді саму дипломатію у вузькому розумінні визначають як науку або мистецтво переговорів. Можна погодитись з наведеним у фаховій літературі визначенням, що «міжнародні переговори – це організований процес

міжособової взаємодії іноземних партнерів, який орієнтований на вирішення конфліктів або розвиток співробітництва і передбачає сумісне прийняття певного рішення міжнародного значення» [16, С.10]. В сучасну епоху саме міжнародні переговори є основним засобом вирішення багатьох проблем.

В ході еволюції практики дипломатичної діяльності, переговори перестали бути винятково інструментом врегулювання суперечок та конфліктних ситуацій. Сьогоднішня дипломатія все частіше використовує переговорний процес як засіб розробки та реалізації політичних, економічних та гуманітарних заходів, що носять міжнародний та регіональний характер.

Обґрунтування методології ефективних переговорів в економічній дипломатії є неможливим без врахування їх критеріальних та класифікаційних ознак, зокрема рівня представництва, характеру обговорюваних проблеми, число учасників та форми переговорів, ступеня регулярності [292, С. 178-196].

При цьому у фаховій літературі окремі автори виділяють та обґрунтовують наступні методи, застосовувані у практиці міжнародних переговорів: варіаційний; інтеграції; врівноважування; компромісний [251, С.150-152; 292, С. 183-184].

Успіх переговорів значною мірою залежить від того, наскільки ефективно вони підготовані, наскільки продуманою є лінія поведінки та запланована позиція делегації, як відпрацьовані аргументи, принципові моменти та потенційні компромісні варіанти.

В процесі планування переговорів та безпосередньої підготовки до них доцільно використати орієнтовний план дій, який повинен передбачати:

- 1) чітке визначення мети та ключових позицій – чи є зустріч необхідною, що від неї можна очікувати, чи немає загрози беззмістовного спілкування?
- 2) розробку проекту регламенту та порядку денного;
- 3) з'ясування ролі кожного з учасників делегації;
- 4) здійснення необхідного інформаційного забезпечення;
- 5) вироблення проектів рішень для пропозиції протилежній стороні під час переговорів;

б) обрання місця проведення переговорів на узгоджені дату і час та його підготовку;

7) здійснення необхідного технічного і організаційного забезпечення (канцтоварами, оргтехнікою, роздатковими інформаційними матеріалами, презентаційним обладнанням, технічними засобами для перекладачів, «гастрономічною складовою») в частині своєї відповідальності.

При цьому доцільно застосовувати уніфікований підхід до підготовки матеріалів до закордонних візитів і відповідно до проведення переговорів на вищому рівні. Необхідний перелік документів та вимог наведений у додатку Г.1. Крім того, до візиту та запланованих переговорів необхідно підготувати пакет довідково-інформаційних матеріалів (додаток Г.2). Від якості проведеної роботи на стадії підготовки до переговорів, глибини опрацювання питань, професійного рівня, виявлення всіх прихованих ризиків та загроз, які можуть виникнути під час переговорів, від інформаційної роботи на випередження в значній мірі залежить успіх переговорів та досягнення поставлених цілей.

Однією із складових діяльності економічних підрозділів посольств та інших дипломатичних представництв України розглядається проведення інформаційних та презентаційних заходів у країнах перебування. При використанні розглянутих вище форм і методів роботи обов'язковим елементом повинно бути відповідне інформаційне та презентаційне підсилення.

Інформаційне забезпечення повинно означати надання необхідної інформації для іноземних партнерів з питань:

- економічної і фінансової ситуації в Україні;
- конкурентних переваг відповідних галузей та сфер діяльності і регіонів України;
- умов (правових, економічних, фінансових, екологічних, соціальних) щодо ведення бізнесу іноземними фірмами та компаніями в Україні;
- відкриття і діяльності іноземних фірм, їх дочірніх підприємств, філій і представництв в Україні;

- експортно-імпоротної політики України (митної, тарифної, податкової, цінової) стосовно закордонних партнерів;
- експортних можливостей та імпорتنих потреб економіки України;
- інвестиційного клімату для іноземних інвесторів, які мають наміри вкладати кошти в українську економіку;
- наявної інфраструктури, необхідної для діяльності промислових підприємств, будівельних організацій, транспортних і логістичних центрів;
- банківської мережі, консалтингових та страхових компаній;
- конкретних інвестиційних проектів, які можуть пропонуватись для реалізації за участю іноземних партнерів.

Відповідна інформація в сучасних умовах може надаватись як на паперових, так і на електронних носіях. Дуже важливо, щоб вона була, як мінімум, двомовною – українською та англійською, але ще краще, коли надається така інформація на мові країни перебування. Це значно спрощує її подання та сприйняття потенційними партнерами, а також сприймається як належний рівень поваги з української сторони до партнерів у країні перебування та свідчить про високопрофесійний підхід до справи. Недопустимим є надання інформації про виставлені експонати на стендах в українському павільйоні, наприклад, під час Міжнародної виставки «Grüne Woche» (як це неодноразово мало місце) у Німеччині лише українською мовою.

Інформаційне забезпечення з відповідною презентацією повинно бути присутнім під час проведення переговорів та днів української економіки, на інвестиційних та економічних форумах, під час конференцій, дискусій, симпозіумів, «круглих столів». Організаційне забезпечення інформаційних та презентаційних заходів, які проводить українська сторона, в значній мірі здійснюється (або повинно здійснюватись) силами своїх Посольств та їх економічних відділів у країнах перебування. Будь-якому з таких заходів передуює копітка робота, оскільки необхідно завчасно стикувати всі питання як організаційного і технічного характеру, так і змістовного. В змістовній частині відбувається узгодження основних позицій майбутніх угод (якщо йдеться про

переговори щодо підписання угоди про співпрацю та партнерство); якщо це врегулювання проблемних питань, то повинні відбуватись попередні робочі контакти, виробляються оптимальні пропозиції для прийняття взаємоприйнят-ного рішення; якщо це форуми чи конференції, то визначається тематика для обговорення та проблемні питання, які потребують розгляду. В організаційній частині необхідно: визначитись з часом проведення тих чи інших заходів, конкретизувати їх учасників від усіх сторін, із джерелами і порядком фінансо-вого та матеріального забезпечення заходу; здійснити обмін інформацією щодо змісту заходу та його учасників між українською стороною та стороною країни перебування.

Особливості та динаміка сучасного ділового життя такі, що в економічній дипломатії можуть використовуватись як напрацьовані форми та методи роботи і відповідного інформаційно-презентаційного забезпечення, так і нестандартні підходи, які у відповідній ситуації можуть бути найбільш ефективними для досягнення поставленої мети.

Висновки до розділу 2

1. Залежно від характеру, рівнів економічних зв'язків та від кількості їх учасників виокремлюються такі рівні економічної дипломатії як двосторонній та багатосторонній рівні, останній, в свою чергу поділяється на регіональний, груповий та, власне, багатосторонній. Регіональний є одним із варіантів багатосторонньої економічної дипломатії, який реалізується країнами, що представляють один географічний регіон або знаходяться на відносно незначній віддалі. Груповий рівень багатосторонньої економічної дипломатії виходить за межі регіону в географічному розумінні і є найбільш складним для доступу, оскільки тут об'єднання країн відбувається згідно до відповідності одному або декільком критеріям. Самі критерії за характером можуть бути об'єктивними або

суб'єктивними. Універсальний рівень багатосторонньої економічної дипломатії передбачає взаємодію через систему глобальних міжнародних економічних та фінансових інституцій. Як в теоретичному плані, так і в практичній діяльності важливими є всі рівні міждержавних відносин. При цьому акцент винятково на двосторонньому їх рівні або концентрація уваги суто на багатосторонньому обов'язково негативно позначається на розвитку країни, її економічному потенціалі та місці у системі світового господарства.

2. Реалізація економічної дипломатії України покладається і повинна забезпечуватись, з одного боку, інститутами законодавчої влади, центральними та регіональними органами виконавчої влади, з іншого – безпосередньо суб'єктами ЗЕД. Функціонування національних інституційних складових економічної дипломатії України може бути дієвим за умови забезпечення взаємодії, тісної співпраці, поєднання зусиль та можливостей зазначених учасників процесу та належною координацією. Головними інститутами державної влади, які несуть відповідальність за практичну реалізацію економічної дипломатії України виступають Верховна Рада, Президент, Кабінет Міністрів, Міністерства закордонних справ та економічного розвитку і торгівлі України. На рівні регіонів сюди можна віднести регіональні органи виконавчої влади (в частині функціонального забезпечення ЗЕД) і територіальні органи міністерств та центральних відомств. Безпосередніми представниками інституцій економічної дипломатії є закордонні місії, підпорядковані МЗС України (посольства в іноземних державах та місії при міжнародних організаціях).

3. Хибним для функціонуючої системи відстоювання національних економічних інтересів в частині професійного дипломатичного супроводу ЗЕД є перерозподіл економічних функцій дипломатичних представництв України за кордоном і їх передача від Мінекономрозвитку до МЗС. Така практика порушує логіку процесу, коли за формування ВВП та його приріст (у всіх його складових), несе відповідальність головним чином Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, а в частині просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки, забезпечення ефективного експорту та оптимізації імпорту –

повноваження передані зовнішньополітичному відомству, у якого зовсім інші функції, про що свідчить структура МЗС України. В цьому відношенні пріоритетом повинні бути не вузькі відомчі зацікавленості у впливі на ситуацію та розпоряджанні виділеним штатом працівників у закордонних дипломатичних представництвах, а національні економічні інтереси держави. Необхідним у даній ситуації є узгодження позицій між МЗС і Міністерством економічного розвитку та торгівлі України з конкретизацією тем, питань і сегментів відповідальності у службових і функціональних обов'язках, а також обов'язкове дотримання необхідного рівня професійно-фахового забезпечення.

4. Організаційно і методологічно у забезпеченні роботи в частині прямої підтримки українських експортерів у всіх її формах, у налагодженні партнерських відносин, міжнародної кооперації, інвестиційного співробітництва, критично важливими є: *по-перше*, статусне і функціональне підсилення структурного підрозділу МЗС України, відповідального за економічне співробітництво, а також розширення функцій відділів з економічних питань в складі Посольств України, які на даний час займаються лише моніторингом макроекономічної ситуації в країнах перебування; *по-друге*, забезпечення діяльності економічних відділів дипломатичних представництв України за кордоном на засадах прямих контактів із суб'єктами ЗЕД та органами регіональної виконавчої влади в Україні; *по-третє*, забезпечення виконання Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, згідно якого Міністерство здійснює свої повноваження безпосередньо та через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ, яких Мін-економрозвитку на даний час не має у складі посольств та інших дипломатичних представництв за кордоном. Ефективність зосередження основних питань координації і супроводу ЗЕД у всіх її складових засобами економічної дипломатії в міністерствах економіки підтверджується успішним досвідом країн Євросоюзу.

5. В економічній дипломатії доцільно акцентувати увагу на необхідності зосередження інформаційної і аналітичної роботи щодо ефективності експорт-

ної діяльності на основі статистичних матеріалів країн перебування, що розглядаємо підставою правильного і своєчасного прогнозування дій країни-партнера стосовно України та українських суб'єктів ЗЕД, оскільки береться до уваги інформація, яка служить основою для прийняття рішень протилежною стороною. При цьому особливу увагу рекомендується звертати на: виявлення можливостей та резервів підвищення акумуляції фінансових результатів українськими експортерами; обґрунтування пропозицій щодо налагодження взаємозв'язків між суб'єктами ЗЕД України та країн перебування на засадах міжнародної кооперації; вироблення заходів, спрямованих на попередження потенційно можливих або назріваючих торговельних протиріч та суперечностей між країнами від макро- до мікрорівня; сприяння попередженню антидемпінгових розслідувань проти українських експортерів та пропозицій щодо відповідних превентивних заходів.

6. Ефективність ЗЕД, зокрема у торговельно-економічних відносинах може бути забезпечена поєднанням виробничо-технологічних, фінансово-кредитних, страхових та організаційних чинників як всередині країни, так і за її межами, поєднанням і координацією зусиль з одного боку безпосередніх суб'єктів ЗЕД, з іншого – владних та функціонально уповноважених структур. При цьому системна робота центральних та регіональних органів виконавчої влади України у сфері ЗЕД потребує постійного оперативного інформаційного забезпечення від представництв економічної дипломатії. Сучасний технологічний рівень та розвиток інформаційних технологій дозволяють здійснювати таке оперативне інформування з використанням електронної системи інформаційного обміну з МЗС України, а також через МЗС України і з Міністерством економічного розвитку та торгівлі, іншими міністерствами та центральними відомствами і органами регіональної виконавчої влади України.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [278; 287; 289; 292; 303; 305; 306; 308; 310; 311; 312; 322; 323; 324; 331; 332; 468].

РОЗДІЛ 3. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ

3.1. Галузеві та територіальні вектори дипломатичної діяльності в міжнародному економічному співробітництві

Для забезпечення ефективної ЗЕД країни однією із визначальних умов економічної дипломатії повинна бути орієнтація на основні напрями економічних та політичних пріоритетів, а також обов'язкове узгодження тактичних цілей економічної дипломатії із стратегічними установками зовнішньоекономічної політики держави. Кожен вектор прикладення зусиль економічної дипломатії необхідно пов'язувати з напрямками національних економічних інтересів від макро- до мікрорівня. На цій основі необхідно будувати логічну послідовність взаємозв'язку: *по-перше*, напрямів інтересів України; *по-друге*, напрямів і сфер діяльності економічної дипломатії; *по-третьє*, визначення самих об'єктів економічної дипломатії; *по-четверте*, обґрунтування диверсифікації функціональної структури економічної дипломатії України.

Напрями національних економічних інтересів держави у ЗЕД поділяються на три сегменти: 1) *географічний* (в розрізі частин світу і країн); 2) *функціональний* (в розрізі основних видів ЗЕД і зовнішньоекономічних відносин); 3) *галузевий* (в розрізі галузей економіки). Схематично вони відображені у додатку Д, кожний з яких має свою специфіку реалізації.

В числі складових ЗЕД, як свідчать численні публікації з проблематики зовнішньоекономічного співробітництва та міжнародної діяльності [124, С.23-36; 136, С.192-214; 147, С. 320-340; 159, С.27, 215-222; 354; 379, S. 28-33; 406, S. 60-62, 76-86], на першому місці знаходиться *зовнішня торгівля* товарами і послугами. Інтереси держави у її розвитку, у збереженні існуючих ринків для експорту та завоюванні нових (експортна експансія), у забезпеченні раціонального імпорту та оптимізації зовнішньоторговельного сальдо розподіляються за: *частинами світу; країнами* – зовнішньоторговельними партнерами; *універсальними міжнародними організаціями*, до складу яких входять країни-основні

зовнішньоторговельні партнери України.

Географічний критерій спрямування зовнішньоторговельних інтересів поєднується з галузевим критерієм, оскільки тут формуються інтереси щодо експорту та імпорту продукції та послуг відповідних галузей економіки. Подальший поділ відбувається в розрізі укрупнених товарних позицій кожної з галузей економіки, зокрема: 1) енергетика; 2) промисловість; 3) сільське, рибне і лісове господарство; 4) транспорт. Галузеві інтереси у зовнішньоторговельних відносинах конкретизуються по товарних групах відповідно до товарної номенклатури зовнішньоторговельних операцій [287, С.224-227].

У зовнішній торгівлі також присутня зацікавленість у співпраці з універсальними та спеціалізованими міжнародними організаціями, як глобальними, так і наднаціональними та регіональними. Зокрема, отримавши членство в СОТ, необхідно узгоджувати принципові питання зовнішньоторговельних відносин з її нормативними вимогами та правилами. Питання щодо митного союзу або зони вільної торгівлі виникають у співпраці з країнами ЄС. При їх вирішенні необхідно виходити насамперед з національних економічних інтересів України, однак при цьому слід дотримуватись паритетності у взаємовідносинах з країнами-партнерами. До даного напрямку зовнішньоторговельних інтересів відносимо також періодично виникаючі проблемні питання, зокрема, такі як попередження виникнення та врегулювання існуючих зовнішньоторговельних суперечок і спорів.

В *інвестиційному співробітництві* особливо актуальним є залучення в економіку України прямих іноземних інвестицій. В зв'язку з цим основним напрямом зовнішньоекономічних інтересів вважаємо активну співпрацю з країнами-інвесторами української економіки, як з тими, що вже давно працюють в Україні, так і з новими та потенційними інвестиційними партнерами.

Ще одним специфічним та важливим напрямом зовнішньоекономічних інтересів є *фінансово-кредитне співробітництво* України. Пріоритетними тут вважаються контакти із спеціалізованими міжнародними організаціями, як глобальними, так і регіональними. До них відносимо, насамперед, такі як:

МВФ; Світовий банк; Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Міжнародну фінансову корпорацію (МФК); Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ); Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних спорів; Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). Даний напрям зовнішньоекономічних інтересів стосується розвитку співпраці України у сфері зовнішніх запозичень та врегулювання проблем щодо зовнішнього боргу.

Основні вектори української зовнішньоекономічної політики та міжнародної економічної активності, а заодно і напрями економічних інтересів з метою їх подальшого захисту та підтримки, за географічними критерієм можна визначати на підставі статистичних даних щодо обсягів експортно-імпортних потоків та зовнішньоторговельного обороту з країнами світу, а також з обсягів залучених прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Дані ЮНКТАД щодо динаміки географічної структури українського експорту та імпорту наведені у додатку Е. Як з них видно, в розрізі частин світу головним зовнішньоторговельним партнером України є Європа, на яку припадало від 21,8% до 37,3% українського експорту. Стосовно груп країн за рівнем економічного розвитку, то на першому місці – країни, що розвиваються (від 20,3% у 1995 р. до 43,8% у 2016 р. експорту з України⁹); на другому – країни розвиненої економіки (від 25,4% у 1995 р. до 40,5% у 2016 р.) і на третьому – країни з перехідною економікою, на які припадало від 51,5% у 1995 р. до 18,3% у 2016 р.

Така географічна структура українського експорту свідчить, *по-перше*, про рівні освоєння українськими експортерами відповідних зовнішніх ринків, і, *по-друге*, про потенціал для подальшого опрацювання, а це вже одне з головних питань економічної дипломатії.

Аналіз наведених цифрових даних дає підстави відзначити, що в українському експорті за період, що розглядається, відбулись вагомі структурні

⁹ наведено максимальне та мінімальне значення

зміни: зростає частка експорту в країни розвиненої економіки та до країн, що розвиваються і одночасно знижується частка експорту до країн з перехідною економікою. Аналогічні структурні зміни спостерігаються в імпорті. Разом з тим, проявляються різні тенденції структурних змін в розрізі різних частин світу та великих країн, що свідчить про реалізацію різнонаправлених економічних інтересів відповідних зовнішньоторговельних партнерів України. Так, зокрема, якщо за період з 1995 р. по 2016 р. в українському експорті частка Євросоюзу зросла з 20,9% до 37,1%, то одночасно частка імпорту з ЄС до України збільшилась з 23,3% до 43,7%. В той же час, за період, що розглядається, частка українського експорту до США і Канади зменшилась з 2,6% до 1,3%, тоді як частка імпорту в Україну з цих двох країн зросла з 3,2% до 4,9%. Така диспропорція у динаміці структури експорту і імпорту між Україною і США та Канадою свідчить про поступове зниження доступу українських товарів на американський ринок з одночасним нарощенням присутності американських товарів на українському ринку. Для України і її економічної дипломатії це є сигналом про необхідність посилення роботи на американському напрямі зовнішньої торгівлі в двох сегментах: *по-перше*, у забезпеченні належної конкурентності української продукції; *по-друге*, в активізації використання інструментарію економічної дипломатії у всіх її складових.

Про фактичну спрямованість зовнішньоторговельних інтересів, а, відповідно, і економічної дипломатії України свідчить динаміка структури експортно-імпортних операцій по товарах та послугах в розрізі основних міжнародних регіональних організацій, серед яких на першому місці ЄС, на другому – СНД. Дані щодо їх частки в ЗЕД України наведені у табл. 3.1.

Як в українському експорті товарів, так і в експорті послуг за період з 1996 р. по 2016 р. відбулись вагомі структурні зміни із зменшенням питомої ваги СНД з одночасним зростанням частки Євросоюзу.

Таблиця 3.1

Частка СНД та ЄС в українському експорті товарів і послуг¹⁰

Роки	Експорт товарів			Експорт послуг		
	всього, млн. дол. США	частка у %%		всього, млн. дол. США	частка у %%	
		СНД	ЄС (28)		СНД	ЄС (28)
1996	14 400,8	50,2	23,0	4 746,6	73,2	13,3
1997	14 231,9	38,9	24,5	4 738,4	70,2	16,7
1998	12 637,4	33,0	30,6	3 819,8	63,1	21,3
1999	11 581,6	27,7	31,6	3 613,9	62,2	21,2
2000	14 572,5	30,6	31,4	3 486,8	61,3	22,2
2001	16 264,7	28,5	34,0	3 544,4	60,6	22,7
2002	17 957,1	24,1	35,6	4 055,3	59,7	24,0
2003	23 066,8	25,8	37,7	4 248,0	54,2	27,8
2004	32 666,1	25,7	33,9	5 307,9	47,1	29,4
2005	34 228,4	30,8	30,1	6 134,7	45,9	28,8
2006	38 368,0	32,2	31,7	7 505,5	45,4	30,3
2007	49 296,1	36,7	28,4	9 038,9	40,6	33,0
2008	66 967,3	34,6	27,3	11 741,3	36,2	35,1
2009	39 695,7	33,9	24,0	9 598,3	39,9	31,5
2010	51 405,2	36,5	25,5	11 759,4	47,7	27,2
2011	68 394,2	38,3	26,3	13 347,7*	45,3	26,5
2012	68 830,4	36,8	24,9	13 116,0*	44,3	28,6
2013	63 320,7	34,9	26,5	14 233,2*	40,9	29,5
2014	53 901,7*	27,6	31,5	11 520,8*	35,0	34,6
2015	38 134,8*	20,5	34,1	9 551,1*	36,8	29,9
2016	36 362,8*	16,6	37,1	9 631,4*	37,8	30,6

* без АРК та м. Севастополя.

Джерело: складено автором за даними [31; 32]

В цілому частка експорту товарів з України в СНД впродовж 2005-2013 рр. коливалась від 30,8% до 38,3%, а в ЄС – 24,0% до 31,7%. У 2014 р. при загальному падінні обсягів експорту України на 9 419 млн. дол. США, або на 14,9%, експорт в країни СНД знизився на 7 195 млн. дол. США, або на 32,6%, тобто в загальному зниженні обсягів українського експорту 76,4% відбулось за рахунок ринку СНД. В експорті послуг на СНД за 2005-2013 рр. приходилось від 45,9% до 36,2%, а на ЄС – від 26,5% до 35,1%. У 2014 р. при загальному

¹⁰ В таблиці наведено дані Держстату України за період з 1996 р. по 2015 р.; за цей час чисельність членів ЄС неодноразово змінювалась, тому з метою співставності цифр у відповідних колонках за весь період наведені дані по країнах, які є членами ЄС станом на початок 2017 р.

зниженні (до рівня минулого року) обсягів експорту на 2 712,4 млн. дол. США, або на 19,1%, на країни СНД прийшло 1 780,6 млн. дол. США, або 30,6%, тобто частка ринку СНД склала 65,6% від загального зниження обсягів українського експорту послуг. Аналогічна тенденція продовжилась і в 2015-2016 рр.: частка СНД в експорті вітчизняної продукції скоротилась до 16,6%, в той час як частка ЄС виросла до 37,1%. Таким чином, пріоритет у географічних напрямках українського експорту на даний час належить ЄС.

Для отримання адекватних управлінських рішень щодо оптимальних дій у підвищенні ефективності експортно-імпортних операцій за відповідними географічними напрямками, які забезпечуються економічною дипломатією, необхідним є врахування як відносних, так і абсолютних показників, що характеризують зовнішньоторговельні операції. Проте у ряді випадків на практиці має місце надання пріоритету в оцінках стану і ситуації у зовнішній торгівлі країни саме відносним показникам. Тут необхідно враховувати таку суттєво важливу аналітичну деталь як вагу 1% експорту або імпорту. Наприклад, на 1% українського товарного експорту у 2005 р. приходилось 342,9 млн. дол. США, у 2010 р. – 514,1 млн. дол., у 2012 р. – 688,3 млн. дол., а у 2016 р. – 363,6 млн. дол. Тому зростання відносних величин не завжди свідчить про відповідне зростання фактичних обсягів зовнішньоторговельних операцій. Іншими словами: вища частка не означає більших обсягів експорту чи імпорту. Так, частка українського товарного експорту до ЄС у 2012 р. становила 24,8%, у 2013 р. 26,9%, а у 2015 р. зросла і досягла 34,1%, однак при цьому обсяг товарного експорту України до ЄС склав у 2012 р. 17081,3 млн. дол. США, у 2013 р. – 16758,6 млн. дол., а у 2016 р. при звано вищій питомій вазі зменшився і склав лише 13497,7 млн. дол. [106].

Географічна структура експортно-імпортних операцій свідчить про основні потоки експорту та імпорту, але є недостатньою для оцінки ефективності цих операцій. В даному контексті необхідно враховувати також товарну структуру як експорту, так і імпорту. З позицій національних економічних інтересів в експорті пріоритетом виступають насамперед готові вироби або

товари високого рівня готовності, оскільки вони акумулюють найвищий рівень доданої вартості і є підґрунтям для вищих фінансових результатів від зовнішньої торгівлі. Імпортні пріоритети обумовлюються рівнем економіко-технологічного розвитку відповідної країни і її економічної стратегії. Так, для України імпортом пріоритетом може розглядатись насамперед енергетична, високотехнологічна та інвестиційна складова, тоді як для ФРН, Франції, Великобританії, інших країн ЄС, Японії та ряду інших в числі імпортних пріоритетів сировина, в тому числі сільськогосподарського походження, та напівфабрикати для подальшої переробки.

Дані ЮНКТАД щодо укрупненої товарної структури експортно-імпортних операцій України за 1995-2014 рр. наведені у табл. 3.2. З них видно, що як в експорті, так і в імпорті першу позицію посідають промислові товари (різного ступеню готовності). Наступні позиції в експорті за продовольчими товарами, рудами і мінералами. В імпорті на другому місці мінеральне паливо, мастильні масла і матеріали, на третьому – продовольчі товари.

Оцінка ефективності експорту на основі його товарної структури за рівнем сировинної складової, рівнем технологічності та ступенем готовності може служити підставою для прийняття пропозицій і рішень щодо посилення позицій країни у зовнішньоторговельних операціях.

У даному відношенні представляє інтерес розгляд структури основних позицій по експорту України. У табл. 3.3 наведені дані ЮНКТАД щодо обсягів та структури основних товарних позицій експорту України за 2014-2015 рр. З них видно, що понад 50,2% українського експорту за зазначений період склали товари низького ступеня готовності та сировинні товари сільськогосподарського походження, тоді як в 2013-14 рр. аналогічний показник становив 47,1%, а в 2012-13 рр. – 44%. Даний момент стосується передусім формування в Україні експортного потенціалу і структури економіки, яка може запропонувати свою продукцію для зовнішніх ринків.

Укрупнена товарна структура експортно-імпортних операцій України.
в процентах

Укрупнені товарні групи	Експорт				Імпорт			
	1995	2005	2013	2014	1995	2005	2013	2014
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>в тому числі:</i>								
Продовольчі товари	19,0	12,4	26,8	30,7	7,9	7,2	10,3	10,8
Сільськогосподарська сировина і матеріали	1,0	1,5	1,3	1,8	2,4	1,3	1,0	1,1
Мінеральне паливо, мастильні масла і матеріали	4,3	9,8	4,5	3,7	47,8	29,5	27,6	27,8
Руда, мінерали, кольорові метали, дорогоцінні камені, немонетарне золото	8,2	7,2	9,1	9,9	3,1	4,3	3,2	3,1
Промислові товари	66,4	68,4	57,4	53,6	37,9	57,0	57,4	56,6
<i>з них:</i>								
• хімічна продукція	12,8	9,1	6,4	5,2	6,7	11,8	14,5	16,7
• машини і транспортне обладнання	14,1	13,1	16,2	13,2	17,0	26,4	23,9	20,8
• інші промислові товари і готові вироби	39,4	46,3	34,8	35,2	14,2	18,7	19,0	19,1

Джерело: складено автором за даними [660, Р. 121, 134; 661, Р. 117, 131]

Незважаючи на високу частку у світових обсягах експорту по відповідних товарних позиціях (12,4% по напівфабрикатах з чавуну і сталі, близько 10% по немеленій кукурудзі та по рослинних маслах), така висока частка сировинних товарів та напівфабрикатів свідчить про значні невикористані можливості для нарощення експорту товарів високого ступеня готовності та готових виробів. Досягнення даної мети є можливим за умови відповідних змін в структурі виробничих галузей і економіки, її диверсифікації.

Об'єктивна оцінка ситуації щодо освоєння відповідних векторів зовнішньої торгівлі у географічному сегменті можлива на підставі порівняння даних про рівень ефективності зовнішньої торгівлі України.

Обсяги та структура основних товарних позицій експорту України
(середньорічна величина за 2014-2015 рр.)

Код	Товарна група	Обсяг експорту, (f.o.b.), тис. \$	в %%	
			до загального експорту країни	до світового експорту
	Всього експорт товарів	46 020 171	100,0	0,26
421	Рослинні масла і жири, «м'які», нерафіновані, рафіновані, фракціоновані	3 493 250	7,6	9,98
672	Злитки і інші форми чавуну або сталі; напівфабрикати з чавуну або сталі	3 477 787	7,6	12,39
044	Кукурудза немелена	3 176 598	6,9	10,30
281	Залізна руда і концентрати	2 703 698	5,9	2,89
673	Вироби з чавуну або нелегованої сталі, плоский прокат, без гальванічного та іншого покриття	2 480 153	5,4	3,77
676	Пруток, катанка, профілі і сортовий прокат з чорних металів	2 301 224	5,0	2,80
041	Пшениця і суржик не мелені	2 264 468	4,9	5,22
671	Чавун в чушках та губчасте залізо, залізні або сталеві гранули, феросплави	1 674 531	3,6	5,24
222	Олійне насіння і олійні плоди, придатні для отримання «м'яких» рослинних масел	1 526 301	3,3	2,05
773	Електророзподільче обладнання, не віднесене до інших категорій	1 130 100	2,5	0,91
	Інші	21 792 061	47,3	x

Джерело: складено автором за даними [662, Р. 68]

Найбільш узагальнено про рівень ефективності експортних операцій свідчать насамперед такі показники як: 1) зовнішньоторговельне сальдо та його відношення до обсягів імпорту країни; 2) коефіцієнт покриття імпорту експортом; 3) сума імпорту в доларах США на 1 дол. США експорту (можливо також визначення даного показника у євро). У додатку Ж.1 наведені дані щодо динаміки зазначених показників у зовнішній торгівлі України в розрізі функціональних сегментів – по товарах і послугах.

З позиції оцінки рівня ефективності значення показника нижче одиниці засвідчує її недостатній рівень, оскільки експорт не в змозі перекрити імпорт, з всіма впливаючими з цього наслідками, насамперед в частині негативного впливу на формування та використання золотовалютних резервів. Крім того, зростає потреба у додаткових зовнішніх запозиченнях для розрахунків по імпорту. Оцінка стану зовнішньоторговельних операцій вимагає також аналізу їх вартісних показників. Відповідні дані наведені у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України

	Експорт		Імпорт		Зовнішньоторговий оборот	
	\$ млн.	+,- в %% до минулого року	\$ млн.	+,- в %% до минулого року	\$ млн.	+,- в %% до минулого року
Всього:						
2011	81 741,9	+29,4	88 800,1	+34,2	170 542,0	+31,8
2012	81 946,4	+0,3	91 356,8	+2,9	173 303,2	+1,6
2013	77 553,9	-5,4	84 509,8	-7,5	162 063,7	-6,5
2014	65 422,5	-15,6	60 801,8	-28,1	126 224,3	-22,1
2015	47 863,7	-26,8	43 039,4	-29,2	90 903,1	-28,0
2016	45 994,2	-3,9	44 553,3	+3,5	90 547,5	-0,4
в т.ч.:						
Товари						
2011	68 394,2	+33,1	82 608,2	+36,0	151 002,4	+34,6
2012	68 830,4	+0,6	84 717,6	+2,6	153 548,0	+1,7
2013	63 320,7	-8,0	76 986,8	-9,1	140 307,5	-8,6
2014	53 901,7	-14,9	54 428,7	-28,6	108 330,4	-22,8
2015	38 127,1	-29,3	37 516,4	-31,1	75 643,5	-30,2
2016	36 362,8	-4,6	39 248,6	+4,6	75 611,4	-0,0
Послуги						
2011	13 347,7	+13,5	6 191,9	+13,7	19 539,6	+13,6
2012	13 116,0	-1,7	6 639,2	+7,2	19 755,2	+1,1
2013	14 233,2	+8,5	7 523,0	+13,3	21 756,2	+10,1
2014	11 520,8	-19,1	6 373,1	-15,3	17 893,9	-17,8
2015	9 736,6	-15,5	5 523,0	-13,3	15 259,6	-14,7
2016	9 631,4	-1,1	5 304,7	-4,0	14 936,1	-2,1

Джерело: складено автором за даними [31; 32]

Наведені у додатку Ж.1 результативні дані про позитивне зовнішньоторгове сальдо у 2014-2016 рр. (4,6, 4,8 та 1,4 млрд. дол. США відповідно) на фоні динаміки попередніх років не слід розглядати як особливий позитивний результат, оскільки це отримано не за рахунок нарощення експорту, а внаслідок (табл. 3.4), *по-перше*, зниження самих обсягів експорту (всього на 15,6%, 26,8% та 3,9% у 2014-2016 рр. відповідно, в т.ч. товарів на 14,9%, 29,3%, 4,6%, та послуг – на 19,1%, 15,5% і 1,1%) і, *по-друге*, випереджаючих темпів зниження обсягів імпорту (всього на 28,1% та 29,2% у 2014 і 2015 рр. відповідно, в т.ч. товарів – на 28,6% та 31,1%).

Логіка розгляду напрямів зовнішньоторговельних інтересів в контексті визначення спрямування діяльності економічної дипломатії передбачає визначення рівня їх розвитку та наявного потенціалу за географічною ознакою, насамперед, в розрізі частин світу. Відповідні дані щодо зовнішньої торгівлі товарами України в даному контексті наведені у додатку Ж.2.

На рис. 3.1 проілюстровано динаміку коефіцієнта покриття імпорту експортом в частині українського експорту товарів за географічним напрямом.

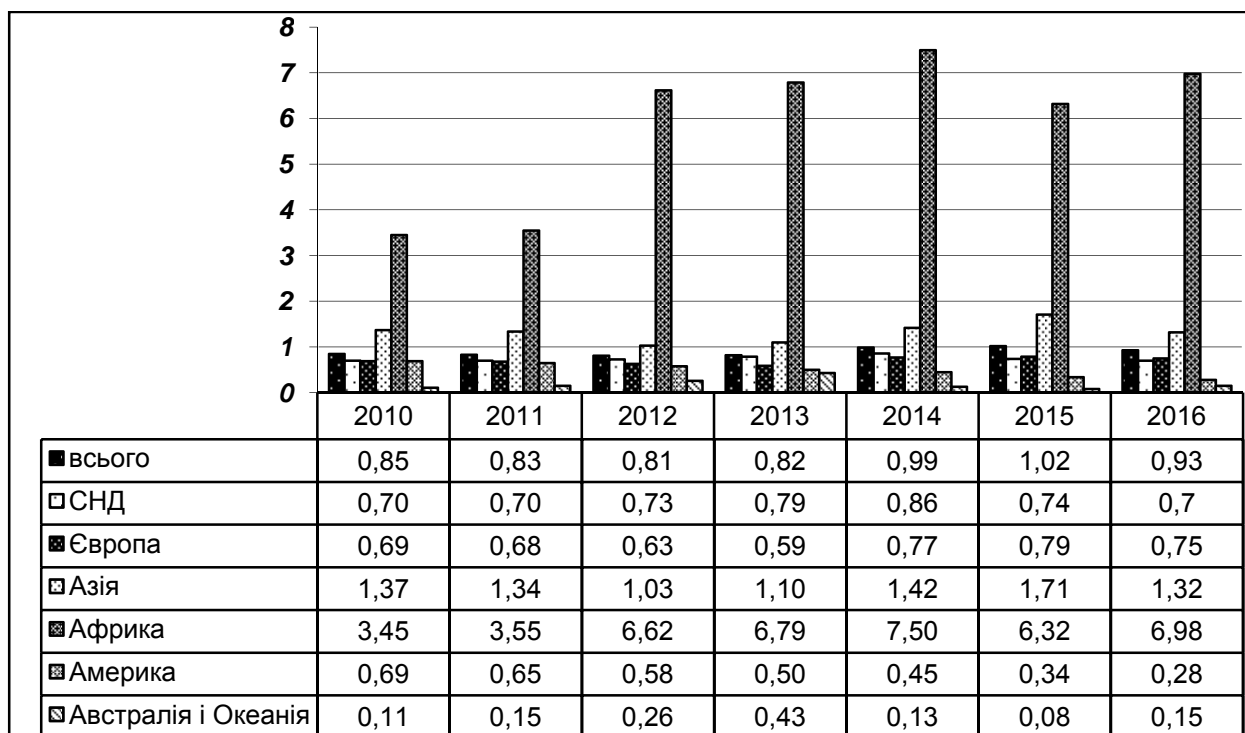


Рис. 3.1. Динаміка коефіцієнта покриття імпорту експортом в торгівлі товарами України

Джерело: розраховано і складено автором за даними [31; 32]

Наведені у додатку Ж дані дають підстави стверджувати, що:

по-перше, коефіцієнт покриття імпорту до України її експортом за 2010-2013 рр. по загальних обсягах торгівлі товарами мав негативну тенденцію до зниження – з 0,85 до 0,82, і лише у 2014 та 2015 рр. його величина склала 0,99 і 1,02 відповідно за рахунок вказаних вище причин;

по-друге, аналогічна тенденція для даного показника мала місце також у зовнішній торгівлі України з країнами Америки (з 0,69 до 0,28) і Європи (з 0,69 до 0,60); проте у 2014-2016 рр. тенденція у відносинах з державами Європи змінилась (до 0,77, 0,79 і 0,75 відповідно);

по-третьє, значне негативне сальдо у торгівлі з країнами Європи (30,8% від обсягів імпорту у 2010 р., 31,9% у 2011 р., 36,8% у 2012 р., 40,2% у 2013 р., 23,5% в 2014 р., 20,5% в 2015 р. і 25,3% в 2016 р.) та Америки (від 30,4% від обсягів імпорту у 2010 р. до 71,7% у 2016 р.);

по-четверте, в цілому позитивне зовнішньоторговельне сальдо і відповідно коефіцієнт покриття імпорту експортом вище одиниці отримано лише у торгівлі з країнами Азії (в межах 1,03 – 1,71) та Африки (від 3,45 до 7,5); на Азію за розглядуваний період приходилось від 25,7% до 28,0% українського експорту, а на Африку – від 4,8% до 9,5%.

Дані висновки привертають увагу економічної дипломатії і підкреслюють необхідність вироблення комплексу економічних та організаційних заходів щодо виправлення ситуації і нарощення обсягів експорту як на традиційних зовнішніх ринках, так і на освоєнні потенційно привабливих для України ринків, серед яких Близькосхідний регіон [279], Південно-Східна та Південна Азія, Латинська Америка.

При цьому слід ще раз нагадати, що *первинними* факторами у збільшенні експорту залишаються виробництво, його обсяги, асортимент, якість продукції і її належний рівень конкурентоспроможності. *Вторинними* факторами збільшення обсягів експорту розглядаємо комплекс організаційно-економічних заходів щодо підтримки вітчизняного експорту та застосування інструментарію економічної дипломатії. При цьому вважаємо за необхідне звернути увагу на

останній із вище приведених висновків, який дає підстави стверджувати про наявність певних переваг для зовнішньої торгівлі України на ринках Азії та Африки.

Крім експорту та імпорту товарів вагоме значення для вітчизняної економіки має зовнішня торгівля послугами. За 2010-2015 рр. в українському експорті на послуги приходилось 17,6%. Характерним для цього сегменту зовнішньої торгівлі є позитивне сальдо (додаток Ж.1).

Слід підкреслити, що розглянуті вектори зовнішньоторговельних інтересів України як у торгівлі товарами, так і послугами не є рівноцінними. Проте вони не відкидають інших перспективних напрямків економічної співпраці та міжнародного кооперування. В Європі партнером України є Європейська асоціація вільної торгівлі, Чорноморське економічне співробітництво (ОЧЕС), азійський регіон представлений такими потужними організаціями, як АТЕС, АСЕАН, ШОС. В кожному із зазначених напрямів є поле діяльності та прикладення зусиль економічної дипломатії. При цьому серед головних індикаторів ефективності та потенційних можливостей економічної дипломатії є показники ЗЕД держави на конкретних напрямках, які проілюстровані вище статистичними даними про стан зовнішньої торгівлі товарами та основних зовнішньоторговельних партнерів нашої країни.

Таким чином, відповідно до орієнтації інтересів у зовнішньоекономічній діяльності держави формуються напрями та сфери діяльності економічної дипломатії, які наведені на рис. 3.2.

За *географічним* напрямом інтереси економічної дипломатії формуються в залежності як від досягнутих результатів експортно-імпортової діяльності України як у взаємодії з країнами-партнерами чи інтеграційними угрупованнями, так і з орієнтацією виходу на нові стратегічні цілі щодо завоювання нових ніш і освоєння нових сегментів на міжнародних ринках. Як видно із структури українського експорту та зовнішньоторговельного обороту, пріоритетним напрямом для економічної дипломатії за розглядом критерієм є вектор Європейського Союзу, важливе значення має також СНД.



Рис. 3.2. Напрями і сфери функціонування механізму економічної дипломатії

Джерело: розроблено автором

Вектор ЄС в економічній дипломатії визначається не тільки освоєними українськими експортерами сегментами європейського ринку. Особливу роль тут починає відігравати Угода про асоціацію між Україною та ЄС, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, згідно якої «Сторони поступово створюють зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду, що не перевищує 10 років починаючи з дати набрання чинності цією Угодою» [254]. Крім того, країни ЄС – найбільші інвестори

української економіки, їх частка перевищує половину прямих іноземних інвестицій в Україну.

В Україні на законодавчому рівні закріплено курс на євроінтеграцію як стратегічну мету держави. Потенційні переваги даного вибору незаперечні: побудова правового суспільства, розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки, модернізація цілого ряду галузей економіки, розширення можливостей окремих фізичних та юридичних осіб в питанні заняття підприємницькою, науковою, дослідницькою і іншими видами діяльності та багато інших. Однак є тут і певні гальмівні чинники в реалізації євроінтеграційної стратегії, в числі яких на даному етапі насамперед такі, як: повільні структурні зміни у вітчизняній економіці; стан перманентної економічної кризи; відсутність необхідної правової свідомості в частини громадян; значний рівень корумпованості у багатьох сферах життя тощо.

Поряд із значними перевагами перспективне членство України в Євросоюзі приховує в собі і певні загрози (ризики) для національних інтересів (в т.ч. і економічних), до яких (як переконливо свідчить практика внутрішніх взаємовідносин країн-членів ЄС) належать: втрата частини суверенітету на користь наднаціональних інтересів і органів управління ЄС; втрата тих підприємств, які зараз створюються в Україні за кошти діючих членів ЄС внаслідок подорожчання вартості робочої сили; недостатньо високий рівень конкурентоспроможності, що може призвести до втрати Україною окремих підприємств або навіть цілих галузей економіки.

Зазначені переваги та передбачувані загрози і можливі ризики євроінтеграції повинні бути одним із предметів особливої уваги держави і української економічної дипломатії. Їх детальний аналіз і вироблення ефективної лінії поведінки можуть служити основою мінімізації загроз і ризиків та максимального використання потенціалу наднаціонального європейського об'єднання.

Пріоритетність євроінтеграційних устремлень України не відкидає і не заперечує інших важливих напрямів співробітництва, які повинні бути забезпечені інструментарієм економічної дипломатії. Керуючись тим, що у ЗЕД

країни є постійні інтереси, повинні будуватись і розвиватись взаємовідносини з різними країнами та економічними блоками. Стосується це, як свідчать наведені вище цифрові дані про напрями українського експорту та походження імпорту, зовнішньоторговельних відносин з країнами СНД. До аргументів за подальший розвиток та поглиблення співпраці з СНД належать спорідненість діючих стандартів якості продукції і відносна легкість та дешевизна виходу на ринки країн цього міжнародного формування. Однак на цьому географічному напрямі є і загрози, які не можна ігнорувати і необхідно мінімізувати засобами економічної дипломатії; це, зокрема: переважання сировинного характеру експорту; політичне підґрунтя в прийнятті економічних рішень в ряді країн СНД; залежність України від співробітництва з невеликим числом держав; вплив політичної кон'юнктури на управлінські рішення в самій Україні.

Серед інших векторів економічної дипломатії в географічному напрямі слід звернути увагу на співробітництво з країнами Азії і, в першу чергу, з Китаєм, Індією, Туреччиною, Іраном. Перспективними, але на даний час недостатньо ефективними (дещо обмеженими та неповноцінними), є напрями співпраці з країнами Америки, Африки та Австралії. Одне з пояснень такого стану – географічна віддаленість вказаних регіонів та відсутність істотних контактів з Україною. В сумарному значенні обсягів зовнішньої торгівлі вони істотно поступаються країнам Європи і Азії, СНД і ЄС.

Галузеві і функціональні напрями діяльності економічної дипломатії наведені вище на рис. 3.2. Кожен з них має свої особливості, критерії оцінки та ефективності, містить явні і приховані ризики та загрози, кожен з них вимагає відповідного дипломатичного інструментарію для забезпечення відстоювання національних економічних інтересів України.

В елементній структурі економічної дипломатії самостійне місце належить її об'єктам, які тісно пов'язані з напрямками та сферами її діяльності. Проте у більшості вітчизняних та зарубіжних авторів, які досліджують розглядувану проблематику, поза увагою залишається висвітлення об'єктів економічної дипломатії, що значно звужує формування її ефективного

механізму. Укрупнену систематизацію зазначених об'єктів знаходимо лише у В.Д.Щетініна, який відносить до них наступні [352, С.122-178]: 1) іноземне інвестування; 2) світові ринки і міжнародну торгівлю; 3) стандарти конкуренції.

Однак при визначенні об'єктів економічної дипломатії акценти ставляться на виробленні міжнародних «правил гри» на світовому ринку. На цій основі зміст іноземного інвестування як об'єкту економічної дипломатії зводиться до узгодження правил міжнародного інвестування [352, С.126-131] та врахування інтересів сторін і взаємовигідного діалогу. Погоджуючись в цілому з таким трактуванням, разом з тим зазначимо, що воно суттєво звужує рамки дипломатичного впливу у повноцінному супроводі інвестиційних проектів з позицій інтересів конкретної держави. При найкращих «правилах гри» можна мати відсутність іноземних інвестицій у вітчизняній економіці. Тому при включенні «іноземного інвестування» до числа об'єктів економічної дипломатії вважаємо, що повним, комплексно характеризуючим його трактуванням буде «залучення іноземних інвестицій в економіку країни» та «рух інвестиційних вкладень за межі країни».

До світових ринків і міжнародної торгівлі як об'єкту економічної дипломатії В.Д.Щетінін відносить питання структуризації світової торгівлі і міжнародних торгових операцій, форми торгівлі, знову ж таки вироблення «правил гри» у даній сфері, проблеми включення країн в світову торгову систему, заходи щодо захисту економічних інтересів країни при здійсненні зовнішньої торгівлі товарами.

Особливе місце серед об'єктів економічної дипломатії відведено стандартам конкуренції, оскільки «лібералізація режимів іноземних інвестицій і зниження рівня національних бар'єрів на їх шляху можуть принести позитивний ефект лише при удосконаленні політики конкуренції, особливо в питаннях забезпечення національних інтересів і національної безпеки» [352, С. 157]. Крім того, самотійне місце у стандартах конкуренції, як стверджує автор і з цим не можна не погодитись, посідає система оподаткування та вирішення проблем з усуненням подвійного оподаткування.

Поділяючи ряд наведених позицій В.Д.Щетініна щодо об'єктів економічної дипломатії, вважаємо доцільним конкретизувати їх за специфікою функціонування, цілями і завданнями, правовим забезпеченням і регламентуванням, способами реалізації, впливом на формування ВВП та соціально – економічні показники держави і систематизувати відповідно до сфер та галузей діяльності у системі зовнішньоекономічної діяльності країни. На цій основі, на нашу думку, до об'єктів економічної дипломатії України слід відносити: національні економічні інтереси; економічну безпеку країни (в т.ч. енергетичну і продовольчу); експорт та імпорт товарів і послуг; стандартизацію; залучення іноземних інвестицій в економіку країни; рух інвестиційних вкладень за межі України; трудову міграцію; військово-технічне співробітництво; зовнішні фінансові запозичення та зовнішню заборгованість; міжнародні торгівельні спори та суперечки [292, С.253-254]. Специфічними сферами діяльності, які також можуть бути віднесені до об'єктів економічної дипломатії є: гарантування нормального функціонування глобального інформаційного простору; забезпечення сприятливих інституційних умов світового розвитку; здійснення заходів щодо попередження та зниження рівня кримінальної міжнародної діяльності.

ЗЕД України впродовж останніх років, зміни у її векторах, наявність існуючих проблем в структурі і обсягах експорту та імпорту, негативні тенденції у залученні та використанні іноземних інвестицій в економіці України, підписання і введення в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС актуалізують питання диверсифікації української економіки, її зовнішньоекономічних відносин, а отже і економічної дипломатії. Основними причинами, які змушують активізувати зусилля щодо зазначеної диверсифікації, є:

- 1) незадовільна динаміка експортно-імпортних операцій;
- 2) відплив іноземних інвестицій з України;
- 3) недостатнє використання потенційних можливостей в отриманні фінансових вигод;
- 4) необхідність зменшення ризиків.

Диверсифікація ЗЕД та економічної дипломатії України повинна бути націлена на насамперед на стимулювання прагнення її суб'єктів зміцнити свої позиції на зовнішніх ринках, своєчасно реагувати на зміни економічної кон'юнктури. При цьому пріоритетами даної диверсифікації розглядаємо наступні:

- 1) активізацію експортної експансії на освоєних зовнішніх ринках;
- 2) вихід на нові зовнішні ринки географічно і в товарному розрізі;
- 3) вжиття заходів щодо зниження ризиків негативного впливу коливань кон'юнктури на міжнародних ринках;
- 4) подальшу оптимізацію імпорту в контексті підвищення рівня техніко-технологічної та інвестиційної складової.

Особливу роль повинні відіграти механізми підтримки, розвитку і стимулювання експорту, складовими яких є використання відповідних методів (в т.ч. фінансово-кредитних, страхових, тарифних і нетарифних) із одночасним суттєвим підвищенням методологічного, організаційного, структурного і кадрового рівнів економічної дипломатії.

При цьому принципово важливим вважаємо необхідність дотримання логічної послідовності при формуванні напрямів діяльності економічної дипломатії виходячи з визначення її пріоритетів для України на сучасному етапі інтеграції до світогосподарської системи. Одночасно не можна ігнорувати того, що участь в інтеграційних процесах у глобалізованому світі не означає уникнення чи усунення гострої конкуренції у відповідних сегментах міжнародних ринків. У зв'язку із зазначеним до пріоритетів економічної дипломатії України при диверсифікації її функціональної структури слід віднести насамперед наступні:

- 1) сприяння розвитку національної економіки;
- 2) формування сприятливих умов для повноцінного інтегрування української економіки в світогосподарську систему;
- 3) надання підтримки вітчизняному бізнесу у його виході на зовнішні ринки;

4) захист національних економічних інтересів держави і її господарюючих суб'єктів.

На цій основі функціональними напрямками діяльності української економічної дипломатії, вважаємо: участь у міжнародних заходах щодо формування міжнародної торгової системи на принципах паритетності і дотримання взаємного інтересу партнерів; забезпечення повноправної участі України у міжнародних економічних організаціях; реалізацію заходів щодо диверсифікації присутності українського бізнесу на світових ринках; вжиття заходів щодо недопущення порушення прав і ущемлення економічних інтересів українських суб'єктів ЗЕД з боку іноземних держав; протидію спробам дискримінації українських підприємств на зовнішніх ринках; залучення іноземних інвестицій в українську економіку; налагодження співпраці і взаємодія з міжнародними фінансовими організаціями в питаннях отримання зовнішніх запозичень та кредитної допомоги; надання сприяння і забезпечення дипломатичного супроводу у реалізації інвестиційних проектів як за рахунок іноземних інвестицій в Україні, так і українських за кордоном; забезпечення ефективної участі України у вирішенні та врегулюванні торговельних спорів і протиріч; налагодження міжнародної кооперації та проведення роботи щодо ефективної участі української сторони.

При цьому, ефективна диверсифікація економічної дипломатії України в сучасних умовах повинна ґрунтуватись на відповідному нормативно-правовому, фінансовому, організаційному, структурному і фахово-кадровому забезпеченні.

3.2. Світова енергетична дипломатія і специфіка її застосування Україною

Одним із напрямів функціонування економічної дипломатії є діяльність її суб'єктів у відстоюванні національних інтересів на зовнішніх ринках із застосуванням дипломатичного інструментарію в енергетичній сфері. Відповідно у практичній діяльності міністерств закордонних справ ряду держав питання міжнародного енергетичного співробітництва стають предметом спеціального дипломатичного опрацювання [221, С.280], оскільки в другій половині ХХ – початку ХХІ ст. динамічно зростає виробництво енергії, органічного походження, основними з яких є вугілля, нафта і газ. У додатку 3.1 наведені дані, які характеризують динаміку обсягів та структури світового споживання первинних носіїв енергії за період з 1965 р. по 2016 р. При такій динаміці споживання енергоносіїв на перший план виходить питання енергоефективності. Її рівень може характеризувати насамперед енергетична складова ВВП, яка свідчить, по-перше, про безпосередню потребу країни в енергоносіях, по-друге, про стан використання власних та імпортованих енергоносіїв. У табл. 3.5. наведені дані щодо енергетичної частки у ВВП країн світу.

Таблиця 3.5

Енергетична частка у ВВП країн світу

	Країни	Частка спожитої первинної енергії у валовому внутрішньому продукті країн по роках, у %%				
		2000	2010	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7
	Всього в світі	5,78	10,78	11,89	6,67	5,57
	<i>в т.ч. по країнах:</i>					
1.	Бразилія	5,79	6,86	9,03	6,38	5,25
2.	Великобританія	2,99	5,06	4,57	2,55	2,28
3.	Греція	5,08	6,11	7,87	5,16	4,07
4.	Індія	12,88	17,40	22,09	11,96	10,13
5.	Казахстан	46,61	19,30	18,32	10,93	14,93
6.	КНР	16,69	23,85	20,54	10,24	8,63
7.	Польща	10,70	12,17	12,50	7,68	6,67
8.	Росія	49,20	25,78	26,24	19,49	16,63
9.	США	4,67	8,90	9,45	4,82	3,88

Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4	5	6	7
10.	Україна	89,62	51,67	54,36	33,59	29,54
11.	ФРН	3,52	5,52	5,78	3,69	2,95
12.	Франція	3,85	5,57	6,01	3,77	3,03
13.	Швейцарія	2,23	2,91	2,92	1,58	1,27
14.	Японія	2,24	5,36	7,10	4,17	2,86

Джерело: розраховано і складено автором за даними [402, Р. 40; 403, Р. 40; 404; 405; 685]

Як видно з цих даних, частка енергоносіїв у ВВП як в цілому по світу, так і розрізі окремих країн відрізняється по роках впродовж наведеного періоду. На такі відмінності впливають не лише обсяги реального споживання енергоносіїв у тій чи іншій країні, але і рівень цін на енергоносії, в першу чергу на нафту, оскільки ціни на інші енергоносії визначаються опосередковано в залежності від діючих цін на нафту. У 2000 р. середньорічна ціна 1 бареля сирої нафти “Brent” була 28,50 дол. США, а “Dubai” – 26,20 дол. США, у 2010 р. – відповідно 79,50 дол. США і 78,06 дол. США, у 2014 р. – 98,95 дол. США і 97,07 дол. США, у 2015 р. – 52,39 дол. США і 51,20 дол. США, у 2016 р. – 43,73 дол. США і 41,19 дол. США [404, Р. 14]. Показник частки енергоносіїв у ВВП також характеризує рівень енергоспоживання і енергоефективності у країні. Значне відхилення від середньосвітового показника енергетичної частки у ВВП у сторону збільшення в таких країнах, як Індія, РФ, Україна може свідчити також і про недостатній рівень енергоефективності та високу енергозатратність виробництва. Одночасно достатньо низький показник у ФРН, Франції і США є не тільки і не стільки наслідком високої енергоефективності, скільки результатом здійсненої впродовж останнього десятиріччя деіндустріалізації, коли промислові виробничі потужності шляхом інвестиційних вкладень були перенесені в країни з дешевою робочою силою, насамперед у КНР, де частка енергоносіїв у ВВП зросла з 16,7% у 2000 р. до 23,9% у 2010 р. і 20,5% у 2014 р. Про динаміку енергетичної складової ВВП України свідчать дані, наведені у табл. 3.6.

Енергетична складова у ВВП України

Роки	ВВП, млн. дол. США	Обсяг спожитої первинної енергії (в нафтовому еквіваленті), млн. тонн	Вартість спожитої первинної енергії (в нафтовому еквіваленті), млн. \$	Частка спожитої первинної енергії (в нафтовому еквіваленті) у ВВП, %
1990	81 456	134,6	22 824,1	28,02
2000	31 262	134,7	28 016,3	89,62
2006	107 753	137,7	65 549,3	60,83
2007	142 719	134,6	70 872,3	49,66
2008	179 992	133,0	95 821,2	53,24
2009	117 228	112,9	51 384,2	43,83
2010	136 419	120,9	70 483,5	51,67
2011	163 160	125,7	98 172,9	60,17
2012	175 781	122,7	96 496,2	54,90
2013	183 310	116,6	90 155,2	49,18
2014	131 805	100,1	71 669,6	54,36
2015	96 000	85,1	32 241,8	33,59
2016	93 270	87,0	27 554,6	29,54

Джерело: складено і розраховано автором за даними [402, Р. 40; 403, Р. 40; 405; 685]

Розглядаючи енергетичну складову у ВВП країни не можна не згадати, що вартість спожитої первинної енергії безпосередньо впливає на величину ВВП: збільшення цін на нафту (при стабільних інших складових) призводить до зростання обсягів ВВП, відповідно, їх зниження обумовлює зменшення ВВП. Наприклад, вартість спожитої первинної енергії в Україні у 2014 р. в цінах 1990 р. склала 16 971,0 млн. дол. США [405], звідси вплив ціни на вказані спожиті фізичні обсяги первинних енергоносіїв у 2014 р. становив 54 698,6 млн. дол. США, відповідно ця сума напряму вплинула на фактичні обсяги ВВП у 2014 р. Таким чином, ціновий фактор на міжнародних ринках енергоносіїв може використовуватись для «регулювання» динаміки ВВП тих чи інших країн, в залежності від того, експортери вони чи імпортери енергоресурсів.

В умовах глобалізованого світу, інтенсивних процесів інтеграції більшості країн до світогосподарської системи, які, разом з тим, не знімають проблем гострої конкуренції на енергоринках, все більшої актуальності набуває

енергетичний вимір економічної дипломатії, який в сучасних умовах виокремлюється в енергетичну дипломатію.

Різні аспекти енергетичної дипломатії розглядаються у роботах таких авторів, як М.Є.Богучарський [11], І.С.Гумарова [43], С.З.Жизнін [68], І.С.Жукова [69], І.Д.Іванов [110], С.В.Корсунський [133], І.Г.Пашковська [176], В.В.Самойленко [221], А.Текеєв [242]. При цьому зазначається, що «одним із найбільш важливих напрямів економічної дипломатії є енергетична дипломатія» [221, С. 270]. Поділяючи таку позицію, вважаємо, що повноцінне дослідження енергетичного виміру економічної дипломатії неможливе без чіткого обґрунтування дефініцій сутності і змісту енергетичної дипломатії, конкретизації її напрямів і чинників ефективності, а також особливостей застосування в різних країнах та територіальних інтеграційних об'єднань.

На даний час у фахових виданнях зустрічається декілька трактувань енергетичної дипломатії. Так, І.С.Жукова зазначає: «Поняття «енергетична дипломатія» включає в себе практичну діяльність зовнішньополітичних, зовнішньоекономічних і енергетичних відомств з досягнення цілей і завдань «зовнішньої енергетичної політики» [69, С. 51]. Незважаючи на те, що наведене тлумачення є досить звуженим, позитивним тут є, на нашу думку, той момент, що автор включає в сферу енергетичної дипломатії економічні відомства, які є відповідальними за економічні процеси в країні і які повинні функціонально займатись цими питаннями у системі зовнішньоекономічних відносин.

А.Текеєв переконаний, що «енергетичну дипломатію доцільно розуміти, як складну, системно організовану і інституційно оформлену діяльність, при здійсненні якої цілі і завдання міжнародної енергетичної політики держави реалізуються при переговорах, а також інших інформаційних і політтехнологічних взаємодіях» [242]. Дана дефініція зводить енергетичну дипломатію до переговорного процесу та використання інформаційних і політичних технологій. Не заперечуючи наведеного твердження, зазначимо, що енергетична дипломатія застосовує всі властиві для економічної дипломатії форми, методи та інструменти, а не тільки переговори та інформаційне забезпечення.

Так, Корсунський С.В. зазначає, що «енергетична дипломатія – це практична діяльність зовнішньополітичного та галузевих відомств, дипломатичних представництв спільно з національними енергетичними компаніями щодо здійснення зовнішньої енергетичної політики, спрямованої на захист національних інтересів у галузі виробництва, транспортування і споживання енергоресурсів» [133, С.5]. Погоджуючись в цілому з таким трактуванням, звернемо увагу, що у даному випадку із сфери енергетичної дипломатії виключено зовнішньоекономічні відомства, стосовно України – це Міністерство економічного розвитку і торгівлі.

Вважаємо, що найбільш повне визначення енергетичної дипломатії дає В.В.Самойленко, який стверджує, що під даним поняттям розуміється практична діяльність зовнішньополітичних, зовнішньоекономічних і енергетичних відомств країни, яка здійснюється спільно з національними компаніями по здійсненню зовнішньої енергетичної політики, спрямованої на захист і відстоювання національних інтересів держави у сфері добування, виробництва, транспортування і споживання енергоресурсів [221, С.270-271].

Первинні значення і роль енергетичної дипломатії залежать від: 1) енергетичного потенціалу, енергетичних потужностей і експортних можливостей країни в частині енергоносіїв (наявність експортного інтересу); 2) стану енергозабезпечення, енергетичних потреб і дефіциту енергоносіїв (імпорتنий інтерес); 3) обсягів транзиту енергоносіїв через територію країни (фінансовий інтерес). Вторинний рівень значення і ролі енергетичної дипломатії виходить з першого і стосується повного циклу виробництва і реалізації енергоносіїв. Він охоплює коло інтересів у сфері розвідки запасів природних первинних енергоносіїв, їх добування, переробки, збуту (в т.ч. експорту) і транзиту. Зазначене коло інтересів охоплює, по-перше, залучення іноземних інвестицій на всіх стадіях освоєння енергоносіїв; по-друге, налагодження міжнародної кооперації у розглядуваній сфері діяльності [330, С. 183-186].

Таким чином, основу енергетичної дипломатії повинні формувати національні економічні інтереси. Систематизація джерел інтересів, які можуть

бути реалізовані завдяки енергетичній дипломатії, наведені на рис. 3.3. При цьому слід звернути увагу, що у функціонуванні енергетичної дипломатії пересікаються інтереси, з одного боку, підприємницьких структур, які добувають, виробляють і здійснюють транзит енергоносіїв у країні їх походження, з другого боку – інтереси самих держав, на території яких здійснюється добування і виробництво енергоносіїв, з третього – транснаціональних корпорацій, у власності яких знаходяться переробні підприємства та розподіляючі мережі.

Присутнє в багатьох випадках зіткнення інтересів сторін в енерговиробництві та енергопостачанні на міжнародному рівні, а іноді і прямий конфлікт інтересів у цій сфері, передбачають чітке формування пріоритетів зовнішньої енергетичної політики, реалізація яких повинна забезпечуватись енергетичною дипломатією та комплексом її інструментів. Так, пріоритетами для країн-виробників енергоресурсів в контексті реалізації їх економічних інтересів є підтримка високих цін на експортні енергоресурси і забезпечення відповідних ринків збуту. Для країн-споживачів (імпортерів) – це протидія різким збільшенням цін і попередження загрози порушення системи енергопостачання від закордонних партнерів. Пріоритетом для країн-транзитерів залишається отримання максимального прибутку за надання транзитних послуг з транспортування енергоресурсів їх територією.

До об'єктів енергетичної дипломатії, як виокремленої частини економічної дипломатії, відносимо: національні економічні інтереси у сфері енергетики; енергетичну безпеку країни; експорт енергоресурсів; імпорт енергоресурсів; транзит енергоресурсів; стандартизацію у сфері виробництва, транспортування і постачання енергоносіїв; залучення іноземних інвестицій у комплекс добування, виробництва і збуту енергоносіїв; налагодження міжнародної кооперації і міжнародного економічного партнерства у діяльності з добування, виробництва і збуту енергоносіїв; розв'язання і врегулювання міжнародних спорів і суперечок, виникаючих на ринках енергоносіїв.



Рис. 3.3. Джерела економічних інтересів у сфері енергетичної дипломатії

Джерело: розроблено автором

Взаємовідносини між учасниками міжнародного енергетичного ринку поділяються в залежності від кількості учасників та їх територіально-географічного розташування. Багаторічна практика таких стосунків сформувала три рівні, зокрема: 1) двосторонній; 2) регіональний; 3) глобальний.

У взаємовідносинах між партнерами міжнародного енергоринку рівень двостороннього формату має найбільш диверсифікований характер, оскільки дає можливість налагоджувати контакти, виходячи із взаємної зацікавленості лише двох суб'єктів. Чим менше учасників задіяні у виконанні конкретної угоди чи програми, тим легше знайти спільні позиції і досягти домовленості в межах взаємного інтересу. Головним механізмом їх реалізації є змішані міжурядові комісії і комітети. Регіональний рівень взаємодії суб'єктів енергоринку передбачає вироблення спільної мети і прийняття комплексу заходів для її досягнення. Даний рівень взаємовідносин реалізується через функціонування відповідних регіональних об'єднань, в числі яких насамперед діяльність на основі і в рамках Енергетичної хартії [504]. Глобальний рівень взаємовідносин реалізується участю в роботі відповідних комісій ООН, а також під час проведення міжнародних діалогів країн-виробників та споживачів енергоносіїв на міжнародних енергетичних конференціях та самітах.

Як видно з рис. 3.4, взаємовідносини між учасниками міжнародного енергоринку дають орієнтири для прикладень зусиль енергетичної дипломатії. Насамперед, перша група таких контактів, – це організація прямих бізнес-відносин між країнами-партнерами – постачальниками та споживачами енергетичних носіїв. Другу групу контактів формують взаємовідносини між компаніями чи країнами-суб'єктами міжнародного енергоринку і спеціалізованими міжнародними організаціями – ОПЕК, МАГАТЕ, Міжнародним енергетичним агентством, Міжнародним енергетичним форумом та іншими. Тут вирішуються питання цін на енергоносії, обсягів експорту, транзитних маршрутів. Слід зазначити, що маршрути транспортування енергоносіїв є предметом постійної і достатньо жорстокої дипломатичної боротьби [221, С. 273].

Третя група контактів – взаємовідносини експортерів та імпортерів енергоносіїв з міжнародними фінансово-кредитними установами. Тут вирішуються питання кредитного забезпечення оплати і розрахунків за енергоресурси, фінансування програм розвитку енергоринку, пошуку і освоєння нових родовищ енергоносіїв, підтримки і забезпечення енергетичної безпеки країн.

В сучасній енергетичній дипломатії фахівці виділяють наступні комплекси взаємовідносин: 1) між державами-споживачами; 2) між державами, виробляючими ресурси; 3) між зазначеними вище групами держав в межах міжнародних енергетичних організацій; 4) між державами-виробниками і споживачами; 5) між державами-імпортерами і експортерами, а також з країнами-транзитерами [69, С. 52].



Рис. 3.4. Взаємовідносини на різних рівнях міжнародного енергетичного співробітництва

Джерело: розроблено автором

Використовуючи інструментарій дипломатичного супроводу в інтересах національних суб'єктів міжнародного енергетичного ринку (експортерів, імпортерів і транзитерів), створюються можливості для формування ефективної взаємодії вітчизняних бізнес-структур і безпосередніх суб'єктів енергетичної дипломатії (міністерств закордонних справ, економічного розвитку, енергетики). Така взаємодія переслідує насамперед мету диверсифікації імпорту та експорту енергоносіїв, впливу в потрібному напрямі на цінову політику, підтримку енергетичного бізнесу країни за кордоном.

Головними напрямками зазначеної взаємодії слід розглядати: 1) створення сприятливих умов для реалізації експортних можливостей вітчизняних підприємств-виробників енергоресурсів; 2) надання максимального сприяння закордонними представництвами національним компаніям в країнах перебування в реалізації енергетичних проектів за кордоном; 3) забезпечення національним компаніям-виробникам енергоресурсів недискримінаційного доступу до закордонних енергетичних та фінансових ресурсів і ринків; 4) участь у формуванні регіональної та глобальної енергетичної мережі і інфраструктури; 5) участь у створенні системи колективної енергетичної безпеки; 6) дипломатичний супровід великих енергетичних проектів, особливо тих, що мають важливе зовнішньоекономічне значення.

У зв'язку з реалізацією Україною комплексу євроінтеграційних заходів, важливою складовою яких є співпраця у сфері енергетики, суттєвий інтерес представляє розгляд засад енергетичної дипломатії ЄС, США, РФ та інших країн, які посідають вагомі місця на світових ринках первинних енергоносіїв.

Перші кроки у формуванні європейської енергетичної дипломатії були зроблені з прийняттям Мессінської декларації 1955 р. [573]. Сучасні основи енергетичної дипломатії ЄС закладені у прийнятому в січні 2007 р. Повідомленні Єврокомісії «Енергетична політика для Європи» [419], в якому зазначається, що «Енергетика повинна стати центральною частиною всіх зовнішніх зносин Євросоюзу. Це необхідно для геополітичної безпеки, економічної стабільності, соціального розвитку і міжнародних зусиль в

боротьбі із зміною клімату» [419]. Тут же, в контексті забезпечення стійкої, безпечної і конкурентоздатної енергетики Євросоюзу, наголошується: «Енергетична взаємозалежність держав-членів ЄС, як і в багатьох інших сферах, зростає, так як невдача в енергетичній сфері однієї країни негайно вплине на інші країни» [419]. Такі кроки і такі дії обумовлюються обсягами споживання і виробництва первинних енергоносіїв, співвідношенням власних і залучених енергоресурсів. У додатку 3.2 наведені дані щодо обсягів виробництва та споживання енергоносіїв у ЄС. Аналіз наведених та ряду інших опублікованих офіційних даних свідчить про високий рівень енергетичної залежності ЄС, а від'ємне сальдо між обсягами власного виробництва і споживання первинних енергоресурсів в ЄС можна класифікувати як дефіцит власних енергоносіїв. Загальні обсяги дефіциту енергоносіїв відносно обсягів споживання первинної енергії в Євросоюзі склали у 1990 р. 43,5%, у 1995 р. 42,7% (визначено за даними [450, Р. 8-9]), а впродовж 2000-2016 рр. від 48,5% до 56,4% (дані додатку 3.2).

До проблем енергозабезпечення Євросоюзу привертав увагу голова Єврокомісії Ж.М.Баррозо, який зазначав: «З розвитком нових економічних гігантів, таких як Китай і Індія, зростає світовий попит на вуглеводи. Так що Європа підпадає під зростаючу жорстку конкуренцію за глобальні енергетичні ресурси з боку інших країн і стає все більш залежною від імпорту нафти і газу із геополітично нестійких регіонів» [391]. Така ситуація із енергозабезпеченням у ЄС формує один із безумовних пріоритетів європейської енергетичної дипломатії, ставлячи перед нею завдання перманентної активності на міжнародних енергоринках.

Вагомий вплив на енергетичну дипломатію має географія країн-постачальників енергоносіїв до ЄС. З додатку 3.3 видно основних учасників ринку первинних енергоносіїв ЄС. У постачанні твердого палива за 2001-2015 рр. перші місця впевнено посідають такі країни як РФ, Колумбія і США, по сирій нафті – Росія, Норвегія, Нігерія і Саудівська Аравія, по поставках природного газу – РФ, Норвегія і Алжир. Ці та інші країни походження

первинних енергоносіїв є суб'єктами-партнерами ЄС в енергетичній дипломатії.

У зв'язку із гострою залежністю від імпорту енергоносіїв (додаток 3.3) формуються пріоритети ЄС в енергетичній політиці, якими за визначенням Єврокомісії, є «створення енергетичних відносин з сусідніми Євросоюзу країнами в рамках реалізації європейської політики сусідства у сфері енергетики при можливому у довгостроковій перспективі укладенні договору між Євросоюзом і, по можливості, всіма країнами, на які поширюється європейська політика сусідства. Використання діючого Договору Енергетичного співтовариства як основи для всіх виникаючих регіональних енергетичних ринків і поступове його поширення за межі Євросоюзу і Західних Балкан для інкорпорування сусідніх країн» [419]. Зазначені пріоритети повинні бути реалізовані засобами енергетичної дипломатії. При цьому організаційно-методологічною передумовою успішної реалізації завдань енергетичної дипломатії щодо реалізації зовнішньої енергетичної політики ЄС слід вважати причинно-наслідкову залежність логіки процесу, який передбачає наступні елементи: 1) мотивацію; 2) мету і цільові установки; 3) конкретизацію завдань; 4) пріоритети; напрями діяльності. При цьому зазначені елементи повинні мати належне нормативно-правове забезпечення.

Для ефективного забезпечення комплексом заходів зовнішньої енергетичної політики у досягненні цілей стійкої, конкурентоздатної і безпечної енергетики ЄС визначено умови, до яких віднесено: 1) забезпечення узгодженості внутрішніх і зовнішніх аспектів енергетичної політики ЄС; 2) необхідність виступати під час двосторонніх переговорів і укладенні угод з традиційними постачальниками енергоресурсів, а також при укладенні міжнародних угод з єдиної позиції одним голосом від імені ЄС; 3) пріоритет енергетичного співробітництва з Російською Федерацією (виконання даної умови підтверджується даними додатку 3.3). Таким чином Євросоюзом визначено головні цілі його енергетичної політики: 1) підвищення безпеки енергопостачання; 2) забезпечення конкурентоздатності економіки і достатку енергії за доступними

цінами; 3) сприяння збереженню навколишнього середовища в умовах зміни клімату. При цьому в систему дій для досягнення цих цілей закладались наступні принципи: 1) право держав-членів ЄС на вільний вибір для використання енергоносіїв; 2) суверенне право держав-членів ЄС на власні первинні енергоресурси; 3) солідарність між державами-членами ЄС у досягненні поставлених цілей.

Розглядаючи принцип «солідарності», доцільно згадати позицію Єврокомісії, яка в контексті забезпечення стійкої, безпечної і конкурентоздатної енергетики ЄС, наголошує, що: «Енергетична взаємозалежність держав-членів ЄС, як і в багатьох інших сферах, зростає, так як невдача в енергетичній сфері однієї країни негайно вплине на інші країни» [419]. Така постановка питання може викликати сумніви щодо забезпечення дотримання принципів суверенного права членів ЄС на вільний вибір енергоносіїв і на власні первинні енергоресурси, особливо в кризових умовах. Практика діяльності ЄС в інших сферах, зокрема, у сфері зовнішнього боргу, підтверджує це. Дана обставина повинна братись до уваги партнерами ЄС у взаємовідносинах засобами енергетичної дипломатії.

В заходах енергетичної дипломатії ЄС після прийняття «Енергетичної політики для Європи» у 2007 р. [419] визначено пріоритетні напрями діяльності, зокрема: 1) остаточне формування внутрішнього ринку природного газу і електроенергії; 2) гарантування безпеки енергозабезпечення країн-членів ЄС відповідно до принципу солідарності; 3) проведення активної міжнародної енергетичної політики.

Розглянуті цілі, завдання та пріоритети у сфері відстоювання енергетичних інтересів ЄС свідчать, що пріоритети Євросоюзу у цій життєво важливій сфері діяльності суттєво зміщені в бік зовнішніх взаємовідносин. Роль і значення даної діяльності концентровано виражена членом Єврокомісії Б.Ферреро-Вальднер: «Для Євросоюзу, одного з найбільших імпортерів і другого за обсягами з найбільших споживачів енергії у світі, енергетична політика – не абстрактна ідея, а повсякденне життя» [394]. Новим кроком у

зовнішньоенергетичній діяльності ЄС стало прийняття 22 червня 2015 р. Радою міністрів ЄС із закордонних справ постанови з енергетичної дипломатії, яка передбачає подальшу диверсифікацію джерел енергоресурсів, їх постачальників та маршрутів доставки [67].

Особливе місце на світовому енергоринку належить США. За останні роки частка США у світовому споживанні первинних енергоносіїв знизилась з 24,9% у 2000 р. до 18,9% у 2010 р. і 17,1% у 2016 р. [402, Р. 40; 403, Р. 40]. При цьому рівень енергозалежності від імпорту енергоносіїв значно нижчий, ніж у ЄС. Дефіцит енергоносіїв за розглядуваний період – лише по сирій нафті і природному газу, при цьому спостерігається тенденція до його зниження (дані табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Дефіцит первинних енергоносіїв у США*

Види первинних енергоносіїв	Одиниці виміру	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016
Нафта	млн. т н.е.	- 545,0	- 631,0	- 517,0	- 383,6	- 316,2	-284,4	-320,1
	у % до спож. п.е.	60,7	67,1	60,8	46,1	37,8	33,4	14,1
Природний газ	млн. т н.е.	- 104,9	- 101,0	- 69,8	- 46,0	- 27,1	-8,3	-25,5
	у % до спож. п.е.	17,5	17,8	11,3	6,8	3,9	1,2	1,1
Дефіцит - всього	млн. т н.е.	- 649,9	- 726,3	- 581,8	- 383,3	- 288,9	-233,8	-339,2
	у % до спож. п.е.	28,1	30,9	25,5	16,9	12,6	10,3	14,9

* Загальний обсяг дефіциту по роках не співпадає з арифметичною сумою дефіциту по нафті і газу в зв'язку з позитивним сальдо виробництва і споживання твердого палива, яке враховано при обчисленні кінцевої величини дефіциту.

Джерело: розраховано автором на основі даних [402, Р. 9, 12, 24, 27, 34, 35, 36, 38, 40; 403, Р. 8, 11, 22, 23, 32, 33, 35, 36, 38, 40; 404]

Головним напрямом діяльності в межах енергетичної політики Національна енергетична стратегія декларує підвищення енергетичної безпеки США одночасно із зміцненням і удосконаленням системи глобальної енергетичної безпеки, розвитком світових енергетичних ринків, а також вирішенням екологічних проблем світової енергетики [424, Р. 24]. Йдеться насамперед про попередження перебоїв у поставках енергоносіїв, різкого коливання світових

цін на енергоносії і збереження власних запасів енергоресурсів. З цією метою у зовнішній енергетичній політиці США використовують як двосторонню дипломатію, так і багатостороннє співробітництво у міжнародних організаціях на регіональному і глобальному рівнях. США відіграють головну роль в Міжнародному енергетичному агентстві, яке використовують для досягнення своїх цілей у зовнішній енергетичній політиці [629, Р. 191], а в питаннях енергопостачання та енерговиробництва співпрацюють з профільними міжнародними організаціями, насамперед з ОПЕК. При цьому енергетична дипломатія країни базується на трьох наступних позиціях: 1) налагодження міцних дипломатичних зв'язків з основними споживачами і постачальниками, прогнозування можливих впливів на зміни на енергетичному ринку, участь в роботі міжнародних енергетичних організацій з врахуванням загрози будь-яких локальних збоїв в енергопостачанні економічному росту у глобальному масштабі. 2) сприяння розвитку стабільного і безпечного паливно-енергетичного комплексу у всьому світі, орієнтація урядів інших країн і приватних компаній на збереження стабільності у поставках і пошуки альтернативних джерел енергії, а також на пошук напрямів її диверсифікації; при цьому США в даній сфері активно використовують санкції, як дипломатичний інструмент впливу. 3) реагування на значні зміни ринку природного газу, оскільки вони впливають на поточний і наступний вибір джерел енергії [269].

Характерною рисою американської енергетичної дипломатії є те, що при її допомозі просуваються інтереси американських компаній за межами США, при цьому такі дії часто використовуються для зміцнення зовнішньополітичних позицій у стратегічно важливих регіонах. З цього приводу ще у 1974 р. Г.Кіссінджер зазначав: «Ви ніколи не можете проводити енергетичну політику як чисто економічну справу. З самого початку вона була предметом зовнішньої політики» [541, Р. 106].

Важливе місце у системі міжнародних енергетичних відносин належить Росії. На її території на кінець 2016 року знаходилось 17,3% розвіданих світових запасів природного газу, 14,1% кам'яного вугілля [403, Р.20, 30]. За

обсягами добування нафти (12,6% від світового видобутку у 2016 р.) Росія знаходиться на 2 місці після Саудівської Аравії (12,9%), за обсягами добування природного газу (16,3%) на 2 місці після США (21,1%) і за обсягами виробництва атомної електроенергії (7,5%) на 4 місці після США (32,4%), Франції (15,4%) і Китаю (8,1%) [403, Р. 10, 22, 35]. Як свідчать дані додатку 3.3, РФ впродовж тривалого часу посідає перші місця по забезпеченню ЄС нафтою, твердим паливом і природним газом.

Країна розвиває діяльність на всіх стадіях отримання первинних енергоносіїв: у розвідці запасів, добуванні, виробництві і переробці, транспортуванні з метою подальшого експорту енергоресурсів. Рівні зовнішньої діяльності в енергетичному секторі – від регіонального до глобального, форми співробітництва – від двостороннього формату до багатосторонніх взаємовідносин у діяльності регіональних об'єднань та міжнародних енергетичних організацій.

Енергетичній дипломатії Росії приходиться вирішувати проблемні питання, пов'язані з маршрутами транспортування первинних енергоносіїв, коливанням цін на енергоресурси, рівнем платіжної дисципліни споживачів, втручанням політичної кон'юнктури в розвиток енергетичної співпраці з зарубіжними партнерами.

Відповідно до світових тенденцій на глобальному рівні у сфері енергозабезпечення та енергетичної безпеки перед країною стоїть завдання диверсифікації ринків збуту продукції [149] та освоєння нових напрямів реалізації. Особливого значення в останній час набуває освоєння східного напрямку експорту нафти і природного газу, зокрема до країн Азійсько-Тихоокеанського регіону. Предметом енергетичної дипломатії РФ на даний час є налагодження міжнародної кооперації при розробці континентального шельфу на Далекому Сході за участю іноземних нафтогазових компаній, а також інвестиційне співробітництво у спорудженні нових газотранспортних магістралей до країн Євросоюзу.

В зв'язку із зазначеним енергетична дипломатія РФ є одним із пріоритетних засобів реалізації її зовнішньої енергетичної політики. Крім того,

енергетична дипломатія Росії розглядається як один із найбільш важливих напрямів економічної дипломатії країни. Виходячи з важливості для РФ діяльності у розглядуваній сфері, її енергетична дипломатія стала одним з пріоритетних напрямів діяльності МЗС, причому, як свідчить практика, значення енергетичного фактора у зовнішній політиці РФ із року в рік зростає. МЗС Росії у сегменті енергетичного співробітництва відстоює національні інтереси країни. При цьому значна увага надається підтримці російського енергетичного бізнесу на світовому ринку, а закордонним дипломатичним представництвам вказано надавати максимальне сприяння всім вітчизняним компаніям, які намагаються реалізовувати енергетичні проекти за межами держави [221, С. 270-271, 277, 279].

Важливо звернути увагу на те, що в останні роки у практиці МЗС РФ питання міжнародного енергетичного співробітництва стають предметом спеціального дипломатичного пропрацювання [221, С. 280]. Як позивний досвід для використання і впровадження доцільно відзначити, що Союзом нафтогазо-промисловиків РФ за сприяння і підтримки МЗС створено Центр енергетичної дипломатії і геополітики, функції якого у забезпеченні інформаційного обміну і підготовки аналітичних матеріалів з питань міжнародного енергетичного співробітництва, в тому числі щодо розробки концепції зовнішньої енергетичної політики РФ у розвиток її Енергетичної стратегії до 2020 р.

Енергоресурси відіграють важливу роль і в економіці України. Однак, як видно з даних, наведених у табл. 3.5 та 3.6 у нашій державі частка спожитих енергоносіїв у ВВП значно вища від середньосвітового рівня та від рівня ряду розвинених країн. Це підтверджують не тільки цифри міжнародної статистики, але і детальний аналіз, проведений науковою службою Європейського парламенту у червні 2015 р., який свідчить, що співвідношення між обсягами енергоспоживання і ВВП України у 2013 р. було у 3,5 рази більше від Німеччини, у 4 рази – від Італії і в 4,3 рази – від Великобританії [682, S. 16].

У додатку 3.4 наведені дані щодо виробництва і споживання енергоносіїв в Україні. Впродовж 2000-2016 рр. по двох стратегічних для економіки видах

первинних енергоресурсів – нафті і природному газу спостерігається дефіцит. Його величина складала по природному газу від 77% у 2000 р. до 64,5% у 2010 р. і 57,8% у 2013 та 51,4% у 2014 р. Загальний обсяг дефіциту первинних енергоносіїв був на рівні від 39,3% у 2000 р. до 32,3% у 2013 р.

Оскільки своєчасне забезпечення держави енергоресурсами є питанням енергетичної безпеки, яка, в свою чергу, є складовою національної безпеки держави в стратегічному контексті, а експорт та транзит енергоносіїв своєю територією становить істотну статтю надходжень, то розгляд галузевих особливостей економічної дипломатії України в її енергетичному вимірі вимагає особливої уваги до інтересів держави у сфері взаємодії з іншими країнами у питаннях енергопостачання.

Діяльність України у сфері енергопостачання можна поділити на три складові: 1) забезпечення власного споживання; 2) реалізація енергоресурсів за кордон (експорт); 3) транзит енергоресурсів територією держави.

Всі розглянуті складові енергопостачання потребують необхідного дипломатичного супроводу і дипломатичного забезпечення. Ця важлива ділянка роботи покладається на енергетичну дипломатію. Основні напрями дипломатичного супроводу у сфері енергопостачання України наведені у додатку 3.5. Всі вони повинні забезпечуватись в обов'язковій прив'язці до національних економічних інтересів.

Проблемним з точки зору міжнародних економічних відносин для України є питання забезпечення потреб держави нафтою та газом. В силу впливу різних факторів періодично виникають спірні моменти щодо обсягів та цін на природний газ, зокрема конфліктні ситуації між Україною та Росією з цього приводу мали місце у січні 2006 р. та січні 2009 р. Є різні пояснення причини їх виникнення, проте головні висновки схожі по суті. В першу чергу, йдеться про необхідність забезпечення якісного і професійного дипломатичного супроводу на стадії підготовки та підписання нових угод в даній сфері, забезпечення стабільної та чіткої реалізації підписаних угод, а також про необхідність оцінки можливостей диверсифікації джерел постачання енерго-

ресурсів.

Тут слід чітко усвідомити, що робота по збільшенню чисельності джерел постачання енергоресурсів має свою специфіку, яка накладається характером товарів та методами їх транспортування. Мається на увазі яскраво виражена залежність економіки України та енергетичної складової її економічної безпеки від стану і ефективності співробітництва з країнами-постачальниками та транзитерами енергоресурсів. Варіанти постачання України природним газом, які можуть бути реалізовані в порядку диверсифікації імпорту, на сучасному етапі та у середньостроковій перспективі перебувають у цілковитій залежності від фінансових можливостей країни, ефективних технологічних рішень та геополітичної ситуації.

Диверсифікація газопостачання України шляхом технічного переоснащення газотранспортної системи на поставки природного газу із Євросоюзу вимагає значних інвестиційних вкладень. Варіант налагодження поставки зрідженого газу водним шляхом (нагадаємо, що інші види транспорту для доставки такого товару в промислових масштабах не використовуються) не є значно простішим: по-перше, такий спосіб матиме перевагу над трубопровідним транспортом тільки в умовах відстані між продавцем та покупцем понад 3 тис. км, по-друге, основним елементом його собівартості буде вартість завантаження-розвантаження, за умови спорудження спеціальних терміналів (при цьому вартість інфраструктури є на порядок вищою від затрат на підготовку до транспортування та розвантаження), по-третє, єдиним географічно можливим варіантом прямої доставки зрідженого газу до узбережжя України є використання проток Босфор та Дарданелли, що є неможливим без отримання необхідних дозволів з боку Туреччини, уряд якої з міркувань безпеки вкрай негативно сприймає саму ідею проходження танкерами зі зрідженим газом через вищезгадані протоки [172].

Міжнародний транзит енергоресурсів (природного газу і нафти) суттєво впливає на формування фінансових ресурсів держави. Тому одним із ключових стратегічних завдань вітчизняної енергетичної дипломатії є вжиття заходів

щодо забезпечення стабільної ролі нашої держави у транзиті нафти та природного газу з Азії та РФ в країни Центральної та Західної Європи. Відповідно уповноваженим органам державної виконавчої влади та НАК «Нафтогаз України» необхідно забезпечити неухильне виконання взятих на себе міжнародних договірних зобов'язань по транзиті нафти та газу; здійснювати роботи по своєчасній модернізації нафтопроводів та газо-транспортної мережі; мати чіткий план дій на середньострокову перспективу у даній сфері з обов'язковим виділенням можливих ризиків та розроблені варіанти мінімізації їх негативного впливу.

Ігнорування цих умов вже призвело до переміщення значних потоків транспортування газу в обхід України через газопровід «Північний потік». За свідченням А.П.Яценюка річні втрати України від транзиті газу після спорудження першої черги Північного потоку склали 1,5 млрд. дол. США, а будівництво другої черги позбавить нашу державу ще 2 млрд. дол. від транзиті газу [359]. Разом з тим, не можна не зауважити, що даний проект спільно з Росією інвестують і реалізують п'ять провідних енергетичних компаній Євросоюзу: E.ON, BASF/Wintershall, OMV, Engie і Schell, тому такі дії можуть розглядатись як реальні результати енергетичної дипломатії Євросоюзу та Росії і одночасно як упущення та відсутність стратегічного передбачення у даному сегменті європейського енергоринку з боку енергетичного сегменту української економічної дипломатії.

Керуючись важливістю для української економіки енергетичної галузі на рівні Уряду у 2006 р. було схвалено Енергетичну стратегію України на період до 2030 р. [213]. У липні 2013 р. документ було доповнено і внесено ряд нових позицій, спрямованих на підвищення енергоефективності та рівня енергетичної безпеки в контексті євроінтеграційних устремлінь України [214]. Енергетична стратегія представлена тут як інтегрована модель дій держави, що спрямована на досягнення цілей національної безпеки та задоволення енергетичних потреб суспільства. Цілями Енергетичної стратегії є: створення умов для надійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти за найменших сукупних

витрат; підвищення енергетичної безпеки держави; підвищення ефективності споживання та використання енергопродуктів; зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище і забезпечення цивільного захисту у сфері техногенної безпеки паливно-енергетичного комплексу [214].

В цьому контексті повинна будуватись енергетична дипломатія нашої країни. Зокрема, виходячи з Енергетичної стратегії, ключовим кроком України розглядається активізація участі у діяльності Європейського Енергетичного Співтовариства з виконанням взятих на себе зобов'язань, адаптація законодавства України до нормативних вимог ЄС відповідно до Закону України від 15 грудня 2010 р. «Про ратифікацію Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного співтовариства» [97]. Предметом для енергетичної дипломатії у забезпеченні реалізації Енергетичної стратегії є:

- 1) діяльність щодо запровадження на засадах Європейського Співтовариства з енергетики нормативно-правової бази з питань енергетики, навколишнього середовища, конкурентної політики та відновлюваних джерел енергії;
- 2) запровадження регуляторної системи, яка дозволить ефективно функціонувати ринкам мережевих енергопродуктів та охопить створення єдиного механізму їх транскордонного транспортування;
- 3) забезпечення координації взаємодопомоги у випадках серйозних порушень у функціонуванні енергетичних мереж.

Створення енергетичних ринків України, інтегрованих до ринків ЄС, повинно базуватись на засадах: забезпечення надійності постачання енергоносіїв; розширення конкуренції на принципах свободи руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили; вільного вибору споживачами постачальників; сприяння транскордонному співробітництву та інвестуванню; сприяння прозорості діяльності енергокомпаній; забезпечення охорони навколишнього середовища та цивільного захисту у сфері техногенної безпеки [117].

З метою ефективної координації енергетичної дипломатії доцільно врахувати досвід провідних країн на міжнародному енергоринку: в США у складі Державного департаменту і в РФ у складі МЗС виділено підрозділи, які

функціонально займаються питаннями енергетичної дипломатії. Натомість в МЗС України, яке перебрало на себе функції економічної дипломатії, відсутні структурні підрозділи з енергетичної дипломатії, що справило свій вплив на недостатній рівень її ефективності.

3.3. Зовнішньоторгова проблема у фінансовій складовій економічної дипломатії

Важливим напрямом спрямування зусиль економічної дипломатії в практичній діяльності у системі міжнародних економічних відносин є фінансова сфера. Однак, як свідчить аналіз вітчизняних та зарубіжних фахових публікацій з проблематики світової економіки, міжнародних економічних відносин та зовнішньоекономічної діяльності, дослідження даного напрямку економічної дипломатії і застосування її інструментарію у зазначеній сфері практично залишається поза увагою. Разом з тим, можливості досліджуваної нами сфери діяльності у забезпеченні ефективності фінансової складової зовнішньоекономічних відносин, у попередженні негативних проявів і кризових явищ, у врегулюванні наявних проблем мають достатньо вагомий потенціал. При цьому обґрунтування механізмів застосування інструментарію економічної дипломатії у фінансових питаннях потребує чіткого розмежування і структуризації пооб'єктних сфер і напрямів спрямування.

До об'єктів фінансової складової економічної дипломатії у системі зовнішньоекономічної діяльності відносимо фінансові аспекти: 1) зовнішньої торгівлі (ціновий і результативний її компоненти); 2) інвестиційного співробітництва; 3) міжнародної кооперації; 4) зовнішніх запозичень.

Систематизація сфер прикладення та напрямів фінансової складової економічної дипломатії наведена на рис. 3.5.

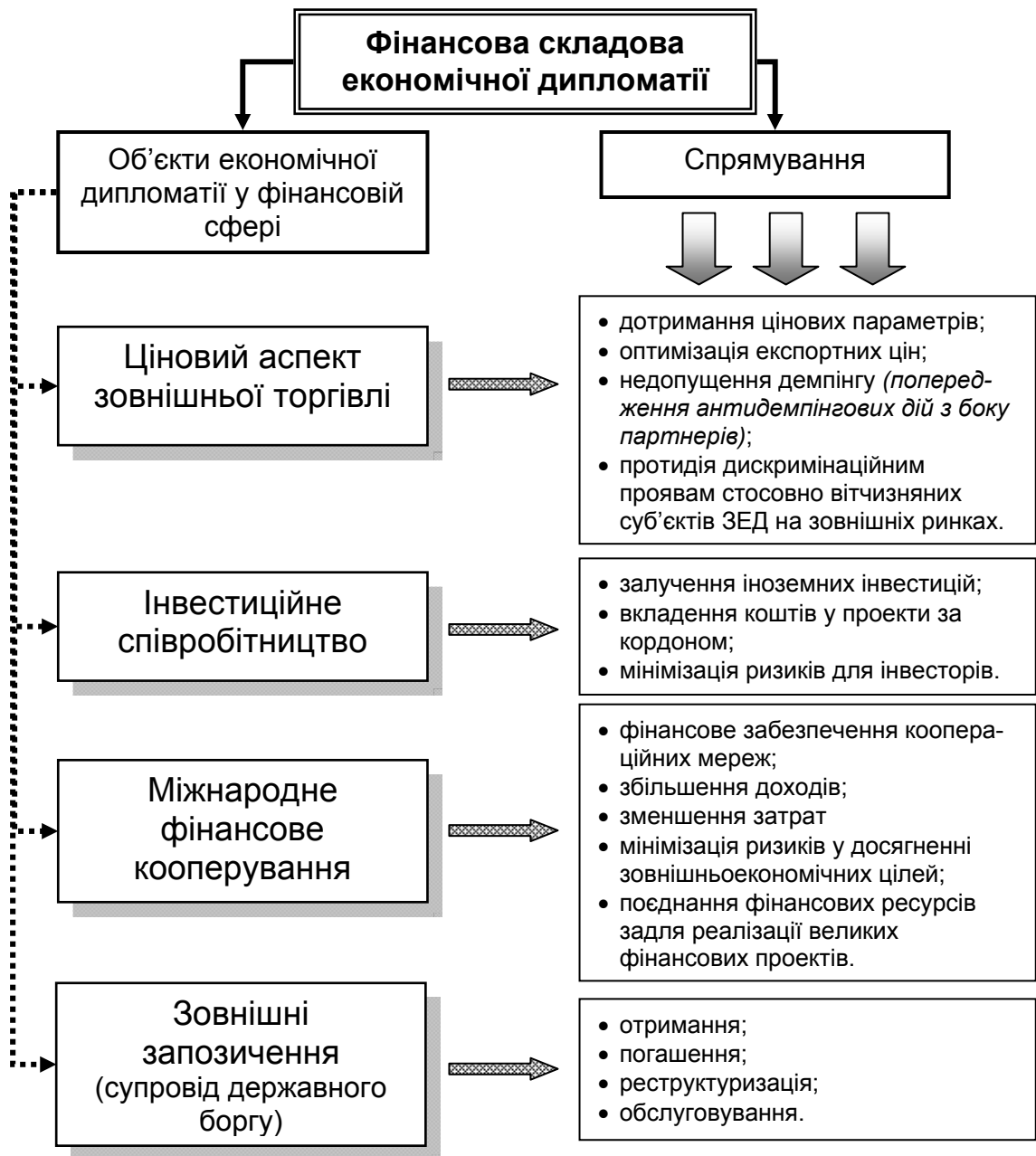


Рис. 3.5. Сфери застосування та спрямування фінансової складової економічної дипломатії

Джерело: розроблено автором

Ціновий аспект зовнішньої торгівлі у фінансовій складовій економічної дипломатії проявляється насамперед у забезпеченні дотримання цінових параметрів та оптимізації цін, оскільки на даній основі формується кінцевий фінансовий результат як безпосередньо суб'єкта-експортера, так і країни, з якої здійснюється експорт. Перший отримує фінансовий результат у виді прибутку, а країна походження експорту – експортне мито та відповідні податкові надходження до бюджету. Крім того, до фінансової складової економічної

дипломатії у зовнішній торгівлі відносимо попередження і недопущення демпінгу, оскільки антидемпінгові заходи з боку партнерів можуть вилитись у відповідні торговельно-економічні та фінансові санкції (обмеження експорту по відповідних товарних позиціях з усіма впливаючими з цього наслідками, а також штрафні санкції).

При допомозі застосування інструментарію економічної дипломатії стає можливим суттєве підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій за рахунок фінансової складової. Це підтверджують приклади роботи економічних підрозділів дипломатичних представництв України за кордоном. Зокрема, факторний аналіз динаміки українського експорту до ФРН за підсумками 2001 р. показав, що при зменшенні вартості загального експорту на 5,1% або на 40,7 млн. дол. США, отримано збільшення фізичних обсягів поставок з України за цей же період на 63,2%. Це відбулось за рахунок зниження середніх експортних цін на українські поставки до Німеччини у 2001 р. на 41,8%. На підставі аналізу було вироблено і реалізовано спільно з обласними державними адміністраціями та за сприяння Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України комплекс заходів інформаційно-організаційного характеру. Внаслідок, вже за підсумками 2002 р. в українському експорті до ФРН при зниженні натуральних обсягів поставок на 36,1% отримано середнє зростання експортних цін на 47,9%, що забезпечило ріст акумулювання фінансового результату в українську економіку [277, С.11].

У зовнішньоторговельних операціях фінансова складова економічної дипломатії охоплює також діяльність дипломатичних представництв у країнах перебування в питаннях протидії дискримінаційним проявам з боку іноземних партнерів стосовно вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на закордонних ринках [221, С. 265].

У сфері інвестиційного співробітництва проявом фінансової складової економічної дипломатії є залучення фінансових ресурсів іноземних інвесторів в економіку країни, вкладення коштів у економічно вигідні проекти за кордоном, а також здійснення комплексу заходів щодо мінімізації впливу ризиків для

інвесторів.

При побудові системи міжнародних коопераційних зв'язків та розвитку міжнародної кооперації з використанням інструментарію економічної дипломатії, фінансова складова охоплює питання фінансового забезпечення коопераційних мереж, збільшення доходів та зменшення затрат, мінімізації ризиків у досягненні зовнішньоекономічних цілей [330; 535; 683].

Слід зазначити, що фінансовий напрям економічної дипломатії в розглянутих сферах ЗЕД може бути реалізованим у комплексі заходів підтримки експорту та його експансії на зовнішніх ринках, у налагодженні інвестиційного партнерства та формування системи міжнародних коопераційних зв'язків. Окреме і самостійне місце при цьому повинен посідати комплекс заходів з використання дипломатичного інструментарію стосовно зовнішніх запозичень [280].

Як відомо, в умовах ринкової економіки поява заборгованості є об'єктивним наслідком фінансово-господарської та комерційної діяльності. Невід'ємним елементом глобалізованої світогосподарської системи у врегулюванні проблеми недостатності коштів для розвитку економіки, реалізації програм соціально-економічного розвитку, фінансового забезпечення впровадження нових і новітніх технологій та інновацій є залучення сторонніх коштів та зовнішніх фінансових ресурсів. Внаслідок формуються кредиторська заборгованість та заборгованість по отриманих банківських кредитах на рівні підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності; на рівні держави виникають борги – державний та гарантований державою. Економічна історія Української держави переконливо демонструє вагомий вплив на соціально-економічний розвиток чинника формування, обслуговування та погашення зовнішнього боргу.

Питання зовнішньої заборгованості в міжнародній економічній діяльності набули особливої актуальності впродовж останніх десятиліть, а проблематика підвищення ефективності зовнішніх запозичень та врегулювання зовнішніх боргів набула особливої гостроти для економічної дипломатії країн під впливом

світової фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр. Для її вирішення як на рівні держав, так і міжнародних організацій застосовується ціла система механізмів та інструментів впливу [440, S.378-393], серед яких особлива роль належить економічній дипломатії. Тут необхідно підкреслити, що одним із визначальних напрямів забезпечення ефективної ЗЕД своєї країни є орієнтація економічної дипломатії на основні вектори економічних та політичних пріоритетів, а також обов'язкове узгодження її цілей із стратегічними установками зовнішньоекономічної політики держави. Засобами економічної дипломатії повинен забезпечуватись супровід зовнішнього боргу країни від пошуку та домовленості з кредиторами до його погашення. Нерідко, як свідчить практика, дипломатам треба докладати вагомих зусиль щодо врегулювання виникаючих проблем, ліквідації вузьких місць, усунення протиріч між сторонами (кредиторами та позичальниками) в процесі використання зовнішніх запозичень.

Зазначеним питанням приділяють увагу вітчизняні та зарубіжні автори (Г.Вагнер (Wagner H.) [678, S. 28-30], В.А.Вергун, Г.Дікгойер (Dieckheuer, G.) [440], М.В.Енг (M.Eng), О.П.Кіреєв [125], Л.Л.Кістерський, П.Р.Кругман (P.Krugman), Ф.А.Ліс (F.Lees), О.Є.Ліхачов [141], Л.Дж.Мауер (L.J.Mauer) [482, P.424-445], В.С.Морозов, С.В.Мочерний [63, С.115], М.Обстфельд (M.Obstfeld) [135, С. 672-719], О.І.Рогач [152], Л.М.Федякіна [270], А.С.Філіпенко, О.М.Шаров [345]). Разом з тим у значній мірі залишається відкритим питання щодо активізації застосування засобів та методів економічної дипломатії у вирішенні широкого кола виникаючих проблем, у попередженні завідомо невігідних кроків з боку позичальників-суб'єктів зовнішньої заборгованості, особливо в частині державного та гарантованого державою боргу в контексті відстоювання та захисту національних економічних інтересів держави, що є особливо актуальним для економічної дипломатії України.

В зв'язку із зазначеним необхідно акцентувати увагу на розгляді методологічних аспектів даної проблематики. Якщо перші три об'єкти фінансової складової економічної дипломатії (ціновий аспект зовнішньої торгівлі, інвестиційне співробітництво та міжнародна кооперація) так чи інакше перебувають в

полі регуляторного, стимулюючого і преференційного вирішення та впливу як на мікро-, так і на макрорівні, то для зовнішніх запозичень головним є макрорівень.

Аналітична оцінка ситуації із залученням зовнішніх запозичень, стану використання та обслуговування зовнішнього боргу служить підставою для визначення «больових» точок прикладення зусиль представників економічної дипломатії як в Україні, так і в країнах перебування дипломатичних представництв – наших теперішніх та потенційних кредиторів. Важливим елементом тут слід розглядати формування системи оціночних критеріїв як з боку іноземних кредиторів стосовно України (щодо репутації позичальника, рівня ризиків з повернення коштів, термінів та обсягів надання позик), так і з українського боку стосовно бажаних та очікуваних запозичень (щодо умов, особливих зауважень, ціни, пільг, порядку обслуговування, погашення, можливої реструктуризації тощо).

При цьому слід зауважити, що зовнішні запозичення та зовнішній борг безпосередньо пов'язані з міжнародним рухом капіталу та інвестиціями, які супроводжуються, з одного боку, інвестиційними вкладеннями в економіку країни, з другого – відпливом капіталу, а іноді і його втечею з країни. Разом з тим не всі зовнішні запозичення трансформуються в інвестиції, частина з них використовується для фінансування соціальних програм та заходів, частина – для тимчасового закриття фінансових провалів, погашення раніше отриманих позик та покриття бюджетного дефіциту.

Тема і проблематика державного боргу і зовнішніх запозичень є в числі найбільш актуальних в сучасному економічному житті кожної країни, регіональних наднаціональних утворень та міжнародних організацій. Особливо гостро це питання стало на порядку денному, як вже зазначалось, за період з початку останньої фінансово-економічної кризи, починаючи з 2008 р. і не втрачає актуальності до цього часу. Певні перекося у використанні фінансово-кредитних ресурсів, ігнорування вимог ефективного вкладення кредитних ресурсів, надмірне захоплення споживчим кредитуванням та незабезпеченим

наданням кредитів у ряді європейських країн (насамперед в Греції, Португалії, Іспанії, Ісландії, Італії) та у США надзвичайно загострили проблему зовнішньої заборгованості.

В певній мірі ці проблеми зачепили також і Україну, де співпали в часі вплив світової фінансової кризи і накопичення внутрішніх невирішених проблем у частині акумуляції необхідних фінансових ресурсів для потреб розвитку економіки, забезпечення зайнятості та недопущення падіння соціальних стандартів. Загострює проблему зовнішнього боргу в Україні і недостатність власних коштів для модернізації виробничих галузей, високий рівень зношеності основних виробничих фондів, високий рівень тіньового сектора в економіці, дефіцит коштів для своєчасного фінансування соціальних програм і заходів.

В сучасному світі зовнішня заборгованість стала поширеним явищем в міжнародній економіці [152, С. 677-881; 270, С. 387-397]. Слід згадати, що в системі світового господарства існує два полюси зовнішньої заборгованості: з одного боку невелика група країн-кредиторів та міжнародних кредитних організацій; з другого боку – велика група країн боржників. Тривалий час домінувала позиція, що до зовнішніх запозичень більше схильні країни, що розвиваються та з перехідною економікою. Але тенденції ХХІ ст. наочно це заперечують: в числі головних боржників – найбільш розвинені економіки світу. За даними ЦРУ США у 2012 р. в світі налічувалось 229 суб'єктів (країн і адміністративно-територіальних формувань) зовнішніх запозичень [686], при цьому у 2011 р. валовий зовнішній борг США становив 14710 млрд. дол., Великобританії – 9836 млрд. дол., Франції – 5633 млрд. дол., ФРН – 5624 млрд. дол., Японії – 2719 млрд. дол., Нідерландів – 2655 млрд. дол., Іспанії – 2570 млрд. дол., Італії – 2640 млрд. дол., Ірландії – 2352 млрд. дол. [686], загалом сума сукупного світового зовнішнього боргу, як свідчить зазначене джерело, перевищила у 2011 р. 70 600 млрд. дол. США. Впродовж 2010-2014 рр. державний борг країн ЄС зріс з 10 004,3 млрд. євро до 12 094,6 млрд. євро, а відношення зовнішнього боргу до ВВП збільшилось з 78,2% до 86,8% [633],

причому у 2014 р. в 16 із 28 країн ЄС державний борг перевищив максимально допустимі 60% від ВВП. Як свідчать дані МВФ, найвищий рівень відношення зовнішнього боргу до ВВП – у економічно розвинених країнах. Зазначені дані наведені у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Рейтинг країн світу за рівнем зовнішнього боргу,
на кінець 2014 р.

Ранг	Країна	Відношення зовнішнього боргу до ВВП, в %
1	Японія	400
2	Ірландія	390
3	Сінгапур	382
4	Португалія	358
5	Бельгія	327
6	Нідерланди	325
7	Греція	317
8	Іспанія	313
9	Данія	302
10	Швеція	290
11	Франція	280
12	Італія	259
13	Великобританія	252
14	Норвегія	244
15	Фінляндія	238
16	США	233
17	Південна Корея	231
18	Угорщина	225
19	Австрія	225
20	Малайзія	222
21	Канада	221
22	КНР	217
23	Австралія	213
24	ФРН	188
25	Таїланд	187

Джерело: розраховано автором на основі даних [441, Р. 4]

Вже з кінця 90-х років ХХ ст. міжнародна заборгованість продовжує залишатись однією із найбільш гострих невирішених проблем в міжнародній економіці [125, С. 172]. Практика показує, що чим більші суми зовнішньої

заборгованості, тим частіше виникають проблемні ситуації і визрівають конфлікти інтересів між кредиторами і позичальниками. Крім того, при сприятливому збігу обставин для кредиторів та значних боргових зобов'язань позичальників країни-кредитори та міжнародні організації-кредитори отримують можливості для потужного економічного і політичного впливу в різних частинах світу у своїх стратегічних інтересах. Цим ще раз підтверджується необхідність активного дипломатичного супроводу та застосування інструментарію економічної дипломатії при врегулюванні проблем зовнішнього боргу. Динаміка зовнішнього боргу України за останнє десятиріччя наведена у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Динаміка валового зовнішнього боргу України
(за методологією МВФ)

Період	Валовий зовнішній борг на кінець періоду			
	млн. дол. США	приріст до попереднього періоду		у % до ВВП
		млн. дол. США	в %	
2002	21 645	х	х	51,1
2003	23 811	+2 166	+10,0	47,5
2004	30 647	+6 836	+28,7	47,2
2005	39 619	+8 972	+29,3	45,9
2006	54 512	+14 893	+37,6	50,6
2007	79 955	+25 443	+46,7	56,0
2008	101 659	+21 704	+27,1	56,5
2009	103 396	+1 737	+1,7	88,2
2010	117 346	+13 950	+13,5	83,1
2011	126 236	+8 890	+7,6	74,6
2012	134 625	+8 389	+6,5	73,7
2013	142 079	+7 454	+5,3	74,6
2014	126 308	- 15 771	-11,1	95,1
2015	118 729	-7 579	-6,0	131,0
2016	113 518	-5 211	-4,4	121,7

Джерело: розраховано автором на основі даних [14; 102; 103; 171]

Щодо державного боргу України, то його нормативне визначення дається у Бюджетному кодексі [13], а складові наведені у додатку И.1.

Для структурних підрозділів дипломатичних представництв України при реалізації заходів в частині фінансової складової економічної дипломатії

представляє або повинен представляти інтерес саме *зовнішній борг держави*, до якого відноситься сума заборгованості країни по зовнішніх запозиченнях, зокрема непогашені кредити та несплачені за них відсотки. При цьому слід враховувати, що за *джерелами надходження* ця заборгованість складається із наступних частин: 1) за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями економічного розвитку; 2) за позиками, наданими закордонними органами управління; 3) за позиками, наданими іноземними комерційними банками; 4) не віднесена до інших категорій.

Так, по першій групі заборгованості кредиторами держави можуть бути міжнародні валютно-фінансові організації, регіональні банки економічного розвитку: МВФ, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК), Європейський банк економічного розвитку (ЄБРР), Лондонський клуб кредиторів, Паризький клуб кредиторів. По другій групі до числа кредиторів можна віднести уряди іноземних держав та центральні банки іноземних держав. До третьої групи кредиторів належать: приватні банки інших країн; закордонні комерційні банки; закордонні кредитні установи з фінансового та кредитного забезпечення економічного розвитку.

У додатку И.2 наведені дані щодо структури і динаміки державного зовнішнього боргу України, а в додатку И.3 – дані щодо структури і динаміки гарантованого державою зовнішнього боргу. Як свідчать дані додатку И.2, більше третини (40,8% на кінець 2015 р.) державного зовнішнього боргу України сформовано за рахунок коштів міжнародних організацій економічного розвитку (МВФ, Світового банку, МБРР, МФК, Європейського банку економічного розвитку та інших). При цьому темпи зростання обсягів зовнішніх запозичень держави склали на кінець періоду у 2006 р. +12,6%, 2007 р. +8,0%, 2008 р. +5,5%, 2009 р. +52,4%, 2010 р. +34,2%, 2011 р. +7,3%, 2012 р. +6,6%, 2013 р. +6,9% і 2014 р. +10,8%. Суттєву роль у формуванні державного зовнішнього боргу стали відігравати випущені Україною цінні папери на зовнішньому ринку. Якщо на кінець періоду у 2009 р. завдяки їм було отримано державних

запозичень 29,6% від їх загальної суми, то у 2012 р. – 50,1%, 2013 р. – 62,2%, 2014 р. – 56,1%, і в 2015 – 50,3%.

У супроводі державного боргу засобами та інструментами економічної дипломатії необхідно враховувати, що він класифікується також за термінами користування, в розрізі валют погашення та за видами відсоткових ставок.

В економічній дипломатії важливо враховувати, що користування коштами, які формують державний борг країни, передбачає його допустимі межі, перевищення яких сигналізує про неефективну, неліквідну і неплатоспроможну економіку. В різних країнах на законодавчій основі встановлюються такі «порогові» рівні державного боргу, перевищення яких недопустиме і вимагає негайного впливу на систему витрачання коштів та запровадження режиму максимальної економії. Як допоміжний засіб в таких ситуаціях звертаються про фінансову допомогу до урядів інших країн, до міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світового банку, ЄБРР тощо), або приймають колективні рішення щодо солідарної відповідальності у погашенні боргів (має місце в даний час у ЄС) чи вольовим рішенням піднімають його допустимий рівень, як це практикується у США.

В Україні Бюджетним кодексом (ст. 18), встановлено, що «загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту» [13]. Разом з тим, у внутрішній статистиці України та у статистичних зведеннях міжнародних організацій зустрічаються різні підходи, на підставі яких отримується різне значення обчислення фактичної величини зовнішнього боргу і його частки у ВВП.

Сама діяльність, пов'язана з рухом коштів, отриманих в результаті зовнішніх запозичень, охоплює чотири складові щодо руху зовнішнього боргу, зокрема: 1) отримання необхідних сум; 2) погашення боргів; 3) реструктуризація заборгованості по зовнішніх запозиченнях; 4) обслуговування державного боргу.

Однією з головних умов надання позики є її своєчасне повернення. Державний борг повинен обслуговуватись згідно укладеної угоди і в обумовлені терміни виплачуватись позичальником, позиція яка не потребує додаткових пояснень. Однак, оскільки позичальником виступає суверенна держава, то практично не існує необхідних механізмів її примусу для платежів. Вважається, що мотивами, які спонукали б країни розраховуватись по своїх зовнішніх боргах, можуть бути лише загроза політичної конфронтації з країною-кредитором (з конфіскацією на її території активів країни-боржника), а також припинення двосторонньої торгівлі, ембарго на поставку ключових товарів і надання приватних кредитів, а також припинення міжнародної допомоги [125, С. 173]. Оскільки ефективність зазначених конфронтаційних заходів є вкрай невисокою, то зростає необхідність пошуку прийнятних рішень, насамперед засобами економічної дипломатії.

Методологічна структура взаємодії національних і міжнародних інституцій та організаційна основа дипломатичного супроводу у сфері зовнішнього державного боргу схематично наведена на рис. 3.6.

Складові дипломатичного супроводу у сфері державного боргу повинні охоплювати весь комплекс необхідного інструментарію, зокрема: інформаційно-аналітичне забезпечення уповноважених представників української сторони з боку держави, банківських установ та суб'єктів бізнесу; організаційно-підготовчі заходи до проведення переговорів, здійснення необхідних попередніх консультацій; безпосереднє проведення переговорів; здійснення оцінки макропоказників позичальника, в тому числі щодо платоспроможності, ліквідності, напрямів використання боргу, його впливу на національну і економічну безпеку країни. В цьому відношенні доцільно керуватись розробленою МВФ системою критеріїв та відносних оціночних показників (додаток К).

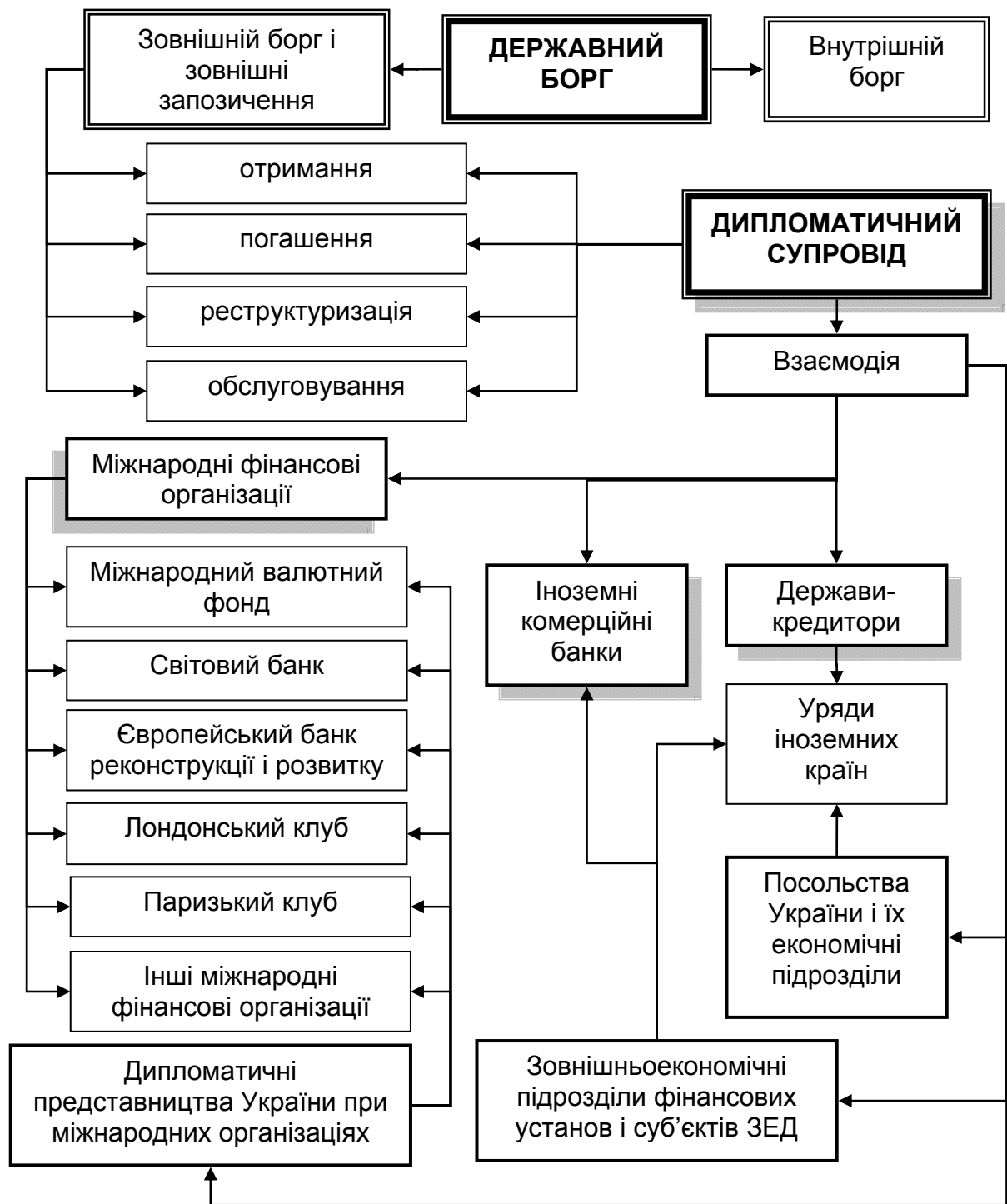


Рис. 3.6. Дипломатичний супровід у сфері державного боргу

Джерело: розроблено автором

Здійснюючи дипломатичний супровід державного боргу, слід врахувати, що в залежності від виду зовнішнього боргу передбачаються різні механізми його погашення. Безперечно, головним інструментом тут виступає сплата основної суми кредиту плюс погашення відсотків за користування кредитом. У випадку, коли кошти отримані державою під державні цінні

папери (в Україні це облігації внутрішньої та зовнішньої державної позики), погашення кредиту відбувається шляхом їх викупу. Стосовно останнього варіанту важливо не порушити діючі правила кредитування. Так, Паризьким клубом кредиторів заборонено прямий викуп боржником своїх цінних паперів на відкритому ринку.

В міжнародній практиці періодично виникають ситуації, коли країна виявляється неспроможною погасити всю суму заборгованості або її частину. В таких випадках включаються в дію уповноважені державою представники економічної дипломатії із завданням: досягнути домовленості про реструктуризацію боргу, його капіталізацію або конверсію.

Реструктуризація боргу може бути здійснена в частині основного тіла боргу, відсотків по ньому або по сукупній сумі запозичень шляхом пошуку компромісного варіанту, який задовольнив би усі сторони. Основними різновидами реструктуризації при цьому є: 1) пролонгація (продовження терміну сплати кредиту); 2) оформлення нової угоди про кредитування із зміною умов; 3) мораторій на сплату відсотків або передбаченої частини основного боргу на визначений період; 4) конверсія всього боргу або визначеної його частини в програму допомоги або в нові боргові зобов'язання; 5) капіталізація боргу – обмін зовнішнього боргу на власність (акціонерний капітал) державних підприємств, надання корпоративних преференцій тощо.

Однак такі випадки за будь-яких умов призводять до зниження кредитних рейтингів держави, що негативно позначається на подальших її можливостях залучати додаткові зовнішні кредити. В контексті економічної безпеки загрозу для країни становить і залежність від інших держав, їх об'єднань чи юридичних осіб-кредиторів. Саме тому інституції економічної дипломатії повинні працювати на випередження і своєчасно привертати увагу відповідних центральних структур державної виконавчої влади та центральних фінансово-кредитних установ щодо необхідності здійснення постійного моніторингу стану зовнішньої заборгованості, своєчасного вжиття заходів для недопущення прострочення термінів платежів, контролю та, в разі потреби, оперативного

знаходження можливостей щодо мінімізації негативних наслідків від порушення термінів сплати зовнішнього державного боргу.

Як свідчить аналіз практики, в більшості випадків при розгляді (на вищих рівнях державної виконавчої влади в Україні) ситуації із зовнішнім боргом головна увага приділяється переважно державному боргу сектору загального державного управління і значно менше гарантованим державою боргам та ігноруються корпоративні борги. В результаті мають місце непоодинокі факти порушень українською стороною міжнародних кредитних угод. Так, до цього часу не врегульовано проблеми погашення заборгованості України перед ФРН за Ямбурзькими угодами (тягнеться з 90-х років ХХ ст.), не повернено «Баварському іпотечному об'єднаному банку АТ» («HVB AG») простроченої станом на кінець 1997 р. заборгованості ВАТ «Оріана» по гарантованих кредитах (в перерахунку в євро) обсягом 19 млн. євро, не повернено коштів по простроченій на кінець 2003 р. гарантованій заборгованості НВО «Реле та автоматика» німецькій компанії «Varex&Co. GmbH» в сумі 73,9 млн. євро. Неналежна увага на державному рівні до боргів системоутворюючих суб'єктів української економіки призводить до різкого зростання валютного боргу, відповідно здійснює додатковий тиск на Національний банк і створює реальні загрози для національної та економічної безпеки країни.

Виходячи з вищезазначеного, у взаємодії уповноважених державних інституцій щодо управління державним боргом, особливо в його зовнішній складовій, та представників економічної дипломатії необхідно керуватись наступними головними правилами формування та управління зовнішньою заборгованістю України:

- 1) врегулювання зовнішньої заборгованості повинно мати системний характер і здійснюватись в межах загальної фінансової стратегії держави;

- 2) залучення зовнішніх запозичень повинно здійснюватись тільки з метою структурного реформування економіки України (в інших випадках використання коштів для оперативних або «разових» завдань призведе тільки до короткочасного ефекту і в подальшому матиме ще більший негативний результат);

3) пріоритет слід надавати залученню інвестиційних ресурсів;

4) з метою мінімізації можливостей впливу на державу зі сторони кредиторів в інших соціально-економічних питаннях доцільно диверсифікувати джерела залучення зовнішніх запозичень і кредиторів (залучати кредити з різних джерел);

5) потенціал державної управлінської системи необхідно спрямувати на оптимізацію характеру витрачання державних коштів, контролю за їх раціональністю.

З врахуванням таких засад державна політика у сфері оптимізації, врегулювання та своєчасного погашення зовнішньої заборгованості, як однієї із складових забезпечення економічної незалежності України, буде приносити бажаний позитивний результат.

Таким чином, зусилля економічної дипломатії в питаннях зовнішніх запозичень доцільно розподіляти за двома головними напрямками:

по-перше, на інтенсифікацію співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями і міжнародними регіональними банками розвитку з метою залучення в українську економіку необхідних зовнішніх фінансово-кредитних ресурсів;

по-друге, на погашення і реструктуризацію зовнішнього боргу і зовнішніх запозичень, іншими словами, на реалізацію ефективної боргової дипломатії.

Комплексність охоплення всіх сегментів фінансової складової економічної дипломатії є запорукою попередження ризиків і виникнення небажаних проблемних ситуацій для держави, а також гарантування забезпечення національних інтересів України у зовнішній торгівлі, міжнародному інвестиційному партнерстві та міжнародній кооперації, у реалізації державних економічних і соціальних програм розвитку.

Висновки до розділу 3

1. За специфікою функціонування, цілями і завданнями, правовим забезпеченням і регламентуванням, способами реалізації, впливом на формування ВВП та соціально-економічні показники держави і відповідно до сфер та галузей діяльності у системі ЗЕД країни до об'єктів економічної дипломатії України слід відносити: національні економічні інтереси; економічну безпеку країни; енергетичну безпеку; продовольчу безпеку; експорт товарів і послуг; імпорт товарів і послуг; стандартизацію; залучення іноземних інвестицій в економіку країни; рух інвестиційних вкладень за межі України; трудову міграцію; військово-технічне співробітництво; зовнішні фінансові запозичення та зовнішню заборгованість; міжнародні торгівельні спори та суперечки. Специфічними сферами діяльності, які також можуть бути віднесені до об'єктів економічної дипломатії є: гарантування нормального функціонування глобального інформаційного простору; забезпечення сприятливих інституційних умов світового розвитку; здійснення заходів щодо попередження та зниження рівня кримінальної міжнародної діяльності.

2. Однією із визначальних умов забезпечення ефективної ЗЕД країни засобами економічної дипломатії є орієнтація на основні напрями економічних та політичних пріоритетів, а також обов'язкове узгодження її тактичних цілей із стратегічними установками зовнішньоекономічної політики держави. Кожен вектор прикладення зусиль економічної дипломатії необхідно пов'язувати з напрямками національних економічних інтересів від макро- до мікрорівня. Вказані напрями поділяються на три сегменти: географічний; функціональний; галузевий. В сучасних умовах пріоритет українського експорту у географічних напрямках належить таким міжнародним угрупованням держав як ЄС та СНД.

3. Сформована диспропорція у динаміці структури експорту і імпорту між Україною і США та Канадою свідчить про поступове зниження доступу українських товарів на американський ринок з одночасним нарощенням присутності американських товарів на українському ринку. Для України і її економічної дипломатії це є сигналом про необхідність посилення роботи на американ-

ському напрямі зовнішньої торгівлі в двох сегментах: *по-перше*, у забезпеченні належної конкурентності української продукції; *по-друге*, в активізації використання інструментарію економічної дипломатії у всіх її складових. Крім того, дані проведеного аналізу привертають увагу економічної дипломатії і підкреслюють необхідність вироблення комплексу економічних та організаційних заходів щодо виправлення ситуації і нарощення обсягів експорту як на традиційних зовнішніх ринках, так і на освоєнні потенційно привабливих для України ринків, серед яких Близькосхідний регіон, Південно-Східна та Південна Азія, Латинська Америка.

4. Для успішної реалізації Україною інтеграційних процесів до світогосподарської системи засобами та інструментами економічної дипломатії необхідно приймати до уваги не тільки потенційні переваги, але і явні та приховані ризики з обов'язковим виробленням комплексу заходів щодо мінімізації їх негативного впливу. Зокрема, в Україні на законодавчому рівні закріплено курс на євроінтеграцію як стратегічну мету держави. Потенційні переваги даного вибору незаперечні, однак є тут і певні гальмівні чинники, в числі яких: повільні структурні зміни у вітчизняній економіці; стан перманентної економічної кризи; відсутність необхідної правової свідомості в частини громадян; значний рівень корумпованості у багатьох сферах життя тощо. Поряд із значними перевагами перспективне членство України у ЄС приховує в собі і певні загрози (ризики) для національних інтересів, до яких належать: втрата частини суверенітету на користь наднаціональних інтересів і органів управління ЄС; втрата тих підприємств, які зараз створюються в Україні за кошти діючих членів ЄС внаслідок подорожчання вартості робочої сили; недостатньо високий рівень конкурентоспроможності, що може призвести до втрати Україною окремих підприємств або навіть цілих галузей економіки.

5. Підписання і введення в дію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом актуалізують питання диверсифікації української економіки, її зовнішньоекономічних відносин, а отже і економічної дипломатії. Основними причинами, які змушують активізувати зусилля щодо зазначеної

диверсифікації, є: незадовільна динаміка експортно-імпортних операцій; вплив іноземних інвестицій з України; недостатнє використання потенційних можливостей в отриманні фінансових вигод; необхідність зменшення ризиків. Пріоритетами даної диверсифікації розглядаємо наступні: активізацію експортної експансії на освоєних зовнішніх ринках; вихід на нові зовнішні ринки географічно і в товарному розрізі; вжиття заходів щодо зниження ризиків негативного впливу коливань кон'юнктури на міжнародних ринках; подальшу оптимізацію імпорту в контексті підвищення рівня техніко-технологічної та інвестиційної складової. Відповідно до пріоритетів диверсифікації функціональної структури економічної дипломатії України слід віднести: сприяння розвитку національної економіки; формування сприятливих умов для повноцінного інтегрування української економіки в світогосподарську систему; надання підтримки вітчизняному бізнесу у його виході на зовнішні ринки; захист національних економічних інтересів держави і її господарюючих суб'єктів.

6. Одним із найбільш важливих напрямів економічної дипломатії в сучасних умовах є енергетична дипломатія, основу якої формують економічні інтереси. До об'єктів енергетичної дипломатії, як виокремленої частини економічної дипломатії, відносимо: національні економічні інтереси у сфері енергетики; енергетичну безпеку країни; експорт енергоресурсів; імпорт енергоресурсів; транзит енергоресурсів; стандартизацію у сфері виробництва, транспортування і постачання енергоносіїв; залучення іноземних інвестицій у комплекс добування, виробництва і збуту енергоносіїв; налагодження міжнародної кооперації і міжнародного економічного партнерства у діяльності з добування, виробництва і збуту енергоносіїв; розв'язання і врегулювання міжнародних спорів і суперечок, виникаючих на ринках енергоносіїв.

7. Відповідальним в Україні за координацію роботи по створенню ВВП є Міністерство економічного розвитку і торгівлі, на яке покладено формування державної політики у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, державної регуляторної політики та державної політики з питань

ліцензування, дозвільної системи, нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності. Враховуючи зазначене, а також те, що вагома частина національних економічних інтересів України перебуває у сфері імпорту, експорту та транзиту первинних енергоносіїв, нелогічним, недоцільним і економічно необґрунтованим є організаційне усунення профільного Міністерства економічного розвитку і торгівлі від енергетичної дипломатії.

8. Використання інструментарію дипломатичного супроводу в інтересах національних суб'єктів міжнародного енергетичного ринку створює підстави для створення можливостей щодо формування ефективної взаємодії вітчизняних бізнес-структур і безпосередніх суб'єктів енергетичної дипломатії. Така взаємодія може переслідувати насамперед мету диверсифікації імпорту та експорту енергоносіїв, впливу в потрібному напрямі на цінову політику, підтримку енергетичного бізнесу країни за кордоном. Головними напрямками зазначеної взаємодії слід розглядати: 1) створення сприятливих умов для реалізації експортних можливостей вітчизняних підприємств-виробників енергоресурсів; 2) надання максимального сприяння закордонними представництвами національним компаніям в країнах перебування в реалізації енергетичних проектів за кордоном; 3) забезпечення національним компаніям-виробникам енергоресурсів недискримінаційного доступу до закордонних енергетичних та фінансових ресурсів і ринків; 4) участь у формуванні регіональної та глобальної енергетичної мережі і інфраструктури; 5) участь у створенні системи колективної енергетичної безпеки; 6) дипломатичний супровід великих енергетичних проектів, особливо тих, що мають важливе зовнішньоекономічне значення.

9. Обсяги споживання енергоресурсів характеризуються щорічними енергетичними балансами України. Разом з тим, існують певні розбіжності між даними державної внутрішньої і міжнародної енергетичної статистики. Більше того, існує методологічна невідповідність між охопленням позицій, які оцінюють обсяги вироблених і залучених для споживання первинних енергоресурсів. В зв'язку з тим, що енергетична дипломатія стосується зовнішніх взаємовідносин із суб'єктами іноземних держав та міжнародних

енергетичних організацій, для яких пріоритетними є дані міжнародної статистики, тому більш коректним є використання саме їх для відповідних аналітичних висновків та аргументації позицій. Крім того, застосування для аналітики даних, сформованих не за єдиною методологією, знижує ефективність енергетичної дипломатії.

10. Виходячи з Енергетичної стратегії, ключовим кроком України є активізація участі у діяльності Європейського Енергетичного Співтовариства з виконанням взятих на себе зобов'язань, адаптація законодавства України до нормативних вимог ЄС відповідно до Закону України від 15 грудня 2010 р. «Про ратифікацію Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного співтовариства». Предметом для енергетичної дипломатії у забезпеченні реалізації Енергетичної стратегії є: 1) діяльність щодо запровадження на засадах Європейського Співтовариства з енергетики нормативно-правової бази з питань енергетики, навколишнього середовища, конкурентної політики та відновлюваних джерел енергії; 2) запровадження регуляторної системи, яка дозволить ефективно функціонувати ринкам мережевих енергопродуктів та охопить створення єдиного механізму їх транс-кордонного транспортування; 3) забезпечення координації взаємодопомоги у випадках серйозних порушень у функціонуванні енергетичних мереж

11. До об'єктів фінансової складової економічної дипломатії у системі зовнішньоекономічних відносин відносяться: ціновий аспект зовнішньої торгівлі; інвестиційне співробітництво; міжнародна фінансова кооперація; зовнішні запозичення. Ціновий аспект зовнішньої торгівлі у фінансовій складовій економічної дипломатії проявляється насамперед у забезпеченні дотримання цінових параметрів та оптимізації цін, оскільки на даній основі формується кінцевий фінансовий результат як безпосередньо суб'єкта-експортера, так і країни, з якої здійснюється експорт. У сфері інвестиційного співробітництва проявом фінансової складової є залучення фінансових ресурсів іноземних інвесторів в економіку країни, вкладення коштів у економічно вигідні проекти за кордоном, а також здійснення комплексу заходів щодо мінімізації впливу

ризиків для інвесторів. При побудові системи міжнародних коопераційних зв'язків та розвитку міжнародної кооперації з використанням інструментарію економічної дипломатії, фінансова складова охоплює питання фінансового забезпечення коопераційних мереж, збільшення доходів та зменшення затрат, мінімізації ризиків у досягненні зовнішньоекономічних цілей.

12. Складові дипломатичного супроводу у сфері державного боргу повинні охоплювати весь комплекс необхідного інструментарію, зокрема: інформаційно-аналітичне забезпечення уповноважених представників української сторони з боку держави, банківських установ та суб'єктів бізнесу; організаційно-підготовчі заходи до проведення переговорів, здійснення необхідних попередніх консультацій; безпосереднє проведення переговорів; здійснення оцінки макропоказників позичальника, в тому числі щодо платоспроможності, ліквідності, напрямів використання боргу, його впливу на національну і економічну безпеку країни. Виходячи з вищезазначеного, у взаємодії уповноважених державних інституцій щодо управління державним боргом в його зовнішній складовій, та представників економічної дипломатії необхідно брати до уваги наступні головні вимоги до формування та управління зовнішньою заборгованістю України: 1) врегулювання зовнішньої заборгованості повинно мати системний характер і здійснюватись в межах загальної фінансової стратегії держави; 2) залучення зовнішніх запозичень повинно здійснюватись тільки з метою структурного реформування економіки України; 3) пріоритет слід надавати залученню інвестиційних ресурсів; 4) з метою мінімізації можливостей впливу на державу зі сторони кредиторів в інших соціально-економічних питаннях доцільно диверсифікувати джерела залучення зовнішніх запозичень і кредиторів; 5) потенціал державної управлінської системи необхідно спрямувати на оптимізацію характеру витрачання державних коштів, контролю за їх раціональністю.

Таким чином, зусилля економічної дипломатії в питаннях зовнішніх запозичень доцільно розподіляти за двома головними напрямками: *по-перше*, на інтенсифікацію співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями і

міжнародними регіональними банками розвитку з метою залучення в українську економіку необхідних зовнішніх фінансово-кредитних ресурсів; *по-друге*, на погашення і реструктуризацію зовнішнього боргу і зовнішніх запозичень, іншими словами, на реалізацію ефективної боргової дипломатії.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [279; 280; 283; 284; 287; 288; 291; 292; 293; 295; 298; 299; 300; 301; 302; 304; 326; 471, 472].

РОЗДІЛ 4. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

4.1. Моделі організації економічної дипломатії в окремих країнах Європейського Союзу

Дослідження методологічних засад та механізмів використання економічної дипломатії в інтеграції України до світового господарства є неможливим без вивчення досвіду зарубіжних держав у цій сфері з метою врахування позитивного і уникнення негативного. Відкритою при цьому залишається дискусія: досвіду якої країни чи їх групи віддати перевагу. Виходячи з основних складових та елементів економічної дипломатії (рис.1.1), можемо стверджувати, що існуючі розбіжності в поглядах на стадії формування її теоретичних засад як науки, під впливом рішень національних урядів та законодавчо-нормативної системи економічної дипломатії кожної окремої країни світу як сфери діяльності, помножені на соціокультурні та цивілізаційні розбіжності різних народів, роблять цілком реальною ситуацію, коли єдиної моделі організації практичної економічної дипломатії не існує.

В таких умовах кожна країна або їх група самостійно обирає для себе ступінь її доцільності та варіант розвитку. Вважаємо, що на даний вибір впливає цілий ряд чинників, до яких належать: *по-перше*, історична традиція використання економічної дипломатії для вирішення завдань власної зовнішньої політики та зовнішньоекономічної діяльності держави і її окремих суб'єктів; *по-друге*, належність до певних міжнародних інтеграційних об'єднань, на рівні яких нерідко розробляються єдині стандарти для багатьох аспектів діяльності країни (в т.ч. і економічної дипломатії); *по-третє*, рівень соціально-економічного розвитку держави (розвинена чи така, що розвивається, з аграрним, індустріальним чи постіндустріальним укладом економіки) тощо.

Ще одним аспектом, який, на наш погляд, є важливим при систематизації країн з точки зору дослідження економічної дипломатії, є її належність до певного цивілізаційного або культурно-цивілізаційного укладу. У сучасному

світі під впливом його глобалізації дана ознака нерідко випускається дослідниками з поля зору. При цьому національні розбіжності нехтуються як такі, що або не мають істотного впливу на міжнародні та загальносвітові процеси, або приречені на зникнення внаслідок конвергенції економік окремих країн та їх суб'єктів. Теоретичним базисом даних тверджень є праці Ж.Атталі, Зб.Бжезінського [9], І.Валлерстайна [15], М.Вебера [18], О.Конта, Ф.Фукуями [334] та інших.

В той же час існує альтернативна точка зору, згідно якої національний характер, менталітет, звичаї і традиції прийняття управлінських рішень та побудови державного апарату дозволяють виокремити щонайменше декілька груп країн або локальних цивілізацій. Такий погляд на дану проблему в різних варіаціях знаходимо в Геродота, Геракліта, Плінія, Ш.Монтеск'є, Д.Локка, Д.В.Майнінга [572], Ю. Павленка, А.Тойнбі, О.Шпенглера, Ю.Яковця, К. Ясперса. На користь зазначеного підходу висловлюються і фахівці з питань міжнародних комунікацій та переговорного процесу, які рекомендують враховувати країну походження партнера з метою пошуку оптимальної моделі поведінки: І.А.Василенко [16], І.Н.Лякішева, К.Ю.Міхайлова, В.І.Трухачов [251], Т.М.Циганкова [337] та інші.

На початку ХХІ ст. одним із найбільш відомих та концентрованих досліджень впливу цивілізаційних розбіжностей на світову політику та економіку є концепція "зіткнення цивілізацій" С.Хантінгтона [335; 499]. В межах даної теорії висувається та доводиться гіпотеза про одномоментне існування на Землі декількох цивілізацій, які є достатньо відмінними в процесі своєї діяльності у міжнародних відносинах (в т.ч. і економічних). Зокрема С.Хантінгтон виділяє наступні цивілізації: західна, слов'янсько-православна, ісламська, африканська, латиноамериканська, сінська (китайська), індуїстська, буддистська, японська. Погоджуючись з даним поділом в цілому, вважаємо, що в міжнародних економічних та політичних відносинах має право на існування поділ західної цивілізації на континентальну європейську та англосаксонську (до останньої слід віднести Великобританію, США, Канаду, Австралію, Нову

Зеландію). Підставами такого поділу вважаємо розбіжності у менталітеті, в тому числі і в діловому, у представників названих груп країн. Так, якщо домінуючим мотивом більшості наукових концепцій, що стосуються розвитку економічних відносин в країнах англосаксонського світу є конкуренція (достатньо згадати М.Портера [184]), то для континентальної Європи більш характерною є конкуренція із збереженням можливостей до партнерства та кооперування. Підтримку такого методологічного підходу можемо знайти в роботах інших зарубіжних науковців, наприклад, у ґрунтовному дослідженні С.Роузфілда [217].

Зрозуміло, що кожен із згаданих цивілізаційних блоків в тій чи іншій мірі використовує інструментарій економічної дипломатії. Виходячи з цілей та завдань даного дослідження, вважаємо, що першочергове значення з позиції вивчення світового досвіду економічної дипломатії має її використання: *по-перше*, в країнах Західної Європи, цілий ряд представників якої відіграють чільну роль в міжнародних політичних та економічних процесах; *по-друге*, країнами ЄС, як тими, що *ініціювали* його створення (ФРН, Франція), так і тими, що *приєднались в подальшому* (наприклад, Польща, Румунія, Хорватія); *по-третьє*, в країнах англосаксонського світу, держави якого значною мірою визначають економічне обличчя сучасного світу; *по-четверте*, в державах Азії, ряд яких за попереднє півстоліття продемонстрували значні темпи розвитку і змогли закріпитись в числі лідерів світової економіки; *по-п'яте*, в країнах, які входили до СРСР, оскільки співставлення зарубіжного досвіду з вітчизняним може допомогти не тільки знайти вдалі рішення щодо модернізації власної економіки, але і попередити можливі помилки, які в силу близького ділового та адміністративного менталітету і традицій, можуть мати місце і в Україні.

Серед країн-ініціаторів створення ЄС, особлива роль належить ФРН та Франції. Успішність і ефективність німецької економіки кінця ХХ – початку ХХІ ст. обумовлюється не тільки високим організаційно-технічним рівнем виробництва, застосуванням новітніх технологій і інновацій у різних галузях економіки, традиційним німецьким раціоналізмом і практицизмом, але і

застосуванням максимально ефективних форм і методів розвитку та підтримки економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Характерною рисою для економіки ФРН є чітке і всебічне розуміння позиції, що у ринковій економіці у її центрі знаходиться власна ініціатива підприємств, а державне сприяння не може підміняти роботи економіки, в тому числі, і в ЗЕД. Проте держава може надавати допомогу підприємствам у відкритті зовнішніх ринків та впливати на покращення рамкових умов для діяльності підприємств [621]. В цьому розумінні держава і суб'єкти економіки діють спільно. Як результат, на даний час економіка ФРН за обсягами виробленого ВВП (3 296,0 млрд. дол. США у 2015 р.) посідає четверте місце у світі після США (17 925,3 млрд. дол.), КНР (11 156,3 млрд. дол.) і Японії (4 079,1 млрд. дол.) та перше у Європі [662]. Особливістю ВВП Німеччини є достатньо високий рівень його залежності від експорту; так, у 2000 р. тільки за рахунок товарного експорту було сформовано 28,3% ВВП країни, у 2005 р. – вже 34,2%, 2010 – 37,0%, 2014 і 2015 рр. – 38,5% [638; 639]. Більше як кожен четвертий євро Німеччина заробляє на експорті товарів і послуг, більше як кожне п'яте робоче місце у ФРН створене завдяки зовнішній торгівлі [382]. Рис. 4.1 показує співвідношення і динаміку ВВП та товарного експорту ФРН за 2000-2015 рр.

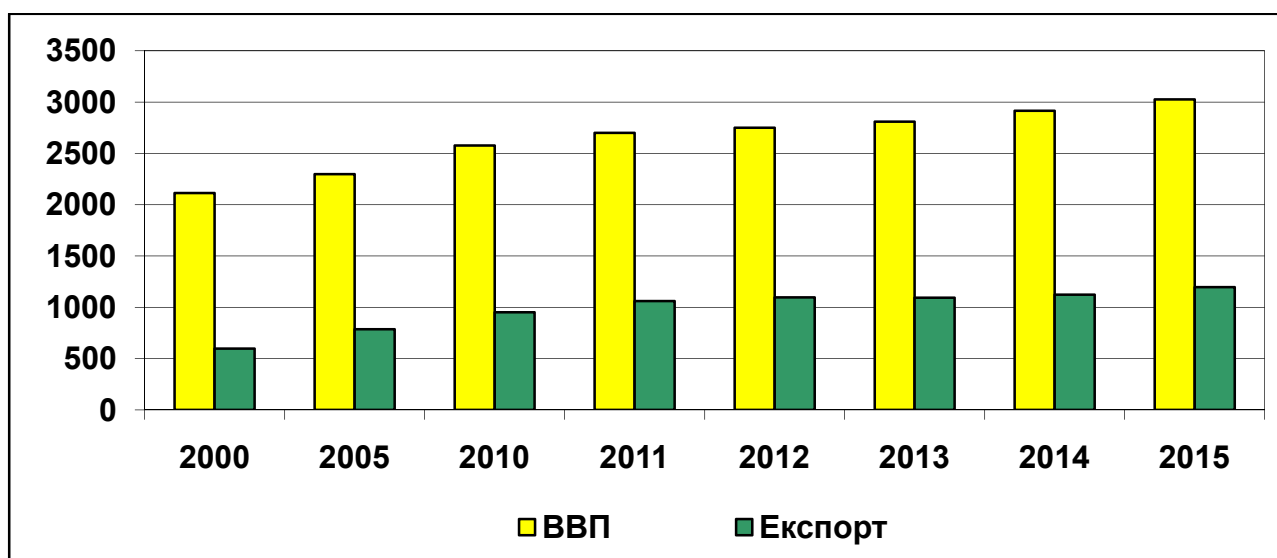


Рис. 4.1. Співвідношення і динаміка ВВП та товарного експорту ФРН, млрд. євро

Джерело: розроблено автором на основі даних [638, S. 321, 414; 639]

Вагому роль у забезпеченні високої ефективності німецької економіки та її конкурентоздатності на зовнішніх ринках відіграють успішно використовувані ФРН форми та методи ЗЕД. Крім того, впродовж двох останніх десятиліть ФРН успішно реалізує свою специфічну модель економічної дипломатії, завдяки якій німецькі торговельно-економічні, інвестиційні та коопераційні інтереси просуваються на зовнішніх ринках на їх ключових сегментах. Як результат, Німеччина за обсягами експорту товарів і послуг у 2015 р. (1 581,7 млрд. дол. США) посідає третє місце після Китаю (2 561,5 млрд. дол.) і США (2 215,1 млрд. дол.). До характерних рис зовнішньоторговельних операцій ФРН слід віднести також постійне позитивне зовнішньоторговельне сальдо. При цьому у зовнішній торгівлі Німеччини основна частка приходить на товари: так, у 2005 р. вони забезпечили 85,9% експорту, у 2010 – 84,8%, 2011 – 85,6%, 2012 – 85,4%, 2013 – 84,8%, 2014 – 84,7%, 2015 – 84,1% [11]. Тому у механізмах просування німецьких торговельних інтересів за кордоном пріоритет належить товарам. На рис. 4.2 показана динаміка товарних експортно-імпортних операцій та зовнішньоторговельного сальдо ФРН впродовж 2000-2015 рр.

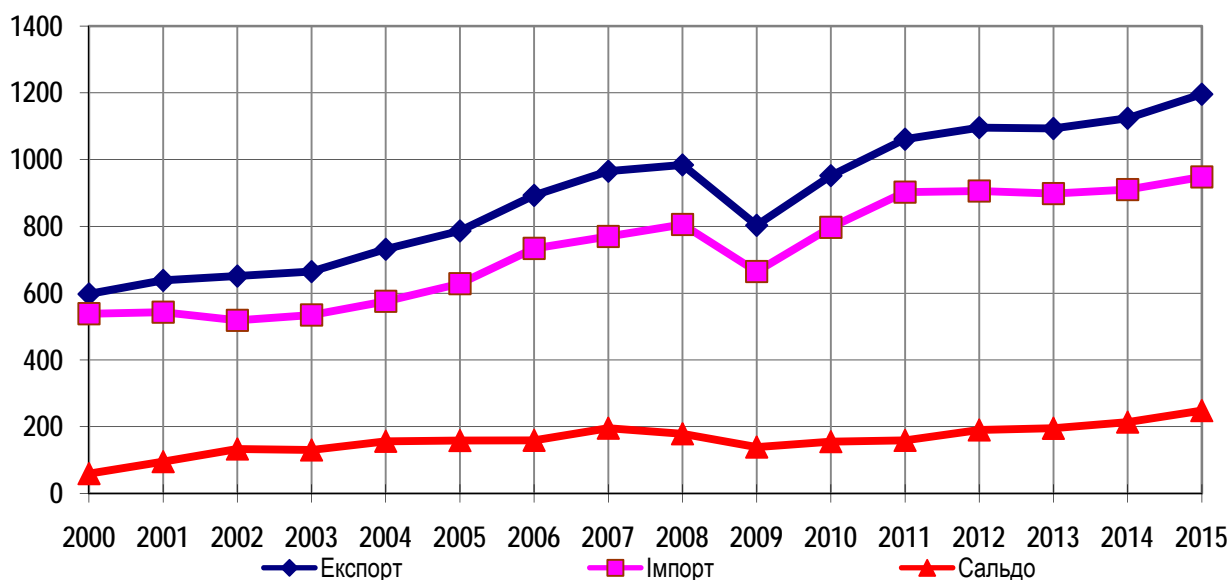


Рис. 4.2. Динаміка зовнішньоторговельних товарних операцій ФРН, в млрд. євро

Джерело: розроблено автором на основі даних [638, S. 414; 639, S. 416]

¹¹ Визначено автором за даними: [662]

З часткою приблизно 8% світового товарного експорту на ФРН припадає майже четверта частина товарного експорту ЄС (табл. 4.1).

Основними торговельними партнерами Німеччини по експорту є США (9,5% німецького експорту у 2015 р.), Франція (8,6%), Великобританія (7,4%), Нідерланди (6,7%) і КНР (5,9%), а серед країн походження імпорту до ФРН – Китай (9,7% у 2015 р.), Нідерланди (9,3%), Франція (7,1%), США (6,2%) [615].

Таблиця 4.1

Частка товарного експорту ФРН в товарному експорті світу та ЄС

Період	Експорт, млн. дол. США			Частка ФРН в експорті, у %	
	Світу	Євросоюзу	ФРН	Світу	ЄС
1990	3 495 675	1 563 741	421 100	12,0	26,9
2000	6 452 318	2 453 420	550 447	8,5	22,4
2005	10 502 488	4 074 527	970 914	9,2	23,8
2010	15 302 138	5 210 999	1 258 924	8,2	24,2
2011	18 329 205	6 092 415	1 473 985	8,0	24,2
2012	18 496 727	5 812 668	1 405 096	7,6	24,2
2013	18 954 844	6 081 454	1 451 826	7,7	23,9
2014	19 003 732	6 162 334	1 507 594	7,9	24,5
2015	16 551 591	5 388 515	1 329 469	8,0	24,7

Джерело: розраховано автором на основі даних [660, Р 2, 8; 661, Р. 2, 8; 662, Р. 2, 8]

Другим сегментом зовнішньоекономічних зв'язків ФРН є діяльність, спрямована на залучення в німецьку економіку іноземних інвестицій та вкладення інвестицій ФРН за кордоном. У табл. 4.2 наведені дані щодо руху інвестиційних коштів Німеччини за період з 1990 по 2015 рр. Привертає увагу повне переважання вкладення німецьких інвестицій за межами країни, як за обсягами щорічних прямих інвестицій, так і за обсягами накопичених інвестицій в основному та акціонерному капіталі. Така динаміка є результатом як стратегічної лінії зовнішньоекономічної політики ФРН щодо освоєння нових ринків, в тому числі, через відповідні інвестиційні вкладення за кордоном, так і комплексу існуючих переваг у зазначеній діяльності за межами країни [330, С. 120].

Залучення іноземних інвестицій в німецьку економіку та вкладення німецьких інвестицій за кордоном, млн. дол. США

Період	Обсяг щорічних інвестиційних вкладень на кінець періоду			Загальний обсяг інвестицій в основний та акціонерний капітал на кінець періоду		
	Іноземних в економіку ФРН	Німецьких за кордоном	Різниця між залученими у ФРН і вкладеними за кордон	Іноземних в економіку ФРН	Німецьких за кордоном	Різниця між залученими у ФРН і вкладеними за кордон
1990	2 962	24 235	-21 273	226 552	308 736	-82 184
2000	198 277	56 557	+141 720	271 613	541 866	-270 253
2005	47 449	74 542	-27 093	476 011	927 489	-451 478
2010	65 642	125 451	-59 809	716 704	1 463 065	-746 361
2012	20 316	66 089	-45 773	788 098	1 579 072	-790 974
2013	18 193	30 109	-11 916	842 653	1 681 794	-839 141
2014	1 831	112 227	-110 396	743 512	1 583 279	-839 767
2015	31 719	94 313	-62 594	1 121 228	1 812 469	-691 241

Джерело: розраховано автором на основі даних [661, Р. 308-309, 318-319; 662]

До переваг інвестування за межами Німеччини слід віднести меншу потребу в коштах для створення нового робочого місця за кордоном у порівнянні з ФРН, вищу віддачу іноземного інвестування насамперед за рахунок різниці в оплаті праці [330, С. 124-127], зниження податкового навантаження на вартісну одиницю випуску продукції за рахунок інвестицій, фактичну експортну експансію завдяки наступному випуску продукції в країнах вкладення німецьких інвестицій. Разом з тим, перевищення оптимального рівня співвідношення між вкладеними інвестиціями всередині країни і інвестуванням в економіку інших країн може стати звичайною втечею капіталу з відповідним негативним впливом на економічну безпеку країни.

Розглянуті сегменти ЗЕД ФРН постійно забезпечуються механізмами економічної дипломатії, основу яких складає система підтримки і просування

німецького експорту за кордоном, а також забезпечення ефективного інвестиційного та коопераційного міжнародного партнерства Німеччини.

Прийняття Закону про зовнішньоекономічну діяльність [381] від 28 квітня 1961 р. обумовило формування німецької системи сприяння ЗЕД, яку спільно забезпечують держава і економіка, її дипломатичні структури.

Інституції економічної дипломатії ФРН, об'єднані системою підтримки її ЗЕД, поділяються за розподілом та специфікою завдань, які повинні вирішувати і вирішують. Це, зокрема [409]: 1) закордонна торгова палата (Auslandshandelskammern – АНК), Делегації і представництва німецької економіки; 2) закордонні дипломатичні представництва МЗС ФРН; 3) Німецьке товариство зовнішньоекономічної діяльності і маркетингу (Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH – GTAI); 4) «Німецькі центри» або «Будинки німецької економіки».

Як відзначає один з дослідників даного питання Б.Є.Зарицький, поряд з державними структурами у ФРН все більше сприяння експортерам надають громадські та приватні організації [98, С.337]. Дану точку зору поділяє В.С.Морозов [161, С.419-445].

Загальну координацію інституцій економічної дипломатії Німеччини забезпечують Федеральне міністерство економіки і енергетики та Федеральне міністерство закордонних справ (Економічний відділ). При цьому одним із шести стратегічних завдань першого з них визначено інтернаціоналізацію німецького бізнесу, зокрема через підтримку німецьких малих і середніх підприємств у їх торгівлі на стабільно зростаючих міжнародних ринках, а також у забезпеченні привабливості Німеччини для іноземних інвесторів [378]. МЗС ФРН орієнтоване на тісну співпрацю з усіма інституціями економічної дипломатії, на координацію, розвиток і підтримку контактів з державними установами у країнах перебування з метою покращення умов входження на ринок німецьких підприємств і надання їм необхідної і прямої підтримки [382].

Закордонна торгова палата (АНК) налічує мережу із 130 Делегацій і Представництв німецької економіки у 90 країнах світу [371]. Слід згадати, що її

функціонування започатковано ще в 1881 р. Тут же було сформульовано вимогу стосовно необхідності формування німецьких консульств на професійній основі в торговельно-економічних питаннях [680, S. 14-17]. Сучасна робота АНК спрямована на забезпечення інтересів німецької економіки і реалізацію головних завдань підтримки ЗЕД, а її функціями визначено: 1) офіційне представництво німецької економіки; 2) організацію членства для підприємств; 3) надання послуг підприємцям.

Необхідно підкреслити, що відповідно до німецького законодавства, Закордонна торгова палата ФРН є найважливішим партнером для Федерального міністерства економіки і енергетики за межами країни у підтримці зовнішньо-економічної діяльності.

Партнерська мережа АНК перевищує 45 тисяч підприємств-членів, дві третини з яких працюють за межами Німеччини [436]. Пропозиції послуг АНК охоплюють широкий їх спектр від надання інформації про ринки до індивідуальних консультацій щодо входження на ринок, при цьому надають послуги і виробляють відповідні стратегії щодо: ділового партнерського посередництва і забезпечення необхідних бізнес-контактів та зустрічей; пошуку адресів і контактів; проведення аналізу і надання консультацій щодо ринків і виробів; проектного консультування і супроводу, правового, податкового і митного консультування, надання відповідних довідкових матеріалів; фахового навчання і підвищення кваліфікації; представництва при оподаткуванні; відшкодування податку з обороту; заснування фірм; представництва на ярмарках (сприяння на закордонних ярмарках).

Починаючи з 2006 р. АНК надає як індивідуальні, так і комплексні базові послуги. Федеральний уряд підтримує мережу АНК у впровадженні нової концепції послуг, яка передбачає їх універсалізацію для німецьких підприємств у майбутньому у всіх представництвах АНК, наближення підприємств до ринків, кращу орієнтацію клієнтів завдяки транспарентності та ефективності. Щорічно АНК задовольняє понад 500 тис. запитів щодо економічної інформації, сприяє 400 тис. економічних контактів, організовує і супроводжує до 50 тис.

ділових поїздок з ФРН, забезпечує навчання та підвищення кваліфікації для 20 тис. фахівців і керівних кадрів підприємницьких структур, залучає до 15 тис. іноземних експонентів та понад 170 тис. відвідувачів до виставкових центрів Німеччини з виставкою площею понад 230 тис. кв. м, організовує для підприємців до 3300 форумів, конгресів і семінарів із залученням до 165 тис. учасників, випускає 80 періодичних видань АНК на 20 мовах з щорічним тиражем понад 1,6 млн. примірників [437].

АНК Німеччини не обмежується лише діяльністю своїх представництв, але і робить спроби йти на створення двосторонніх торгових палат. Зокрема, 23 жовтня 2015 року, у Берліні, між Урядами України і ФРН була підписана Угода, яка стала основою для створення німецько-української палати [364]. Дана Угода була ратифікована Верховною Радою України 16 березня 2016 р. [204], а 11 жовтня 2016 р. у Києві відкрито Німецько-Українську промислово-торговельну палату [435].

Закордонні дипломатичні представництва МЗС ФРН, до яких відносяться 228 Посольств і Генеральних консульств [383], відстоюють німецькі інтереси в країнах перебування, передусім в контактах з державними інституціями. Їх головне завдання – дієва підтримка німецьких економічних інтересів за кордоном. Зазначені представництва займаються переважно покращенням умов виходу на ринки німецьких підприємств, консультують і надають сприяння у реалізації їх економічних інтересів.

З позиції потенційного інтересу України щодо створення механізмів посилення впливу на підтримку вітчизняної економіки за кордоном значний інтерес представляє організація та функціонування у ФРН GTAI – спеціалізованого товариства, яке створене за рахунок коштів Федерального уряду Німеччини, а підпорядковане організаційно і функціонально безпосередньо Федеральному міністерству економіки і енергетики. Основним призначенням GTAI є інформаційно-аналітичне забезпечення, зокрема: відслідковування економічної і технологічної позиції ФРН за кордоном; інформування німецьких підприємств про зовнішні ринки; інформування і консультування іноземних підприємців

при відкритті підприємств у ФРН. При цьому інформаційне забезпечення зовнішньоекономічних відносин аналітично охоплює понад 125 країн. До постійних пропозицій GTAI за межами Німеччини входять: галузевий і ринковий аналіз, інформування з питань економіки, податків і права; митне і тарифне обґрунтування; міжнародне проектування і комерційні контакти. Для іноземних підприємців у Німеччині GTAI пропонує ринковий і галузевий аналіз, аналіз входження на ринок, інформування про підприємницьку діяльність і її підтримку, оподаткування, правове регламентування фінансових питань та зайнятості.

Успіх в діяльності GTAI обумовлюється їх тісною кооперацією з роботою АНК у просуванні німецького експорту на зовнішніх ринках та залученні іноземних інвестицій. Підтримується також активне співробітництво, крім вже згаданого Федерального міністерства економіки і енергетики, із закордонними дипломатичними представництвами ФРН, з німецькими промисловими та галузевими об'єднаннями, з Федеральними міністерством освіти і науки та іншими центральними відомствами, із Земельними об'єднаннями німецької економіки, з інституціями надання підтримки Федерації і Федеральних Земель.

З метою підтримки німецького експорту у ФРН діє порядок страхування експортерами і кредитними інститутами відносних іноземних ризиків в експортній діяльності (ризики покупців і політичні ризики відповідних країн). Порядок і принципи прийняття відповідних рішень регулюються директивою Федерального міністерства економіки і технологій ФРН від 30 грудня 1983 р. у частині прийняття на себе експортних гарантій, а також директивою від 26 квітня 2001 р. щодо прийняття до уваги екологічної і соціальної політики та політики розвитку („Hermes-Umweltlinien“) [464]. Федеральний Уряд визначив для цього уповноваженим консорціум, в який входили „Euler-Hermes Kreditversicherung-AG“ (очолювало консорціум) і „PwC AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“ [292, С.344-345; 465, S. 10; 466, S. 2].

Вважаємо, що розглянутий досвід, модель організації і функціонування інституцій економічної дипломатії ФРН представляють прямий інтерес для

розвитку і підвищення ефективності ЗЕД України. Особливу увагу привертає концентрація і об'єднання зусиль різних державних і недержавних структур, причетних до покращення умов виходу німецького бізнесу на міжнародні ринки, на відстоюванні національних економічних інтересів Німеччини. Крім того, в країні практично відсутня міжвідомча «конкуренція» за право керувати чи координувати експортно-імпортними відносинами, виходом бізнес-структур ФРН на зовнішні ринки.

Однак найголовніше тут надання максимального сприяння державними інституціями німецьким підприємствам, незалежно від їх величини та форми власності. При цьому акцент зроблений на функціональну професійність структур, відповідальних за просування німецьких економічних інтересів на зовнішніх ринках. Підтвердженням цього є те, що в компетенції Федерального міністерства економіки і енергетики [596] є надання сприяння ЗЕД, розробка необхідного концептуального інструментарію і розвитку окремих його складових в тісній координації з усіма причетними до цього структурами, забезпечення координації всіх дій юридичних осіб щодо підтримки ЗЕД країни.

Значний науково-практичний інтерес представляє також досвід економічної дипломатії Республіки Польща. Підставою є той факт, що це безпосередньо сусідня з Україною держава із схожим географічним розташуванням, яка пройшла шлях від командно-адміністративної до ринкової економіки, а також використовувала позитивний досвід українських напрацювань у розвитку власної системи економічної дипломатії.

Економічна дипломатія Польщі бере витоки з класичної дипломатії, коли акценти у зовнішній діяльності центральних органів виконавчої влади і закордонних представництв стали зміщуватись з політичної сфери в економічну, а відстоювання економічних інтересів країни за її межами ввійшло в число державних пріоритетів. Ще у 1928 р. Міністр закордонних справ Польщі А.Залескі зазначав: «Вважаю, що одним з головних сучасних обов'язків МЗС є відслідковування розвитку нашої закордонної торгівлі. ... Робота закордонних дипломатичних представництв йде в тому напрямку, щоб здобути для експорту

наших товарів нові і вигідні ринки збуту і одночасно створити безпосередній контакт з джерелами імпорту до Польщі сировини та необхідних промислових товарів» [547, S. 174]. Вже на той час торгові радники вважались найбільш наближеними до дипломатів чи послів співробітниками, які не тільки готували сприятливі рамкові умови поєднання в договорах політичного і результативного впливу пропольського лобіювання, але передусім організували збут виробів національних виробників. Регулярно зростала мережа польських дипломатичних представництв, робота яких була зорієнтована на забезпечення економічних інтересів Польщі. Аналіз мотивацій і маркетингові дослідження в значній мірі обумовлювали розширення радіусу і збільшення числа торговельних зв'язків. Цьому сприяли особливості польських положень регулювання діяльності у сфері встановлення і підтримки економічних зв'язків, вироблені у 1935 р., які, за оцінками закордонних експертів, належали на той час до найновітніших в європейській дипломатії [547, S. 175].

Вироблена модель економічної дипломатії Польщі зазнала значних змін у повоєнний час, особливістю якого була державна монополія на зовнішню торгівлю. Попри те, залишалась вагомою роль служби торгового радника. Однак тоді торговий радник, як підрозділ дипломатичної місії, в питаннях просування торгівлі і розвитку економічних зв'язків міг підтримувати офіційні стосунки лише з центральним урядом держави перебування [646, S. 66].

В наступні роки у польській практиці основне навантаження щодо реалізації завдань економічної дипломатії було зосереджено у бюро торгових радників, які формально входили в склад дипломатичної місії, а адміністративно, функціонально та бюджетно підпорядковувались відомству по зовнішній торгівлі. Так як підпорядкованість інституцій, пов'язаних з реалізацією завдань економічної дипломатії перемістилась в сторону економічного відомства, то передова роль МЗС у формуванні економічних відносин із закордоном зазнала значного обмеження. Такий стан утримувався до 1989 р., коли у польській зовнішній політиці у досліджуваній сфері жодний уряд не прийняв проекспортної орієнтації, а Міністра закордонних справ Польщі К.Скубішевського було

звинувачено у прямому занедбанні побудови економічних зв'язків через МЗС. Підставами цього були ненадання пріоритету економічній дипломатії, відсутність стратегії і структур, а також знецінювання її значення у реалізації закордонної діяльності Польщі [643].

Позиція МЗС змінилась на початку ХХІ ст. В 2002 р. Міністр закордонних справ В.Цімошевіч підкреслив необхідність економізації зовнішньої політики і збільшення завдань дипломатичної служби у сфері економіки. При цьому він зробив наголос на ролі економічної дипломатії [501]. Дана позиція отримала підтвердження і в урядовій інформації щодо польської зовнішньої політики у 2003 р., в якій задекларовано, що польська дипломатична служба буде активно долучатись до зовнішньої економічної політики, зокрема у наданні допомоги в експортноорієнтованій діяльності, а також у залученні іноземних капіталів та інвестицій [502].

Сучасному стану розвитку економічної дипломатії Польщі передували дискусії щодо ефективних її форм, методів та організації, свої погляди з цього приводу висловлювали польські науковці та практики, зокрема П.Лосовські (P.Łossowski) [560], А.Г.Кримінські (A.H.Krzymiński) [547], А.Фотига (A.Fotyga) [597], Е.Молендовські (E.Molendowski), В.Полян (W.Polan) [585], А.Шейнфельд (A.Szejnfeld) [647], П.Зерка (P.Zerka) [694], К.Мархевка-Бартковяк (K.Marchewka-Bartkowiak) [568]. Предметом дискусії в розглядуваній сфері були питання самої сутності економічної дипломатії, реальні потреби у даному виді діяльності, доцільні моделі побудови, завдання і функції, ефективна організація та сучасні виклики, на які необхідно реагувати. Звичайно, всі підходи та передумови формування сучасної ефективної моделі економічної дипломатії Польщі ґрунтувались на розвитку ЗЕД та інтересів країни, на існуючих та перспективних напрямках експорту, потребах в імпорті, стану і можливостях інвестиційного партнерства.

За даними ЮНКТАД, польський експорт зріс з 31,8 млрд. дол. США у 2000 р. до 198,2 млрд. дол. США у 2015 р. (+523,3%), а імпорт з 49,0 млрд. дол. США до 192,6 млрд. дол. США (+293,1%) [662, Р. 8-9]. Таким чином,

зовнішньоторговельний оборот Польщі склав у 2000 р. 80,8 млрд. дол. США, а в 2015 р. 390,8 млрд. дол. США. Позитивною є динаміка зовнішньоторговельного сальдо, яке зменшилось з -21,4% у 2000 р. (-17,2 млрд. дол. США) до 1,4% у 2014 р. (5,6 млн. дол. США) від зовнішньоторговельного обороту. Зовнішньоторговельні інтереси Польщі проглядаються із географічної та товарної структури її експорту і імпорту. Дані, які їх характеризують, наведені у додатках Л.1 і Л.2.

Життєво важливу складову зовнішньоекономічної діяльності Польщі для її економіки відіграє інвестиційна діяльність і, насамперед, заходи щодо залучення іноземних інвестицій. Дані щодо руху іноземних інвестиційних вкладень до Польщі і польських за кордон наведені у табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Залучення іноземних інвестицій в польську економіку та вкладення польських інвестицій за кордоном, млн. дол. США

Період	Обсяг щорічних інвестиційних вкладень на кінець періоду			Загальний обсяг інвестицій в основний та акціонерний капітал на кінець періоду		
	Іноземних в економіку Польщі	Польських за кордоном	Різниця між залученими у РП і вкладеними за кордон	Іноземних в економіку Польщі	Польських за кордоном	Різниця між залученими у РП і вкладеними за кордон
1990	88	5	83	109	95	14
2000	9 445	17	9 428	33 477	268	33 209
2005	9 719	2 862	6 857	88 185	3 616	84 569
2010	12 796	6 147	6 649	195 409	24 214	171 195
2012	7 120	- 2 656	9 776	203 333	30 899	172 434
2013	120	- 3 299	3 419	271 687	70 858	200 829
2014	13 883	5 204	8 679	245 161	65 217	179 944
2015	7 489	2 901	4 588	213 071	27 838	185 233

Джерело: розраховано автором на основі даних [661, Р.308-319; 662, Р. 198-207]

Дані табл. 4.3 переконливо показують щодо пріоритетності саме залучення іноземних інвестицій в польську економіку, а у 2012-2013 рр. мало місце відкликання польських інвестицій із-за кордону. В загальних обсягах інвестицій в основний і акціонерний капітал за період 2010-2014 рр. середнє співвідношення між іноземними вкладеннями в Польщу і польськими за кордон склало 83% :

17%. На кожен долар США польських вкладень за межі країни за зазначений період приходилось 4,78 дол. США іноземних інвестиційних вкладень в Польщу. Постійна потреба у нових інвестиціях в польську економіку вимагає постійних зусиль з боку держави та бізнесу щодо забезпечення привабливості умов Польщі для іноземних інвесторів.

Економічні інтереси щодо просування польського експорту на нові ринки, а також щодо залучення необхідних іноземних інвестицій, які можуть бути реалізовані у ЗЕД, є одним із головних факторів, що визначають запроваджену у Польщі модель економічної дипломатії, її організацію і завдання, коло використовуваних інструментів підтримки і сприяння для національних підприємств, а також напрями реалізації у перспективі.

В польській фаховій літературі замість терміну «економічна дипломатія» часто вживається «господарська дипломатія», але слід врахувати, що вона відрізняється від «торгової дипломатії» чи «комерційної», яка повинна бути скерована на діяльність в рамках торговельної політики, пов'язаної з переговорами щодо торговельних контрактів, вирішенням спорів і послугами щодо підтримки бізнесу [568, S. 2]. Через це економічні дипломати часто пов'язані з такими завданнями як: відкриття закордонних ринків для національних підприємств, участь в реалізації урядових програм економічного розвитку країни, активізація діяльності щодо залучення іноземних інвестицій чи також інтервенційні дії на рівні державної адміністрації (влади) в інтересах польських фірм і інституцій.

В цьому відношенні поділяємо позицію К.Мархевки-Бартковяк, яка стверджує, що головним виміром економічної дипломатії є макроекономічний, а торговельна дипломатія повинна реалізувати себе мікроекономічно, хоча в практичній діяльності завдання економічної дипломатії і торговельної важко розмежувати [568]. Крім того, в документах МЗС Польщі з'являється також такий зворот, як «економізація дипломатії» чи «економізація зовнішньої політики».

Розглядаючи формування моделі економічної дипломатії Польщі не можна не згадати, що, порівнюючи з Польщею, у даній сфері діяльності проблемою України стало суттєве послаблення системи її економічної дипломатії у 2010 р., оскільки відомчі інтереси взяли верх над загальнодержавними і національними, хоча вітчизняні науковці наголошували на необхідності дій, які були прямо протилежні до реалізованих в подальшому за часів президентства В.Януковича [277]. Парадоксально, але факт, що Польща, саме на основі позитивного українського досвіду організації і розвитку економічної дипломатії [622] ще у 2006 р. здійснила досить ефективні реформаторські дії у даній сфері. У Польщі керувались тим, що підтримка з боку державної адміністрації для національних підприємств на міжнародних ринках становить один з головних пріоритетів зовнішньої економічної політики країни.

Тут, на наш погляд, слід наголосити на тому, що, розуміючи роль і значення економічної дипломатії у просуванні економічних інтересів Польщі на зовнішніх ринках, як польський Уряд, так і профільні у даній сфері Міністерство економіки та МЗС, починаючи з 2006 р. стабільно приділяють значну увагу розглядуваній діяльності. Ще у червні 2006 р. Міністр економіки Польщі П.Г.Возняк зазначав на необхідності гарантування відповідного інституційного забезпечення «підвищення ефективності інструментів сприяння експорту на міжнародних ринках» [690, S.3]. Дану позицію продовжив заступник Міністра закордонних справ Польщі Р.Вішневскі, який підкреслив, що «економічна дипломатія повинна бути форпостом класичного просування економіки у багатьох частинах світу, предметом якого є інтерес окремо взятого підприємства» [690, S.4]. Стосовно бажання окремих владних структур (які в даній час теж мають місце в Україні) «прив'язати» наявність в закордонних дипломатичних представництвах спеціалізованих економічних підрозділів, їх чисельності і штату до обсягів експорту, Р.Вішневскі переконливо, на наш погляд, підкреслив щодо економічної дипломатії, що вона «не є бізнесом і не займається бізнесом, але в той же час ... вона найкраще відкриває двері для бізнесу і до бізнесу» [690, S.5].

Обґрунтовуючи побудову ефективної моделі економічної дипломатії Польщі, Міністр закордонних справ А.Фотиґа відзначала, що «головним принциповим завданням економічної дипломатії буде ідентифікація, аналіз і вплив на закордонні обумовленості польських економічних інтересів» [597]. Вона також виклала позицію МЗС Польщі щодо переліку основних питань сфери компетенції економічної дипломатії, які повинні реалізовуватись економічними структурами польських дипломатичних представництв [591]. До них належать: ідентифікація економічних проблем в стратегічному контексті з позиції економічної безпеки, в т.ч. особливо енергетичної, з врахуванням повної інформації стосовно позиції закордонних партнерів у цій сфері; аналіз торговельного та інвестиційного співробітництва в розрізі регіонів, зокрема, аналіз торгового обороту та ідентифікація негативних тенденцій, ідентифікація та дії щодо усунення бар'єрів у доступі до ринків, аналіз інвестиційного та науково-технічного співробітництва; формування економічних відносин з пріоритетними країнами і регіонами, особливо в регіонах Азії і Тихого океану (КНР, Індія), а також Латинської Америки; забезпечування урядових переговорів, двосторонніх та багатосторонніх; надання допомоги у розв'язанні торговельних конфліктів; надання сприяння і підтримки у просуванні економіки.

Дискутуючи щодо оптимальної моделі економічної дипломатії Польщі П.Зерка згрупував 5 основних причин, які обґрунтовують її необхідність для країни в умовах глобалізації, в контексті як інтеграції, так і конкуренції та кризових явищ. До них П.Зерка відносить наступні [694, S. 2-3]: 1) необхідність диверсифікації ринків і зміцнення польських конкурентних переваг; 2) необхідність активізації використання польських інвестицій за кордоном як головного інструменту експансії на ринку, а також фінансової стабілізації на тривалу перспективу; 3) зважаючи на можливі тенденції серед польських фірм щодо бажання обмежитись внутрішнім ринком, економічна дипломатія повинна братись до уваги у довгостроковій стратегії економічного розвитку Польщі; 4) ігнорування владними структурами досвіду інших країн у використанні в ЗЕД щодалі нових інструментів для підвищення ефективності торговельно-

економічного співробітництва з польськими підприємствами може віддалити як останніх, так і всю економіку країни, від конкурентів; 5) активне просування національного бізнесу виконавчою владою все частіше визнається публічною послугою, стосовно якої держава повинна відігравати важливу роль і її реалізацію можна вимагати.

Викладені аргументи склали, як свідчить польська практика, важливу ланку у ланцюгу обґрунтування та побудови ефективної моделі економічної дипломатії Республіки Польща.

Разом з тим, гострі дискусії викликали питання відомчого підпорядкування та штатного наповнення закордонних представництв, відповідальних за реалізацію економічної дипломатії. Незважаючи на велике бажання МЗС перебрати на себе значну частку даної сфери діяльності в усіх її складових (підпорядкування, фінансове і кадрове забезпечення), фахова аргументація обумовила інше, більш ефективне, відповідаюче національним економічним інтересам країни, рішення. Так, Міністр закордонних справ Польщі А.Фотига у 2006 р. підкреслювала, що «ключовим елементом змін повинно бути встановлення прозорих і конкурентних засад кадрової політики, тобто орієнтація безпосередньо в економічній дипломатії на професіоналів, осіб, які мають відповідну, можливо найкращу освіту, досвід і фахову кваліфікацію» [597]. Разом з тим, заступник голови економічної комісії Польського Сейму А.Шейнфельд, критично оцінюючи фаховий рівень представників польських кадрових дипломатів в досліджуваній нами сфері, зазначав: «Економічна дипломатія вимагає відповідних знань і кваліфікації. В цьому контексті від партнерів з Євросоюзу чи США нас відділяє справжня безодня» [446].

Польське економічне видання «Gazeta finansowa» у редакційній статті з даного приводу наголошувало: «Створення економічної дипломатії вимагає професіоналізації і спеціалізації кадрів. У цій сфері модель універсального дипломата є не тільки не придатною, але навіть шкідливою. Потрібним є такий підбір кадрів, які б забезпечували ефективну реалізацію завдань. ... А до таких треба віднести економістів, фінансистів і юристів» [622].

Ефективне кадрове забезпечення економічної дипломатії впирається у відомчу підпорядкованість як самої сфери діяльності, так і організаційного та фінансового забезпечення функціонування центрального апарату відомств і їх закордонних представництв. В Польщі це питання теж у свій час стояло досить гостро (принагідно слід зауважити, що в Україні дана проблема не тільки не вирішена, але і доведена до тупикового стану).

Ряд науковців і практиків Польщі аргументували необхідність забезпечення спеціалізованого відомчого підходу у розглядуваній сфері. Обґрунтовуючи застосування інструментарію економічної дипломатії у реагуванні на виникаючі для польської економіки виклики, П.Зерка зазначав, що твердження «про потребу залучення уряду до економічної дипломатії, ще не значить, що виконувати це повинно МЗС. Досвід інших країн свідчить про існування щонайменше двох конкурентних моделей економічної дипломатії» [694, S. 3]. На його думку, питання координації чи спеціалізації є однією з дилем, які вимагали правильного рішення. Аргументуючи покладення основних функціональних та організаційних обов'язків в реалізації економічної дипломатії на Міністерство економіки, П.Зерка справедливо, на наш погляд, зазначив, що пріоритет у цій сфері МЗС був би бажаним за трьох умов: 1) якби суттєві бар'єри для закордонної експансії польських фірм знаходились у політичній сфері; 2) якби клієнтом польських підприємств чи інвесторів були уряди інших держав; 3) якби експансія стосувалась ринків, головним чином у контексті культури [694, S. 10]. Враховуючи ці та інші аргументи в Польщі було сформовано ефективну модель економічної дипломатії.

Відповідно до Закону про діяльність урядової адміністрації [668] завдання, пов'язані з економічною дипломатією Польщі, закріплено за двома секторами: *сектор економіки* – сюди віднесено визначення засад зовнішньоекономічного співробітництва, співпрацю з міжнародними організаціями економічного спрямування, здійснення діяльності у сфері вироблення та реалізації торговельної політики, надання сприяння економіці, зокрема підтримка розвитку експорту і польських інвестицій за кордоном; *сектор закордонних*

справ – координація зовнішньої політики і публічної дипломатії, підтримка дій інших відомств, спрямованих на сприяння польській економіці.

Фактичним часом формального становлення сучасної економічної дипломатії Польщі слід вважати 2005 р., коли в рамках урядової програми «Солідарна Держава» забезпечити її формування було зобов'язано МЗС, спираючись на функціонуючі з 1999 р. в закордонних дипломатичних представництвах торговельно-економічні відділи (скорочено ТЕВ – WEN), підпорядковані Міністерству економіки (до 2006 р. Міністрові економіки було підпорядковано 79 ТЕВ у складі Посольств і Генеральних консульств Республіки Польща [568]). Крім того, в Державній Програмі Реформ на 2005-2008 рр. було передбачено зміцнення інституційної системи сприяння економіці Польщі та її ефективної координації, а також зміну засад функціонування Польської Агенції Інформації та Закордонних Інвестицій і статутних вимог агенції сприяння економіці [545].

Принципово важливим кроком у створенні сучасної моделі економічної дипломатії Польщі було підписання (на підставі зазначених рішень) МЗС і Міністерством економіки у 2006 р. двох угод: *перша* – щодо питань заснування економічної дипломатії [598], і *друга* – щодо співробітництва при реалізації завдань Міністра економіки у сфері промоції зовнішньої торгівлі і закордонних інвестицій польськими закордонними представництвами, в яких відсутні відділи сприяння торгівлі і інвестиціям (WPNI) [599]. Згідно з цими угодами в польських дипломатичних представництвах за кордоном за минулих 10 років завдяки трансформаційним діям створено 34 економічні відділи і 48 відділів сприяння торгівлі і інвестиціям [568, S. 3]. При цьому роботу економічних відділів координують МЗС і Мінекономіки, а відділи сприяння торгівлі і інвестиціям підпорядковані (це принципово важливо) Міністерству економіки.

Чітка система організації польської економічної дипломатії передбачає обґрунтовану і ефективну виконавчу структуру з відповідними функціональними обов'язками, конкретизацію і розмежування стратегічних цілей і тактичних завдань, наявність необхідного інструментарію.

В центральному апараті МЗС Польщі із 18 департаментів економічними питаннями займаються два: Економічний департамент Євросоюзу і Департамент економічного співробітництва [579]. Останній забезпечує підтримку польської економіки в цілому і польських фірм зокрема на зовнішніх ринках, особливо в частині реалізації проектів стратегічного значення для національної економіки. В Міністерстві економіки з 22 департаментів питаннями економічної дипломатії безпосередньо займаються 2, а окремі галузеві питання даної сфери є в колі інтересів ще декількох підрозділів [576]. Головне навантаження – за Департаментом сприяння та двостороннього співробітництва, який реалізує місію міністерства у підтримці діяльності польських підприємств на зовнішніх ринках, координує білатеральне співробітництво, інвестиційне партнерство, міжнародну кооперацію польського бізнесу [577].

Тепер завдання економічної дипломатії в закордонних представництвах реалізуються відділами, підпорядкованим двом особливим відомствам – МЗС і Міністерству економіки. Крім того, згідно з інформацією МЗС, більшість дипломатичних представництв стабільно контактує і співпрацює з Польською агенцією інформації і зарубіжних інвестицій (PAiIZ), як найважливішим партнером в межах інвестиційного співробітництва, Агенцією Розвитку Промисловості і Радою директорів спеціальних економічних зон (SSE).

Характерною особливістю польської моделі економічної дипломатії є те, що вона включає «дипломатичні інтервенції», застосування яких вважається доцільним або і необхідним на так званих «важких» ринках (значна географічна віддаленість, нестабільні умови заснування і здійснення підприємницької діяльності, недостатність актуальної торговельно-інвестиційної інформації), а також у випадках, коли у налагодженні торговельно-економічних контактів залишається ключовою роль державних владних структур [571].

У світлі прийнятих організаційних підстав, ключовим моментом є координація завдань економічної дипломатії насамперед на міжвідомчому рівні, між Мінекономіки і МЗС, а також завдань, які повинні бути реалізованими визначеними відділами спеціалізованих закордонних представництв. При

цьому А.Шейнфельд переконаний, що є доцільною «ліквідація двох центрів рішень, окремих бюджетів, інфраструктури та людських ресурсів, і зосередження цієї діяльності в одному місці», з наявністю в розпорядженні закордонних представництв та підпорядкуванні Міністерству економіки [446].

У прийнятих Радою Міністрів у 2012 р. «Пріоритетах польської зовнішньої політики на 2012-2016 роки» [606] в рамках територій визначено завдання щодо сприяння Польщі за кордоном і закордонній службі, в числі яких наступні: проведення єдиної комунікаційної політики і забезпечення спільних дій у підтримці та сприянні, при одночасному залученні багатьох суб'єктів у просуванні Польщі за межами країни; утворення ефективної системи (в межах економіки) підтримки і сприяння Польщі за кордоном і запровадження засад її координації через зміцнення міжвідомчого співробітництва у цій сфері; удосконалення механізмів координації міжнародного співробітництва відомств, урядів і інституцій.

Як вказує Міністерство економіки, основним напрямом діяльності 48 відділів сприяння торгівлі і інвестиціям (WPNI), підпорядкованих цьому відомству, є підтримка польського експорту, залученню прямих іноземних інвестицій і сприяння польським інвестиціям за кордоном. Для кожного відділу (WPNI) Міністерством економіки розробляються і затверджуються річні програми їх основної діяльності. Завдання цих представництв щодо надання сприяння малим і середнім підприємствам в економічних контактах на міжнародних ринках оприлюднені в мережі Інтернет на спільній сторінці WPNI посольств і консульств Польщі [689] (додаток Л.3). Завдання у сфері підтримки польських підприємств за кордоном, які повинні забезпечувати реалізацію економічної дипломатії в частині МЗС [503], наведені у додатку Л.4.

Можливості досягнення поставлених цілей і реалізації завдань обумовлені сферою використовуваних інструментів економічної дипломатії, потенційна кількість і різноманітність яких ускладнює одночасне їх визначення, про що свідчить досвід найбільш розвинених країн і міжнародна практика. Стосовно Польщі не менш важливим вбачається, щоб використання комплексу таких

інструментів в розпорядженні двох особливих центральних відомств (МЗС і Міністерства економіки) в Польщі було скоординовано і адаптовано до динамічних з постійними змінами умов співробітництва з підприємствами.

До інструментів інформаційної підтримки підприємств, які є в розпорядженні відділів підтримки торгівлі і інвестицій (WPHI), підпорядкованих Міністерству економіки, відносяться насамперед [578]: секторний і галузевий аналіз; путівник для експортерів і імпортерів; циклічні і інформаційні бюлетені; матеріали інформаційно-рекламної підтримки польських підприємств на торговельно-виставкових заходах; Інтернет-сервіс www.trade.gov.pl.

В свою чергу МЗС [579] виразно декларує, що рівнозначно, як відомство, так і підпорядковані закордонні представництва – без будь-яких ознак преференції чи дискримінації – застосовують однакові інструменти підтримки стосовно всіх підприємств, зареєстрованих на території Польської Республіки, незалежно від правової форми і структури власності.

Крім того, за даними МЗС, більшість дипломатичних представництв стабільно контактує і співпрацює з Польською агенцією інформації і зарубіжних інвестицій¹², як найважливішим партнером в рамках інвестиційного співробітництва, Агенцією Розвитку Промисловості (SA) і керівництвом (радою директорів) спеціальних економічних зон (SSE).

За даними, представленими обома відомствами (Міністерством економіки і МЗС) [611], у 2013 р. здійснено ряд заходів у сфері економічної дипломатії, зокрема: проведено понад 5000 зустрічей; надано понад 75 000 відповідей на отримані запити; надано підтримку для 133 значних трансакцій і інвестиційних проєктів; організовано понад 1000 семінарів і форумів, у 4700 випадках надано підтримку і сприяння; виступили співорганізаторами понад 500 місій; здійснено 328 дійових інтервенцій в зв'язку з дискримінаційними діями.

В перспективі передбачається також розв'язання і здійснення нових ініціатив в рамках економічної дипломатії, зокрема: регулярні консультації

¹² Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych - PAIiIZ SA

МЗС і Міністерства економіки з підприємствами; комплексна підготовка підприємств до запланованих закордонних візитів; моніторинг нових ринків і ефективності економічної дипломатії; використання синергії в діяльності у підтримці розвитку функціонуючих та нових сфер; активна роль у підтримці участі фірм у системі міжнародних замовлень; співпраця з випускниками і представниками польської діаспори за кордоном «Polonia» по програмах і ініціативах, які забезпечують роботою польські підприємства.

Особливістю реалізації заходів економічної дипломатії Польщі є також індивідуалізація завдань закордонних дипломатичних представництв (зокрема, WRHI в складі Посольств) з врахуванням країни перебування та польських економічних інтересів, як, наприклад, у Великобританії, США, ФРН, Франції [585, S. 169-181], Данії [368], Литві [693], Росії [543] чи Україні [549].

Необхідність диверсифікації напрямів зовнішньої торгівлі Польщі стає вимогою часу, оскільки польські експортери відчують вплив послаблення кон'юнктури у традиційних європейських економічних партнерів [22]. В зв'язку з цим польські фірми намагаються отримати сприяння інституціями економічної дипломатії насамперед на ринках, які розглядаються як центри економічного зростання. Якщо перший етап виходу польських фірм-експортерів на зовнішні ринки охоплює, власне, краще вивчення даних ринків і налагодження необхідних контактів, то наступний етап їх експансії наповнюється більш безпосередніми формами присутності, які передбачають створення спільних компаній, формування структур на засадах кооперації з іноземними партнерами, як торговельних, так і виробничих.

Повнота реалізації завдань економічної дипломатії Польщі, як розглянуто вище, забезпечується насамперед завдяки комплексним і скоординованим діям її компетентних інституцій як на рівні центральних відомств, так і закордонних дипломатичних представництв. Однак, при цьому зазначена діяльність може бути результативною лише за умови наявності та використання ефективних форм, методів та інструментів просування польського експорту на зовнішніх ринках і забезпечення повноцінного, відповідно до національних економічних

інтересів Польщі, інвестиційного партнерства з іншими країнами. Самостійну і особливу роль в даній сфері відіграють фінансові інструменти підтримки польського бізнесу у зовнішньоекономічній діяльності, зокрема експортні кредити, фінансові гарантії, страхування.

Орієнтуючись на високорозвинені країни, Польща притримується позиції щодо значущого зростання ролі економічної дипломатії у просуванні економіки [457]. У зв'язку з цим Рада Міністрів Польщі запустила в дію використання двох вагомих інструментів підтримки вітчизняного експорту, прийнявши дві державні програми: «Програма доплат до процентної ставки по експортних кредитах» (т.зв. Program “DOKE” [608]) та «Програма сприяння польського експорту підтримкою надання Банком Національної Економіки (BGK) кредитів для іноземних покупців польських товарів та послуг чи їх банків з захистом страхової Корпорації Страхування Експортних Кредитів С.А.» (т.зв. Program “KUKE”) [609]. Програма “DOKE” була прийнята у 2003 р., а програма “KUKE” – 28 липня 2009 р., однак зважаючи на вимоги часу та сучасні виклики до програми “KUKE” Радою Міністрів Польщі були внесені зміни 12 грудня 2012 р. [696] і 11 травня 2015 р. [610; 697].

Аналізуючи формування та розвиток системи підтримки польського бізнесу і польської економіки у сфері зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, у зовнішній торгівлі, залученні іноземних інвестицій в Польщу та вкладенні польських інвестицій за кордоном, налагодженні міжрегіонального і коопераційного партнерства, слід звернути увагу на характерний момент: сучасна польська економічна дипломатія практично була сформована і отримала необхідне правове, інституційне, організаційне та методологічне забезпечення відразу після вступу країни до Євросоюзу у травні 2004 р. Якісно новий рівень координації всіх складових зовнішньоекономічної країни в межах ЄС, повноцінна її євроінтеграція не зменшили ролі і значення, а навпаки, стали катализатором створення сучасної економічної дипломатії Республіки Польща.

Аналіз ЗЕД ФРН та Польщі, механізмів підтримки і просування національного бізнесу на зовнішні ринки засобами економічної дипломатії дає

підстави зробити декілька висновків.

По-перше, входження країни до такої наднаціональної міжнародної організації як ЄС із досить жорсткою системою внутрішнього регламентування та регулювання економічних процесів, в тому числі зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності, не послабило, а, навпаки, посилило роль і значення економічної дипломатії з її інституціями та інструментарієм.

По-друге, функціонування економічної системи держави у налагодженому економічному механізмі ЄС сприяло розширенню форм і методів дипломатичної підтримки експорту, і просування національного бізнесу на конкурентні зовнішні ринки.

По-третьє, досвід підтвердив необхідність зміщення акцентів у функціонуванні закордонних дипломатичних представництв на економічну сферу із обов'язковим залученням фахівців даного профілю.

По-четверте, економічна дипломатія розглядається як важливий інструмент національної економічної безпеки і національної безпеки в цілому.

По-п'яте, використання дипломатичної підтримки економічних процесів дозволяє оптимізувати та поживити взаємодію з провідними міжнародними економічними організаціями. Корисною для України також вбачаємо польську практику ведення статистичного обліку дій, що безпосередньо входять до механізму економічної дипломатії та дозволяють сформувати значний інформаційний масив, який може послужити для оцінки її ефективності з метою подальшого вдосконалення. Відзначимо, що, як вже згадувалось вище, подібна інформація не фіксується не тільки в Україні, але і у більшості країн ЄС, а тому досвід розглянутих країн може відіграти важливу роль у вітчизняній практиці дипломатичної підтримки бізнесу.

4.2. Особливості англосаксонської моделі економічної дипломатії

Багато в чому схожими з країнами ЄС є країни англосаксонського світу або як їх ще називають "англо-американський світ". Найчастіше ці назви можна зустріти в юридичній літературі або в категоріальному апараті, яким оперують політичні та громадські діячі, наприклад, Президент Єврокомісії Ж.-К.Юнкер [533]. Використовують її і економісти, які комплексно досліджують відмінності в економічних системах континентальної Європи та ряду інших держав Західного світу із розвинутою ринковою економікою [217].

До країн англосаксонського світу найчастіше відносять саме Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Ірландію, США, Канаду, Австралію та Нову Зеландію. Центральними елементами, які дозволяють об'єднати їх в окрему групу є яскраво виражений індивідуалізм громадян, активна орієнтація на дотримання договірної права, підкріплена підприємництвом з високим рівнем конкуренції та прагнення до верховенства свободи в усіх її проявах на відміну від континентальної Європи з притаманними їй етатизмом, колективізмом та корпоративізмом. В найбільш радикальних за змістом та духом публікаціях взагалі ведеться дискусія про можливість формування єдиної конфедеративної держави Великобританії з США (можливо із подальшим залученням в процес Канади, Австралії та Нової Зеландії) [530; 531]. Не даючи оцінок таким поглядам, тим не менше вважаємо, що, досліджуючи проблематику просування національних економічних інтересів дипломатичним інструментарієм, доцільно окремо розглянути особливості даної групи країн. Вагомим аргументом на користь такого підходу є місце Великобританії та США в економічних та політичних процесах сучасного світу та роль їх дипломатичних зусиль (в т.ч. економічних) як у забезпеченні національних інтересів всередині країн, так і в реалізації геоекономічних завдань на світовій арені.

Внаслідок об'єктивних історичних процесів економіка Великобританії однією з перших включилась в процеси міжнародного поділу праці з активним здійсненням експортно-імпортних операцій, інтенсивними переміщеннями

позичкового та підприємницького капіталу. Слід відзначити, що в XXI ст. експорт товарів та послуг в англійському ВВП, як свідчать дані табл. 4.4, не переважав 32% (2013 р.), перебуваючи здебільшого в межах 25-30%. Абсолютні обсяги зовнішньої торгівлі свідчать про її важливість як для національної економіки держави, так і для стабільності загальносвітових процесів. Так, за даними СOT [662, Р. 94-96], за підсумками 2015 р. Великобританія посідала 9 місце в списку світових лідерів за експортом товарів, 5 місце – серед їх імпортерів, 2 місце в переліку експортерів послуг та 5 – їх імпортерів. Тим більше, що за обсягом ВВП у 2015 р. Британія займала 5 місце в світі із показником в 2 841,1 млрд. дол. США [662].

Таблиця 4.4

Експортоорієнтованість ВВП Великобританії

Період	ВВП, млн. \$	Експорт, млн. \$			Експорт у ВВП, %
		товарів	послуг	всього	
2000	1 548 592	284 720	120 062	404 782	26,1
2005	2 412 116	384 477	234 259	618 736	25,7
2010	2 407 934	415 959	272 506	688 465	28,6
2012	2 614 946	472 792	308 999	781 791	29,9
2013	2 678 455	541 019	316 439	857 458	32,0
2014	2 949 862	505 841	341 518	847 359	28,7
2015	2 841 073	460 446	349 075	809 521	28,5

Джерело: розраховано автором на основі даних [655; 661, Р. 8, 246; 662]

На такому фоні відверто неоднозначними можна вважати фінансові результати зовнішньоторговельних операцій. Мається на увазі, що за даними Офісу національної статистики Великобританії платіжний баланс від торгівлі товарами та послугами, починаючи з 1998 р., перманентно має від’ємне значення, а сума негативного зовнішньоторговельного сальдо за даний період склала понад –569,6 млрд. фунтів стерлінгів (рис. 4.3) [384].

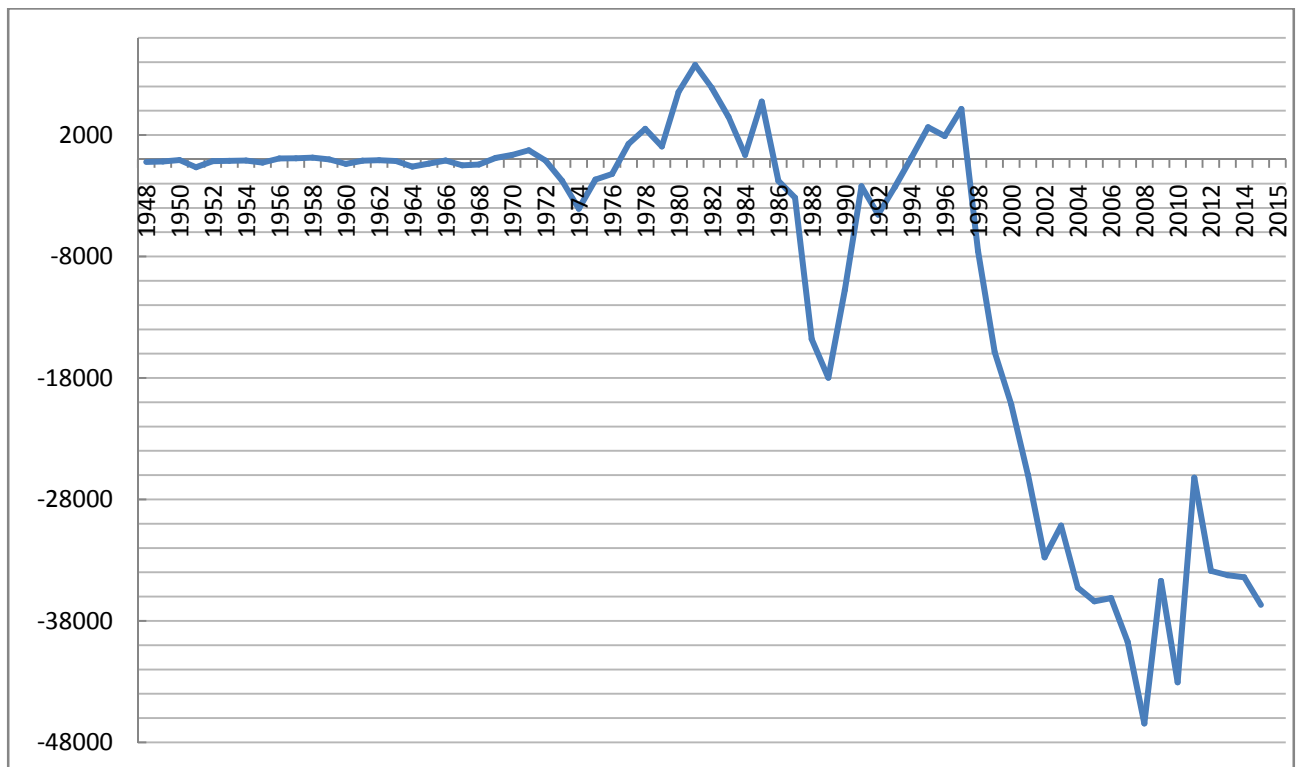


Рис. 4.3. Динаміка платіжного балансу торгівлі товарами та послугами Великобританії, млн. фунтів стерлінгів

Джерело: побудовано автором на основі даних [384]

Проте слід звернути увагу на той факт, що роль Великобританії в сучасній системі міжнародних економічних відносин не в повній мірі може бути відображена тільки обсягами її ВВП чи експорту товарів та послуг. Геоеткономічний потенціал цієї держави на практиці є значно вищим. Про це можуть свідчити наступні факти. *По-перше*, в 2015 р. 29 з 500 провідних компаній світу (згідно рейтингу журналу "Fortune" [481]) були британськими. *По-друге*, Британія володіє значними обсягами інвестицій за кордоном. В 2016 р. сума інвестицій, розміщених суб'єктами британської економіки за кордоном складала близько 1,5 трлн. дол. США [662, Р.207]. Зауважимо, що в умовах глобальної міграції капіталів та поступового "розмивання" національних кордонів в питаннях визначення державної належності того чи іншого суб'єкту бізнесу, на нашу думку, реальна концентрація інвестиційного капіталу в руках представників Великобританії через використання сучасних фінансових інструментів може бути ще вищою. *По-третє*, не менш значні обсяги інвестицій регулярно надходять сюди з інших країн (див табл. 4.5), чому

сприяє стабільно високе місце (6 із 189 в 2016 р., де перше – найкраще [206; 442; 443; 444]) Сполученого Королівства в рейтингу "Doing Business", який ведеться Групою Світового Банку. Крім того, зміна співвідношення між інвестиціями, вкладеними в британську економіку, та інвестованими за кордон на користь перших, не сприймається у Великобританії як певна загроза, оскільки головним мотивом інвестиційної діяльності виступає теза, яку описали В.Кейбл (V.Cable) та Б.Персауд (B.Persaud): "Британські інтереси полягають не в тому, щоб мати закордонні інвестиції, а в потоці доходів від них" [439, P.50]. *По-четверте*, попереднім двом обставинами сприяє зосередження в Лондоні ряду ключових світових фондових майданчиків та з торгівлі товарами. Достатньо згадати такі центри світової торгівлі як Лондонська фондова біржа, Лондонська біржа металів, Міжнародна нафтова біржа, Балтійська біржа, ринок страхування Ллойда, аукціонні дома Sotheby's, Christie's та Phillips тощо. *По-п'яте*, Великобританія разом з США вже тривалий час є світовими лідерами за обсягами експорту фінансових та страхових послуг.

Все це разом взяте підкреслює важливість зовнішньоекономічного сегменту для Великобританії, посилюючи одночасно значення функціонування механізму економічної дипломатії. Дана теза знаходить своє відображення в Стратегії національної безпеки Сполученого Королівства [587], де зазначається, що складне економічне становище, викликане глобальною кризою, є однією з головних загроз для суверенітету держави. Таку концентрацію уваги на даних питаннях можна пояснити тісним взаємозв'язком між економічною стійкістю і потенціалом Великобританії та її здатністю захищати національні інтереси і реалізовувати державні цілі на світовій арені.

Розвиток кризових процесів у світовій економіці, який досягнув критичних масштабів, починаючи з 2008 р., змусив більшість її ключових гравців переглядати свої стратегії, шукаючи нові варіанти для просування власних національних інтересів, які водночас сприяли б і стабілізації глобальної економіки. Не є винятком і Великобританія. Так, не применшуючи ролі країн Британської Співдружності та партнерів по ЄС у власних зовнішньо-

економічних контактах, уряд Сполученого Королівства активізував зусилля на країнах, що розвиваються. В першу чергу це знайшло свій вияв у різкому зростанні частки представників Східної, Південної і Південно-Східної Азії у зовнішньоторговельних операціях між ними та Великобританією: їх частка в експорті останньої за 9 років (з 2005 р. по 2014 р.) зросла з 8,0% до 13,5%, а в імпорті досягнула 16,3% (додаток М.1). Зросла торгівля товарами з Китаєм, Індією, країнами Перської затоки та Латинської Америки.

Таблиця 4.5

Динаміка ПІІ відносно економіки Великобританії, млн. дол. США

Період	Обсяг щорічних інвестицій на кінець періоду			Загальний обсяг інвестицій в основний та акціонерний капітал на кінець періоду		
	Іноземних в економіку Великобританії	Британські за кордоном	Сума британських за кордоном на кожен \$, залучених у Великобританію	Іноземних в економіку Великобританії	Британські за кордоном	Сума британських за кордоном на кожен \$, залучених у Великобританію
1980	10123	7881	0,78	63014	80 434	1,28
1990	30461	17948	0,59	203905	229 307	1,13
2000	121898	235398	1,93	463134	923 367	1,99
2005	183822	78377	0,43	851013	1 215 513	1,43
2010	58954	46633	0,79	1 094 833	1 635 791	1,49
2012	59375	28939	0,49	1 439 750	1 745 253	1,21
2013	47675	-14972	-0,31	1 634 581	1 579 540	0,97
2014	72241	-59628	-0,83	1 662 858	1 584 147	0,95
2015	39 533	-61441	-1,55	1 457 408	1 538 133	1,06

Примітка: сума загального обсягу накопичених інвестицій може відрізнятись від арифметичної суми показника попереднього року та інвестицій впродовж поточного року. Причинами є можливість переоцінки раніше вкладеного капіталу впродовж поточного періоду, його ліквідація або інші зміни, передбачені методологією статистичного обліку ПІІ ЮНКТАД.

Джерело: розраховано автором на основі даних [661, Р. 308-319; 662, Р.198-207]

Впродовж попередніх 20 років змін зазнала і товарна структура зовнішньої торгівлі Великобританії. Як видно із даних додатка М.2, з 1995 р. до 2014 р. як в експорті, так і в імпорті країни зросла частка товарів сировинного характеру та з низьким ступенем новоствореної доданої вартості. В той же час

втратили позиції промислові товари, постійними покупцями яких зазвичай виступали партнери з країн розвинутої економіки та учасники міжнародних коопераційних зв'язків за участю британського бізнесу. Наведені дані дозволяють підтвердити висновки про поступове скорочення високотехнологічних товарів серед тих, що реалізуються за кордон (із 43,8% у 1995 р. до 34,5% у 2014 р.). Структура основних товарних груп експорту британських товарів за 2013-2014 рр. наведена в додатку М.3.

Говорячи про Великобританію, неможливо обійти увагою такий важливий для її економіки сектор як надання послуг. З даних табл.4.4 видно, що на експорт послуг в останні роки припадало до 40% усієї зовнішньої торгівлі країни (структура торгівлі послугами Великої Британії наведена в табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Структура зовнішньої торгівлі послугами Великобританії, в %

Категорія	Експорт			Імпорт		
	2005	2010	2014	2005	2010	2014
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>в тому числі:</i>						
виробничі	0,13	0,37	1,47	0,04	0,13	0,91
транспортні	14,33	10,76	11,50	21,12	16,58	19,16
туристичні	13,05	11,89	13,58	34,87	27,89	26,98
інші	72,49	76,98	73,45	43,97	55,39	52,94
<i>в т.ч.:</i>						
• страхування	8,51	8,69	9,86	3,20	2,66	1,21
• фінансові	23,16	25,40	22,18	7,42	7,61	7,01
• інші ділові послуги	24,29	26,67	27,25	17,16	25,07	27,36

Джерело: розраховано автором на основі даних [663]

Очевидним, на нашу думку, є той факт, що вирішення проблеми оптимізації структури зовнішньої торгівлі в глобалізованому та висококонкурентному світі є неможливим без підтримки з боку національного уряду. Про це ж, зокрема, говорив у 2012 р. Міністр закордонних справ Великобританії У.Хейг, який стверджував, що одним із головних завдань "Форін офісу"¹³ та Уряду в цілому є просування інтересів національного бізнесу на зовнішніх ринках [492].

¹³ самоназва МЗС Великобританії

Дана теза знайшла підкріплення і в одному з виступів прем'єр-міністра Д.Кемерона: "Я хочу, щоб дипломатичні працівники були не тільки політичними представниками Британії, але і її економічними агентами" [432].

Національний механізм підтримки суб'єктів британського бізнесу та просування його інтересів за кордоном, в тому числі засобами економічної дипломатії, відбувається за декількома ключовими напрямками, до яких належать: по-перше, державна підтримка національних експорту та інвестицій, по-друге, Великобританія традиційно відома як країна, що активно використовує обмежувальні заходи як інструмент економічної дипломатії, по-третє, "економізація" діяльності закордонних представництв держави [40]. В загальному, механізм економічної дипломатії Великобританії має багато спільного з аналогами, що використовуються іншими членами ЄС. Проте тут слід мати на увазі, що, як відзначають Н.Яковенко та Н.Каденко, "незважаючи на членство Об'єднаного Королівства в ЄС, британська дипломатія залишається перш за все британською" [692, С. 64], тобто при виникненні протиріч між інтересами держави та організації, пріоритет завжди віддається національним.

В структурі органів виконавчої влади Великобританії провідна роль в питаннях розробки та реалізації адміністративно-організаційних заходів та нормотворчих функцій належить Міністерству у справах бізнесу, інновацій та професійної підготовки. Серед питань, які належать до його компетенції, питання зовнішньої торгівлі та захисту експортерів, промислової та регіональної політики, інновацій та нових технологій, регулювання внутрішніх ринків, на які виходять зарубіжні партнери тощо.

Суб'єктам британського бізнесу на зарубіжних ринках підтримку надає Британська служба торгівлі та інвестицій, яка структурно підпорядкована зазначеному міністерству. За кордоном вона здійснює діяльність за допомогою комерційних відділів британських посольств (або консульств за умови створення спеціалізованого підрозділу у його структурі). На регіональному рівні частина функцій зазначеної Служби на засадах аутсорсингу передана приватним юридичним особам, або фахівцям, які спеціалізуються на діяльності

окремої країни, ринку, галузі.

Як зазначалось вище, країни з ринковою економікою активно практикують надання спеціалізованих експортних або імпортних гарантій, страхування товарних або інвестиційних операцій тощо. Не є винятком і Великобританія. Тут такі функції виконує Британська служба експортного фінансування. Вона є урядовою структурою, яка підпорядкована Міністерству у справах бізнесу, інновацій та професійної підготовки. Основним її завданням є просування британських товарів, послуг та інвестицій за кордоном шляхом страхування експортних кредитів та зарубіжних інвестицій від ризиків політичного характеру, а також гарантування експортних контрактів. Важливо відзначити, що на даний час Служба функціонує на засадах самокупності. Це дозволяє зменшити навантаження на державний бюджет, а також підкреслює потенціал успішної діяльності в даному напрямку за умови ефективної організації роботи.

Однак, як відзначив В.К.Ломакін, у Великобританії практично немає міністерств, які в тій чи іншій мірі не були б залучені в процес зовнішньоекономічної та зовнішньої політики [142, С 65].

Неурядовими учасниками механізму економічної дипломатії у Великобританії є Конфедерація британської промисловості та Британська торгова палата. Перша з них є об'єднанням ділових кіл, яке працює над підвищенням конкурентоспроможності британського бізнесу як всередині країни, так і за кордоном. Членами Конфедерації є близько 250 тис. компаній різної величини, а її представництва функціонують в державах, які мають важливе значення для британського бізнесу або геоекономічних інтересів Об'єднаного Королівства.

Механізм економічної дипломатії США як один із англосаксонських варіантів віддзеркалює як спільні риси, так і особливості економічного розвитку країни. Економіка США, орієнтована на ринкове ведення господарства в умовах гострої конкуренції, забезпечила перші позиції у світі за більшістю результативних показників. Так, обсяг створеного ВВП у 2015 р. досягнув 17 925,3 млрд. дол., а частка США у світовому валовому продукті становила 23,4% у 1980 р., 26,3% у 1990 р., 31,1% у 2000 р., 27,9% у 2005 р.,

23,0% у 2010 р., 22,6% у 2014 р., 24,0% у 2015 р.¹⁴ ВВП на душу населення у 2015 р. в США склав 55 059 дол. при середній величині в країнах розвинутої економіки 40 618 дол. [662, Р. 223, 229]. США посідають перше місце серед провідних країн-інвесторів. Тільки за 2015 р. обсяг прямих американських інвестицій за кордоном склав 300 млрд. дол., а загальний обсяг інвестицій США за межами країни в основний та акціонерний капітал на кінець періоду досяг 5 982,8 млрд. дол. (на другому місці ФРН з сумою 1 812,5 млн. дол.) [662, Р. 205-207]. В світовому експорті товарів і послуг частка США склала 12,3% у 1990 р., 13,3% у 2000 р., 9,7% у 2005 р., 9,6% у 2010 р., 9,7% у 2014 р. і 10,4% у 2015 р. [658; 661; 662].

За оцінками економістів-міжнародників, високі результати країни забезпечуються сформованим ефективним інституційним середовищем, яке дозволяє активізувати механізми саморозвитку багатуукладної економіки. При цьому держава активно підтримує збалансовану структуру саморозвитку країни з використанням всього спектру державного антициклічного, антиінфляційного і антимонопольного регулювання [158, С. 185, 188]. В зв'язку з цим видатний американський дипломат Г.Кіссінджер писав: «Настільки масштабний успіх неминуче породжує бажання його повторити, і американська модель управління економікою була прийнята за зразок в більшості регіонів світу» [126, С. 236].

Важливу роль в економічних механізмах США відіграє її економічна дипломатія, яка ґрунтується на суто американських підходах до постановки цілей та вибору засобів їх наступного досягнення. При цьому цільові спрямування щодо використання необхідного інструментарію економічної дипломатії не можуть ігнорувати та не враховувати зведених результатів актуального фінансового стану країни. Тим більше, що характеризуючі його показники є далекими від ідеальних (як для першої економіки світу) і в більшості випадків впродовж останніх 25 років можуть бути оцінені як негативні (табл. 4.7).

¹⁴ Визначено автором за даними: [658, Р. 412, 418; 661, Р. 340, 346; 662, Р. 222, 228]

Динаміка результативних показників платіжного балансу,
державного боргу і федерального бюджету США

Роки	Сальдо платіжного балансу		Динаміка державного боргу		Дефіцит федерального бюджету	
	Сума, млн. дол.	в % до ВВП	Сума, млрд. дол.	в % до ВВП	Сума, млрд. дол.	в % до ВВП
1980	2 127	0,07	909,0	32,5	- 73,8	- 2,6
1985	1 817,4	42,6	- 212,3	- 5,0
1990	- 78 952	- 1,31	3 206,3	54,2	- 221,0	- 3,7
1995	- 105 191	- 1,04	4 920,6	64,9	- 164,0	- 2,2
2000	- 416 343	- 4,02	5 628,7	55,5	236,2	2,3
2005	- 745 445	- 5,66	7 905,3	61,3	- 318,3	- 2,5
2006	- 788 115	- 5,96	8 451,4	61,8	- 248,2	- 1,8
2007	- 731 209	- 5,27	8 950,7	62,5	- 160,7	- 1,1
2008	- 668 859	- 4,62	9 986,1	67,7	- 458,6	- 3,1
2009	-378 435	- 2,66	11 875,9	82,4	- 1 412,7	- 9,8
2010	- 441 963	- 2,93	13 528,8	91,4	- 1 294,4	- 8,7
2011	- 465 926	- 3,08	14 764,2	96,0	- 1 299,6	- 8,5
2012	- 449 669	- 2,76	16 050,9	100,2	- 1 087,0	- 6,8
2013	- 376 763	- 2,23	16 719,4	100,8	- 679,5	- 4,1
2014	-389 525	-2,22	17 794,5	103,2	- 484,6	- 2,8
2015	-484 082	-2,70	18 627,6	103,6	- 582,5	- 3,2
2016	19 333,8	102,7	- 474,3	- 2,5

Джерело: розраховано автором на основі даних [467, Р. 31-32, 155-156; 654, Р. 263, 310; 656, Р. 348, 416; 657, Р. 328, 410; 658, Р. 336, 337, 418; 661, Р.298, 299, 346]

Тривале негативне сальдо платіжного балансу країни свідчить, передусім, про те, що країна постійно більше споживає, ніж продукує. Підтвердженням цьому є також постійний дефіцит федерального бюджету, який в окремі періоди значно перевищував оптимально допустимий рівень в 3% від ВВП (9,8% у 2009 р., 8,7% у 2010 р., 8,5% у 2011 р., 6,8% у 2012 р., 4,15% у 2013 р.). Сумарно дефіцит федерального бюджету США за 1990-2014 рр. склав 9 364,8 млрд. доларів. Крім того, передбачається також, що загальна сума дефіциту федерального бюджету країни в період 2015-2020 рр. становитиме 3 124,3 млрд. доларів [467, Р. 31-32].

Значне перевищення споживання над виробництвом обумовлює необхідність відповідних державних запозичень. Як видно з табл. 4.7, темпи як абсолютного зростання державного боргу США, так і відносної його величини до ВВП достатньо високі. Якщо у 1980 р. сума державного боргу становила 909 млрд. дол., що відповідало 32,5% від ВВП, то у 1990 р. сума боргу склала 3 206,3 млрд. дол. (54,2%), у 2000 р. 5 628,7 млрд. дол. (55,5%), у 2010 р. 13 528,8 млрд. дол. (91,4%), у 2015 р. 18 627,6 млрд. дол. (103,6%), у 2016 р. 19 333,8 млрд. дол. (102,7% від ВВП). В США передбачається також, що сума державного боргу буде зростати надалі і становитиме у 2017 р. 20 095,1 млрд. дол. (102,0%), у 2018 р. 20 870,4 млрд. дол. (101,2%), у 2019 р. 21 640,3 млрд. дол. (100,5%) і в 2020 р. 22 413,1 млрд. доларів (99,7%) [467, Р. 156]. При цьому слід зазначити, що особливістю США є вольова основа граничної величини державного боргу, яка може змінюватись відповідно до ситуації та потреби прийняттям американським Конгресом закону про підвищення рівня державного боргу [240].

Таким чином, постійне негативне сальдо платіжного балансу, стабільний дефіцит федерального бюджету та необмежене зростання державного боргу США свідчать, що, всупереч твердженню Г.Кіссінджера щодо зразкової американської моделі управління, характерним для неї є неможливість обслуговування національної економіки та бюджету без нарощення державного боргу та зовнішніх запозичень. Фактично країна впродовж вже декількох десятиліть нарощує свій ВВП саме за рахунок зростання боргу. Крім того, в результаті внутрішніх прорахунків та проблем у кредитній політиці, що призвели до обвалу ринків, США стали каталізатором світової фінансової кризи 2007-2008 рр. і в результаті, за словами міністра фінансів ФРН П.Штайнбрюка, «втратили свій статус «наддержави» у світовій фінансовій системі не несподівано, не неочікувано, а ерозійно» [642].

На цій основі формується блок цільових завдань для американської економічної дипломатії з відповідним визначенням напрямів діяльності, сфер і регіонів впливу з використанням необхідних методів та форм. Обов'язковим є

врахування рівня зовнішньоекономічної складової у стратегії економічного розвитку країни. Стосується це експортно-імпортних операцій, інвестиційного партнерства, міжнародної кооперації, участі в міжнародних фінансових інститутах. Останнє є особливо важливим для США, оскільки в більшості таких міжнародних організацій вони відіграють домінуючу роль.

Стратегічно економічна дипломатія США орієнтована на діяльність в двох основних напрямках: 1) забезпечення внутрішніх економічних потреб через просування американських інтересів на зовнішніх ринках; 2) досягнення глобальних гео економічних цілей в світовому господарстві та на міжнародній арені в інтересах США.

Внутрішні потреби країни (передусім формування ВВП і забезпечення необхідного рівня зайнятості) задовольняються ЗЕД насамперед експортом продукції і послуг. Для США (в порівнянні з іншими країнами розвиненої економіки) експортозалежність ВВП є невисокою – в останні роки на рівні 12%-14% (рис. 4.4).

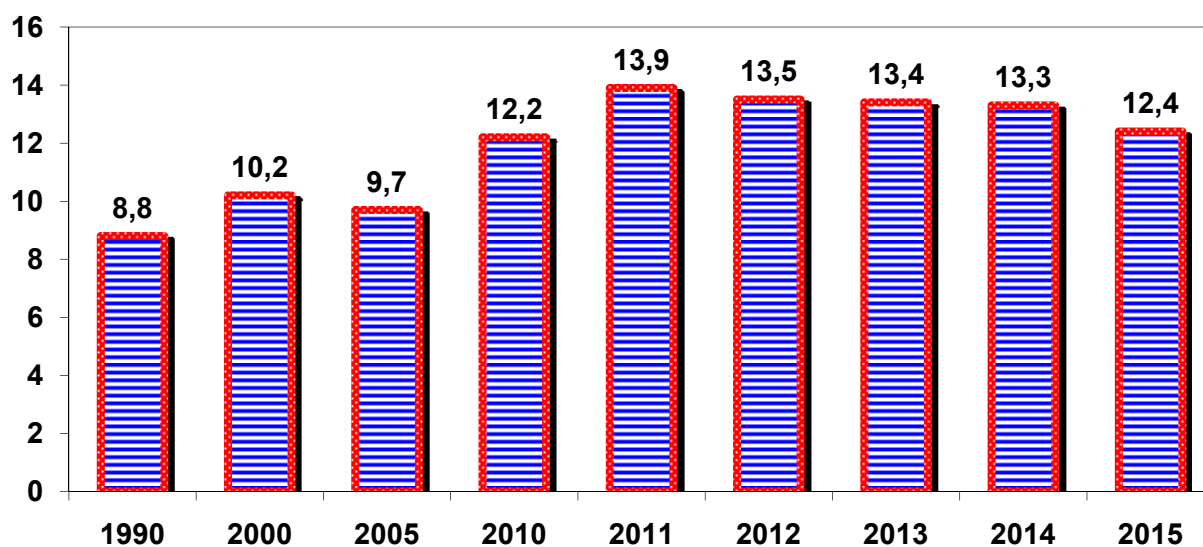


Рис. 4.4. Динаміка частки експорту товарів і послуг у ВВП США, у %

Джерело: побудовано автором на основі даних [653; 658; 661; 662]

Разом з тим, зважаючи на вагу 1% ВВП країни, 12,4% отриманих за рахунок експорту у 2015 р., – це 2 215,1 млрд. дол. Динаміка загальних обсягів зовнішньої торгівлі США відображена на рис. 4.5.

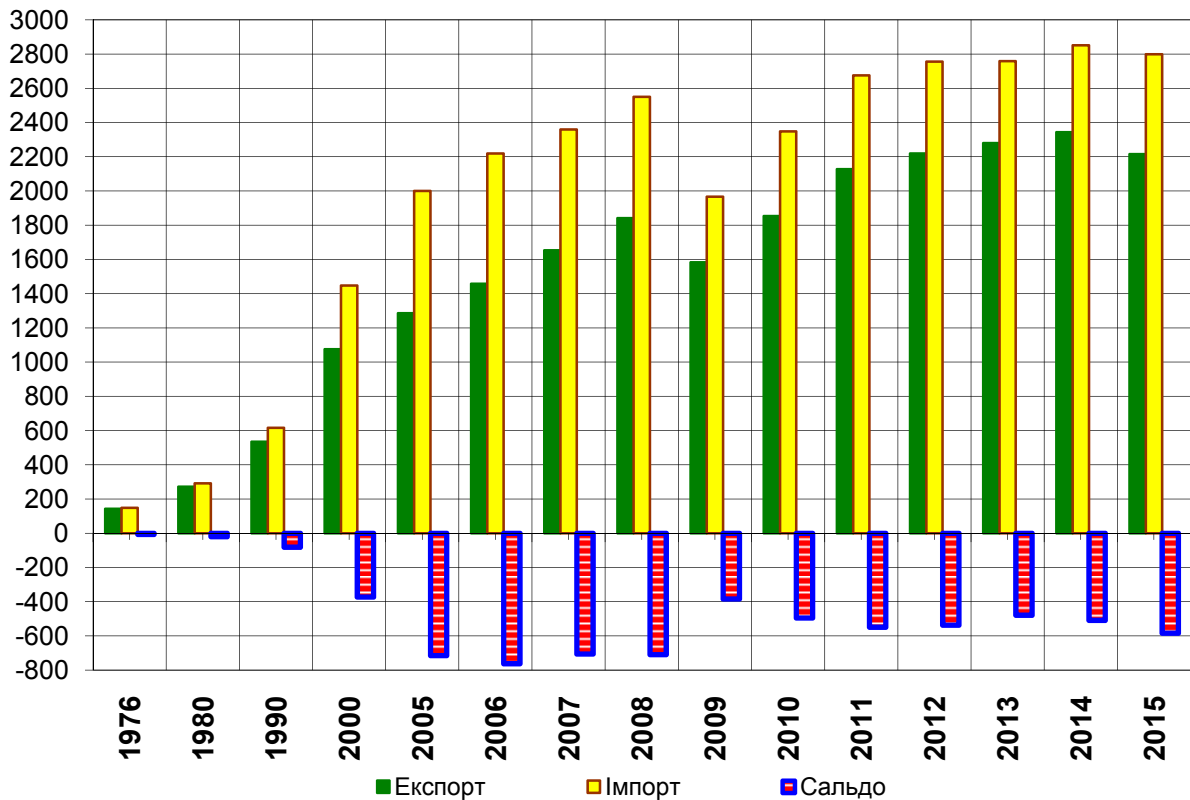


Рис. 4.5. Динаміка загальних обсягів зовнішньої торгівлі США товарами та послугами, в млрд. дол.

Джерело: побудовано автором на основі даних [669]

Як видно з наведеної діаграми, характерним для експортно-імпортних операцій США є негативне зовнішньоторговельне сальдо. Внаслідок цього коефіцієнт покриття експортом імпорту, починаючи з 1976 р. має тенденцію до зниження. Так, якщо його величина у торгівлі товарами та послугами у 1976 р. становила 0,9590, то у 1990 р. вже 0,8687, у 2000 р. – 0,7427, у 2010 р. – 0,7893, а в 2015 р. – 0,7915. На рис. 4.6 наведена динаміка даного коефіцієнту як в цілому, так і окремо по товарах та по послугах.

Слід відзначити, що негативне сальдо в експортно-імпортних операціях США є лише у торгівлі товарами, тобто в матеріальній складовій ВВП. Співвідношення між експортом товарів і експортом послуг в останні роки становить в середньому 69,8% : 30,2%. На відміну від товарної торгівлі, у зовнішній торгівлі США послугами коефіцієнт покриття експортом імпорту поступово зростає, що видно на рис. 4.6. Так, у 1976 р. його величина складала 1,1384, у 1990 р. – 1,3438, у 2000 р. – 1,3438, у 2010 р. – 1,3763, в 2014 р. –

1,4885, а в 2015 р. – 1,4475. Таке співвідношення в експорті товарів і послуг визначає пріоритети економічної дипломатії США у зовнішній торгівлі, зокрема, у товарному сегменті. Тим більше, що аналіз товарних експортно-імпортних операцій демонструє ще одну особливість, характерну головним чином для США: за період з 1957 р. до 1976 р. спостерігалось переважно позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами, а з 1976 р. ситуація кардинально змінюється на протилежну (до цього негативне сальдо торгівлі було зафіксоване лише три рази – у 1971 р., 1972 р. та у 1974 р.). У додатку Н.1 наведені дані абсолютної та відносної величини сальдо у торгівлі товарами, з яких видно, що негативне сальдо у зовнішній торгівлі товарами сягає майже третини їх імпорту.

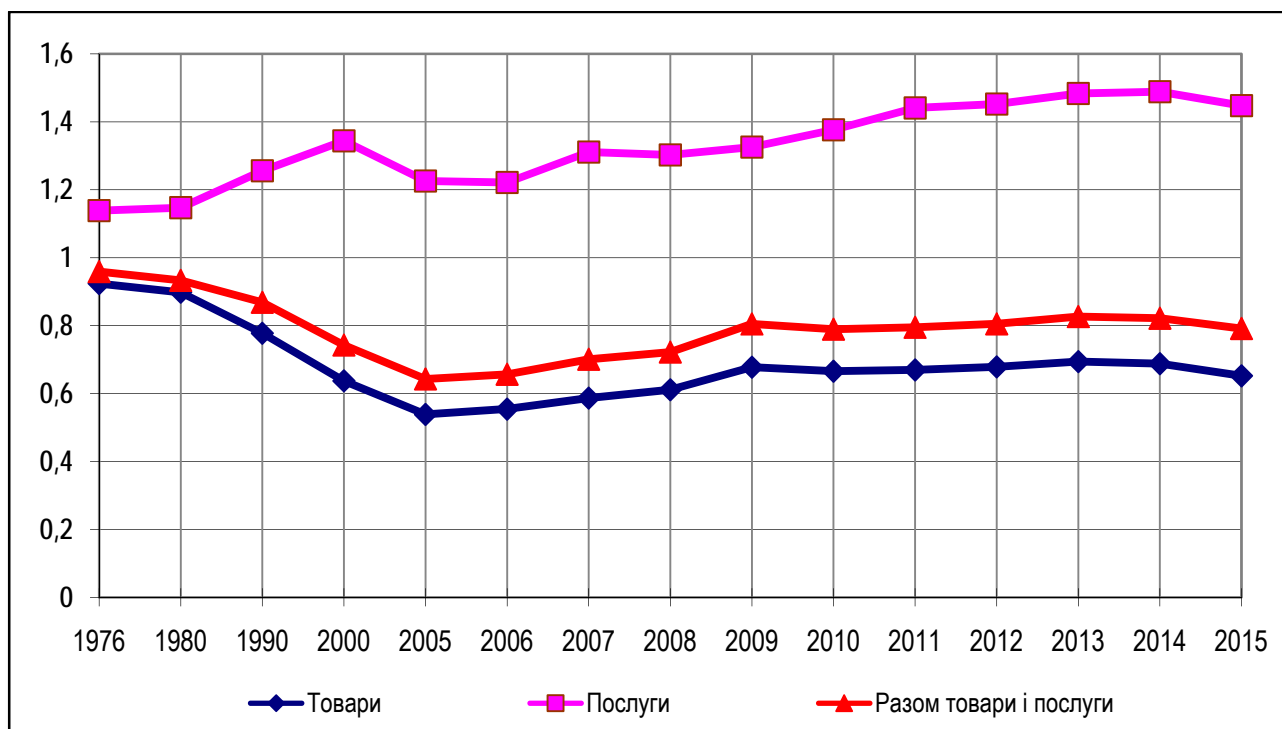


Рис. 4.6. Динаміка коефіцієнту покриття експортом імпорту США

Джерело: побудовано автором на основі даних [669]

Час появи «хронічного» негативного сальдо американської зовнішньої торгівлі товарами співпадає із радикальними змінами у світовій валютній системі, коли адміністрація Президента США Р.Ніксона в 1971 р. скасувала конвертацію долара в золото, Ямайська міжнародна конференція підпорядкувала курси валют законам ринку, припинивши систему твердих обмінних курсів, а з 1976 р. була сформована модель вільних взаємних конвертацій і

започаткована Ямайська валютна система. В результаті проведених заходів відбулась демонетизація золота, спеціальні права запозичень (SDR) визнані основою валютної системи, а також зафіксовані права країн-членів МВФ запроваджувати будь-який валютний курс [270, С. 31]. Як відзначив В.А.Вергун, внаслідок Кінгстонської угоди в реальній практиці валютних відносин став працювати принцип паперово-доларового валютного стандарту [152, С. 74-75].

На цій основі, а також завдяки активним діям США за короткий період було забезпечено сприйняття світом долара як стандартної світової валюти [177, С. 21], який став реальною основою валютно-фінансового механізму [152, С. 75], а діяльність наділеної правом емісії доларів Федеральної Резервної Системи (ФРС) значно полегшила вирішення питань розрахунків за імпорту товарів при відсутності надходжень від експорту. На відміну від всіх інших країн світу США у випадку негативного сальдо зовнішньої торгівлі немає потреби конвертувати власну валюту у стандартну світову чи заробляти необхідну їй кількість додатковим експортом продукції, достатньо використати емісійні можливості ФРС або збільшити допустиму межу державного боргу. Саме цими обставинами можна пояснити існуючий стан сальдо у зовнішній торгівлі США товарами впродовж 1976-2015 рр. Свою роль зіграли тут і процеси глобалізації, яку Г.Кіссінджер назвав іншою формою просування інтересів США у світі [540, Р.234-236].

Реальний стан зовнішньої торгівлі країни характеризує її товарна структура, яка свідчить про ступінь розвитку національної економіки та рівень участі у міжнародному поділі праці. У додатку Н.2 наведені дані щодо укрупненої товарної структури експортно-імпорتنих операцій США. В структурі американського експорту привертає увагу висока частка промислових товарів, зокрема машин і транспортного обладнання. Разом з тим, у 2014 р. їх питома вага в експорті помітно понизилась – до 34,1%, при цьому зросла частка експорту мінерального палива і продовольчих товарів. По ряду товарних

позицій американський експорт має досить високу питому вагу в світових обсягах. З табл. 4.8 видно частку основних товарних груп експорту США.

Таблиця 4.8

Частка товарного експорту США по основних товарних групах

Товар-на група	Назва товарної групи Міжнародної стандартної торгової класифікації	Частка в %% за 2014-2015 роках	
		в товарному експорті США	в обсягах світового експорту по товарній групі
	Всі експортні товари	100,0	8,46
334	Нафтові масла і нафтопродукти	5,9	11,48
781	Автомобілі та інші транспортні засоби для перевезення пасажирів	3,7	4,42
764	Обладнання для електрозв'язку	2,9	7,10
784	Деталі і приналежності для автомобілів	2,8	11,76
776	Електронні лампи і трубки, електронні інтегральні мікросхеми і мікромодулі, діоди, транзистори та напівпровідники	2,7	6,71
874	Вимірювальні, контрольні та регулюючі інструменти і прилади	2,1	17,26
752	Машини для автоматичної обробки даних та їх вузли	1,7	7,71
542	Медикаменти	1,7	7,46
541	Фармацевтична продукція	1,6	12,71
772	Обладнання для електромереж	1,5	9,39
	Разом по приведених позиціях	26,6	
	Інші	73,4	

Джерело: розраховано автором на основі даних [662, Р. 68]

Так, за 2014-2015 рр. експорт із США вимірювальних та регулюючих приладів і інструментів забезпечив 17,26% світових обсягів торгівлі за даною позицією, фармацевтичної продукції – 12,71%, деталей та приналежностей до автомобілів – 11,76%, нафтових масел і нафтопродуктів – понад 11%, машин для автоматичної обробки даних – 7,71%, медикаментів – понад 7,46%.

Для економічної дипломатії важливим є врахування не тільки товарної структури експорту, але і географічних та регіональних напрямів торговельних потоків. Дані додатку Н.3 характеризують регіональні інтереси американських експортерів та географічні напрями надходження імпорту товарів до США. У

2014 р. експортні інтереси США змістились з розвинених країн (із 54,9% до 45,2%) до країн, що розвиваються (ріст з 44,4% у 2005 р. до 53,8% у 2014 р.). Така динаміка свідчить про експортну експансію США на нових ринках країн Південної та Центральної Америки, Африки, Східної, Південно-Східної і Південної Азії.

Особливістю дипломатичної підтримки ЗЕД США є також використання переваг глобалізації в частині забезпечення експортної експансії шляхом деіндустріалізації країни з виведенням підприємств за кордон в країни з дешевою робочою силою [355, С. 490]. Здійснюється це при допомозі американських інвестицій за кордоном. За підсумками 2015 р. США очолювали список провідних країн-інвесторів: якщо загальний обсяг інвестицій в основний та акціонерний капітал на кінець періоду, вкладений за кордоном Канадою склав 1078,3 млрд. дол., Китаєм 1 010,2 млрд. дол., Японією 1 226,6 млрд. дол., ФРН 1 812,5 млрд. дол., то Сполученими Штатами Америки – 5 982,8 млрд. дол. В табл. 4.9 наведені дані щодо інвестиційних потоків до США і за межі країни.

Головна роль у забезпеченні руху інвестиційних коштів США належить ТНК, так як із 51 найбільшої в світі ТНК 47 базується в США [177, С. 376]. Впродовж останніх років зміна умов в національній і світовій економіці (створення єдиного ринку ЄС, розвиток науково-технічного прогресу та інформаційно-технологічної революції, посилення конкуренції та лібералізація економічних процесів) внесла зміни в міжнародну інвестиційну діяльність США.

Нові виклики для американської економіки обумовили необхідність подальшої кристалізації економічної дипломатії США та вироблення необхідних нових рамкових умов діяльності як для бізнесу, так і для державних інституцій, які задіяні у просуванні економічних інтересів країни на зовнішніх ринках. Державним Департаментом спільно з Міністерством торгівлі і Діловою радою для міжнародного сприяння ¹⁵ для послів США було розроблено

¹⁵ Business Council for International Understanding - BCIU

Контрольний лист щодо сприяння американському бізнесу¹⁶. Метою даного документу визначено дієве сприяння підвищенню ефективності закордонної діяльності підприємств завдяки налагодженню необхідної координації співробітництва дипломатів із середовищем американського бізнесу. Формуючи такий перелік завдань для послів, владні структури керувались тим, що американська конкурентоздатність в сфері торгівлі має ключове значення для економічної і національної безпеки США. При цьому перед послами країни була поставлена вимога повного використання статусу і сили тиску на партнерів в країнах перебування з метою створення нових бізнес-можливостей для американських фірм і працівників. Напрями у роботі послів США в економічній сфері, охоплені зазначеним листом, наведені у додатку Н.4 [369].

Таблиця 4.9

Залучення іноземних інвестицій в економіку США та вкладення американських інвестицій за кордоном, млн. дол.

Період	Обсяг щорічних інвестиційних вкладень на кінець періоду			Загальний обсяг інвестицій в основний та акціонерний капітал на кінець періоду		
	Іноземних в економіку США	Американських за кордоном	Сума вкладених США за кордоном на 1\$ залучених в США, в \$	Іноземних в економіку США	Американських за кордоном	Сума вкладених США за кордоном на 1\$ залучених в США, в \$
1980	16 918	19 230	1,14	83 046	215 375	2,59
1990	48 422	30 982	0,64	539 601	731 762	1,36
2000	314 007	142 626	0,45	2 783 235	2 694 014	0,97
2005	104 773	15 369	0,15	2 817 970	3 637 996	1,29
2010	198 049	277 779	1,40	3 422 293	4 809 587	1,41
2012	169 680	311 347	1,83	3 929 073	5 196 457	1,32
2013	230 768	328 343	1,42	4 985 926	6 275 433	1,26
2014	92 397	336 943	3,65	5 409 884	6 318 640	1,17
2015	379 894	299 969	0,79	5 587 696	5 982 787	1,07

Джерело: розраховано автором на основі даних [658, Р. 350; 661, Р. 308; 662, Р.192]

¹⁶ Ambassador's Checklist for Promoting U.S. Business

Таким чином, вістря діяльності суб'єктів економічної дипломатії спрямовано виключно на просування американських інтересів на зовнішніх ринках, а конкретизація напрямів дій визначає способи реалізації завдань дипломатичної служби США. Так, Державним Департаментом доведено для американського бізнесу перелік їх прав у випадку заняття ЗЕД (додаток Н.5) [397].

Для повного взаєморозуміння і ефективної координації заходів з економічної дипломатії всіх її національних суб'єктів в США вироблені і запроваджені в дію Правила підтримки і сприяння бізнесу (додаток Н.6) [362]. Прийняття наведених правил підтримки бізнесу переслідувало мету: *по-перше*, забезпечення розвитку американського експорту як засобу досягнення економічного добробуту; *по-друге*, розширення зайнятості в орієнтованих на експорт фірмах; *по-третьє*, надання допомоги посадовим особам американських владних структур при оцінці відповідності національним інтересам передбачуваної підтримки бізнесу.

Аналіз наведених вище регулюючих і регламентуючих документів, покликаних сприяти експансії американського бізнесу на зовнішніх ринках, дозволяє зробити висновок, що вершиною піраміди механізму економічної дипломатії США є їх національні інтереси, а все інше належить до підпорядкованих їм складових. Функціонування економічної дипломатії забезпечує реалізацію зовнішньоторговельної політики США. При цьому характерним є те, що висуваючи на перший план гасло «вільної торгівлі», США, разом з тим, проявляють значний прагматизм і не зупиняються при необхідності перед застосуванням чисто протекціоністських заходів. Конкретне наповнення їх зовнішньоторговельної політики може змінюватись в залежності від проблем і завдань, найбільш актуальних для країни у відповідний момент, однак непорушним залишається одне – збереження пріоритету національних інтересів перед будь-якими іншими міркуваннями.

В останні десятиліття у США при регулюванні експортно-імпорتنих операцій, звичайно в контексті відстоювання національних інтересів, акценти зміщуються в сторону заходів, які можуть забезпечити вільний доступ

американських товарів на зовнішні ринки. Тут йдеться не тільки про усунення торговельних бар'єрів перед експортом США, але і про вплив на господарську діяльність та економічну політику інших країн, якщо вони ускладнюють американську торговельну експансію і зачіпають інтереси їх фірм на зовнішніх ринках [355, С, 533]. Як справедливо відзначає з цього приводу О.Плащинський, головна особливість економічної дипломатії США полягає в тому, що вона вже більше півстоліття представляє собою політику розширення і закріплення американського геополітичного «життєвого простору» [178, С. 45]. Підтримують дану точку зору О.І.Кубишкін та Н.О.Цветкова, які відзначають взаємозв'язок економічної дипломатії США з просуванням демократії та ринкової економіки на засадах англосаксонського сприйняття зазначених понять [136, С.7]. Більше того, керівництво США розглядає світову торгівлю як інструмент, який дозволив би зафіксувати домінуюче геоекономічне положення цієї держави у світі. Так, 2 травня 2016 р. Президент США Б.Обама заявив: "Інші країни повинні грати по правилах, які встановлює Америка та її партнери, а не інакше. І саме транс-тихоокеанське партнерство ¹⁷ дозволяє нам це зробити. ... Світ змінюється. Правила змінюються разом з ним. І США, а не країни, на зразок Китаю, повинні писати їх." [607].

Інституційно реалізацію економічної дипломатії США забезпечують центральні державні відомства (на макрорівні) і функціонально виділені підрозділи суб'єктів ЗЕД (на мікрорівні). При цьому головним виконавцем дій економічної дипломатії є Міністерство торгівлі (U.S. Department of Commerce) [667], а підтримку малому і середньому бізнесу надають також Американська торговельна служба (U.S. Commercial Service) і Центр підтримки (Advocacy Center). Серед ряду інших структур із сприяння і підтримки діяльності американського бізнесу за кордоном слід виділити такі, як Торговий представник США (U.S. Trade Representative Office - USTR), Агентство США

¹⁷ На увазі мається Угода про вільну торгівлю між 12 країнами Тихоокеанського регіону

по торгівлі і розвитку (U.S. Trade and Development Agency – USTDA) і Міжнародна торгова адміністрація (International Trade Administration – ITA).

Функціонування Міністерства торгівлі у сфері ЗЕД спрямоване на розширення економіки США за рахунок нарощування експорту і ефективного інвестування, що в кінцевому підсумку повинно трансформуватись у забезпечення зайнятості і створення нових робочих місць. Основні вектори роботи міністерства у розглядуваній сфері наступні [649]: 1) відкриття ринків у глобальному масштабі; 2) нарощення експорту із США; 3) збільшення потужних прямих іноземних інвестицій; 4) зміцнення добросовісної конкуренції в міжнародній торгівлі. Заохочення глобальних прямих інвестицій через відповідні механізми, використовувані Міністерством торгівлі, переслідує мету активної поведінки США в освоєнні нових ринків в країнах, які розвиваються.

Офіс Торгового представника США (USTR) відповідає за вироблення та координацію дій США в питаннях міжнародної торгівлі, інвестиційної політики, забезпечення і здійснення відповідних переговорів з іншими країнами. USTR є структурним підрозділом президентської адміністрації. Через міжвідомчу структуру Торговий представник США в контексті пріоритетності торгової політики у своїх зонах відповідальності забезпечує [592]: вирішення двосторонніх, регіональних і багатосторонніх торговельних і інвестиційних питань; розширення доступу на ринки для американських товарів і послуг; підготовку і підписання міжнародних торговельних угод; проведення переговорів стосовно політики імпорту США; нагляд за всезагальною системою преференцій і розгляд скарг щодо недобросовісної іноземної торговельної практики; співробітництво з міжнародними організаціями в сфері торгівлі і інвестицій (СОТ, ОЕСР і ЮНКТАД).

Агентство США по торгівлі і розвитку надає допомогу компаніям у створенні робочих місць в США за рахунок експорту американських товарів і послуг для реалізації пріоритетних проектів розвитку в країнах, з економікою що розвивається. Пріоритетними секторами USTDA є енергетика, транспорт і телекомунікації, а серед пріоритетних регіонів – Східна Азія, Латинська

Америка і Карибський басейн, Близький Схід, Північна Африка, Європа і Євразія, Південна та Південно-Східна Азія і Африка на південь від Сахари. Особливістю діяльності USTDA є надання субсидій іноземним спонсорам пропонувані для реалізації в їх країнах проектів з наступним залученням до їх виконання американських компаній [669].

Особлива роль в просуванні американських інтересів на міжнародних ринках належить Міжнародній торговій адміністрації (МТА), діяльність якої направлена на зміцнення конкурентноздатності промисловості США, сприяння розвитку торгівлі та інвестицій, забезпеченні справедливої торгівлі через безумовне виконання американських законів і угод. МТА, крім прямого просування експорту товарів і послуг на зовнішніх ринках, розробляє і впроваджує міжнародні торгові, інвестиційні стратегії і стратегії просування [360; 505].

В сегменті професійної дипломатії питання просування національних економічних інтересів США за кордоном забезпечують відповідні структурні підрозділи американських посольств.

Так, наприклад, у Посольстві США в Китаї з 10 структурних підрозділів 3 ведуть питання економічного співробітництва. Це, зокрема, Економічна секція (Economic Section), представництво Міністерства енергетики (Department of Energy) і представництво Агентства з міжнародного розвитку (U.S. Agency for International Development). В економічній секції задіяні Відділ безпеки харчових продуктів (Food and Product Safety), Відділ Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, Відділ експорту до Китаю (Exporting to China), Представництво Корпорації приватних зарубіжних інвестицій (Overseas Private Investment Corporation - OPIC), Представництво Відомства по патентах і товарних знаках США (U.S. Patent and Trademark Office), Представництво американсько-китайської ділової Ради (U.S.-China Business Council - USCBC), Бюро економічних та ділових зв'язків (Bureau of Economic and Business Affairs) [450].

В Посольстві США у ФРН питаннями економічного співробітництва і просування американських інтересів на ринках Німеччини і ЄС займаються

Торговельний відділ, Економічний відділ, Представництво митної прикордонної служби США, Відділ оподаткування, Відділ логістики і постачання, Підрозділ зарубіжної сільськогосподарської служби (Foreign Agricultural Service - FAS) [666].

В складі Посольства США у Росії функціонально за економічні питання відповідають Економічний відділ, Секція економічної політики, Секція торгівлі і інвестицій і Координатор програм сприяння [187]. В полі зору Економічного відділу економічні і фінансові реформи, макро- і мікроекономічні дослідження, двостороння торгівля і інвестиції, російсько-американське партнерство в сфері енергетики, розвиток російсько-американських ділових зв'язків, сприяння розвитку, захист прав інтелектуальної власності, цивільна авіація та інші види перевезень, структурна перебудова в банківській справі, житловому будівництві, освіті, охороні здоров'я, трудові відносини і працевлаштування.

В Посольстві США у Польщі просування американських інтересів забезпечують Економічна секція, Торговельна секція і Сільськогосподарська секція [367]. Завдяки активним діям Торговельної секції в Польщі успішно працює понад 350 американських фірм і їх дочірніх підприємств. При цьому фахівці даного підрозділу постійно вишукують нові потенційні можливості для виходу і експансії на польському ринку.

В структурі американського Посольства в Україні [188] першочерговим завданням Економічного відділу є побудова міцних двосторонніх економічних стосунків з Україною, включаючи укладення міжурядових угод, пошук можливостей до надання технічної допомоги, сприяння торгівлі та інвестиціям з США і контролю за дотриманням умов укладених угод. Другим за пріоритетністю є звітування щодо темпів та характеру проведення реформи економічного та сільськогосподарського секторів, ключових її лідерів, установ, а також суспільного сприйняття даних змін. Третім пріоритетом роботи Економічного відділу є надання Вашингтону вихідних та проаналізованих показників економічного та сільськогосподарського секторів. Наостанок відділ забезпечує постійну інформаційну та іншу необхідну підтримку представникам

Державного Департаменту США, які приїжджають в Україну.

Привертає увагу кількісне кадрове забезпечення економічної дипломатії в дипломатичних представництвах США за кордоном. Наприклад, штат американського Посольства в Києві налічує 175 американців і понад 350 громадян України [70]. При цьому із 133 американських дипломатів Посольства 18 осіб (14%) займаються економічними питаннями [55, С. 174-185].

Підсумовуючи розгляд функціонування економічної дипломатії ключових держав з групи країн англосаксонського світу, слід зробити ряд висновків. Перш за все, стратегічно їх економічна дипломатія орієнтована на два основних напрями: 1) забезпечення внутрішніх економічних потреб через просування своїх інтересів на зовнішніх ринках; 2) досягнення глобальних геоекономічних та геополітичних цілей в світовому господарстві та на міжнародній арені в інтересах США та Великобританії.

При цьому характерними її особливостями є: *по-перше*, вироблення, обговорення та втілення всіх заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі, проведення переговорів з позиції, що США займають первинні і провідні позиції, а всі інші країни знаходяться на вторинних позиціях; *по-друге*, схильність до створення мультилатеральних міжнародних економічних, торговельних і фінансових організацій, в яких США та, в меншій мірі, Великобританія відіграють домінуючу роль; *по-третє*, у всіх випадках використання інструментарію економічної дипломатії пріоритетом є національні економічні інтереси США та в меншій мірі Об'єднаного Королівства; на відміну від економічної дипломатії Китаю, Японії, Німеччини, чи інших країн, де принциповими є позиції взаємної зацікавленості сторін, знаходження спільних точок дотику і спільного синергічного інтересу, в економічній дипломатії США виключно домінує поняття «національний інтерес американської економіки», причому незалежно, де мають відбуватись процеси – на національній території країни чи за кордоном.

4.3. Дипломатичний захист національних економічних інтересів у провідних державах Азії

Особливе місце серед країн Азії у просуванні та захисті національних економічних інтересів механізмами економічної дипломатії належить КНР, Японії та Індії. На даний час Китай є однією з країн світу, яка найбільш динамічно розвивається, у зв'язку з чим суттєво змінилась його роль в системі міжнародних відносин. Китайська економіка понад 30 років стабільно демонструє позитивну динаміку зростання. Так, у 80-і роки ХХ ст. середньорічний приріст ВВП КНР становив 10,8%, у 90-і роки 9,9%, з 2000 р. по 2010 р. в середньому за рік ВВП країни збільшувався на 10,8% [661, Р. 350]. Навіть у кризовий 2009 р., коли зменшення ВВП світу склало 2,3%, в тому числі спад у США сягнув 3,5%, в Канаді 2,8%, ФРН 5,1%, Великобританії 4,4% і Японії 6,3%, Китай отримав приріст 9,2% [658, Р. 426].

Такі високі темпи економічного росту трансформувались в активну інтеграцію країни до системи світового господарства і обумовили перехід Китаю із регіонального лідера в одну з провідних держав світу. У прогнозі МВФ про перспективи розвитку світової економіки на 2016-2017 рр. серед країн світу, які можуть найбільше вплинути на процеси у світовій економіці і на темпи світового росту, називаються лише дві: Китай і США. Однак МВФ критично, як до недостатніх, ставиться до прогнозних перспектив сповільнення росту ВВП у КНР у 2016 р. до 6,3% і до 6,0% у 2017 р. (зауважимо – на фоні прогнозування темпів світового росту на рівні, відповідно, лише 3,4% і 3,6%). Такий підхід до оцінки темпів економічного росту країни, на наш погляд, не може розглядатись достатньо коректним, оскільки не враховується вага 1% приросту ВВП, яка в кожній країні і за кожен період різна. Так, за нашими розрахунками, за підсумками 2015 р., щоб вийти на вартісні обсяги 1% приросту китайського ВВП, Японії необхідно було отримати приріст на рівні 2,73%, ФРН 3,38%, Великобританії 3,93%, Франції 4,65%, Бразилії 6,41%, а Польщі 23,8%.

Високі темпи економічного зростання у Китаї забезпечуються як проведеннями економічними реформами, так і активним впливом держави на процеси виробництва і збуту продукції, особливо в частині виходу на зовнішні ринки. Експортна складова суттєво впливає на обсяги створюваного ВВП (рис. 4.7).

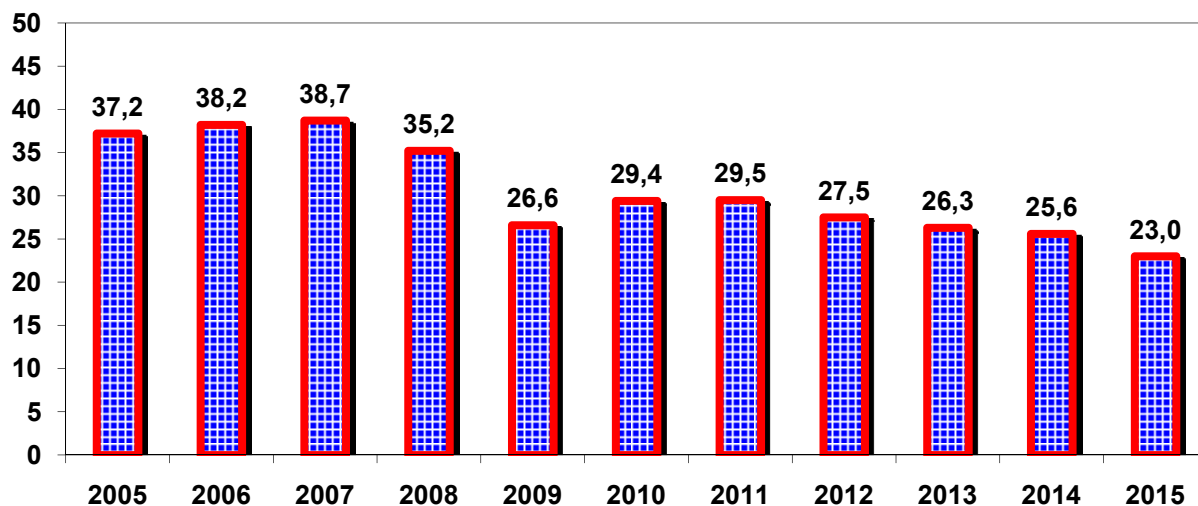


Рис. 4.7. Динаміка частки експорту товарів і послуг у ВВП Китаю, у %

Джерело: побудовано автором на основі даних [657; 658; 661; 662]

Внесок Китаю у світову економіку характеризується насамперед обсягами його зовнішньої торгівлі. У 2013 р. КНР за обсягами експорту товарів і послуг (2 417,0 млрд. дол. США у 2013 р. і 2 575,8 млрд. дол. США у 2014 р.) вперше обігнала США (2 267,0 млрд. дол. у 2013 р. і 2 330,0 млрд. дол. у 2014 р.) [661, Р. 4-9, 244-247] і вийшла на перше місце у світі. У табл. 4.10 наведені дані, які характеризують позиції КНР і її експорту у світовій економіці.

Характерною особливістю товарного експорту КНР є стабільно позитивне зовнішньоторговельне сальдо починаючи з 1994 р., причому його відносна величина стосовно імпорту постійно зростає. Якщо за 1994-96 рр. його рівень становив 8,67% до китайського імпорту, то за 2009-2011 рр. – 13,78%, а за 2012-2015 рр. – 15,16% [661, Р. 29; 662, Р. 13]. На рис. 4.8 наведено динаміку темпів росту товарного експорту Китаю в порівнянні з іншими країнами.

Таблиця 4.10

Окремі показники місця і динаміки китайського експорту товарів

Роки	Середньорічні темпи росту ВВП, %		Співвідношення темпів росту ВВП КНР і світу	Середньорічні темпи росту експорту товарів, %		Співвідношення темпів зміни експорту товарів КНР і світу	Частка китайського експорту товарів у світовому, %
	Світу	КНР		Світу	КНР		
2005	3,6	11,3	3,138	14,4	28,4	1,972	7,25
2006	4,0	11,6	2,900	15,5	27,2	1,755	7,99
2007	3,9	13,0	3,333	15,4	25,6	1,662	8,70
2008	1,4	9,6	6,857	15,3	17,3	1,131	8,85
2009	-2,3	9,2	...	-22,2	-15,9	0,716	9,57
2010	4,1	10,4	2,537	21,9	31,3	1,429	10,31
2011	2,7	9,2	3,407	19,8	20,3	1,025	10,35
2012	2,2	7,7	3,500	0,9	7,9	8,778	11,08
2013	2,3	7,1	3,087	2,5	7,8	3,120	11,65
2014	2,5	7,4	2,960	0,3	6,0	20,000	12,33
2015	-4,2	7,0	...	-12,9	-2,9	0,225	13,75

Джерело: розраховано автором на основі даних [657; 658; 659; 660; 661; 662]

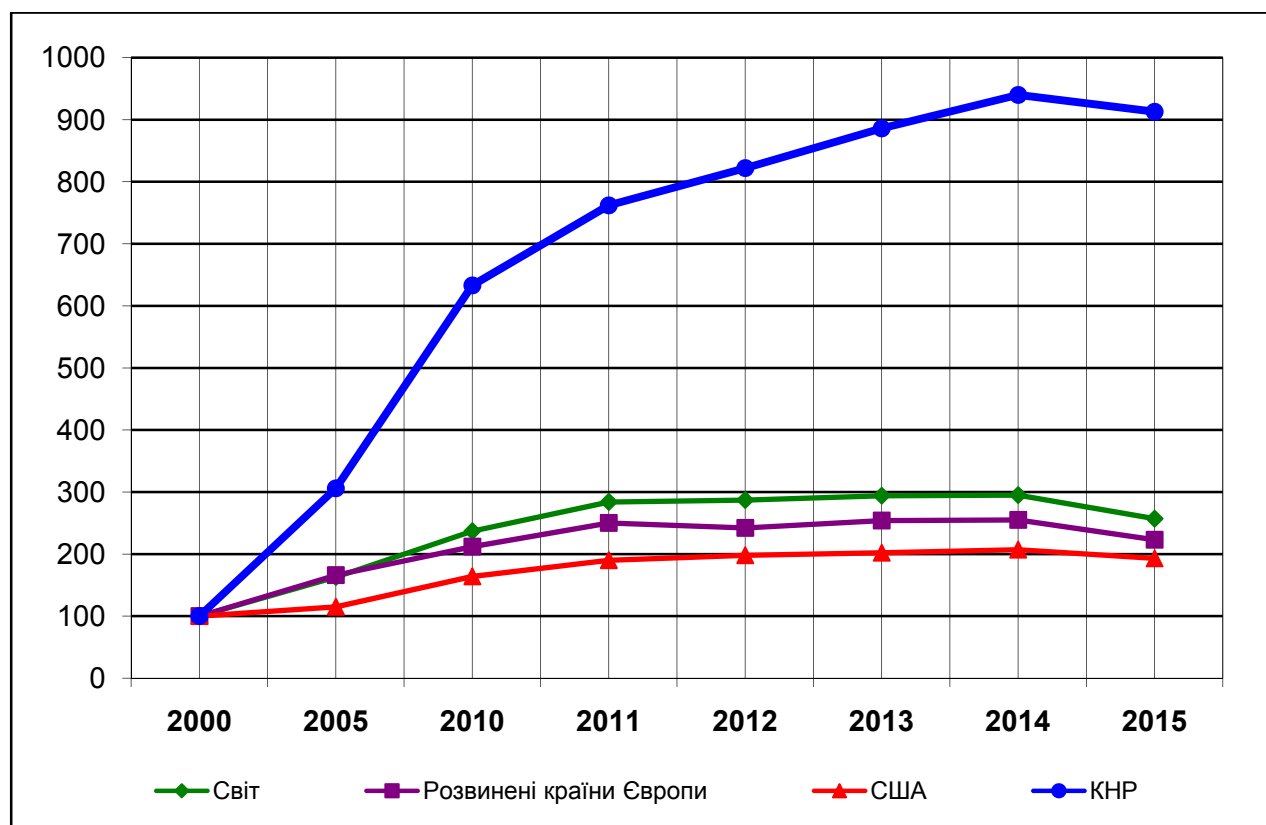


Рис. 4.8. Темпи росту товарного експорту КНР, у % до 2000 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [657; 658; 661; 662]

Ще однією особливістю товарного експорту Китаю є переважаюча частка високотехнологічної з високим рівнем доданої вартості готової продукції для кінцевого споживання. У додатку П.1 наведені дані щодо товарної структури експорту КНР в частині основних товарних груп. У додатку П.2 відображена географічна структура зовнішньої торгівлі товарами Китаю, яка ілюструє вектори його інтересів.

Сучасні досягнення КНР у ЗЕД стали результатом прийняття і впровадження експортоорієнтованої стратегії, спрямованої на міжнародні ринки із здійсненням експорту промислової та наукомісткої продукції, завдяки чому прискорювалась індустріалізація національної економіки [225, С. 213]. Зокрема, успішно реалізована затверджена Державною Радою КНР в 2006 р. «Концепція зовнішньоекономічної політики на період до 2010 року» [28].

Для ефективного втілення в життя стратегічних цілей у сфері ЗЕД Китай надзвичайно активно використовує інструментарій, форми і методи економічної дипломатії, завдяки яким успішно вирішуються не тільки зовнішньоекономічні, але і, що особливо властиво для КНР, зовнішньополітичні завдання.

В розвитку економічної дипломатії Китаю виділяються два етапи, обумовлені політичним розвитком країни. Перший етап охоплював період з 1949 р. по 1978 р., коли на порядку денному стояло завдання домогтись визнання КНР іншими державами світу, налагодити з ними двосторонню торгівлю та економічне і науково-технічне співробітництво, отримати необхідну зовнішню економічну і технічну допомогу. Другий період розвитку економічної дипломатії Китаю розпочався в грудні 1978 р. після визначення на третьому пленарному засіданні ЦК КПК «економічного будівництва» як головного завдання партії і уряду [1]. Саме з цього моменту економічна дипломатія почала розглядатись в Китаї як один з найважливіших інструментів зовнішньоекономічної політики і відігравати більш значущу роль у загальній дипломатичній практиці.

Концептуальні основи економічної дипломатії Китаю пов'язують з ідеями Ден Сяопіна [175], при цьому китайськими науковцями виділяються сім основ-

них його рекомендацій [356, С. 251]: 1) вчитись в іноземних держав всьому, що є передовим і корисним, включаючи наукові знання, високі технології, сучасні методи управління і виробничий досвід; запозичати високі технології, купувати новітнє обладнання, запрошувати іноземних спеціалістів; 2) на основі взаємної довіри і міжнародної практики розвивати економічне співробітництво з іноземними державами; 3) залучати іноземний капітал, не боятись позик і кредитів, оскільки головним є їх ефективне використання; 4) розвивати зовнішню торгівлю, освоювати світові ринки, звертати увагу на підвищення якості продукції; 5) орієнтувати особливі економічні зони на зовнішні ринки, шукати нові райони для наступного їх відкриття зовнішньому світу; 6) здійснювати спільне управління спірними територіями, в тому числі спільне освоєння наявних природних ресурсів; 7) зміцнювати позиції країни в світовій науці, розвивати власні високі технології.

Вирішальним для формування сучасної економічної дипломатії Китаю став 2004 р., коли було здійснено низку заходів по нарощуванню дипломатичних зусиль на міжнародній арені та визначено наступні пріоритети: дострокове отримання статусу ринкової економіки; прискорене створення зон вільної торгівлі; рішуча протидія торговельному протекціонізму; всебічна підтримка експорту товарів, послуг і капіталів; виявлення додаткових джерел надходження іноземних інвестицій; створення умов для направлення спеціалістів та робітників за кордон; розширення допомоги іншим країнам, які розвиваються.

На відміну від багатьох інших країн світу, в Китаї інституційно, організаційно і методологічно функції економічної дипломатії в повному обсязі покладені на Міністерство комерції (МК) КНР, яке було відновлено у 2003 р. об'єднанням Міністерства зовнішньої торгівлі і зовнішньоекономічного співробітництва та Державного комітету по справах економіки і торгівлі. МЗС КНР причетне до економічної дипломатії лише в частині «координації дій пов'язаних відомств з важливих питань у сфері зовнішньої торгівлі, економічного співробітництва, культури, надання економічної і воєнної підтримки, торгівлі воєнною продукцією» [582].

Головне навантаження відповідно до функціональних обов'язків у МК КНР припадає саме на ЗЕД. Так, основними функціями Міністерства у даній сфері є [156]: 1) вироблення стратегії, курсу і політичних установок щодо розвитку зовнішньої торгівлі і міжнародного економічного співробітництва, підготовка відповідних законів і необхідних правових норм; 2) прийняття методів управління експортними і імпорнтними товарами, їх асортиментом, затвердження і реалізація квот; 3) контроль і заохочення імпорту-експорту технологій, формування необхідної стандартизованої системи для зовнішньої торгівлі; 4) реалізація багатостороннього та двостороннього торговельно-економічного співробітництва, відповідальність за переговори з даних питань і їх координація, формування механізму багатосторонніх і двосторонніх міжурядових економічних і торговельних зв'язків; 5) співробітництво з СОТ, в т.ч. щодо вирішення і врегулювання торговельних протиріч; 6) організація і координація антидемпінгових, антидотаційних і гарантійних заходів, які стосуються справедливої експортно-імпорнтної діяльності, формування механізму попереднього оповіщення про загрози для справедливої експортно-імпорнтної торгівлі; 7) спрямування роботи на макрорівні в справі інвестицій закордонних підприємств, управління залученням і стимулюванням іноземних інвестицій, прийняття рішень щодо створення чи зміни підприємств зарубіжного капіталу понад встановлені державою ліміти і обмеження інвестування; 8) відповідальність в масштабах всієї країни за роботу у сфері зовнішньоекономічного співробітництва; 9) формування і підбір персоналу для делегації КНР при СОТ, торговельно-економічних представництв Китаю, постійно акредитованих в інших країнах і міжнародних організаціях.

За кордоном завдання економічної дипломатії реалізують насамперед фахівці торговельно-економічних відділів в складі Посольств та деяких Генеральних консульств КНР. Керівники і працівники даних підрозділів направляються МК, яке здійснює керівництво їх роботою, проте одночасно вони підпорядковуються главам дипломатичних представництв. Так, у складі Посольства КНР у ФРН крім Економічного відділу, функціонує Торговельно-

економічний відділ, який забезпечує виконання повного комплексу заходів на території ФРН відповідно до функціональних обов'язків МК КНР [399]. В складі 13 структурних підрозділів Посольства Китаю у США працюють Комерційно-економічне бюро і Економічний відділ [448]. У Посольстві КНР в Росії в числі 13 відділів працює Відділ з торговельно-економічних питань («Канцелярія Радника з торговельно-економічних питань») з відповідними, визначеними МК КНР, функціями і завданнями [186]. Торговельно-економічні інтереси Китаю в Польщі представляє Бюро торговельно-економічного радника Посольства КНР [366]. У структурі Посольства КНР в Україні окремо виділено Торговельно-економічний відділ, в якому працює 5 економічних дипломатів [55, С. 88-90]. До роботи в торговельно-економічних відділах можуть залучатись представники інших міністерств і відомств, причетних до реалізації завдань економічної дипломатії.

При МК працюють також спеціалізовані Центри [156]: Міжнародного економічного співробітництва; Розвитку зовнішньої торгівлі; Сприяння зовнішній торгівлі і інвестиціям; Китайський міжнародний центр економічних і технічних обмінів.

До реалізації завдань економічної дипломатії у вузькоспеціалізованій сфері долучено Міністерство фінансів КНР, відповідальне за моніторинг ситуації на світових фінансових ринках, ситуації у фінансовому секторі економік країн світу, розробку заходів міжнародного фінансового співробітництва Китаю. Його особлива роль – у відповідальності за використання і повернення закордонних запозичень і кредитів, надання кредитної допомоги іншим країнам, у контактах з МВФ, Світовим банком, іншими міжнародними фінансовими організаціями [157]. Сюди віднесено також такий сегмент діяльності як формування міжнародних резервів. На даний час основна частина міжнародних резервів КНР – казначейські облігації і векселі США. Якщо у 2003 р. їх вартість складала 159 млрд. дол. США [8, С. 25], то на кінець січня 2016 р. – вже 1 237,9 млрд. дол. [567]. При цьому на частку Китаю приходить 23% від обсягу зовнішнього боргу США [100]. Зазначене додатково впливає на

зміцнення міжнародних позицій КНР.

Позитивний китайський досвід щодо концентрації основних функцій економічної дипломатії в одному центрі – МК і його представництвах в складі Посольств КНР заслуговує на увагу і є доцільним для врахування в Україні в контексті вироблення моделі економічної дипломатії з пріоритетом національних економічних, а не вузьких відомчих інтересів окремих міністерств.

Відповідно до внутрішніх потреб країни, сучасна економічна дипломатія Китаю зосереджується на 5-ти основних напрямках [185]: 1) пошук стабільного доступу до ресурсів; 2) забезпечення попиту на китайські товари; 3) управління потоком інвестицій; 4) "юанева" дипломатія; 5) підйом по ступенях статусності.

Ресурсний напрям для країни означає не тільки забезпечення необхідного імпорту, але і активне використання експорту ресурсів як інструменту впливу на партнерів з метою досягнення відповідних цілей. Китай володіє одними з найбільших у світі запасами корисних копалин рідкоземельних металів, добуваючи до 90% від їх світових обсягів. Тому сировинно-технологічна конкурентна перевага використовується як один з потужних інструментів у китайській економічній дипломатії. Крім того, дана позиція має стратегічне значення в контексті економічної безпеки КНР як ефективний "анти-санкційний засіб". Таким чином, інструментарій економічної дипломатії Китаю включає не тільки набір заохочень для слабших або «цікавих» партнерів, але і засоби тиску на опонентів [224, С. 145]. До ресурсного напрямку економічної дипломатії відноситься також експорт Китаєм трудових ресурсів, що дозволяє послабити проблему зайнятості в країні.

Особливе місце в ресурсному напрямі економічної дипломатії Китаю належить його нафтовій дипломатії [167], об'єктами якої є надійне забезпечення країни імпортом нафти, диверсифікація і удосконалення логістики поставок нафти до КНР, підвищення безпеки маршрутів транспортування, поглиблення міжнародної кооперації Китаю з іншими крупними споживачами нафти.

Напрямок попиту реалізується економічною дипломатією КНР на взаємовигідній основі: полегшуючи доступ для експортних товарів країн-партнерів на

китайський ринок, Китай домагається і більш вільного доступу на їх ринки товарів власного виробництва. Засобом досягнення таких цілей виступають угоди по створенню Китаєм зон вільної торгівлі з іншими державами та їх об'єднаннями.

Важливість *інвестиційного напрямку* для економічної дипломатії визначається пріоритетністю залучення іноземних інвестицій в китайську економіку. В табл. 4.11 наведені дані щодо руху інвестиційних вкладень в КНР і китайських в інших країнах.

В окремі періоди від внутрішнього бізнесу в Китай надходить до 20% прямих іноземних інвестицій, які проводяться через офшорні зони (Віргінські та Кайманові острови) [185]. В інвестиційному плані в останні роки до Китаю стали проявляти інтерес (це результат не тільки формування позитивного інвестиційного клімату в країні, але і активності китайської економічної дипломатії) Франція, ФРН, Японія, Південна Корея.

Як видно з даних табл. 4.11, КНР є не тільки реципієнтом, але і донором в іноземному інвестуванні. Підставою для цього стала реалізація проголошеної країною стратегії "виходу назовні". В такий спосіб зростає економічна присутність Китаю за кордоном і зміцнюються китайські позиції на міжнародних ринках підрядно-будівельних і трудових послуг.

«Юанева дипломатія» означає відстоювання позицій у конфронтації з «доларовою дипломатією» щодо захисту «раціонального» обмінного курсу китайської грошової одиниці [185]. Крім того, метою «юаневої дипломатії» було створення умов щодо активізації використання китайської валюти для розрахунків у зовнішній торгівлі, насамперед з країнами-сусідами, поступова інтернаціоналізація та наділення її статусом міжнародної резервної валюти. Зусилля економічної дипломатії Китаю у даному питанні досягли результату: 26 лютого 2016 р. МВФ офіційно визнав китайський юань міжнародною резервною валютою в одному ряду з долларом США, євро, ієною, британським фунтом стерлінгів, швейцарським франком, австралійським долларом і канадським долларом. Рішення вступило в силу з 1 жовтня 2016 р. [416].

Залучення іноземних інвестицій в економіку КНР та вкладення китайських інвестицій за кордоном, млн. дол. США

Період	Обсяг щорічних інвестиційних вкладень на кінець періоду			Загальний обсяг інвестицій в основний та акціонерний капітал на кінець періоду		
	Іноземних в економіку КНР	Китайських за кордоном	Сума залучених в КНР на кожен \$ китайських за кордоном, в \$	Іноземних в економіку КНР	Китайських за кордоном	Сума вкладених в КНР на кожен \$ китайських за кордоном, в \$
1990	3 487	830	4,20	20 691	4 455	4,64
2000	40 715	916	44,45	193 348	27 768	6,96
2005	72 406	12 261	5,91	272 094	57 206	4,76
2010	114 734	68 811	1,67	587 817	317 211	1,85
2012	121 080	87 804	1,38	832 882	512 585	1,63
2013	123 911	101 000	1,23	956 793	613 585	1,56
2014	128 500	116 000	1,11	1 085 293	729 585	1,49
2015	135 610	127 560	1,06	1 220 903	1 010 202	1,21

Джерело: розраховано автором на основі даних [661, Р. 304-305, 314-315; 662]

Статусний напрям економічної дипломатії охоплює взаємовідносини Китаю з міжнародними економічними і фінансовими організаціями, участь в їх роботі у різних формах. Виступаючи в грудні 2013 р. на дипломатичному форумі щодо створення «економічного поясу Шовкового шляху» і «Морського шовкового шляху» XXI ст. Міністр закордонних справ КНР Ван І заявив: «Ми також будемо активно брати участь у реформуванні міжнародних механізмів управління економікою і посилювати роль Китаю у формулюванні економічних правил, надаючи його голосу нової сили» [357].

Вагомим кроком у статусному напрямі економічної дипломатії Китаю є започаткований ним у 2015 р. фінансовий проект по створенню Азіатського Банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ), про участь в якому заявили 55 країн світу, в тому числі Великобританія і Франція (при цьому США і Японія утримались). Новий інвестиційний банк із капіталом в 100 млрд. дол. США, 50% з яких вкладає КНР, може стати поряд з МВФ, Світовим банком і

Азіатським банком розвитку важливим інститутом фінансування азіатської економіки і визначити сферою свого впливу фактично всю Євразію [128].

Особливістю практичного застосування економічної дипломатії Китаю, яка заслуговує на увагу, є реалізація своїх національних інтересів економічними і торговими способами, зокрема розширенням співробітництва свідомим зняттям чи зниженням бар'єрів при укладенні торговельних і комерційних угод навіть з тими країнами, з якими КНР має територіальні спори.

На порядку денному китайської економічної дипломатії залишається невирішене пріоритетне з 2004 р. завдання дострокового отримання статусу ринкової економіки. Дане питання обговорюється на міжнародному рівні вже 15 років, оскільки згідно протоколу про вступ КНР до СОТ термін таких обговорень закінчується 11 грудня 2016 р.

Методологічною особливістю китайської економічної дипломатії є надання переваги двостороннім зв'язкам, аргументуючи це тим, що в організаціях з широким представництвом зазвичай домінують США або бідні ресурсами країни, які, об'єднавшись, експлуатують можливості багатих в даному відношенні держав [220, С. 61]. Не можна також не згадати таку характерну рису економічної дипломатії КНР, як безумовна важливість для китайської сторони зберегти «обличчя» своє та партнера. Мається на увазі наступна особливість: якщо китайська дипломатія домагається перемоги в певному питанні або ситуації, вона докладає зусиль, щоб, принаймні ззовні, ця перемога якомога менше зачіпала почуття іншої сторони. Відповідно представники КНР очікують зустрічного розуміння з боку партнерів [149, С. 13]. Успіх коопераційної («м'якої»), а не імперативно-наступальної («жорсткої») економічної дипломатії, як ніщо інше, є чутливим індикатором позитивності клімату держав-партнерів [5].

Новою сферою інтересів економічної дипломатії Китаю після останньої світової фінансово-економічної кризи стала активізація діяльності в рамках міжнародного поділу праці і готовність до налагодження міжнародної кооперації з метою покращення обстановки на світовому ринку та забезпечення

взаємовигідного зростання [127; 150; 220, С. 70].

Багатовекторність цілей і завдань з реалізації зовнішньоекономічної політики КНР обумовлює напрями зусиль економічної дипломатії, які включають співробітництво, насамперед, з країнами-сусідами, Індією, Пакистаном, Японією, Південною Кореєю, КНДР, США, країнами АСЕАН, ШОС, БРІКС, ЄС.

Підсумовуючи розгляд використання в Китаї економічної дипломатії, можна відзначити, що в КНР вона, по-перше, все активніше використовується на найвищих рівнях державного управління з метою просування національних економічних інтересів країни на зовнішніх ринках; по-друге, спрямована на отримання взаємної вигоди з країнами-партнерами; по-третє, при реалізації економічної дипломатії повноцінно працює ринкова логіка, а висхідним пунктом є китайські підприємства-суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

Особливе місце серед розвинених країн світу посідає Японія, яка при відсутності власних сировинних та енергетичних ресурсів демонструє високу ефективність економіки і її динамічний розвиток. До кінця 2009 р. японська економіка була другою у світі після США і лише починаючи з 2010 р. поступилась китайській. У 2015 р. ВВП Японії досяг 4 079,1 млрд. дол. США, що склало 5,5% від світового ВВП, при цьому величина ВВП на душу населення становила 32 227 дол. США (при середньосвітовому 10 173 дол. США) [662, Р. 222-229].

Як свідчать статистичні дані, у формуванні ВВП країни, все більшу роль відіграє експорт товарів і послуг. За період з 1990 р. по 2015 р. частка експорту у ВВП Японії зросла з 10,6% до 19,3%. При цьому експорт товарів і послуг у 1990 р. становив 329 млрд. дол. США, у 2011 р. – 968 млрд. дол., а в 2015 р. – 787,1 млрд. дол. [653, Р. 208; 658, Р. 8, 278; 661, Р. 8, 246; 662].

Починаючи з 2011 р. у зовнішньоторговельній діяльності Японії з'являється негативне сальдо, відповідно знижується коефіцієнт покриття експортом імпорту, динаміка якого наведена на рис. 4.9.

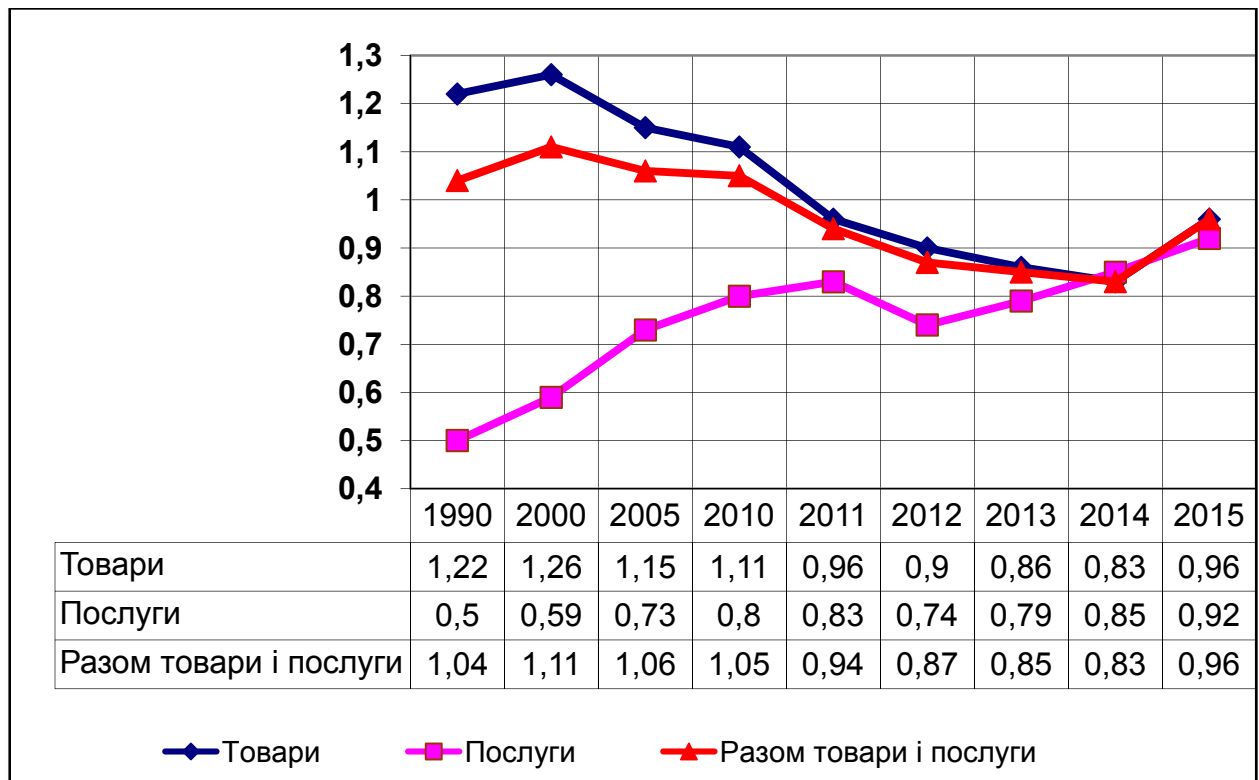


Рис. 4.9. Динаміка коефіцієнту покриття експортом імпорту Японії
Джерело: побудовано автором на основі даних [658; 660; 661; 662]

Така ситуація у зовнішньоторговельній діяльності, при зростаючому значенні експорту у формуванні її ВВП, з одного боку, та світових кризових явищах і глобальній конкуренції без ознак послаблення, з другого боку, ставлять перед Урядом Японії, відповідними владними структурами і бізнесом нові вимоги щодо використання економічної дипломатії і її інструментарію як запоруки досягнення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Особливістю Японії у даній сфері є те, що країна, як відзначив П.М.Ігнат'єв «прагне досягти своїх стратегічних цілей економічними методами, використовуючи економічну дипломатію для просування державних інтересів на міжнародній арені» [112, С. 54]. Пошук державою нової глобальної ролі під впливом сучасних конкурентних викликів пов'язаний з розвитком і удосконаленням методики та інструментарію економічної дипломатії, яка з 2011 р. проголошена пріоритетом у зовнішній політиці [253].

Оскільки першою і стратегічно важливою складовою японської ЗЕД є експорт, то прямий інтерес представляє аналіз сформованих інтересів у його регіональному спрямуванні та товарному наповненні. Географічна структура

експорту товарів Японії наведена у додатку Р.1. Експортна діяльність Японії забезпечує і її імпорتنі можливості. У додатку Р.2 наведена структура основних імпорتنих потоків Японії в розрізі частин світу та основних країн-партнерів. Зовнішньоторговельні інтереси віддзеркалюються також у товарній структурі експортно-імпорتنих операцій. У додатку Р.3 наведені дані, які характеризують основні позиції Японії в експорті та імпорті основних товарів.

Оцінка рівня ефективності японської економіки з врахуванням власного ресурсного дефіциту не може бути повною без врахування особливостей ролі держави в економічних процесах країни. Незважаючи на статус країни з ринковою економікою, Японія суттєво відрізняється від інших країн даної класифікаційної групи високим рівнем державного регулювання економіки, в тому числі її ЗЕД. При цьому основними елементами моделі японського регулювання економіки є [184, С. 44]: активний центральний уряд і стабільний апарат чиновників, передусім Міністерства економіки, торгівлі і промисловості; визначення пріоритетних галузей для прискорення економічного зростання; агресивний розвиток експорту; багаточисленні інструкції, правила і узгодження; вибірковий протекціонізм з метою захисту внутрішнього ринку; м'яке антимонопольне законодавство; обмеження прямих іноземних інвестицій; реструктуризація промисловості під керівництвом уряду; офіційний дозвіл картелів; жорстке регулювання фінансових ринків і обмежений вплив рад директорів корпорацій; спонсоровані урядом спільні проекти досліджень і розробок; чітка і зрозуміла макроекономічна політика. В контексті поточної української практики заслуговує на особливу увагу японський акцент на стабільний апарат чиновників профільного (в розглядуваній сфері державного управління) міністерства.

Агресивний розвиток експорту диктувався і диктується розумінням життєво важливої умови для країни – виробляти товари на експорт. Як відзначає М. Портер, «японська модель регулювання економіки ґрунтується на переконанні, що саме експорт – основа економічного росту, що певні галузі економіки необхідно виділяти і підтримувати, тому що саме вони можуть

забезпечити ріст економіки, експорту і рівня життя» [184, С. 39]. Сутність агресивного розвитку експорту у передбаченні численних заходів його підтримки, в числі яких податкові пільги у вигляді прискореної амортизації, пропорційної зростанню експорту, дешеві кредити для розвитку виробництва сировини і комплектуючих. Самостійне місце серед зазначених урядових заходів належить валютно-курсовій політиці [12, С. 205-215].

Декларуючи відданість вільній торгівлі і принципам СОТ, Японія на законодавчому рівні закріпила право застосовувати «мінімально необхідні» заходи регулювання для забезпечення підтримки порядку в експортних операціях, недопущення напруженості між внутрішнім попитом і пропозицією, обмеження експорту заборонених статей [111].

Як член СОТ і ОЕСР Японія не може застосовувати адміністративні методи підтримки національних експортерів, щоб не порушити права країн-конкурентів, однак в державі ефективно діє багаторівнева система непрямой підтримки експорту, яка охоплює комплекс заходів організаційно-технічного, інформаційного та фінансового забезпечення і дипломатичної підтримки японських компаній на зовнішніх ринках. Одним з інструментів економічної дипломатії, використовуваного Японією, є вибіркового протекціонізму, який дозволяє захистити японські компанії від конкуренції при імпорті товарів. Досить активно протекціоністські заходи застосовуються в сільському господарстві через систему регулювання цін [4, С. 74].

Механізм сприяння національному експорту Японії передбачає кредитні та страхові складові підтримки. Зокрема, Експортно-імпортний банк Японії для підтримки експорту надає: *по-перше*, кредити постачальникам (японським компаніям-експортерам продукції важкого і хімічного машинобудування, суднобудування, виробництва авіатехніки) за умови, що експортерами є японські компанії, і наявності експортної гарантії Міністерства економіки, торгівлі і промисловості; *по-друге*, кредити японським фірмам на технічні послуги, які експортуються із Японії (на зазначених в попередньому пункті умовах); *по-третьє*, можуть надаватись кредити покупцям-іноземним компаніям, для

фінансування закупівлі японських товарів і послуг.

Розвиткові ЗЕД Японії сприяє також страхування експорту та інвестицій. Дана система захищає суб'єкти зовнішньої торгівлі та інвестиційного партнерства від потенційних ризиків на міжнародних ринках товарів, послуг і капіталів. Загалом, в даній сфері Японії діють наступні види страхування: 1) загальне страхування торгівлі; 2) страхування валютних ризиків; 3) страхування експортних векселів; 4) страхування експортних облігацій; 5) страхування авансових платежів за імпорт; 6) страхування закордонних інвестицій; 7) страхування кредитування закордонних підприємств [111].

Особливості Японії у зовнішньоекономічній сфері не обмежуються тільки експортно-імпортними операціями, оскільки одним з елементів моделі японського регулювання економіки є, як відзначалось вище, «обмеження прямих іноземних інвестицій». Намагаючись захистити молоді галузі, а також ті, які могли впливати на розвиток інших галузей, японський Уряд застосовував жорсткі обмеження прямих іноземних інвестицій та енергійні заходи підтримки японських власників, які не дозволяли іноземним компаніям проникати на внутрішній ринок країни. Лише у 80-х роках ХХ ст. була завершена поступова лібералізація законодавчих обмежень на прямі іноземні інвестиції [184, С. 47].

На початку ХХІ ст. були активізовані дії в напрямі використання засобів економічної дипломатії щодо залучення іноземних інвестицій в японську економіку. При цьому дипломатичними представництвами Японії за кордоном акцентувалась увага потенційних інвесторів на переконливих перевагах інвестування в Японію (додаток Р.4) [522, S. 4-27]. Крім того, сучасні умови та рівень розвитку сформували додаткові переваги для вкладення інвестицій в японську економіку, зокрема: відновлення економічного зростання Японії (Japan's Re-emergence); ускладнений ринок країни (Sophisticated Market); Японія – інноваційний хаб; сприятлива бізнес-інфраструктура [527]. Як результат, починаючи з 90-х років ХХ ст., зросло надходження іноземних інвестицій в японську економіку, що відображено у табл. 4.12.

Інвестиції Японії, млн. дол. США

Період	Обсяг щорічних інвестицій на кінець періоду			Загальний обсяг інвестицій в основний та акціонерний капітал на кінець періоду		
	Іноземних в економіку Японії	Японських за кордоном	Сума японських за кордоном на кожен \$, залучених в Японію, в \$	Іноземних в економіку Японії	Японських за кордоном	Сума японських за кордоном на кожен \$, залучених в Японію, в \$
1980	278	2 385	8,58	3 270	19 612	6,00
1990	1 806	50 775	28,11	9 850	201 441	20,45
2000	8 323	31 557	3,79	50 322	278 442	5,53
2005	2 776	45 781	16,49	100 901	386 585	3,83
2010	-1 252	56 263	-	214 880	831 076	3,87
2012	1 732	122 549	70,76	205 752	1 037 698	5,04
2013	2 304	135 749	58,92	170 710	1 118 010	6,55
2014	2 090	113 629	54,37	170 615	1 193 137	6,99
2015	-2 250	128 654	-	170 698	1 226 554	7,19

Джерело: розраховано автором на основі даних [661, Р. 308-309, 318-319; 662]

Із ростом курсу ієни наприкінці 70-х років ХХ ст. стає не вигідно експортувати товари. При цьому нагромадження запасів валюти з відповідними урядовими рішеннями спонукають до вивозу капіталу. Це все разом сприяло до перетворення Японії в одного із найбільших експортерів капіталу [4, С. 75-76]. На рис. 4.10 відображено місце Японії серед провідних країн-інвесторів у 2015 р.

Як і у всіх інших випадках ЗЕД, акценти на експорт капіталу ґрунтувались на прагматичних інтересах Японії. По-перше, інвестиції за кордоном розглядались як важливий фактор досягнення стабільності постачання Японії сировиною і продуктами сільського господарства [490, Р. 81-82]. По-друге, заміна товарного експорту інвестиціями пояснюється значними транспортними видатками, високими митними бар'єрами, товарними квотами і іншими

втратами. На цій основі компанії переносять виробництво в ту країну, яка стає об'єктом їх експансії. В табл. 4.13 наведена структура продаж японських фірм всередині країни і за кордоном за період 2000-2014 рр.

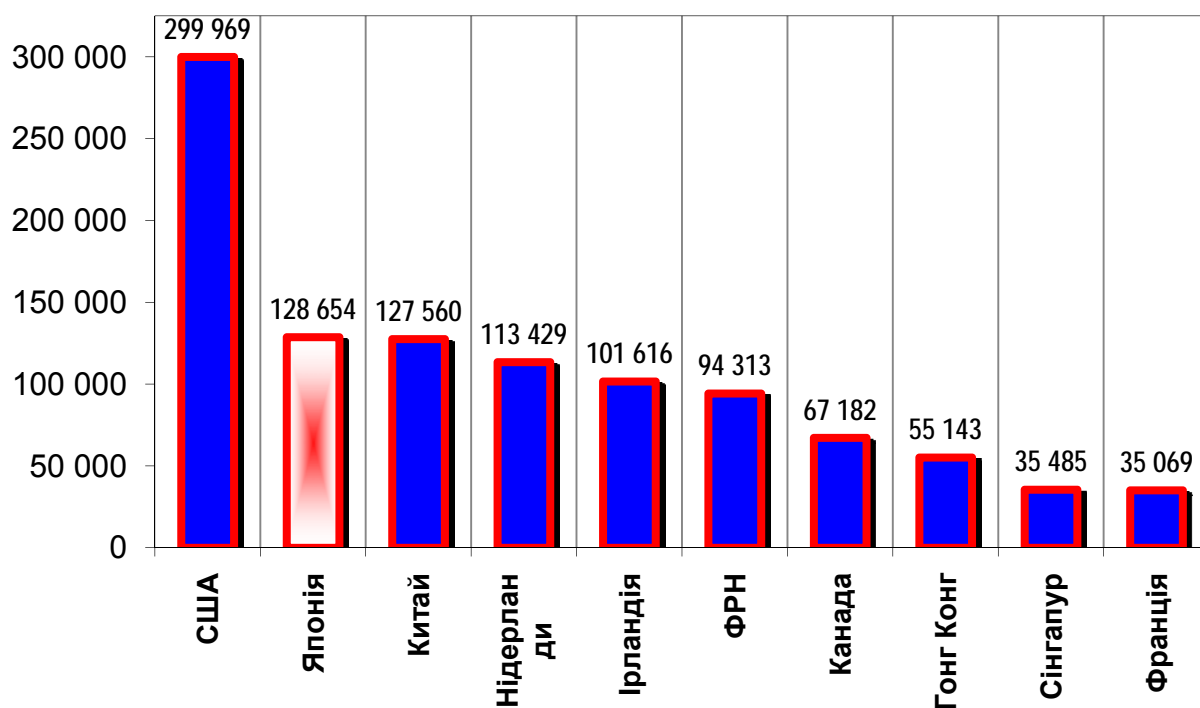


Рис. 4.10. Провідні країни-інвестори світу у 2015 р., в млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі даних [662]

Таким чином, японські компанії в пошуках дешевих факторів виробництва стали виносити основну частину свого виробництва насамперед у сусідні країни, а Східна Азія стала основним об'єктом японських інвестицій і залишається активним реципієнтом прямих іноземних інвестицій з Японії. Японські компанії при виборі країни для розміщення свого виробництва та здійснення необхідних інвестицій керуються не тільки привабливістю прямих і непрямих виробничих затрат, але і питаннями переміщення своїх технологій в іншу країну.

Динаміка розміщення японських інвестицій в географічному плані за останні роки наведена у табл. 4.14. За розглядуваний період суттєво зросла частка прямих інвестицій з Японії в країни АСЕАН (з 8,7% до 15,5%), дещо зросла в Північній Америці, зокрема, в США (з 26,1% до 34,3%), при одночасному зменшенні в Латинській і Південній Америці (з 8,5% до 5,9%).

Таблиця 4.13

Структура обсягів продаж японських фірм в Японії і за кордоном, у %

Роки	Кількість компаній	Продажі в Японії	Продажі за кордоном				
			Всього	в тому числі в:			
				Аме-риці	Європі	Азії	інших
2000	547	71,4	28,6	13,4	5,6	5,8	3,8
2001	581	68,5	31,5	14,7	6,1	6,3	4,4
2002	592	67,2	32,8	14,9	6,6	6,8	4,5
2003	624	66,5	33,5	14,1	7,0	7,7	4,8
2004	669	65,4	34,6	13,6	7,4	8,5	5,1
2005	724	64,9	35,1	13,8	6,9	9,5	4,9
2006	751	62,3	37,7	14,5	7,7	10,3	5,1
2007	781	60,8	39,2	14,2	9,1	10,7	5,2
2008	817	62,6	37,4	12,7	8,6	10,8	5,3
2009	844	63,3	36,7	12,4	7,5	11,3	5,4
2010	320	54,0	46,0	18,1	8,1	15,2	4,7
2011	236	53,1	46,9	17,7	8,9	15,0	5,3
2012	221	51,3	48,7	18,6	7,8	17,2	5,1
2013	211	45,6	54,4	21,5	9,2	18,2	5,5
2014	212	43,1	56,9	23,5	9,2	18,7	5,5
2015	186	41,7	58,3	25,9	8,9	18,4	5,0

Джерело: розраховано автором на основі даних [527, Р. 23]

Галузеве спрямування закордонних інвестицій бізнесу Японії характеризується і структурою реалізації продукції японських фірм в галузевому розрізі на зовнішніх ринках (табл. 4.15). Наведені дані щодо структури японських інвестицій за межами країни переконливо підтверджують ефективне застосування країною експорту капіталу з кінцевою метою експортної експансії на зовнішніх ринках. Характерним для Японії в цьому відношенні є застосування показника росту і частки ринку, контрольованої японськими компаніями як критерію їх успішності [184, С.233].

Таблиця 4.14

Структура японських інвестицій в регіонах та країнах світу, у %

Регіони, країни	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5
Азія	27,4	29,9	29,6	24,7
Китай	11,0	6,7	5,6	6,8
АСЕАН	8,7	17,5	17,0	15,5
Сінгапур	1,3	2,6	6,3	5,0

Продовження таблиці 4.14

1	2	3	4	5
Таїланд	0,4	7,5	4,3	2,9
Індонезія	3,1	2,9	3,7	2,7
Малайзія	1,1	0,9	0,8	2,2
Філіппіни	0,6	0,9	0,4	1,1
В'єтнам	2,1	2,4	1,1	1,0
Індія	2,3	1,6	1,5	-
Північна Америка	29,2	34,4	36,6	35,2
США	26,1	32,4	35,2	34,3
Латинська і Південна Америка	8,5	7,6	5,9	5,9
Мексика	0,8	1,3	0,8	0,8
Бразилія	3,4	3,0	2,8	1,1
Океанія	9,1	4,5	4,6	5,9
Австралія	8,9	4,3	3,5	5,1
Європа	25,4	23,9	21,6	26,4
ЄС	23,7	22,9	20,5	25,8
ВСЬОГО	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором на основі даних [527, Р. 19]

На підставі аналізу ЗЕД Японії та її економічної політики у сфері експорту, імпорту, залучення іноземних інвестицій та японських інвестицій за кордон, можна погодитись з позицією ряду японських та інших зарубіжних економістів, що процес інтеграції країни до системи світового господарства логічно проходить ряд стадій, зокрема: 1) експортна експансія; 2) формування власної мережі продаж за кордоном; 3) створення власного виробництва за кордоном; 4) передача нагромадженого досвіду управління зарубіжним фірмам; 5) створення глобальної виробничої і управлінської мережі [4, С. 126]. При цьому Японія зберігає перевагу спроможності до міжнародної кооперації на протипагу всезагальній конкуренції, властивій для США [184, С. 260]. Такі результати є наслідком, по-перше, ефективною системи державного регулювання економіки; по-друге, успішного поєднання зусиль владних структур і бізнесу у забезпеченні ефективності ЗЕД; по-третє, активної ролі економічної дипломатії у просуванні національних інтересів країни за кордоном.

Таблиця 4.15

Структура обсягів продаж японських фірм в країні і за кордоном в галузевому розрізі у 2014 р., в %

Продукція галузей промисловості	Кількість компаній	Продажі в Японії	Продажі за кордоном				
			Всього	з них в:			
				Америці	Європі	Азії	Інших
Виробничі галузі	159	42,5	57,5	23,8	9,5	18,7	5,5
<i>в тому числі:</i>							
• транспортне обладнання	49	39,5	60,5	28,5	8,3	17,3	6,3
• електрообладнання	62	46,9	53,1	14,2	13,7	20,9	4,3
• продовольчі товари, свіжі продукти, фармацевтична продукція	17	56,5	43,5	11,9	9,4	21,7	0,6
• сировина	31	56,7	43,3	8,6	6,3	25,4	3,0
Невиробничі галузі	37	61,6	38,4	9,9	3,5	17,4	7,7

Джерело: [527, Р. 23]

Пріоритет і основне функціональне навантаження в інституційному та організаційному забезпеченні економічної дипломатії Японії належить Міністерству економіки, торгівлі і промисловості [580]. Одна з особливостей інституційної складової економічної дипломатії Японії за кордоном в тому, що вона орієнтована на максимально фахове забезпечення в реалізації стратегічних і тактичних завдань країни у сфері зовнішньої торгівлі, інвестиційного партнерства та міжнародної кооперації.

Висновки до розділу 4

1. Кожна країна або група країн самостійно обирає для себе моделі організації практичної економічної дипломатії, ступінь її доцільності та варіант розвитку. На даний вибір впливає цілий ряд чинників, до яких належать: *по-перше*, історична традиція використання економічної дипломатії для вирішення завдань власної зовнішньої політики та зовнішньоекономічної діяльності держави і її окремих суб'єктів; *по-друге*, належність до певних міжнародних інтеграційних об'єднань, на рівні яких нерідко розробляються єдині стандарти для багатьох аспектів діяльності країни (в т.ч. і економічної дипломатії); *по-третє*, рівень соціально-економічного розвитку держави (розвинена чи така, що розвивається, з аграрним, індустріальним чи постіндустріальним укладом економіки).

2. Досвід країн-засновниць ЄС свідчить, що навіть належність до клубу держав, які визначають більшість геоекономічних процесів в світі, що зумовлена та супроводжується концентрацією в їх руках значних фінансово-економічних ресурсів, не означає відмови від підтримки суб'єктів національного бізнесу за кордоном. Більше того, виступаючи за розвиток ринкової конкуренції, зазначені країни активно розвивають власну систему та механізми економічної дипломатії. При цьому важливо, що при схожих цілях в діях у зовнішньому середовищі навіть держави з одного об'єднання (насамперед ЄС) реалізують їх за допомогою достатньо різних механізмів. Разом з тим, вони не позбавлені спільних рис.

3. У ФРН всі сегменти ЗЕД постійно забезпечуються механізмами економічної дипломатії, основу яких складає система підтримки і просування німецького експорту за кордоном, а також забезпечення ефективного інвестиційного та коопераційного міжнародного партнерства Німеччини. Головне завдання закордонних дипломатичних представництв МЗС ФРН – дієва підтримка німецьких економічних інтересів за кордоном. Зазначені представництва займаються переважно покращенням умов виходу на ринки німецьких підприємств, консультують і надають сприяння у реалізації їх економічних

інтересів. При цьому акцент зроблений на функціональну професійність структур, відповідальних за просування німецьких економічних інтересів на зовнішніх ринках. Розглянутий досвід, модель організації і функціонування інституцій економічної дипломатії ФРН представляють прямий інтерес для розвитку і підвищення ефективності ЗЕД України. Крім того, в країні практично відсутня міжвідомча «конкуренція» за право керувати чи координувати експортно-імпортними відносинами, виходом бізнес-структур ФРН на зовнішні ринки.

4. ЗЕД Польщі, механізми її підтримки і просування національного бізнесу на зовнішні ринки засобами економічної дипломатії дають підстави відзначити наступне. *По-перше*, входження країни до ЄС із досить жорсткою системою внутрішнього регламентування та регулювання економічних процесів, в тому числі зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності, не послабило, а, навпаки, посилило роль і значення економічної дипломатії з її інституціями та інструментарієм. *По-друге*, функціонування економічної системи зазначених держав у налагодженому економічному механізмі ЄС сприяло розширенню форм і методів дипломатичної підтримки експорту і просування національного бізнесу на конкурентні зовнішні ринки. *По-третьє*, їх досвід підтвердив необхідність зміщення акцентів у функціонуванні закордонних дипломатичних представництв на економічну сферу із обов'язковим залученням фахівців даного профілю. *По-четверте*, економічна дипломатія розглядається як важливий інструмент національної економічної безпеки. *По-п'яте*, використання дипломатичної підтримки економічних процесів дозволяє оптимізувати та поживавити взаємодію з провідними міжнародними економічними організаціями.

5. Чітка система організації польської економічної дипломатії передбачає обґрунтовану і ефективну виконавчу структуру з відповідними функціональними обов'язками, конкретизацію і розмежування стратегічних цілей і тактичних завдань, наявність необхідного інструментарію. Корисною для України є польська практика ведення статистичного обліку дій, що безпосередньо входять

до механізму економічної дипломатії та дозволяють сформувати значний інформаційний масив, який може послужити для оцінки ефективності досліджуваної нами діяльності з метою її подальшого удосконалення. Подібна інформація не фіксується не тільки в Україні, але і в більшості країн ЄС, а тому досвід розглянутих країн може відіграти важливу роль у вітчизняній практиці дипломатичної підтримки бізнесу.

6. Одним із головних завдань Уряду Великобританії та її МЗС є просування інтересів національного бізнесу на зовнішніх ринках. При цьому національний механізм економічної дипломатії включає декілька ключових напрямків, до яких належать: по-перше, державна підтримка національних експорту та інвестицій, по-друге, Великобританія традиційно відома як країна, що активно використовує обмежувальні заходи як інструмент економічної дипломатії, по-третє, "економізація" діяльності закордонних представництв держави.

7. Стратегічно економічна дипломатія США орієнтована на два основних напрями: 1) забезпечення внутрішніх економічних потреб через просування своїх інтересів на зовнішніх ринках; 2) досягнення глобальних геоекономічних та геополітичних цілей в світовому господарстві та на міжнародній арені в інтересах США. При цьому її характерними особливостями є: *по-перше*, вироблення, обговорення та втілення всіх заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі, проведення переговорів з позиції, що США займають первинні і провідні позиції, а всі інші країни знаходяться на вторинних позиціях; *по-друге*, схильність до створення мультилатеральних міжнародних економічних, торговельних і фінансових організацій, в яких США відіграють домінуючу роль; *по-третє*, у всіх випадках використання інструментарію економічної дипломатії на відміну від Китаю, Японії, Німеччини чи інших країн, де принциповими є позиції взаємної зацікавленості сторін, знаходження спільних точок дотику і спільного синергічного інтересу, в економічній дипломатії США виключно домінує поняття «національний інтерес американської економіки», причому незалежно, де відбуваються процеси – на

національній території країни чи за кордоном.

8. Сучасна економічна дипломатія Китаю зосереджується на 5-ти основних напрямках: 1) пошук стабільного доступу до ресурсів; 2) забезпечення попиту на китайські товари; 3) управління потоком інвестицій; 4) "юанева" дипломатія; 5) підйом по ступенях статусності. Особливістю практичного застосування економічної дипломатії Китаю є реалізація своїх національних інтересів економічними і торговими способами, зокрема розширенням співробітництва свідомим зняттям чи зниженням бар'єрів при укладенні торговельних і комерційних угод навіть з тими країнами, з якими КНР має територіальні спори. Методологічною особливістю китайської економічної дипломатії є надання переваги двостороннім зв'язкам, аргументуючи це тим, що в організаціях з широким представництвом зазвичай домінують США або бідні ресурсами країни, які, об'єднавшись, експлуатують можливості багатих в даному відношенні держав. Новою сферою інтересів економічної дипломатії Китаю після останньої світової фінансово-економічної кризи стала активізація діяльності в рамках міжнародного поділу праці і готовність до налагодження міжнародної кооперації з метою покращення обстановки на світовому ринку та забезпечення взаємовигідного зростання.

В КНР економічна дипломатія, по-перше, все активніше використовується на найвищих рівнях державного управління з метою просування національних економічних інтересів країни на зовнішніх ринках; по-друге, спрямована на отримання взаємної вигоди з країнами-партнерами; по-третє, при реалізації економічної дипломатії повноцінно працює ринкова логіка, а висхідним пунктом є китайські підприємства-суб'єкти ЗЕД. В цілому, як свідчить практика, ефективна економічна дипломатія КНР надає сприяння національному експорту, залученню іноземних інвестицій в країну і інвестиційним вкладенням за кордоном, сприяє таким чином забезпеченню зайнятості в країні і відіграє не тільки важливу економічну, але і соціальну роль.

9. Незважаючи на статус країни з ринковою економікою, Японія суттєво відрізняється від інших країн даної класифікаційної групи високим рівнем

державного регулювання економіки, в тому числі стосовно її ЗЕД, основними елементами якого є: активний центральний уряд і стабільний апарат чиновників, передусім Міністерства економіки, торгівлі і промисловості; агресивний розвиток експорту; вибірковий протекціонізм з метою захисту внутрішнього ринку; обмеження прямих іноземних інвестицій. В контексті поточної української практики заслуговує на особливу увагу японський акцент на стабільний апарат чиновників профільного (в розглядуваній сфері державного управління) міністерства. При цьому Японія зберігає перевагу спроможності до міжнародної кооперації на противагу всезагальній конкуренції, властивій для США. Такі результати є наслідком, по-перше, ефективної системи державного регулювання економіки; по-друге, успішного поєднання зусиль владних структур і бізнесу у забезпеченні ефективності зовнішньоекономічної діяльності; по-третє, активної ролі економічної дипломатії у просуванні національних інтересів країни за кордоном.

10. Світовий досвід застосування економічної дипломатії доводить, що її застосування може мати власні переваги та недоліки, які підлягають подальшій систематизації та узагальненню. До основних позицій її позитивного досвіду належать: *по-перше*, створення в структурі органів державної виконавчої влади спеціалізованої структури, покликаної стати своєрідним центром координації та відповідальності за ефективність ЗЕД країни; *по-друге*, наявність широкої мережі торговельних представництв за кордоном може сприяти підвищенню показників торговельно-економічного та інвестиційного партнерства з іншими країнами; *по-третє*, необхідним елементом державного механізму економічної дипломатії стає наявність однієї або декількох структур з правовим статусом суб'єкта підприємництва з участю в їх створенні та функціонуванні компетентних державних установ і спрямування їх діяльності на формування інформаційно-консалтингової, страхової та фінансової підтримки вітчизняного бізнесу на світовій арені та зарубіжного всередині країни; *по-четверте*, економічна дипломатія може служити інструментом геоекономічної активності держави та сприяти захисту й просуванню інтересів, не обмежених суто

економічною площиною.

В той же час нехтування даних рекомендацій може мати наступні негативні наслідки: *по-перше*, відсутність єдиного центру відповідальності призводить до розпорошення функцій та завдань між міністерствами та відомствами, генерує їх нераціональне дублювання та перемикає наявний потенціал у сфері економічної дипломатії з креативного русла на з'ясування пріоритетності між зазначеними органами у бюрократичній площині; *по-друге*, економія на створенні закордонних підрозділів служби економічної дипломатії чи недооцінка їх значення призводить до різкого послаблення на світових ринках конкурентних позицій представників країни в цілому, а отже і до втрат самої держави; *по-третьє*, нехтування економічною дипломатією може стати причиною проблем країни в інших сферах діяльності, і в першу чергу, в питаннях зовнішньополітичних.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [287; 288; 292; 296; 309; 317; 318; 319; 323; 327; 329; 469; 470].

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКО-ДИПЛОМАТИЧНИЙ ВИМІР ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ УКРАЇНИ

5.1. Динаміка міжнародного економічного співробітництва та інтеграційних процесів України з позицій економічної дипломатії

Здійснення теоретичного узагальнення та обґрунтування методологічних засад, методичних підходів та розробка прикладних рішень зовнішньоекономічної інтеграції України до світового господарства на основі використання економічної дипломатії буде неповноцінною при відсутності оцінки ефекту від її реалізації. Головною проблемою тут вважаємо вибір адекватної, ефективної, релевантної та відносно легкої в подальшому застосуванні методики розрахунку результатів використання інструментів економічної дипломатії. Слід відзначити, що, незважаючи на тривалий час застосування різними державами дипломатичного інструментарію для підтримки національних інтересів на міжнародній арені, гарантування економічної безпеки в усіх її проявах, просування власного бізнесу на світових ринках, а також великий практичний досвід, накопичений представниками різних країн, такої методики в наукових джерелах поки що не зафіксовано.

Можна вважати, що причин цьому є декілька:

по-перше, використання дипломатичних механізмів (розглянутих вище) в економічних цілях не завжди носить явний характер: окремі контакти між представниками дипломатичного середовища та суб'єктами бізнесу або державної влади країни перебування можуть не мати яскраво вираженого економічного змісту та наповнення, хоча в подальшому трансформуються на конкретні контракти у торговельній, інвестиційній, коопераційній або інших сферах;

по-друге, якщо прийняти як *apriori* тезу про наявність прямого зв'язку між дипломатичними діями та економічними їх результатами, то така активність не фіксується в достатньому обсязі у вигляді зведень чи будь-яких інших звітних матеріалів, які в подальшому підлягали б статистичному

узагальненню та обробці; в окремих випадках (описаний вище досвід Польщі) ведеться наближений підрахунок проведених заходів, проте навіть тоді не фіксується прямий взаємозв'язок між дією та її фінансовим або економічним результатом, що позбавляє дослідників економічної дипломатії можливості використовувати адекватну та достовірну статистичну базу, а отже і пропонувати формули розрахунку ефективності такої діяльності, які б базувались на поширених для інших галузей економічної науки прямих залежностях між зусиллями, затраченими на підготовку і реалізацію окремого бізнес-проекту чи зовнішньоекономічної операції та їх результатами;

по-третє, інформація про чисельність персоналу, який зайнятий в дипломатичних структурах (в т.ч. в економічних підрозділах) різних країн здебільшого носить характер службової інформації, яка не оприлюднюється у відкритому доступі, або ж відображається у приблизних значеннях;

по-четверте, інформація щодо площини комерційної дипломатії¹⁸ є відсутньою в силу того, що практично вся вона містить комерційну таємницю окремих суб'єктів господарювання;

по-п'яте, узагальнюючи досвід досліджень економічної дипломатії, можна стверджувати, що процеси в даній сфері здебільшого відбуваються нерівномірно та з важко вловимими з позицій математичної формалізації закономірностями.

Причому все зазначене стосується не тільки економічної дипломатії України, але й інших країн світу, які її повномасштабно застосовують. Це змушує дослідників шукати моделі, які дозволяли б дати відповідь на запитання про результативність економічної дипломатії та, використовуючи математичні методи і економіко-математичні моделі, обґрунтувати рішення щодо подальшого її вдосконалення.

Заслуговує на увагу спроба визначити вплив дипломатичних структур на зовнішньоторговельні потоки країни, яку здійснили Міна Якоп (Mina Yakop) та

¹⁸ критерії виокремлення мікрорівневої економічної дипломатії в окрему її складову висвітлено в розділі 1

Пітер ван Бергейк (Peter A.G. van Bergeijk) [691] на основі використання гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі. Взявши за основу гравітаційну модель в найпростішій формі (5.1), вони модифікували її, ввівши в рівняння змінні, які, на їх думку, можуть бути істотними при визначенні впливу економічної та комерційної дипломатії на формування експортних потоків держави (5.2):

$$E_{ij} = Y_i^\alpha Y_j^\beta D_{ij}^\gamma \quad (5.1),$$

де $\alpha > 0$, $\beta > 0$, $\gamma < 0$, а E_{ij} – експорт з країни i до країни j ;

$$\ln(X_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln D_{ij} + \beta_2 \ln(Y_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(Pop_i) + \beta_5 \ln(Pop_j) + \beta_6 Lang_{ij} + \beta_7 Cont_{ij} + \beta_7 Landl_{ij} + \beta_8 Island_{ij} + \beta_9 \ln(Area_i \times Area_j) + \beta_{10} Col_{ij} + \beta_{11} CU_{ij} + \beta_{12} FTA_{ij} + \gamma EmbCon_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (5.2),$$

де i – експортер, j – імпортер, а також використовуються наступні змінні:

X_{ij} – товарний експорт в доларах США за певний рік з i в j ;

$EmbCon_{ij}$ – число посольств та консульств (включно з іншими офіційними місіями), які країна i розмістила в країні j ;

D_{ij} – відстань між i та j ;

Y_k – ВВП в розрахунку на душу населення, для $k=\{i, j\}$;

Pop_k – середня чисельність населення (в млн. чоловік), для $k=\{i, j\}$;

$Area_k$ – площа країни (в квадратних кілометрах), $k=\{i, j\}$;

$Lang_{ij}$ – набуває значення 1, якщо в країнах i та j використовується однакова мова, інакше – 0;

$Cont_{ij}$ набуває значення 1, якщо в країні i та j мають спільний сухопутний кордон, інакше – 0;

Col_{ij} набуває значення 1, якщо в країні i та j пов'язують колоніальні відносини в теперішньому чи в минулому, інакше – 0;

CU_{ij} набуває значення 1, якщо в країнах i та j використовується однакова валютна одиниця, інакше – 0;

FTA_{ij} набуває значення 1, якщо в країні i та j пов'язує угода про зону вільної торгівлі, інакше – 0;

$Landl_{ij}$ набуває значення 0, якщо в країні i та j мають вихід до моря, 1 – якщо одна з них є обмеженою суходолом; 2 – якщо вони обидві позбавлені прямого виходу до відкритого моря.

ε_{ij} – допустима похибка обчислення.

На думку зазначених авторів, подібна методика дозволить визначати ефективність просування експорту за умови належної його дипломатичної підтримки. Втім, самі розробники даної моделі зауважують, що застосування гравітаційної моделі в економіці залишається питанням дискусійним, яке має як своїх прихильників, так і опонентів. Крім того, М.Якоп та П. ван Бергейк зауважують, що по мірі включення в розрахунки згідно рівняння (5.2) додаткових часових періодів, отримані результати будуть змінюватись, а сама модель вимагатиме корекції [691, Р. 13].

На нашу думку, наведена модель не може в повній мірі використовуватись для оцінки впливу економічної дипломатії на ЗЕД держави. Підставами такого висновку є наступні аргументи. По-перше, дещо дискусійний аспект використання гравітаційної моделі для досліджуваної тематики пов'язаний з тим, що, як стверджують А.Каукін та Г.Ідрісов [122], існує значне число наукових статей, в яких дана модель використовувалась або без строгого теоретичного обґрунтування ([361; 477; 602; 603; 604; 612]), або з метою пошуку з відомим (заданим) результатом, який намагались економетрично підтвердити ([370; 395; 551; 552]). По-друге, вона пройшла апробацію на даних звуженого часового інтервалу (з 2002 р. по 2006 р.), після якого світова економіка зазнала значних змін внаслідок глобальної кризи, що розпочалась у 2008 р. і немає об'єктивних передумов стверджувати, що вона вже закінчилась. При цьому вплив кризових чинників на досліджувані процеси не вивчався. По-третє, коефіцієнт детермінації (R^2), який зафіксували в своїх розрахунках М.Якоп та П. ван Бергейк, знаходиться в діапазоні 0,49–0,77. Це може свідчити, з одного боку, про наявність певного зв'язку між чинниками, включеними в їх варіант рівняння гравітаційної моделі (5.2), але з іншого боку, на нашу думку, є вагомими підстави припускати, що, при відносно прийнятних значеннях R^2

($0,5 \leq R^2 \leq 0,8$), має місце ігнорування критеріїв логічності та адекватності побудованої моделі. Мається на увазі відсутність прямого кореляційного зв'язку між такими чинниками як площа країни, середня чисельність її населення та результати ЗЕД. Тим більше, що останні не обмежуються суто товарним експортом, а включають також торгівлю послугами, рух інвестиційного капіталу тощо. При цьому ігноруються такі істотні критерії як рівень митного тарифу, ступінь відкритості економіки, рівень розвитку економіки країни тощо.

Наступна гіпотеза щодо визначення ефективності економічної дипломатії базується на співставленні кількості закордонних дипломатичних представництв держави або чисельності дипломатичного персоналу, задіяного в них, з кількісними результатами зовнішньоекономічної діяльності країни. Саме таким шляхом пішли М.Костецькі (M.Kostecki) та О.Нарай (O.Naray) [542], Х.Руель (H.Ruël) та Л.Зуйдема (L.Zuidema) [623].

Так, перші акцентували увагу на кількості закордонних місій країн, які займають вагому частку в загальносвітовій торгівлі (за даними СОТ), та чисельності персоналу (по тих країнах, де такі дані є у відкритому доступі) [542, Р.6-12]. Погоджуючись із висновками, які зробили М.Костецькі та О.Нарай відносно важливості економічної та комерційної дипломатії в просуванні бізнес-інтересів на світовій арені, слід відзначити суттєвий, на нашу думку, недолік. Мається на увазі суто декларативний характер тези про необхідність визначення ефективності економічної дипломатії, яка в подальшому не знаходить підтвердження у формі емпіричних обчислень, а якість роботи дипломатів ставиться в залежність від даних про розподіл робочого часу відповідного персоналу, які були отримані шляхом анкетного опитування. Дана обставина свідчить про яскраво виражений суб'єктивний характер отриманих результатів, а тому обмежує можливості їх використання в подальшому.

З метою перевірки наявності зв'язку між кількістю закордонних місій і зайнятим в них персоналом та питомою вагою країни у світовій торгівлі нами визначено коефіцієнти кореляції для даних, які навели у своєму дослідженні

зазначені вище автори [542, Р. 6]. Так, для взаємозв'язку кількості дипломатичних установ та питомої ваги країни в світовій торгівлі $r = 0,519$, а для кількості задіяного персоналу та питомої ваги країни в світовій торгівлі $r = 0,634$. Це могло б свідчити про наявність прямого зв'язку середньої сили інтенсивності, якби не три зауваження: по-перше, невелике число країн, по яких наведено дані та ще менша їх кількість в частині дипломатичного персоналу, що може спотворити отриманий результат у випадку його поширення на інші країни; по-друге, в розрахунках за такою методикою абсолютно виключено чинник динамічності та мінливості кон'юнктури світових ринків, а отже і питомої ваги країн на них; по-третє, в сучасних міжнародних відносинах число закордонних місій та кількість задіяного в них персоналу для країни I в державі J не носить характеру константи.

Ще одним підтвердженням правильності наших висновків є спроба перевірки даної гіпотези на зовнішньоекономічних контактах України та США. Країну-партнера для даних обчислень було обрано виходячи із питомої ваги її торгівлі у загальносвітових значеннях, її ролі в міжнародних економічних відносинах та специфіки американської економічної дипломатії, що приділяє увагу навіть країнам, частка яких в американській зовнішній торгівлі та інвестиційній діяльності є відносно незначною. Співставивши кількість американських економічних дипломатів в Україні за період з 2008 р. по 2015 р. з динамікою експортно-імпортних потоків товарів та послуг, а також із зовнішньоторговим оборотом (розраховувалось загальне значення, а також окремо за товарами та за послугами), ми отримали відповідні коефіцієнти кореляції. Їх значення ($r = [-0,57, 0,10]$) дозволяє свідчити про відсутність зв'язку між наведеними числами. Більше того, окремі отримані коефіцієнти мають від'ємні значення. Допустиме на перший погляд з математичної точки зору значення коефіцієнту кореляційного зв'язку між кількістю задіяних дипломатів та зовнішньоторговельним оборотом послугами між США та Україною ($r = -0,82$) не може служити підставою для висновку про наявність сильного оберненого зв'язку між названими даними. Причиною тут є вплив

інших чинників, які і призвели до уповільнення експортно-імпортних операцій з торгівлі послугами між США та Україною при зростанні американського дипломатичного персоналу, залученого США для підтримки економічних контактів між державами. Таким чином, можливість механічного визначення ефективності економічної дипломатії на основі винятково чисельності дипломатичного персоналу країни є вкрай сумнівною.

Дещо схожої точки зору дотримуються Х.Руель та Л.Зуйдема [623], які, висуваючи свої зауваження до дослідження, здійсненого М.Костецькі та О.Нарай, також погоджуються із тим фактом, що воно може служити теоретичним підґрунтям для подальших кроків в даному напрямку. Сконцентрувавши увагу на проблематиці мікрорівня економічної дипломатії і використовуючи інструментарій кореляційно-регресійного аналізу, автори здійснили спробу визначити чинники, вплив яких є істотним для якості комерційної дипломатії. В число факторів, які на їх думку, тут є істотними, вони включили діловий досвід підприємців, які займаються ЗЕД, їх професійну освіту, досвід на зовнішніх ринках, наявність ділової мережі фірми та мережі підтримки за участю урядових і неурядових структур своєї держави, готовність фірми використовувати інструментарій економічної та комерційної дипломатії в своїх цілях тощо. Отримані результати свідчать, що найбільше значення коефіцієнту детермінації R^2 досягається для моделі з включенням останнього із перелічених чинників.

На нашу думку, головними недоліками такого підходу є: по-перше, ігнорування факту зростання коефіцієнту детермінації R^2 при механічному збільшенні змінних, які використовувались в розрахунковій моделі, навіть якщо такі змінні можуть мати віддалене відношення до пояснюваної змінної; по-друге, вихідні дані були отримані за рахунок проведення анкетного опитування 140 суб'єктів ЗЕД Нідерландів (причому на всі запитання анкетування відповіли тільки 110 з них), що також надає таким даним яскраво вираженого суб'єктивного характеру та робить кінцеві результати малоприматними для запровадження в українську практику економічної дипломатії.

Таким чином, для оцінки ефективності економічної дипломатії України необхідним є визначення інших чинників, які відповідали б наступним критеріям: по-перше, носили б об'єктивний характер (тобто не залежали б від суб'єктивної точки зору окремого респондента, інтерв'юєре, випадкового характеру вибірки чи організатора опитування), по-друге, мали б кількісний вимір та підлягали оцінці з використанням економіко-математичних методів, по-третє, були релевантними відносно процесів економічної дипломатії.

На нашу думку, серед даних, які так чи інакше стосуються сфери даного дослідження та повністю відповідали б названим вимогам, в першу чергу слід назвати державні видатки на функціонування механізму економічної дипломатії України (мається на увазі фінансування за рахунок державного бюджету). Підставою такого вибору є те, що саме з даного джерела забезпечується функціонування вітчизняних органів державної влади, а також надається підтримка недержавним складовим згаданого механізму. Крім того, в Законах України за відповідні роки регулярно закріплювалось положення про те, що фінансування видатків, пов'язаних з утриманням дипломатичних представництв, консульських установ України за кордоном та їх працівників, незалежно від їх відомчої підпорядкованості, здійснюється винятково через МЗС України [72; 73; 74; 75; 76; 77; 78; 79; 80; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90].

Для оцінки впливу обсягу державних видатків на результати ЗЕД та перевірки взаємозв'язків між ними, нами сформовано кореляційну матрицю (додаток С). До кількісних результатів такої діяльності віднесено наступні показники: ВВП України, експорт товарів та послуг, їх імпорт, зовнішньоторговельний оборот в цілому та окремо за товарами та послугами, сума накопичених іноземних інвестицій в економіці України та українських – за кордоном. З метою підвищення достовірності розрахункових даних використані зазначені показники за період 1998-2015 рр.

Як видно з додатку С, достовірність за рівнем значимості ρ є меншою за 0,05, що дозволяє зробити висновок про значимість результатів. В першу чергу нас цікавлять коефіцієнти кореляції між видатками державного бюджету на

здійснення зовнішньої діяльності та іншими показниками, включеними в розрахунок.

З метою перевірки отриманих результатів сформовано діаграми розсіювання для взаємозв'язків, які представляють для даного дослідження безпосередній інтерес та підтверджують нашу гіпотезу про наявність часткового взаємозв'язку між розглянутими показниками (рис. 5.1, 5.2). В той же час за допомогою відповідної діаграми розсіювання можна зафіксувати слабкий вплив фінансування української економічної дипломатії на залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни (рис. 5.3).

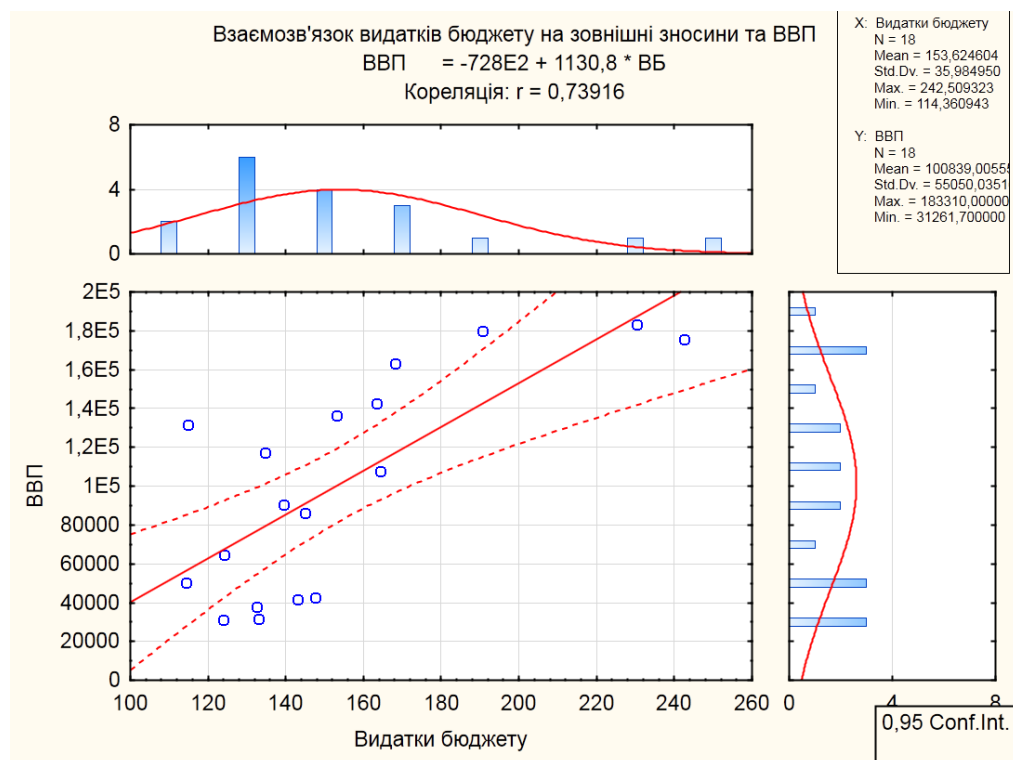


Рис.5.1. Діаграма розсіювання ВВП відносно видатків державного бюджету України на зовнішню діяльність

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica

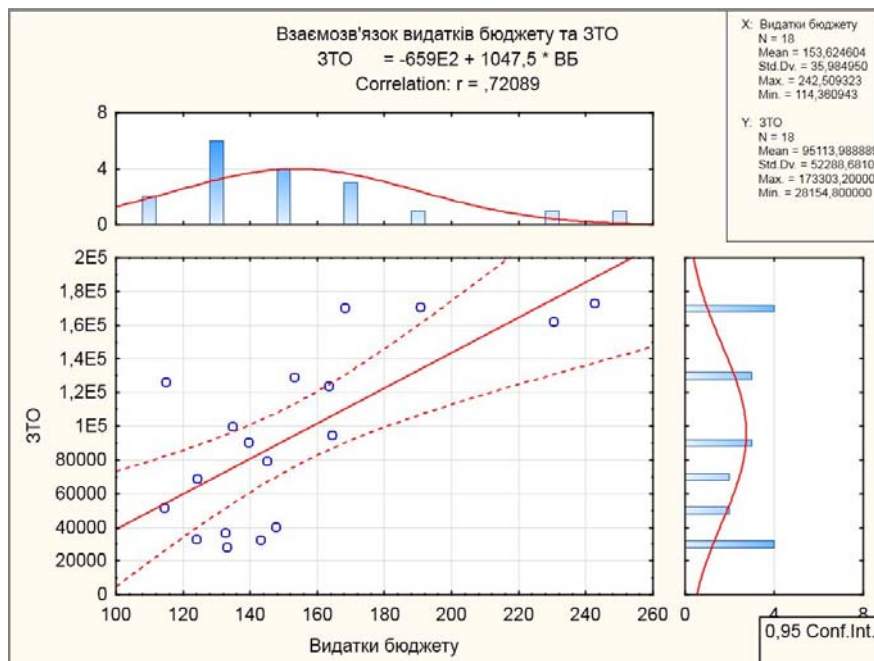


Рис. 5.2. Діаграма розсіювання зовнішньоторгового обороту відносно видатків державного бюджету України на зовнішню діяльність

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica

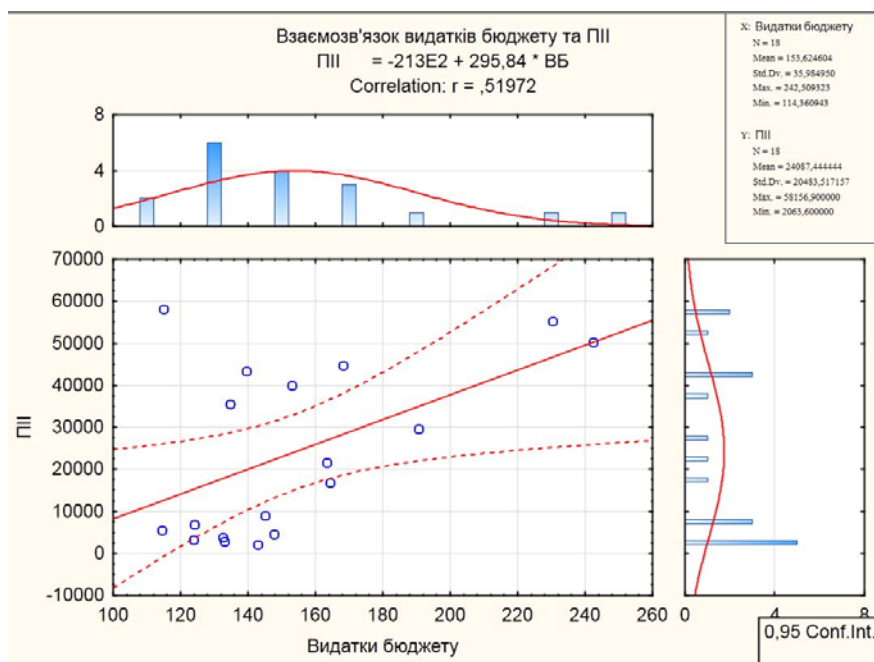


Рис. 5.3. Діаграма розсіювання прямих іноземних інвестицій в економіку України відносно видатків її державного бюджету на зовнішню діяльність

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica

Крім того, на основі виконаних розрахунків можливо сформувати систему економетричних моделей результатів ЗЕД України залежно від обсягів

бюджетних асигнувань, призначених на фінансування складових, які ми відносимо до механізму економічної дипломатії (табл. 5.1). Слід зауважити, що моделі для процесів іноземного інвестування тут не розраховувались через відносно низькі значення коефіцієнтів кореляції ($r = 0,52$ та $0,49$) та значне розсіювання значень динамічного ряду (рис.5.3).

Таблиця 5.1

Система економетричних моделей залежності результатів зовнішньоекономічної діяльності від обсягів відповідних бюджетних асигнувань

	Економетричні моделі	R^2	F
ВВП	$Y_1 = -72874,38 + 1130,8 \times X$	0,5464	19,2696
Експорт товарів	$Y_2 = -20483,3 + 386,9 \times X$	0,4755	14,5074
Експорт послуг	$Y_3 = -3022,674 + 72,338 \times X$	0,4472	12,9432
Імпорт товарів	$Y_4 = -39792,807 + 546,521 \times X$	0,5609	20,4388
Імпорт послуг	$Y_5 = -2509,256 + 41,701 \times X$	0,4162	11,4068
Зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі товарами	$Y_6 = -60276,077 + 933,463 \times X$	0,5256	17,7294
Зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі послугами	$Y_7 = -5531,93 + 114,039 \times X$	0,4381	12,4722
Загальний зовнішньоторговельний оборот України	$Y_8 = -65808,007 + 1047,502 \times X$	0,5197	17,3111

де Y_1 - Y_8 – залежні змінні, X – сума бюджетного асигнування, призначеного на фінансування механізму зовнішніх зносин та економічної дипломатії, R^2 – коефіцієнт детермінації, F – критерій Фішера

Джерело: розраховано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica

Таким чином, нами з'ясовано характер функціональних зв'язків між обсягами фінансування механізмів економічної дипломатії та результатами ЗЕД України. Відзначимо, що розраховані нами економетричні моделі відповідають необхідним критеріям значимості, а не найвищі значення коефіцієнтів детермінації підтверджують нашу тезу про неоднорідний характер процесів у даній сфері, які здебільшого відбуваються нерівномірно, часто суперечливо та з важко вловимими закономірностями, а також зазнають впливу значної кількості

чинників, які не підлягають трансформації у числову форму без отримання при цьому суб'єктивного забарвлення внаслідок дії людського фактора. Схожу ситуацію прокоментував В.П.Гутнік: “Модель найчастіше сприймається як формалізований (а тому досить абстрактний) взаємозв'язок окремих, відібраних за ступенем релевантності параметрів, який можна математично прорахувати. В нашому ж випадку це взаємозв'язок конкретних і, як правило, неформалізованих елементів” [44]. В контексті економічної дипломатії є підстави стверджувати, що без належного державного супроводу перспективи української експортно-імпоротної, міжнародної інвестиційної та коопераційної діяльності є вкрай сумнівно-суперечливими, в той же час механічне нарощення коштів, виділених на підтримку названих форм ЗЕД не гарантуватиме прямопропорційного підвищення їх результативності.

До чинників, які носять неформалізований характер або можуть зазнавати суб'єктивного забарвлення, належать стан та перспективи участі держави в процесах економічної інтеграції, розвиток національної економіки, рівень розвитку механізму економічної дипломатії та якості її кадрового забезпечення тощо.

При оцінці сучасного стану участі України в інтеграційних утвореннях, які є суб'єктами багатосторонньої економічної дипломатії, доцільним є використання не тільки абсолютних показників, які фіксують стан співпраці з ними, але і аналітичних цифрових даних, які дозволяють виявити наявні тенденції та зробити на їх основі комплексні висновки.

На даний час на рівні багатосторонньої економічної дипломатії Україна співпрацює, як зазначалось вище, з багатьма інституційними об'єднаннями. Важливими є партнерські відносини з МВФ, МБРР, СОТ, ЮНКТАД, ЄБРР, ОЧЕС, Міжнародною торговою палатою тощо. На стан інтеграції в світову економіку та ефективність участі України в процесах міжнародного поділу праці впливає діяльність нашої держави в рамках структур Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, Всесвітньої організації інтелектуальної власності, Міжнародної морської організації, Міжнародної організації цивіль-

ної авіації ІКАО тощо. Проте найважливішими з позицій міжнародних економічних відносин залишається інтеграція з ЄС та окремими країнами СНД.

Для того, щоб оцінити дані структури з точки зору значимості для України, звернемось до стану торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва із зазначеними організаціями. Виходячи з даних табл. 3.1, на ЄС та СНД стабільно припадала більша частка експорту українських товарів (від 54,6 до 73,2%) та послуг (від 66,7% до 86,9%). Функціональна залежність вітчизняного експорту товарів від двох даних організацій відображена на рис. 5.4-а, причому використання розрахунку її поліноміального тренду дозволяє стверджувати, що в подальшому їх частка може скорочуватись. Головною причиною є зменшення обсягів торгівлі з країнами СНД. Причому, як показує прогнозування, зміни співвідношення між даними об'єднаннями за їх значенням для формування українського експорту товарів (рис. 5.4-б), здійснене на основі використання поліноміального тренду, за підсумками 2017 р. частка СНД з ймовірністю 93% скоротиться ще на 4-6% до приблизно 10-12%, а частка ЄС з ймовірністю 88% зросте на 5-7% до приблизно 42-44%. Відзначимо, що головним чинником зростання питомої ваги ЄС для вітчизняного експорту пояснюється, в першу чергу, не зростанням абсолютних його значень, а втратою позицій і, як наслідок, зменшенням аналогічного показника інших напрямків ЗЕД країни. Це дає додаткові аргументи стверджувати про необхідність активізації економічної дипломатії для інтенсифікації торговельних контактів, а отже і реалізації інтеграційного потенціалу України у відносинах з ЄС. Крім того, вважаємо, що погіршення відносин з одним із учасників СНД не повинно означати для нашої держави автоматичного згортання співпраці з даною міжнародною організацією, оскільки в умовах гострої конкуренції на світових ринках нехтувати контактами з іншими партнерами, на ринках яких українська продукція традиційно характеризувалась сталим попитом, є контрпродуктивно і суперечить принципам економічної дипломатії.

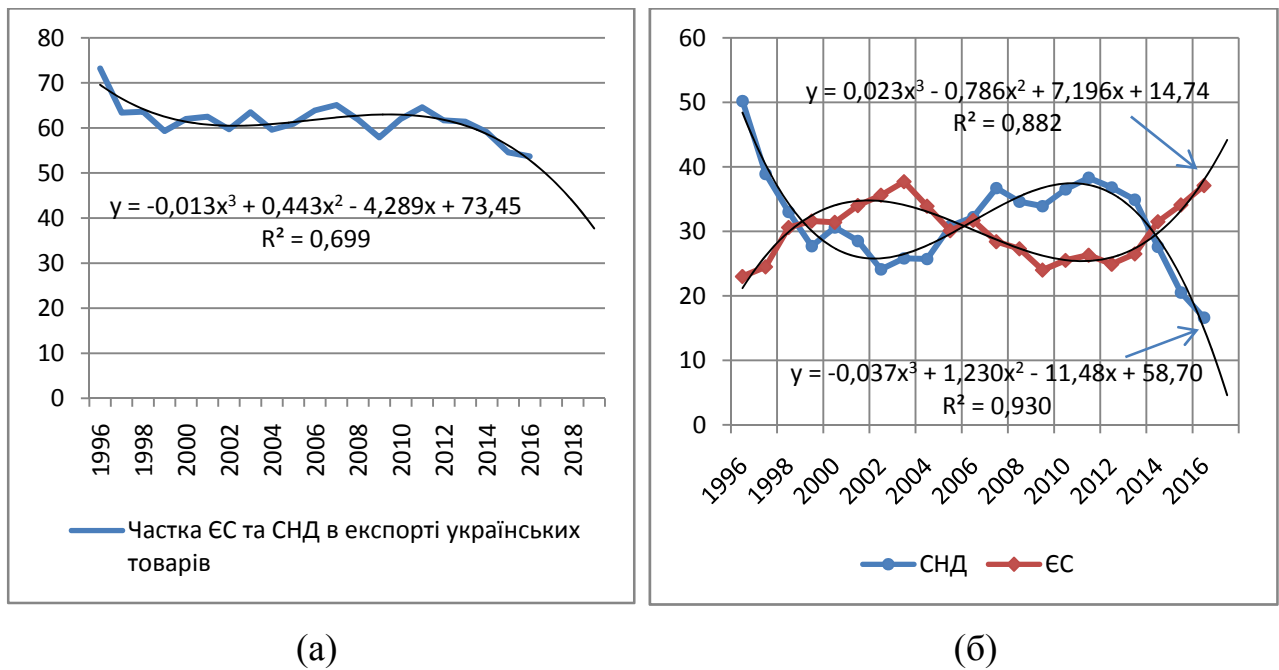


Рис. 5.4. Частка ЄС та СНД в експорті українських товарів

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica на основі: [32]

За аналогічною методикою розглянемо питому вагу зазначених структур в експорті українських послуг за кордон. Функціональна залежність вітчизняного експорту послуг від ринків СНД та ЄС відображена на рис. 5.5-а, де використання розрахунку її поліноміального тренду другої степені дозволяє прогнозувати подальше його скорочення. Головною причиною цього також є зменшення обсягів торгівлі з країнами СНД. Для прогнозування зміни частки українського експорту на ринках послуг вказаних регіональних об'єднань (рис. 5.5-б), виходячи із кількості отриманих екстремумів функцій, нами використано поліноміальні тренди. За підсумками 2017 р. частка СНД з ймовірністю 90% зупиниться на позначці близько 37-39%, а частка ЄС з ймовірністю 84% зросте до приблизно 31-34%. Висновки, які можна зробити за результатами аналізу використання потенціалу українських послуг у співпраці з ЄС, будуть сконцентровані, головним чином, на екстенсивному характері вищезазначеного зростання з відсутнім або невисоким ростом реалізації послуг, вираженому в абсолютних величинах. Зауважимо, що це може свідчити як про проблеми в українській економіці, так і про недостатнє використання сучасних

інструментів та механізмів просування власних торговельних інтересів в країнах-партнерах, де одним з головних є саме економічна дипломатія.

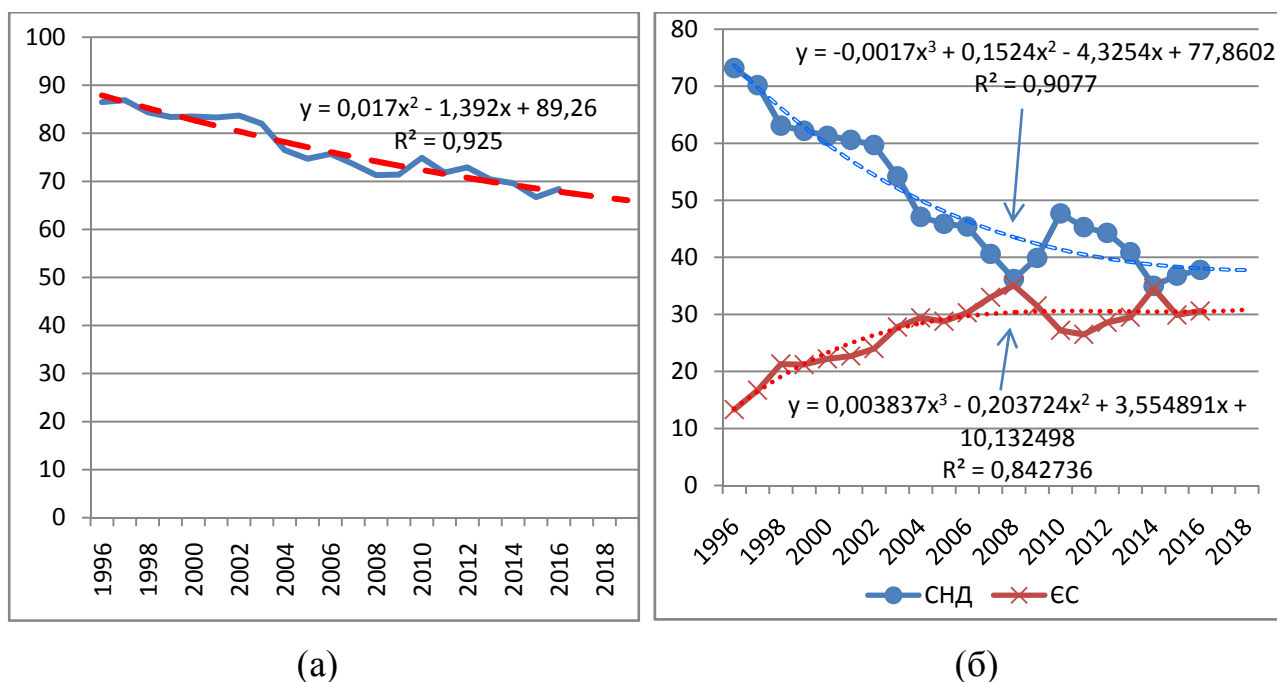


Рис. 5.5. Частка ЄС та СНД в експорті українських послуг

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica на основі: [32]

Оцінка стану інтеграційних процесів України з її основними економічними партнерами буде неповною, якщо залишити за межами розгляду специфіку імпорتنних потоків країни. Тим більше, що в ряді випадків товари чи послуги, отримані по імпорту суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в подальшому трансформуються у вітчизняну продукцію, яка в рамках традиційного експорту або поставок в межах коопераційних мереж реалізується за кордон [330], забезпечуючи тим самим необхідні позитивні ефекти для національної економіки в цілому.

В українському імпорті товарів питома вага ЄС та СНД знаходилась в межах 65,5%-89,0%. Функціональна залежність вітчизняного імпорту товарів від цих двох регіональних об'єднань відображена на рис. 5.6-а, причому спостерігається тенденція до зменшення їх сумарної питомої ваги (рис. 5.6), яка може бути виражена рівнянням лінійної функціональної залежності. До причин її виникнення можна віднести загальне скорочення Україною імпорту товарів,

де істотне місце посідала продукція з високим ступенем доданої вартості, постачальниками якої для нашої держави традиційно є країни ЄС і СНД. Щодо прогнозу динаміки імпорту товарів, то за допомогою визначення поліноміального тренду нами встановлено, що в подальшому слід очікувати скорочення частки СНД (з ймовірністю 93% до приблизно 17-19% за підсумками 2017 рр.) та зростання питомої ваги ЄС (з ймовірністю 72% орієнтовно до 45-48% в українському імпорті за результатами 2017 рр.). Проте, з точки зору важливості для євроінтеграції, значення прогнозу для контактів з ЄС тут не слід кваліфікувати як позитивні, оскільки збільшення відповідної частки ЄС досягається не за рахунок інтенсифікації контактів з європейськими партнерами, а винятково як наслідок різкого скорочення ролі інших зовнішньоторговельних векторів.

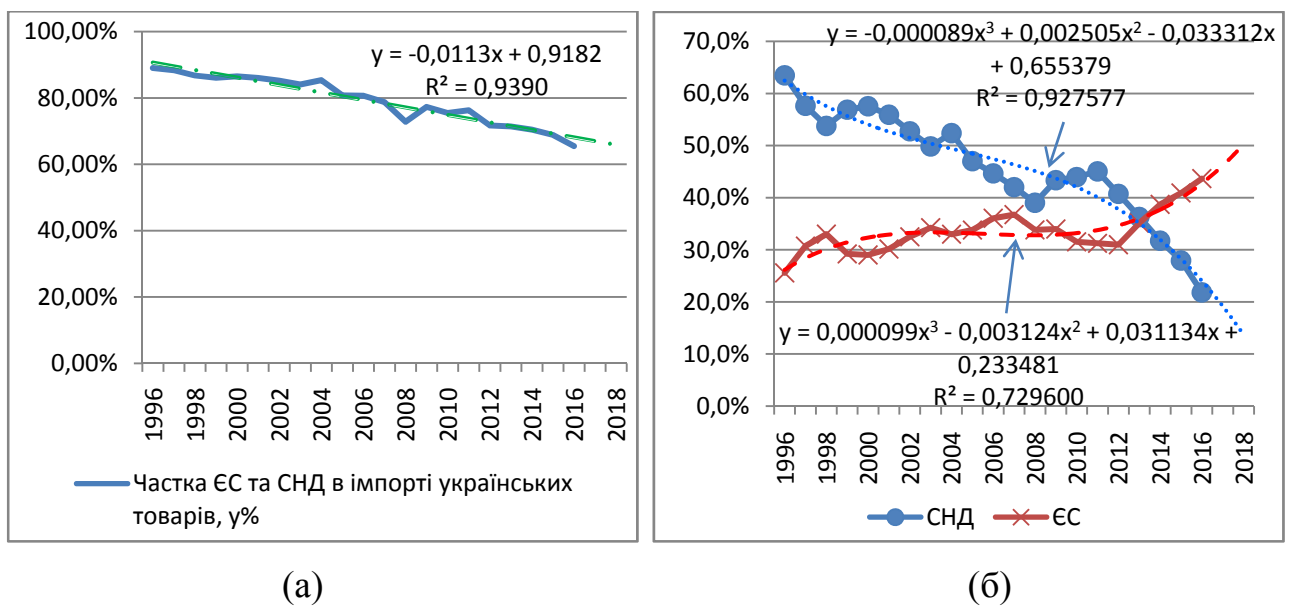


Рис. 5.6. Частка ЄС та СНД в імпорті товарів Україною

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica на основі: [32]

Аналогічна до імпорту товарів картина спостерігається і в імпорті послуг (рис. 5.7): значна частка ЄС і СНД (в межах від 49,7% до 75,9%), яка впродовж декількох останніх років почала скорочуватись на фоні загального падіння обсягів зовнішньоторговельної активності. При цьому тенденції щодо зростання питомої ваги ЄС та зменшення СНД, а також причини їх виникнення є

схожими на інші напрями експортно-імпоротної діяльності. Для прогнозування частки ЄС та СНД в імпорті послуг Україною в 2017-2018 рр. нами використано рівняння ліній тренду. Зважаючи на кількість екстремумів, на нашу думку, оптимальним буде використання поліноміального тренду. Отримані результати дозволяють прогнозувати частку СНД з ймовірністю 89% на рівні 12-15% та ЄС – на рівні 46-49% (оцінка ймовірності – 75%).

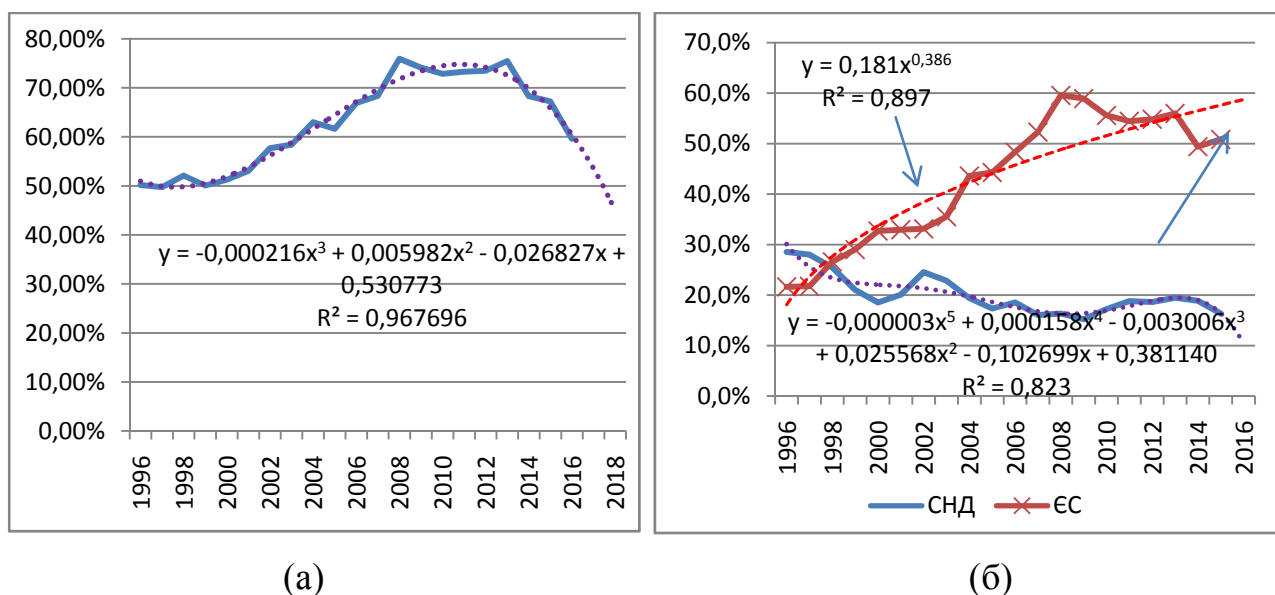


Рис. 5.7. Частка ЄС та СНД в імпорті послуг Україною

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica на основі: [31]

Ще одним істотним проявом інтеграційної активності України є її участь в процесах міжнародного інвестування: тут мається на увазі залучення прямих інвестицій з країн ЄС. На відміну від зовнішньої торгівлі в аналіз не включені дані щодо залучення в Україну прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з країн СНД та відповідне вкладення українського капіталу за кордон. Причинами є наступне. По-перше, обсяг ПІІ з країн СНД є порівняно невисоким із аналогічними показниками ЄС, а переважна більшість їх припадає на Російську Федерацію. В сучасних умовах даний показник зазнає вкрай високого впливу політичних та геополітичних чинників, рівень яких набув поточних значень в останні декілька років, тому раніше сформовані тенденції тут не можуть розглядатись як достовірні, а волатильний характер не дає можливостей визначати нові їх значення. По-друге, обсяги інвестицій з України за кордон

також не є значними в порівнянні із залученими ПІІ. По-третє, характер вітчизняних інвестицій за кордон не відповідає ознакам системного міжнародного партнерства, а переважна їх більшість (від 80% до 90%) спрямовується в Республіку Кіпр, що дає підстави трактувати їх здійснення як фінансові операції, спрямовані на мінімізацію податкового навантаження на власників такого капіталу за рахунок використання офшорних зон.

В частині інвестування в Україну на держави ЄС припадало від 55% до 80% всіх ПІІ (рис. 5.8), причому починаючи з 2006 р. їх частка стабільно зростала до нинішніх значень. Використання рівняння поліноміального тренду дозволяє прогнозувати деяке зниження частки ЄС до рівні 63-65% за даним показником впродовж наступних 2-3 років.

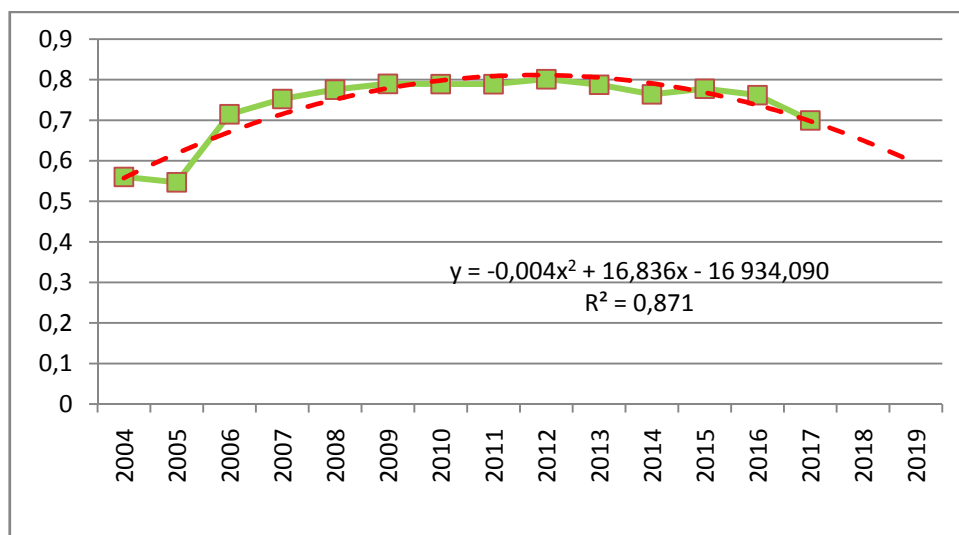


Рис. 5.8. Частка ЄС у вкладенні прямих іноземних інвестицій в економіку України

Джерело: побудовано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica на основі: [114]

Підсумовуючи вищезазначене, є всі підстави стверджувати про недостатню ефективність сучасного стану механізмів економічної дипломатії України. Так, по-перше, витрачання коштів державою на фінансування структур та дій, які належать до механізму економічної дипломатії, не забезпечує належної віддачі у вигляді зовнішньоекономічних результатів. Особливо яскраво це помітно в частині залучення ПІІ в українську економіку.

По-друге, механізми економічної дипломатії України у їх нинішньому вигляді не сприяють інтеграції нашої держави в світове господарство в цілому та в Європейський Союз зокрема. При цьому залишати суб'єкти господарювання в складних внутрішніх умовах без належної підтримки та супроводу у зовнішніх торговельних відносинах, – неприйнятна розкіш, яка може призвести до подальшого скорочення абсолютних значень обсягів національних товарів та послуг на міжнародних ринках. За такої умови зростання відносних показників інтеграційної активності не належить до позитивних ознак та не дає підстав стверджувати про формування позитивних тенденцій.

По-третє, виникнення проблем у відносинах з однією з держав-учасниць інтеграційного об'єднання, з яким співпрацює Україна (в даному випадку мова йде про СНД), не може служити достатнім поясненням зменшення торговельно-економічних контактів з іншими членами даної структури. Особливо важливе це твердження в частині українського експорту, який (як видно з дод. III) має сильний зв'язок із значенням ВВП держави. На нашу думку, значне скорочення обсягів торговельних контактів з країнами СНД (мова йде про зменшення до 50% за 2015 р.) не може бути списане винятково на конфронтаційний характер відносин з Росією та на внутрішні політичні проблеми нашої держави, оскільки за таких умов за межами розгляду залишаються наявні проблеми економічної дипломатії, які також мають місце у вітчизняних реаліях.

По-четверте, з аналогічних причин функціонування механізмів економічної дипломатії слід визнати недостатнім в питаннях залучення іноземних інвестицій в Україну. Тим більше, що наявний потенціал дозволяє не просто здійснювати механічне збільшення вкладень зарубіжного капіталу в країну, але і вести системну роботу над залученням вітчизняних суб'єктів у міжнародні коопераційні мережі та тим самим створювати передумови для подальшого реформування економіки України.

5.2. Економічна дипломатія у забезпеченні зовнішньоторговельної експансії України

Позитивно оцінюючи досвід вітчизняних та зарубіжних науковців відносно визначення ефективності впливу економічної дипломатії на отримані зовнішньоекономічні результати країни, не можна не відзначити, що жодна з наявних методик (використання гравітаційної моделі в економічній дипломатії, співвідношення результатів ЗЕД та чисельності дипломатичних представництв країни та їх персоналу за кордоном, проведення анкетних опитувань серед суб'єктів ЗЕД)¹⁹ не дає можливості з високим рівнем об'єктивності встановити конкретний ефект від застосування механізмів економічної дипломатії держави.

З метою оцінки впливу економічної дипломатії країни на її експортно-імпорتنу діяльність, а також підкріплення тези про значення зовнішньоторговельної експансії для України вважаємо можливим використання інструментарію трендового аналізу. При цьому необхідним буде нагадати, що даний економіко-математичний метод дозволяє здійснити тільки приблизну оцінку результатів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки, як зазначає А.П.Голіков, передбачити і врахувати всі фактори (типу різкої зміни курсу національної валюти, впливу тіньової економіки, розвитку політичної ситуації в країні тощо) є практично неможливим [39]. Тим не менше його активно використовують для визначення перспектив розвитку окремих процесів чи явищ, а також з'ясування їх відповідності критеріям оптимальності та ефективності в проміжку до 5 років [229].

Так, як зазначалось раніше, в розвитку системи та механізмів вітчизняної економічної дипломатії рубіжною точкою став перехід у 2010 р. від частково-об'єднаної до об'єднаної моделі. На нашу думку, наявність достатнього масиву статистичних даних дають можливість здійснити визначення математичним інструментарієм тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності України та обчислити відхилення отриманих в подальшому результатів від їх

¹⁹ описано в підрозділі 5.1

прогнозних значень. Оскільки вплив людського фактора у розрахунки за даною методикою є мінімальним (на відміну від згаданих вище методів), то означені аналітичні розрахунки можуть претендувати на об'єктивність в обґрунтуванні подальшого розвитку як вітчизняної економічної дипломатії в цілому, так і окремих її інструментів, а також використовуватись для визначення ефективності національних механізмів економічної дипломатії.

Для здійснення трендового аналізу результатів розглядуваного реформування вітчизняної економічної дипломатії України в 2010 р., відповідно до поставлених перед нами завдань та з метою забезпечення максимальної репрезентативності, було обрано показники експортно-імпоротної діяльності України за період з 1996 р. по 2010 р., з прогнозуванням відповідних значень до 2013 р. методом екстраполяції та їх подальшим співставленням з реальними результатами зовнішньоекономічної діяльності України впродовж 2011-2013 рр. Інтервал аналізу обмежено трьома роками (2013 р.), оскільки у 2014-2015 рр. українська економіка зазнала значного негативного впливу, який виходить далеко за межі проведеного моделювання зовнішньоторговельних процесів, а дія всієї сукупності чинників, які це зумовили, не може бути в даний час адекватно відображена в економіко-математичних моделях, аналогічних до використаних нами у даному дослідженні.

Зважаючи на мінливість динаміки охоплених показників, було встановлено, що використання простіших форм трендового аналізу на основі побудови лінійних, експоненційних, логарифмічних або степеневих рівнянь тренду не дозволяє зробити достатньо точного прогнозу відносно розвитку експорту товарів і послуг, а також їх імпорту та зовнішньоторговельного обороту нашої держави (для даних рівнянь значення відповідних коефіцієнтів детермінації R^2 здебільшого мають відносно невисокі значення в межах 0,5-0,7). Найбільш точні та близькі до реальних значень прогнози тут були отримані з використанням поліноміального тренду різних степенів (ступінь поліному визначався виходячи з кількості екстремумів функції та з подальшого розвитку відповідного показника, враховуючи вже відомі нам результати ЗЕД у 2011-

2013 рр. – дані розрахунків наведено в додатку Т.1). Рівняння визначення тренду для експорту та імпорту товарів та послуг, а також для зовнішньоторговельного обороту України, виходячи з даних 1996-2009 рр., наведено в табл. 5.2. Для всіх них характерним є високе значення коефіцієнтів детермінації R^2 , яке дає підстави вести мову про достатньо точний характер рівнянь, а математичні моделі, які описуються даними рівняннями тренду, дозволяють зробити прогноз від 77% до 93% значень. Тут і надалі вважаємо оптимальним використання рівнянь тренду, для яких значення коефіцієнту детермінації є більше 0,7 і знаходиться в межах 0,7-1, оскільки такі трендові моделі можуть вважатись адекватними з математичної точки зору, а також такими, що дозволяють з достатньо високою точністю здійснювати прогноз на наступні декілька часових періодів.

Таблиця 5.2

Рівняння тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності України за 1996-2010 рр.

	рівняння	Коефіцієнт детермінації R^2
Експорт товарів	$y = 168,577x^2 + 718,284x + 9474,011$	0,820
Експорт послуг	$y = 77,828x^2 - 680,797x + 5235,218$	0,927
Імпорт товарів	$y = 322,095x^2 - 985,028x + 14152,45$	0,767
Імпорт послуг	$y = 38,354x^2 - 238,543x + 1464,216$	0,888
Зовнішньоторговельний оборот	$y = 606,854x^2 - 1186,084x + 30325,895$	0,808

Джерело: розраховано автором

На основі проведених розрахунків з'ясовано (додатки Т.2-Т.6), що впродовж 1996-2010 рр. середнє відхилення фактичної суми експорту товарів Україною складало -5,3% від показника, обчисленого за допомогою рівнянь, наведених в табл. 5.2. Проте в 2011-2013 рр. середнє значення такого відхилення складало вже -38,7%. Зауважимо, що середній темп приросту експорту товарів Україною в 1996-2010 рр. складав 11,9%, а в 2011-2013 рр. він скоротився на 3,3% до 8,6%. Для імпорту товарів характерна аналогічна картина: при середньому відхиленні фактичних даних від відповідного

рівняння тренду -6,0% (в 1996-2010 рр.), за 2011-2013 рр. воно зросло ще на -5% і складало вже -11,9%. На 15,7% скоротився і середній темп зростання імпорту товарів (з 25,5% до 9,8%) (див. табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Відхилення реальних значень від розрахованих за допомогою рівнянь тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності України за 1996-2010 рр.

	Середня девіація тренду за:		Різниця
	1996-2010	2011-2013	
Експорт товарів	-5,3%	-38,7%	-33,4
Експорт послуг	-1,4%	-19,3%	-17,9
Імпорт товарів	-6,0%	-11,9%	-5,9
Імпорт послуг	-4,5%	-25,4%	-20,9
Зовнішньоторговий оборот	-4,3%	-10,6%	-6,3

Джерело: розраховано автором

Схожа картина спостерігалась і в торгівлі послугами. Так, середні темпи зростання експорту та імпорту послуг Україною скоротились відповідно на 1,0% та 1,8% (з 7,8% до 6,8% та з 13,2% до 11,4%). Щодо середніх відхилень в тенденціях, вони також виявились суттєвими: відхилення зросло на -17,9% по експорту послуг (з -1,4% впродовж 1996-2010 рр. до -19,3% за 2011-2013 рр.) та на -20,9% по їх імпорту (з -4,5% до -25,4% за аналогічні періоди). Зрозуміло, що при таких показниках аналогічна ситуація повинна мати місце і в цілому у зовнішньоторговельному обороті України. Подальші розрахунки підтверджують це: по-перше, за розглядувані періоди середній темп зростання показника скоротився на 2,7% (з 11,7% до 9,0%), по-друге, середнє відхилення між сформованим трендом та реальними значеннями збільшилось на -6,3% (з -4,3% до -10,6%).

В абсолютних показниках негативні відхилення від раніше сформованих трендів набувають достатньо високих величин: -73,9 млрд. дол. США по експорту товарів впродовж 2011-2013 рр., -7,9 млрд. дол. США по експорту послуг, що формує загальні втрати розміром 81,8 млрд. дол. США (27,3 млрд. дол. США в середньому за рік). Щодо аналогічної картини по імпорту товарів (-27,8 млрд. дол. США) та послуг (-5,2 млрд. дол. США), то позитивний, на

перший погляд, результат для платіжного балансу держави далеко не завжди є таким, якщо врахувати ступінь глобалізованості сучасного світового господарства, а також масштаби міжнародної кооперації, які дозволяють національним економікам та їх окремим суб'єктам здобувати додаткові конкурентні переваги за рахунок участі у виробничих мережах. Останні, в свою чергу, нерідко імпортують товари та послуги, щоб у подальшому збільшити обсяги експорту. У підсумку від'ємне значення матиме і сумарна різниця між очікуваним та реальним зовнішньоторговельним оборотом України в 2011-2013 рр.: -51,9 млрд. дол. США, що становить приблизно -17,3 млрд. дол. США на рік.

Отримані результати дозволяють вести мову про виникнення розбіжностей між тенденціями ЗЕД як в цілому України, так і її суб'єктів, що були сформовані впродовж 1996-2010 рр. та подальшим перебігом експортно-імпоротної діяльності у 2011-2013 рр. Оскільки в розглядуваний проміжок часу умови ведення ЗЕД в Україні не зазнавали впливу чинників критичного або сильного впливу, а дія сформованих раніше (маємо на увазі, наприклад, істотну зміну валютних курсів у 2005 р. та в 2008 р., вступ України в СОТ та початок світової фінансово-економічної кризи в 2008 р. тощо) вже була врівноважена об'єктивними економічними процесами, а отже і врахована при обчисленні відповідних рівнянь тренду, то єдиною істотною подією, яка, на нашу думку, могла суттєво вплинути на результати ЗЕД, було фактичне спрощення та послаблення механізмів дипломатичної підтримки та просування національних економічних інтересів на світових ринках. Підтвердженням даного висновку може служити і той факт, що найбільш істотна розбіжність (табл. 5.3) спостерігається саме в частині експорту, який в умовах відкритої ринкової економіки більше ніж імпорт залежить від національної економічної дипломатії.

Для перевірки даного твердження за даною методикою нами виконано аналогічні розрахунки для часового інтервалу 1996-2008 рр., де на основі тренду 1996-2005 рр. було здійснено співставлення даних, визначених за допомогою рівняння тренду методом екстраполяції на 2006-2008 рр., з фактич-

ними результатами ЗЕД України. Підставами вибору саме таких часових рамок були: по-перше, отримання репрезентативного результату можливе лише при відносно великому часовому інтервалі для розрахунків (10 років у даному випадку); по-друге, події 2008 р. (найбільш істотні – вступ України в СОТ та початок світової фінансово-економічної кризи) суттєво вплинули на зміни умов ЗЕД у 2009 р. та, частково, в 2010 р., що вагомо ускладнює процеси математичного моделювання розглядуваних аспектів ЗЕД, значно виводячи їх за межі нашого дослідження. Рівняння визначення тренду для експорту та імпорту товарів та послуг, а також для зовнішньоторговельного обороту України, виходячи з даних 1996-2005 рр., наведено в табл. 5.4. Високі значення коефіцієнтів детермінації R^2 свідчать про значну репрезентативність розрахованих трендових моделей, описаних відповідними рівняннями.

Таблиця 5.4

Рівняння тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності України за 1996-2005 рр.

	Рівняння	Коефіцієнт детермінації R^2
Експорт товарів	$y = 522,356x^2 - 3440,142x + 17970,788$	0,967
Експорт послуг	$y = 99,167x^2 - 969,616x + 5884,523$	0,953
Імпорт товарів	$y = 649,996x^2 - 5278,374x + 23617,623$	0,982
Імпорт послуг	$y = 48,464x^2 - 409,298x + 1896,212$	0,846
Зовнішньоторговельний оборот	$y = 1319,982x^2 - 10097,43x + 49369,147$	0,981

Джерело: розраховано автором

На основі даних рівнянь тренду нами було з'ясовано відхилення реальних значень основних показників експортно-імпортової діяльності України від їх математично розрахованих відповідників (табл. 5.5). Як бачимо, середні відхилення для 1996-2005 рр. перебувають в межах допустимих похибок і практично повторяють фактичні значення відповідних показників. Наявні розбіжності між розрахунковими та реальними значеннями результатів зовнішньоторговельної діяльності в 2006-2008 рр. носять здебільшого позитивний характер та пояснюються зростанням ефективності вітчизняної ЗЕД в

даний період та певним зростанням світових цін на групи товарів і послуг, які займають головні позиції в структурі української експортно-імпортової діяльності. Якщо прийняти до уваги той факт, що найбільший вплив економічна дипломатія країни має саме на експорт товарів та послуг, то середнє відхилення очікуваних значень від реальних впродовж 2006-2008 рр. є незначним.

Таблиця 5.5

Відхилення реальних значень від розрахованих за допомогою рівнянь тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності України за 1996-2005 рр.

	Середнє відхилення за:		Різниця
	1996-2005	2006-2008	
Експорт товарів	-0,4%	-3,4%	-3,0%
Експорт послуг	-0,2%	8,0%	8,2%
Імпорт товарів	-0,2%	12,4%	12,6%
Імпорт послуг	-1,3%	19,7%	21,0%
Зовнішньоторговельний оборот	-0,2%	6,1%	6,3%

Джерело: розраховано автором

В абсолютному виразі ці цифри означають, що впродовж трьох років відхилення від тренду по експорту товарів склало -2,1 млрд. дол. США, по експорту послуг +2,5 млрд. дол. США (сумарно – 400 млн. дол. США, що складає приблизно 133,3 млн. дол. США на рік). Такі результати перебувають в межах статистичної похибки і свідчать, по-перше, про високу точність розрахункових моделей (табл. 5.4) та, по-друге, про сталі тенденції розвитку вітчизняної зовнішньої торгівлі. Дещо інші результати в частині імпорту (маємо на увазі сумарне відхилення від тренду в торгівлі товарами +28,3 млрд. дол. США або в середньому +9,4 млрд. дол. США за рік та послугами +3,2 млрд. дол. США, що становить в середньому за рік 1,1 млрд. дол. США) мають цілком логічне пояснення: у 2005 р. Національним Банком України було здійснено ревальвацію гривні. Як відомо, одним із наслідків такого кроку завжди є відносне здешевшання імпорту та відповідне зростання темпів його обсягів впродовж декількох наступних часових періодів. Загальним результатом тут є відхилення зовнішньоторговельного обороту України від оціночних

значень на +31,9 млрд. дол. США, що становить приблизно 10,6 млрд. дол. США на рік.

Таким чином, для України перехід від частково-об'єднаної до об'єднаної моделі економічної дипломатії означав втрату власної вигоди в межах від 15% до 40% експорту від можливого, а також сприяв скороченню імпорту в межах від 12% до 25% від можливих їх значень. На цьому фоні загальне зменшення зовнішньоторговельного обороту перебувало в межах від 10% до 15%.

Як розглядалось у розділі 4 даної роботи, одна із держав ЄС – Польща, в 2006 р. успішно здійснила реформи власної системи економічної дипломатії, причому одним із прикладів для наслідування було обрано саме її український варіант і позитивний на той час досвід. Тому за методикою, описаною вище, з'ясуємо, які наслідки мала зазначена модернізація економічної дипломатії Польщі, внаслідок якої був здійснений перехід від об'єднаної моделі до частково-об'єднаної.

Оскільки активне запровадження нових для Польщі підходів до економічної дипломатії розпочалось наприкінці 2005 р. та було завершено в 2006 р., то для здійснення трендового аналізу експортно-імпоротної діяльності держави нами обрано інтервал 1995-2006 рр. з подальшим обчисленням відповідних значень за 2007-2008 рр. на основі методу екстраполяції та співставленням їх з фактичними даними за цей же період часу. Відзначимо, що інтервал прогнозування в 2 роки (на відміну від трьох у випадку України) обрано з метою виключення із обчислень 2009 р. Підставою є те, що результати даного року максимально відчували вплив фінансово-економічної кризи, яка охопила всю світову економіку, а тому їх використання неминуче спотворить оцінку ефективності економічної дипломатії, оскільки в аналізі будуть присутні сторонні чинники із надзвичайно сильним впливом кризового характеру. В табл. 5.6 наведено рівняння тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності Польщі за 1995-2006 рр., які були використані нами для подальших розрахунків. Значення коефіцієнтів детермінації R^2 в межах 0,917-0,984 є високими і свідчать про значну точність запропонованих математичних

моделей, описаних відповідними рівняннями, та репрезентативність отриманих нами результатів.

Таблиця 5.6

Рівняння тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності Польщі за 1995-2006 рр.

	Рівняння	Коефіцієнт детермінації R^2
Експорт товарів	$y = 1140,772x^2 - 7584,304x + 34595,886$	0,984
Експорт послуг	$y = 204,922x^2 - 1887,658x + 13000,5$	0,917
Імпорт товарів	$y = 956,127x^2 - 5001,328x + 42500,091$	0,956
Імпорт послуг	$y = 163,609x^2 - 1086,538x + 8066,682$	0,964
Зовнішньоторговельний оборот	$y = 2465,43x^2 - 15559,828x + 98163,159$	0,973

Джерело: розраховано автором

Обчислення, проведені на основі рівнянь, наведених у табл. 5.6 (розрахункові дані наведено в додатках Т.7-Т.11), показують, що впродовж 1995-2006 рр. середнє відхилення фактичної суми експорту товарів Польщею складало 0,1% від розрахункового значення, а в 2007-2008 рр. така різниця склала 9,2% (табл. 5.7). При цьому середній темп приросту експорту товарів Польщею за 1995-2006 рр. склав 15,9%, в 2007-2008 рр. він зріс на 8% до 23,9%. Аналогічно змінились і інші показники. Середнє відхилення в експорті послуг зросло з -0,6% до 24,8%, в імпорті товарів – з -0,9% до 19,5%, в імпорті послуг – з -0,3% до 14,6%. Зрозуміло, що при таких змінах інакшим є і значення для зовнішньоторговельного обороту: тут середнє відхилення зросло з -0,3% до 15,7%.

Абсолютні значення отриманих відхилень впродовж тільки двох років (2007-2008) формують достатньо вагому цифру: 28,9 млрд. дол. США для експорту товарів та 17,1 млрд. дол. США для експорту послуг. Сумарне значення позитивного результату становить 46 млрд. дол. США, що досягає 23 млрд. дол. США на рік. В імпорті товарів сума позитивного відхилення від раніше сформованого тренду становила 74,5 млрд. дол. США, в імпорті послуг – 8,3 млрд. дол. США. При цьому зовнішньоторговельний оборот Польщі за два

роки зріс на 128,9 млрд. дол. США (в середньому на 64,5 млрд. дол. США в рік) відносно результатів, які були б отримані за умови збереження попередніх тенденцій.

Таблиця 5.7

Відхилення реальних значень від розрахованих за допомогою рівнянь тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності Польщі за 1995-2008 рр.

	Середнє відхилення за:		Різниця
	1996-2006	2007-2008	
Експорт товарів	0,1%	9,2%	9,1%
Експорт послуг	-0,6%	24,8%	25,3%
Імпорт товарів	-0,9%	19,5%	20,5%
Імпорт послуг	-0,3%	14,6%	15,0%
Зовнішньоторговельний оборот	-0,3%	15,7%	15,9%

Джерело: розраховано автором

Як показують дані табл. 5.7, відхилення в тенденціях розвитку зовнішньоторговельної діяльності Польщі достатньо логічно обґрунтовуються посиленням системи економічної дипломатії держави. Причому на користь цього свідчить динаміка розглядуваних показників не тільки в частині експорту товарів та послуг, але і в частині імпорту: інтеграція Польщі в ЄС та участь в європейських і світових коопераційних мережах надають можливість отримати додатковий поштовх до інтенсифікації міжнародної економічної діяльності за допомогою дипломатичних інструментів та механізмів.

Виходячи з всіх розглянутих вище розрахунків, вважаємо, що імплементація більш розвиненої моделі економічної дипломатії відносно існуючої в державі при інших незмінних чинниках може створити передумови для зростання зовнішньоторговельної активності країни в середньому на 10-15% у наступні декілька років. Робити прогноз на більші терміни вважаємо нерациональним через значну мінливість сучасного світового господарства та необхідність включення в моделі, за допомогою яких розраховуються прогнози, більшого числа чинників. Останні, в свою чергу, характеризуються нерівномірним перебігом з важковловимими закономірностями та виходять за межі

нашого дослідження, а тому тут їх вплив не розглядається. Таким чином, на основі трендового аналізу є можливою розробка прогнозу показників зовнішньоторговельної діяльності України на 2017-2018 рр. із виокремленням прогнозу для ситуації збереження існуючих тенденцій в зовнішньоекономічній діяльності, а також розробка оптимістичного та песимістичного сценаріїв експортно-імпоротної діяльності при умові повернення нашої країни хоча б до частково-об'єднаної моделі економічної дипломатії. Для реалізації такого моделювання нами розроблено систему рівнянь тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності України на основі даних 2001-2015 рр. (на відміну від попередніх обчислень, що стосувались України, 1996-2000 рр. не включались в розрахунки з метою зменшення впливу на прогноз подій та тенденцій минулого століття, які на сьогоднішній день вже практично втратили актуальність) (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Рівняння тренду для основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності України за 2001-2016 рр.

	Рівняння	Коефіцієнт детермінації R^2
Експорт товарів	$y = -536.693x^2 + 11403.564x - 3070.79$	0,751
Експорт послуг	$y = -80,548x^2 + 1968,1x - 176.779$	0,852
Імпорт товарів	$y = -769,892x^2 + 15859.52x - 13210.769$	0,710
Імпорт послуг	$y = -45,109x^2 + 1142.432x - 1008,180$	0,889
Зовнішньоторговельний оборот	$y = -1432,241x^2 + 30373,616x - 17466,518$	0,750

Джерело: розраховано автором

Виходячи з даних Державної служби статистики України, зберігається тенденція до зменшення обсягів результатів зовнішньоторговельної активності України та її суб'єктів, що підтверджує адекватність розрахованих рівнянь тренду, наведених у табл. 5.8. Обчислення методом екстраполяції відповідних прогнозних значень експортно-імпоротної діяльності України в 2017-2018 рр. (табл. 5.9) показує, що без рішучих кроків з боку держави в розглядуваному напрямі, які змінили б наявні тенденції, значення експорту та імпорту як

товарів, так і послуг, будуть скорочуватись. Однозначним є те, що подібна динаміка жодним чином не може влаштувати ні представників державного управління, ні сферу бізнесу.

Таблиця 5.9

Прогноз зовнішньоторговельної діяльності України на 2017-2018 рр. (за умови збереження існуючої моделі економічної дипломатії та наявних тенденцій)

	Очікувані значення, у млрд. дол. США		Середньорічне значення (С _з)
	2017	2018	
Експорт товарів	35,7	28,3	32,0
Експорт послуг	10,0	9,2	9,6
Імпорт товарів	33,9	22,8	28,4
Імпорт послуг	5,4	4,9	5,2
Зовнішньоторговельний оборот	85,0	65,2	75,1

Джерело: розраховано автором

Як показало проведене дослідження, реформування системи та механізмів економічної дипломатії України може змінити існуючі тенденції та забезпечити передумови для ефективного розвитку вітчизняної економіки та її тіснішого залучення в європейські та світові інтеграційні процеси. Для кількісної оцінки можливого впровадження частково-об'єднаної моделі економічної дипломатії нами здійснено обчислення двох сценаріїв, які, залежно від дії інших чинників, отримали умовне позначення "оптимістичного" та "песимістичного". В дані сценарії, виходячи з вищезазначених розрахунків та на основі евристичного аналізу, закладено наступні критерії відхилення прогнозних величин від обчислених значень тренду: за оптимістичного сценарію відхилення експорту товарів повинно скласти +10%, відхилення імпорту товарів та в торгівлі послугами очікується на рівні +20%, зростання зовнішньоторговельного обороту – +15%; за песимістичного сценарію відхилення експорту товарами повинно скласти +5%, для імпорту товарів та експорту послуг – +10%, імпорту послуг – +15%, для зовнішньоторговельного обороту в цілому – +10%. Отримані результати наведено в табл. 5.10. Необхідно зауважити, що значення прогнозу для зовнішньоторговельного обороту наведено двічі: як сума його

окремих прогнозних складових та як незалежна величина, для якої обчислено власне рівняння тренду.

Таблиця 5.10

Очікувані результати можливої оптимізації економічної дипломатії України

	Очікувані значення, у млрд. дол. США (песимістичний сценарій)		Очікувані значення, у млрд. дол. США (оптимістичний сценарій)	
	2017	2018	2017	2018
Експорт товарів	37,6	29,8	39,3	31,3
Експорт послуг	11,0	10,1	12,0	11,0
Імпорт товарів	37,4	25,1	40,7	27,4
Імпорт послуг	6,2	5,6	6,5	5,9
Зовнішньоторговельний оборот (обчислений згідно рівняння тренду)	93,5	71,7	97,8	75,0
Зовнішньоторговельний оборот (обчислений як сума прогнозних значень окремих його складових)	92,2	70,6	98,5	75,6

Джерело: розраховано автором

Для того, щоб наочно показати ефективність можливої модифікації моделі та механізмів економічної дипломатії України, слід вернути увагу на різницю між даними, наведеними в табл. 5.9 та 5.10, і відображеними в табл. 5.11.

Таким чином, можемо констатувати, що тенденція до скорочення зовнішньоторговельної активності України, яка почала формуватись після 2013 р., зі значною долею ймовірності буде збережена в наступні декілька років. Однак таким же очевидним є і факт, що без належної підтримки з боку держави змінити існуючу ситуацію навряд чи можливо, а тому розвиток і удосконалення економічної дипломатії та окремих її механізмів розглядаємо як завдання стратегічного характеру. При цьому, тим ціннішими є отримані результати, які свідчать, що за умови належного реагування з боку держави та удосконалення економічної дипломатії (табл. 5.11), Україна може тільки за два

роки, для яких робились обчислення, отримати як мінімум пом'якшення спадного тренду в зовнішньоторговельній діяльності, а як максимум – створити передумови для подолання зазначеної ситуації та сформувати базис для довготривалого зростання кількісних і якісних показників зовнішньоекономічної діяльності країни. Якщо ж вести мову про 2017-2018 рр., то, залежно від впливу кон'юнктурних та ряду інших ринкових чинників, реальними результатами удосконалення економічної дипломатії України буде отримання впродовж двох років від вітчизняного експорту товарів на 3,4-6,6 млрд. дол. США більше, ніж за поточного стану справ, від експорту послуг – на 1,9-3,8 млрд. дол. США більше очікуваних значень. Таким чином сумарний ефект по вітчизняному експорту оцінюється в 5,3-10,4 млрд. дол. США.

Таблиця 5.11

Оцінка потенціалу вдосконалення економічної дипломатії України та її результатів

	Очікувані значення, у млрд. дол. США					
	2017			2018		
	ПЗ	ПС	ОС	ПЗ	ПС	ОС
Експорт товарів	35,7	37,6	39,3	28,3	29,8	31,3
Експорт послуг	10,0	11,0	12,0	9,2	10,1	11,0
Імпорт товарів	33,9	37,4	40,7	22,8	25,1	27,4
Імпорт послуг	5,4	6,2	6,5	4,9	5,6	5,9
Зовнішньоторговельний оборот (обчислений згідно рівняння тренду)	85,0	93,5	97,8	65,2	71,7	75,0
Зовнішньоторговельний оборот (обчислений як сума прогнозних значень окремих його складових)	85,0	92,2	98,5	65,2	70,6	75,6
Сальдо зовнішньої торгівлі	6,4	5,0	4,1	9,8	9,2	9,0
Сальдо торгівлі товарами	1,8	0,2	-1,4	5,5	4,7	3,9
Сальдо торгівлі послугами	4,6	4,8	5,5	4,3	4,5	5,1

де: ПЗ – прогнозне значення, обчислене на основі рівняння тренду для відповідного показника; ПС – песимістичний сценарій; ОС - оптимістичний сценарій

Джерело: розраховано автором

Логічно та закономірно є те, що в такому випадку збільшаться і обсяги імпорту: товарів – на 5,8-11,4 млрд. дол. США, послуг – на 1,5-2,1 млрд. дол. США, що в сумі становитиме 7,3-13,5 млрд. дол. США. Як зазначалось вище, у даній ситуації зростання імпорту не слід розглядати з позицій неомеркантилізму, оскільки для України важливими завданнями є: по-перше, відновлення експортної експансії на зарубіжних ринках, в ряді випадків, пов'язаної з імпортом інших товарів на умовах давальницьких або коопераційних схем; по-друге, пошук нових ніш на світових ринках, для чого може знадобитись ввезення нових або збільшення обсягів раніше імпортованих сировини чи комплектуючих. Не варто випускати з виду і той факт, що значна частина інтеграційних процесів у нинішньому ЄС була ініційована на мікрорівні внаслідок встановлення нових або поглиблення існуючих зв'язків між окремими суб'єктами бізнесу, що супроводжується зростанням переміщення потоків товарів, капіталів та робочої сили. Таким чином, за умови реалізації заходів економічної дипломатії, описаних в інших розділах даного дослідження, Україна отримає додаткові чинники позитивного впливу, які сприятимуть комплексній та ефективній інтеграції її в економіку ЄС та світове господарство в цілому, підвищенню результативності національної економічної системи і зростанню її конкурентоспроможності.

5.3. Механізми економічної дипломатії в забезпеченні інвестиційної активності української економіки

Досліджуючи та аналізуючи наявні наукові та науково-методичні розробки в сфері економічної дипломатії, не можемо не відзначити, що більшість дослідників даної проблематики концентрують увагу суто на вивченні її впливу на міжнародну торгівлю. При цьому така важлива складова сучасних міжнародних економічних відносин як інвестиційна діяльність в

контексті економічної дипломатії практично не розглядається, при тому, що процеси міждержавної взаємодії на рівні переміщення капіталів є більш високоорганізованими та чутливими до наявної підтримки та супроводу відносно товарних потоків. Тобто участь компетентних суб'єктів та відповідних інституцій економічної дипломатії в процесах міжнародного інвестування є не тільки бажаною, але і необхідною для забезпечення кінцевих позитивних ефектів від вкладення капіталу за кордоном та залучення його з інших держав у вітчизняну економіку на інвестиційних засадах. Мається на увазі, що здебільшого інвестори є більш чутливими до наявності належного супроводу з боку регіональних, державних або наддержавних структур, ніж звичайні товаровиробники. Причому дана взаємозалежність діє в обох напрямках: як правило, відсутність вищезазначених механізмів призводить, з одного боку, до зростання рівня ризиків в обґрунтуванні потенційних і пропонованих інвестиційних проектів, що, з другого боку, знижує їх привабливість і, як наслідок, може послужити підставою для обрання потенційними інвесторами альтернативного варіанту в іншому регіоні чи країні.

Визначальну роль у формуванні зацікавленості іноземних інвесторів щодо вкладення капіталу в українську економіку відіграють такі фактори, як інвестиційний клімат та рівень інвестиційних ризиків. Розглядаючи можливості інвестування в Україну, іноземний бізнес розраховує насамперед на сприятливе регуляторне середовище, усунення існуючих перешкод для підприємницької діяльності, оптимізацію законодавчої бази дозвільної системи і системи контролю та технічного регулювання [116, С. 43-53]. В обов'язковому порядку беруться до уваги і наявні та потенційно можливі для інвестицій ризики [330, С. 175-178]. З метою полегшення орієнтації структур бізнесу щодо можливого вкладення капіталу МВФ та Світовий банк щорічно визначають рейтинг країн за рівнем сприятливого інвестиційного клімату. Згідно їх даних, в Україні впродовж останніх років складається позитивна тенденція у формуванні сприятливого бізнес-середовища для потенційних іноземних інвесторів. Так, в зазначеному рейтингу у 2009 р. серед 183 країн наша держава посідала 146

місце, у 2010 р. – 142 [617, Р. 4], у 2014 р. серед 189 країн 112 [442, Р. 3], у 2015 р. 96 [443, Р. 4], а у 2016 р. 83 місце [444, Р. 5]. Така динаміка повинна бути максимально використаною як достатньо переконливий іміджевий критерій при дипломатичному забезпеченні та супроводі залучення в Україну іноземних інвестиційних вкладень.

Загальну динаміку залучення прямих іноземних інвестицій в Україну, а також їх вкладення суб'єктами вітчизняного бізнесу за кордон наведено в табл. 5.12.

Таблиця 5.12

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україні

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну, на початок року			Прямі українські інвестиції за кордоном, на початок року		
	млн. \$	приріст до минулого року		млн. \$	приріст до минулого року	
		млн. \$	в %		млн. \$	в %
1995	483,5	20,3
1996	896,9	+413,4	+85,5	84,1	+63,8	+314,3
1997	1 438,2	+541,3	+60,3	97,4	+13,3	+52,7
1998	2 063,6	+625,4	+43,5	127,5	+30,1	+30,9
1999	2 810,7	+747,1	+36,2	97,5	-30,0	-23,5
2000	3 281,8	+471,1	+16,8	98,5	+1,0	+1,0
2001	3 875,0	+593,2	+18,1	170,3	+71,8	+72,9
2002	4 555,3	+680,3	+17,6	155,7	-14,6	-8,6
2003	5 471,8	+916,5	+20,1	144,3	-11,4	-7,3
2004	6 794,4	+1 322,6	+24,2	166,0	+21,7	+15,0
2005	9 047,0	+2 252,6	+33,2	198,6	+32,6	+19,6
2006	16 890,0	+7 843,0	+86,7	219,5	+20,9	+10,5
2007	21 186,0	+4 296,0	+25,4	221,5	+2,0	+0,9
2008	29 489,4	+8 303,4	+39,2	6 196,1	+5 974,6	+2 697,3
2009	35 723,4	+6 234,0	+21,1	6 198,6	+2,5	-
2010	39 175,7	+3 452,3	+9,7	6204,0	+5,4	+0,1
2011	43 836,8	+4 661,1	+11,9	6846,3	+642,3	+10,4
2012	48 991,4	+5 154,6	+11,8	6878,9	+32,6	+0,5
2013	53 679,3	+4 688,3	+9,6	6462,6	-416,3	-6,1
2014	57 056,4	+3 377,1	+6,3	6597,4	+134,8	+2,1
2015	45 744,8	-11 311,6	-19,8	6350,6	-246,8	-3,7
2016	43 371,4	-2 373,4	-5,2	6210,0	-140,6	-2,2
2017	37 313,3	-6 058,1	-14,0	6346,3	+136,3	+2,2

Джерело: розраховано автором на основі даних [114]

Наведені статистичні дані свідчать, що темпи залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну були різними впродовж різних періодів. Так, середньорічне зростання вкладень ПІІ в українську економіку за 1996-2000 рр. склало 48,5%, за 2001-2010 рр. 29,5%, за 2011-2016 рр. 2,4%. При цьому середньорічні темпи росту обсягів інвестування вітчизняним бізнесом за кордоном склали за 1996-2000 рр. 75,2%, за 2001-2010 рр. не враховуючи нетипових закордонних інвестицій у 2008 р. 11,5%, а з їх врахуванням 280,0%, і за 2011-2016 рр. 0,16%. Щодо співвідношення вхідних і вихідних інвестицій, то в середньому на рік на 1 дол. США залучених в Україну приходилось вітчизняних за кордоном у 1995-2000 рр. 0,047 дол., у 2001-2010 рр. 0,149 дол., у 2011-2016 рр. 0,134 дол. США. Як видно з даних табл. 5.12 та наведених розрахункових даних, в інвестиційних потоках ПІІ в Україні чітко проявляються наступні тенденції: по-перше, в частині їх залучення в країну в останні роки надходження змінилось відпливом; по-друге, останні два роки відзначились зменшенням обсягів вкладень українських інвестицій за кордоном; по-третє, має місце значний розрив між вхідними та вихідними потоками ПІІ. Крім того, недостатніми є і обсяги залучених ПІІ у порівнянні з сусідніми державами. Зокрема за даним показником Україна поступається ряду інших членів ЄС та деяким сусідам на пострадянському просторі (порівняння здійснено тільки з країнами, які мають співставний з вітчизняним потенціал) (табл. 5.13).

Зазначене свідчить, що позиціонуючи себе в статусі регіональної держави з належними геоекономічними амбіціями, Україна в особі своїх відповідних державних інституцій та структур і повноважних представників у розглядуваній сфері не забезпечує системної роботи з даного питання на адекватному рівні, яка була б сприйнята дійсними та потенційними донорами інвестиційного капіталу як позитивний сигнал про наявність значних перспектив. Як наслідок, невикористаною залишається вкрай важлива складова механізму євроінтеграції, що ґрунтується на поглибленні зв'язків з розвиненими країнами на засадах рівноправного партнерства.

Таблиця 5.13

Прямі іноземні інвестиції, вкладені та залучені країнами Східної Європи станом на 2015 р.

Держава	Прямі іноземні інвестиції в країну, <i>млн. дол. США</i>	Прямі інвестиції з країни, <i>млн. дол. США</i>
Білорусь	17 972	687
Болгарія	42 106	3 083
Казахстан	119 833	23 852
Польща	213 071	27 838
Румунія	69 112	589
Словаччина	48 163	2 562
Угорщина	92 132	38 503
Україна	61 817	9 572
Хорватія	26 375	5 448
Чехія	113 057	18 481

Примітка: для співставності даних з всіма країнами суми накопичених інвестицій наведено за даними ЮНКТАД, методологія якої має свої відмінності від прийнятої в Державній службі статистики України для обрахунку ПІІ.

Джерело: розраховано автором на основі даних [662, С. 204-207]

Очевидним є факт, що модернізація вітчизняної економіки, створення нових виробництв та формування передумов для стабільного довготривалого зростання є неможливим без залучення в необхідних обсягах інвестиційного капіталу.

Важливо враховувати, що сучасний рівень інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків з одночасним посиленням конкуренції у різних сегментах міжнародних ринків виводить на перший план необхідність вироблення нових підходів у сфері залучення іноземних інвестицій, а також їх вкладення за межами країни. Маємо на увазі необхідність вироблення та прийняття державної стратегії у системі забезпечення національних інтересів України у сфері прямих іноземних інвестицій.

Така стратегія повинна визначити галузеві та територіальні пріоритети щодо ПІІ, умови їх залучення в стратегічні галузі економіки, систему заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості національної економіки та зниження інвестиційних ризиків, а також передбачати комплекс дій у просуванні та захисті національних інтересів в розглядуваній сфері за

кордоном. Останнє повинно бути безпосереднім предметом уваги економічної дипломатії. Особливого значення надаємо виробленню такої моделі зовнішньо-економічної діяльності країни, при якій максимально забезпечувався б взаємозв'язок інвестиційних процесів з експортно-імпортною діяльністю, зокрема орієнтувати залучення іноземних інвестицій на нарощення додаткових експортних потужностей і можливостей, а в імпорті головним пріоритетом визначати інноваційну та інвестиційно-технологічну складову. Доцільно так побудувати систему залучення ПІІ в країну, щоб вони максимально були пов'язані з розвитком експортного потенціалу, розвитком новітніх інноваційних і наукоємних виробництв та орієнтовані на ефективне імпортозаміщення.

Крім того, потребують удосконалення та диверсифікації географічна та галузева структура ПІІ в Україні, що підтверджується даними табл. 5.14 та 5.15.

Таблиця 5.14

Географічна структура ПІІ в Україні станом на кінець 2016 р.

№	Країна-інвестор	млн. дол. США	%	Країна-реципієнт	млн. дол. США	%
1	Кіпр	9 564,8	25,6	Кіпр	5 930,5	93,4
2	Нідерланди	5 844,1	15,7	Росія	144,1	2,3
3	Росія	4 317,5	11,6	Латвія	68,4	1,1
4	Велика Британія	2 008,9	5,4	Віргінські Острови (Брит.)	57,6	0,9
5	Віргінські Острови (Брит.)	1 682,6	4,5	Польща	48,7	0,8
6	Німеччина	1 608,3	4,3	Угорщина	14,9	0,2
7	Швейцарія	1 451,9	3,9	Нідерланди	10,7	0,2
8	Франція	1 294,7	3,5	Молдова	7,1	0,1
9	Австрія	1 271,3	3,4	Швейцарія	7,1	0,1
10	Люксембург	964,2	2,6	Австрія	4,6	0,1
	інші	6 912,5	18,5	інші	14,0	0,2
	ВСЬОГО	37 313,3	100,0	ВСЬОГО	6 346,3	100

Джерело: розраховано автором на основі даних [115]

Як видно з табл. 5.14, третина ПІІ, вкладених в українську економіку, походять з офшорних зон – Кіпру та Віргінських островів (Британських). Тут присутні вагомі підстави вважати, що мають місце схеми по зменшенню

податкового навантаження на капітал, який початково є вітчизняного походження. При цьому зазначимо, що при формальній відповідності всім вимогам українського законодавства до іноземних інвестицій, врахування їх такими спотворює можливості та об'єктивність адекватного аналізу за допомогою економіко-математичних інструментів.

Таблиця 5.15

Галузева структура ПІІ в Україні станом на кінець 2016 р.

№	ПІІ в Україну, на початок року			ПІІ за кордоном, на початок року		
	Галузь	млн. дол. США	%	Галузь	млн. дол. США	%
1	Фінансова та страхова діяльність	10324,4	27,7	Професійна, наукова та технічна діяльність	5966,4	94,0
2	Промисловість	9550,2	25,6	Промисловість	114,0	1,8
3	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспорту	5485,5	14,7	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспорту	88,0	1,4
4	Операції з нерухомим майном	3670,6	9,8	Фінансова та страхова діяльність	72,5	1,1
5	Професійна, наукова та технічна діяльність	2196,2	5,9	Операції з нерухомим майном	44,7	0,7
6	Інформація та телекомунікації	2089,3	5,6	Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	26,6	0,4
7	Діяльність у сфері адміністративного обслуговування	1188,3	3,2	Сільське господарство	15,9	0,3
8	Будівництво	1074,4	2,9	Інформація та телекомунікації	2,5	0,0
9	Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність	1054,0	2,8	Будівництво	1,3	0,0
10	Сільське господарство	500,1	1,3			
	інші	506,9	1,4	інші	0,4	0,0
	ВСЬОГО	37 313,3	100,0	ВСЬОГО	6 346,3	100

Джерело: розраховано автором на основі даних [115]

В контексті бажаної диверсифікації ЗЕД не можна вважати достатнім загальне число країн, звідки в Україну надходять ПІІ: 81,5% припадає на 10 з них. Зважаючи на підвищення інтенсивності інвестиційної активності у світі (про окремі аспекти даного процесу мова йшла в розділах 2 та 4), при забезпеченні належного супроводу та підтримки, Україна могла б розраховувати на значно вищий рівень диверсифікації інвесторів в географічному розрізі. Ще складнішою в даному контексті є ситуація в частині участі нашої країни у процесах міжнародного інвестування: 93,4% всіх вітчизняних інвестицій за кордоном припадали на вже згаданий Кіпр, причому їх галузева структура (табл. 5.15) ставить під сумнів виключно підприємницький характер таких переміщень капіталу.

Стан галузевої структури ПІІ (табл. 5.15) повинен братись до уваги в економічній дипломатії в процесі роботи над їх залученням в Україну. Пріоритетними тут (з відповідним обґрунтуванням необхідності, доцільності та перспективності) мали б бути капітальні вкладення в галузі промисловості, у професійну, наукову та технічну діяльність. При цьому слід мати на увазі, що інвестування у фінансову та страхову діяльність, а також в сферу інформації та телекомунікацій повинно супроводжуватись державою в контексті гарантування національної безпеки в подальшому. Так, важливо своєчасно виявляти потенційно спекулятивні фінансові операції та гарантувати захист від здійснення "різких" кроків на фінансовому та кредитному ринках України, які б призвели до їх "обвалу". Всі зазначені напрямки діяльності неможливо реалізувати на рівні окремих суб'єктів господарювання чи регіонів, але вони складають сутність функціонування механізмів економічної дипломатії.

При цьому слід мати на увазі, що рух інвестицій – це завжди процес, який має дві сторони: для країни-реципієнта це є вкладенням капіталу в її економіку, а для країни-інвестора – це вивіз або експорт капіталу. Якщо експорт товарів і послуг має передусім позитивний вплив на зростання ВВП країни-експортера, то експорт капіталу з позиції країни-інвестора може розглядатись і як позитивне явище, і, навпаки, – як негативне. Вкладення інвестицій є позитив-

ним за умови більш ефективного використання капіталу за межами країни-інвестора у порівнянні з вкладенням цього ж капіталу всередині самої країни. Негативним з позиції країни-інвестора вкладення капіталу за її межами може бути насамперед у випадку дефіциту коштів на внутрішні інвестиції. З позиції національних інтересів такий експорт капіталу класифікується як шкідливий і такий, що створює загрози для економічної і національної безпеки країни.

При підготовці рішення щодо експорту капіталу у вигляді прямого інвестування в економіку інших країн необхідно детально опрацювати і проаналізувати вплив в країні-реципієнті наступних факторів:

- існуючих там наявних і скритих інвестиційних ризиків;
- наявності відповідних переваг для інвестування;
- наявної та потенційної привабливості щодо вкладення капіталу;
- існуючої системи стимулювання, державного сприяння та наявних рамкових умов для ефективного інвестування.

Зазначені питання повинні бути предметом для опрацювання засобами економічної дипломатії з наступним інформуванням як відповідних владних, так і комерційних, підприємницьких та фінансових структур в Україні. Тобто посилення вимагає також робота вітчизняних структур за межами України в напрямку ідентифікації потенційних ризиків по уникненню оподаткування та непродуктивного виведення фінансових ресурсів в інші країни.

До експорту капіталу дуже близьким є вивіз капіталу або «втеча», яка може розглядатись як прихований відплив капіталу або його приховане виведення з країни. Оскільки до сфери економічної дипломатії відноситься коло питань щодо завчасного виявлення можливих зовнішніх загроз, попередження їх негативного впливу, а в разі неможливості їх недопущення – вироблення варіантів поведінки відповідних установ і організацій щодо мінімізації такого негативного впливу, то проблематика експорту капіталу в межах діючого законодавчого поля, і особливо прихованого його виведення з країни, постійно повинна бути в полі зору економічної дипломатії. Дане питання отримало особливу вагу в умовах глобалізації, коли фінансові ресурси

набули високої мобільності і здатності швидкого переміщення між країнами. В роботах зарубіжних економістів приховане або нелегальне виведення фінансових ресурсів з країни розглядається як складова «втечі» капіталу. Такої позиції дотримувались Д. Ліссард (D. Lessard) і Дж. Вільямсон (J. Williamson) [558], М. Дулі (M. Dooley) і К.Клетцер (K. Kletzer) [445], Д. Гордон (D. Gordon) і Р. Левін (R. Levine) [483]. Серед українських дослідників окремим аспектам зазначеної проблеми приділено увагу в монографії І.І.Мазур, де, зокрема, висвітлено фактори, що впливають на «втечу» капіталу з країни, на підставі яких сформульовано пропозиції щодо виведення його з тіні [146]. Серед факторів, які впливають на «втечу» капіталу найбільш узагальнено виділяються такі, як політична нестабільність в країні, непередбачувана економічна політика держави, несприятливе інституційне середовище, девальваційні очікування, волатильність макроекономічних показників, низькі темпи економічного зростання, динаміка зовнішнього боргу [243, С. 16].

Разом з тим, слід звернути увагу, що, як зазначають Д.Серебрянський і А.Вдовиченко, трактування «втечі» капіталу не означає *apriori* нелегальності фінансових потоків, оскільки капітал може вивозитись з країни і легальними шляхами. Конкретні схеми виведення залежать від фактичних умов для вільного переміщення капіталу, рівня відповідальності за фінансові махінації та рівня корумпованості в певній країні. Факт «втечі» капіталу є не індикатором протизаконних намірів інвесторів, а показником їх очікувань [227, С. 61]. Однак, за твердженням цих же авторів, з яким можна погодитись, виведення капіталу в контексті української реальності є негативним явищем, так як економіка втрачає і без того обмежені фінансові ресурси. А головною детермінантою зазначених процесів є використання офшорних зон, як їх іменують, «податкові гавані». Так, західні джерела засвідчують, що впродовж 2000-2009 рр. Україна входила до двадцятки країн з найбільшим прихованим відпливом капіталу, обсяги якого за вказаний період склали 92 млрд. дол. США [534]. За даними українських джерел, за роки незалежності з країни було виведено майже 200 млрд. дол. США, при цьому не всі з них розглядаються як безповоротно

втрачені [58].

До можливих *загроз* у сфері експорту капіталу за напрямками його потоків слід віднести так зване «вимивання» фінансових ресурсів з країни і переміщення їх у найбільш сприятливі для вкладення капіталу. Фактично виникає «втеча» капіталу, причинами якого можуть бути різного роду ризики (законодавчого, нормативного, правового, адміністративного, фінансового, інфраструктурного, політичного і навіть ментального характеру). Таким чином, найбільш поширеними причинами «втечі» капіталу є наступні: політична і економічна нестабільність в країні походження капіталу; несприятлива митна і податкова політика, виконання податками і митом переважно фіскальної функції; високий рівень інфляції і її негативний вплив на внутрішнє інвестування в країні; надмірні «зарегульованість», «зарегламентованість» і обмеження зовнішньоторгових і валютних операцій; наміри «відмивання» за межами країни незаконно набутих коштів; корупційні дії у сфері зовнішньо-економічних відносин.

Безпосередньо в Україні до основних причин відпливу капіталу належать:

- недостатньо сприятливий інвестиційний клімат і відсутність механізмів захисту прав власності;
- неефективна податкова політика, зловживання з боку податкової служби використанням не передбачених законодавством авансових платежів суб'єктами бізнесу;
- неврегульованість проблеми своєчасного і повного відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) експортерам продукції та послуг;
- негативний вплив ментального фактора при започаткуванні реалізації нових інвестиційних проектів.

До наявних та потенційних *каналів* «втечі» капіталу з України можна віднести: безвалютні розрахунки (товарообмінні операції, бартер, торгівлю на компенсаційних засадах); контрабандний експорт; діяльність вітчизняних фірм в «офшорних зонах» за кордоном; здійснення платежів за межі держави шляхом спотворення фактичної вартості товарів; зміни у фактичних обсягах

імпорту шляхом зниження фактично здійснених поставок; заниження експортних цін; укладення фіктивних контрактів на імпорт товарів.

Замаскованою формою виведення капіталу з України є нерегульоване або надмірне виділення кредитних ресурсів банками на споживчі цілі (споживче кредитування), що призводить до масової закупівлі за кордоном дорогих споживчих товарів, транспортних засобів. Фактично відбувається, *по-перше*, втеча банківського капіталу через непродуктивні витрати клієнтів-позичальників, *по-друге*, кредитування економік іноземних держав за рахунок українських споживачів (проценти за кредит сплачують безпосередні клієнти банків).

При цьому негативними *наслідками* «втечі» капіталу для національних інтересів України можуть бути: зменшення обсягів внутрішнього інвестування (з відповідним впливом на створення ВВП та зайнятості населення); зменшення надходжень до державного бюджету; зменшення валютних резервів та скорочення можливостей для погашення боргів по зовнішніх запозиченнях; погіршення платіжного балансу країни, що негативно відображається на рейтингових оцінках міжнародних рейтингових агентств для потенційних зовнішніх інвесторів; крім того, зростає ризик отримати негативне сальдо торгового балансу, що складає суттєву загрозу для національної і економічної безпеки держави. Складові прихованого відпливу капіталу з України систематизовані на основі власних досліджень та опрацьованих літературних джерел і наведені у [292, С. 610].

В практичних діях економічної дипломатії у протидії загрозам та ризикам, пов'язаним з експортом капіталу і такою його стороною як прихований відплив з України, важливими для врахування є всі зазначені складові: фактори та причини, що зумовлюють «втечу» капіталу, його можливі канали, потенційні наслідки та особливо напрями протидії, які можуть попередити і знизити рівень виведення з вітчизняної економіки.

Серед наслідків прихованого відпливу капіталів особливо загрозливим для економічної безпеки України є, як справедливо підкреслює Т.А.Тищук, вразливість фінансової системи, оскільки виведені одного разу капітали

повертаються пізніше в українську економіку інвестиціями чи кредитами, і стають тими ресурсами, які можуть бути легко вилученими з національної економіки суб'єктами господарювання [243, С.20]. Зазначене розглядається особливо загрозливим в кризові періоди.

Для попередження і мінімізації «втечі капіталу» з країни необхідним є вироблення комплексу заходів на рівні вищих органів законодавчої і виконавчої влади України. Роль і вплив економічної дипломатії в цьому важливому для економічної безпеки питанні зводиться до своєчасного і кваліфікованого інформаційного та аналітичного забезпечення відповідних владних структур та відповідних заходів.

Ще одним важливим аспектом інвестиційної діяльності з позицій економічної дипломатії є оцінка її ефективності: якщо в науковій літературі є спроби її визначення відносно міжнародної торгівлі (див. підрозділ 5.2), то таких досліджень щодо обчислення рівня ефективності економічної дипломатії в інвестиційній діяльності не спостерігається.

Для того, щоб здійснити таку оцінку, за основу нами взято методику співставлення реальних результатів відповідного різновиду зовнішньо-економічної діяльності з їх значеннями, визначеними за допомогою екстраполяції (описана в підрозділі 5.2). Аналогічно до оцінки ефективності економічної дипломатії у зовнішній торгівлі, за основу взято дані по залученню ПІІ Україною впродовж 1996-2010 рр., за якими визначено можливі рівняння тренду (табл. 5.16).

Як видно з табл. 5.16, найвище значення коефіцієнту детермінації R^2 має місце для рівняння поліноміального тренду. Саме на його основі встановлено, що впродовж 1995-2010 рр. середнє відхилення розрахункового значення обсягів ПІІ, залучених Україною, становить 3,26%; проте впродовж 2011-2013 рр. формується значна девіація розрахункових значень (-23,42% в середньому), отриманих екстраполяцією тренду, від реальних величин, які було отримано нашою державою. За умови дотримання вимоги про відсутність впливу різких змін в чинниках формування тенденції це свідчить або про виникнення нових

умов здійснення інвестиційної діяльності, або про появу чинника, який деформував попередню тенденцію. На нашу думку, таким чинником стала деконструкція ряду механізмів економічної дипломатії, здійснена в 2010 р., про що вже йшлося попередніх розділах даного дослідження. В абсолютних значеннях впродовж 2011-2013 рр. загальна різниця між реальним та розрахунковим значеннями накопичених Україною ПІІ склала -20 927 млн. дол. США, що відповідає приблизно 7 млрд. дол. США на рік недоотриманого інвестиційного капіталу.

Таблиця 5.16

Рівняння тренду залучення ПІІ Україною в 1996-2010 рр.

Тип трендового рівняння	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації R^2
Лінійне	$y = 2695,42x - 10774,454$	0,816
Експоненційне	$y = 557,102e^{0,271x}$	0,981
Логарифмічне	$y = 13803,246 \ln x - 13720,304$	0,531
Степеневе	$y = 245,58x^{1,653}$	0,906
Поліноміальне	$y = 9,077x^3 + 33,921x^2 - 511,251x + 2024,52$	0,985

Джерело: розраховано автором

З метою перевірки точності використання трендового аналізу та екстраполяції його результатів в інвестиційній сфері доцільно провести порівняння з динамікою трендових показників за попередні періоди. Аналогічно до відповідних розрахунків відносно експортно-імпоротної діяльності, нами взято за основу період 1996-2005 рр. з наступною екстраполяцією на 2006-2008 рр. Для розрахунків використано рівняння (5.3), коефіцієнт детермінації R^2 якого становить 0,9998:

$$y = 2,736x^4 - 53,898x^3 + 368,468x^2 - 405,313x + 584,876 \quad (5.3)$$

В даному випадку середнє відхилення в межах 1996-2005 рр. знаходиться на рівні -0,05%, а впродовж 2006-2008 рр. мала місце девіація тренду 21,39% із позитивним значенням, яке стало можливим внаслідок реформування національної економіки, що супроводжувалась необхідним дипломатичним

супроводом на міжнародній арені.

Знову ж, аналогічно до міжнародної торгівлі, з метою співставлення використаємо вже згаданий досвід реформування економічної дипломатії Польщі у 2006 р. На основі даних щодо залучення ПІІ Польщею впродовж 1995-2006 рр. нами отримано наступне рівняння тренду із коефіцієнтом детермінації $R^2=0,512$:

$$y = 3451,02e^{0,106x} \quad (5.4)$$

Після здійснення необхідних розрахунків, нами з'ясовано, що середнє відхилення в базовому (1995-2006 рр.) періоді складає -6,9%, при цьому слід врахувати, що в 2004 р. Польща вступила до ЄС, але на фоні зростання абсолютних значень залучених ПІІ, це не мало своїм наслідком різких відхилень від загальної тенденції розвитку інвестування в економіку даної держави. Проте впродовж 2007-2009 рр. середнє значення деваїції тренду склало вже 9,2%, що в абсолютних значеннях означає додаткове надходження ПІІ на рівні 9,1 млрд. дол. США на рік.

Таким чином, отримавши необхідне підтвердження сформульованої гіпотези про визначення ефективності економічної дипломатії на основі використання трендового аналізу, вважаємо можливим здійснити прогноз щодо подальшого стану залучення ПІІ в Україну впродовж 2017-2018 рр. Для цього нами розраховано рівняння поліноміального тренду для залучення ПІІ Україною впродовж 1995-2016 рр. (коефіцієнт детермінації R^2 становить 0,961):

$$y = -34,027x^3 + 1183,371x^2 - 8368,227x + 14643,021 \quad (5.5)$$

При відсутності будь-яких інших чинників, дія яких на даний час не спостерігається, за підсумками 2017 р. сума ПІІ, накопичених в економіці України, може скласти 34 170,6 млн. дол. США, а за підсумками 2018 р. – 25038,0 млн. дол. США. Таким чином сумарне зменшення залучених ПІІ відносно початку 2017 р. може досягти - 12 275,3 млн. дол. США. Безумовно, подібний варіант динаміки даного показника є вкрай небажаним для української економіки.

Зауважимо, що в даний час в Україні інвестиційна активність зазнає

значного впливу негативних неринкових чинників, до дії яких вона є більш чутлива, ніж зовнішня торгівля. Крім того, зазначенні чинники мають мультиплікативний вплив на залучення ПІІ.

Тому при прогнозуванні на основі евристичних методів очікуваної ефективності переходу економічної дипломатії України від об'єднаної до частково-об'єднаної моделі організації, аналогічно до визначення результативності зовнішньоторговельної діяльності, нами сформовано "оптимістичний" та "песимістичний" прогнози інвестиційної діяльності України. В першому випадку значення девіації тренду приймаємо на рівні 15%, в другому – 5%. Таким чином, при "песимістичному" варіанті впродовж 2017-2018 рр. в українській економіці повинно залишитись 26790,7 млн. дол. США іноземних інвестиційних вкладень. Зрозуміло, що в цілому подібне зменшення суми залучених ПІІ відносно початку 2017 р. майже на 2,5 млрд. дол. США не може бути сприйняте позитивно, але такий результат однозначно буде кращим за втрату 12,3 млрд. дол. США, яку дозволяють визначити інструменти економіко-математичного моделювання та прогнозування. Крім того, як вже було зазначено, процес інвестування в Україні зараз залежить не тільки від економічної складової. Проте це не означає, що здійснення нагальних економічних перетворень слід відкладати до моменту усунення інших ризиків та загроз, які гальмують залучення капіталу та розвиток міжнародного економічного партнерства з участю України.

При "оптимістичному" сценарії вітчизняна економіка має всі шанси стабілізувати процеси руху капіталів та розраховувати на приріст ПІІ в межах 1982 млн. дол. США впродовж першого ж року. Підкреслимо, що реалізація даного варіанту прогнозу передбачає відносно швидке реформування системи та механізмів економічної дипломатії України у напрямі повернення до її більш високоорганізованої моделі і забезпечення умов для її ефективного функціонування та взаємодії з потенційними партнерами.

Зауважимо, що процеси прямого інвестування суб'єктами вітчизняного бізнесу за кордон в контексті взаємодії з механізмами економічної дипломатії

нами не розглядались з ряду причин, частково названих вище. Це, по-перше, незначний обсяг таких вкладень, по-друге, їх неоднозначний характер (маються на увазі інвестиції на Кіпр – відомий в світовій економіці офшор), по-третє, відсутність достатнього обсягу капіталів всередині держави, щоб розглядати їх виведення за кордон, по-четверте, рівень розвитку всередині країни потенціалу підприємницької діяльності, що в поєднанні з попереднім пунктом знижує прикладну цінність наукового дослідження вкладення вітчизняних капіталів в інші держави до мінімуму.

Важливим сегментом у реалізації інвестиційної активності української економіки механізмами економічної дипломатії слід вважати відповідне інституційне забезпечення, яке на даний час є відверто слабким.

Реальні сучасні можливості профільного у даній сфері Міністерства економічного розвитку і торгівлі розглянуті у розділі 2. Головним недоліком є неможливість виконувати Міністерством повноваження, задекларовані п.7 Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, через відсутність своїх представництв у складі посольств [191; 292, С. 149].

Не набагато краща ситуація у МЗС України. Створена при Міністерстві закордонних справ України Рада експортерів та інвесторів є лише «консульта- тивним органом», повноваженнями якої є внесення пропозицій, пов'язаних з виконанням її завдань та функцій, пропозицій щодо порядку денного діалогу між Україною та ЄС з питань ведення бізнесу та діалогу інших міжурядових органів з питань поліпшення інвестиційного клімату, залучення на безоплатній основі до роботи Ради спеціалістів НДІ, галузевих об'єднань, провідних вчених та експертів, створення тимчасових та постійно діючих галузевих робочих груп для опрацювання питань, пов'язаних з виконанням нею основних завдань та функцій [181].

З метою сприяння взаємодії інвесторів з державними органами та органами місцевого самоврядування, відповідними суб'єктами господарювання під час підготовки та реалізації ними інвестиційних проектів із залученням прямих іноземних інвестицій Кабінетом Міністрів України у жовтні 2016 р.

утворено Офіс із залучення та підтримки інвестицій [199]. Знову ж таки Офіс є «тимчасовим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України», завданнями якого задекларовано:

- створення механізму підготовки та реалізації інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» для ефективності взаємодії з інвесторами, які діють в Україні та активного залучення інвестицій;

- сприяння забезпеченню координації дій органів виконавчої влади у вирішенні проблемних питань при надходженні інвестицій в Україну;

- підготовка пропозицій щодо формування і реалізації інвестиційного потенціалу України; поліпшення інвестиційного клімату в Україні, забезпечення захисту прав інвесторів; підвищення ефективності діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо взаємодії з інвесторами; удосконалення нормативно-правової бази з відповідних питань [180].

Як видно з Положення про Офіс, головні акценти (це значне позитивне зрушення) в його роботі будуть ставитись на покращенні інвестиційного клімату в Україні. При цьому, поза увагою створеної структури залишаються такі важливі аспекти у сфері забезпечення інвестиційної активності, як робота за кордоном у забезпеченні інформаційного просування інвестиційних потреб української економіки безпосередньо в середовищі іноземного бізнесу, у пошуку та залученні до співпраці інвестиційних партнерів, нарешті у захисті національних інтересів у розглядуваній сфері за кордоном. Крім того, невизначеність організаційно-штатної структури та матеріально-технічного і фінансового забезпечення Офісу не виключає ризику, що при добрих намірах буде повторена ситуація з відкриттям інституту Торгового представника України [292, С. 734-737].

З метою забезпечення повноцінного і ефективного функціонування Офісу із залучення та підтримки інвестицій доцільно, по-перше, підвищити статус даної структури до рівня Національного агентства, підпорядкованого Кабінету Міністрів України, з встановленням чіткої організаційної структури і штатного розпису з конкретизацією джерел фінансового забезпечення; по-друге,

передбачити у його функціональних обов'язках вироблення пропозицій щодо координації стратегічних напрямів діяльності центральних і територіальних владних структур у сфері міжнародного інвестиційного співробітництва; по-третє, передбачити налагодження Офісом співробітництва з міжнародними та регіональними фінансовими організаціями (Світовий банк, МВФ, ЄБРР); по-четверте, налагодити повноцінну роботу Офісу у взаємодії з економічними підрозділами посольств та інших представництв України за кордоном. На зазначених засадах Офіс із залучення та підтримки інвестицій зможе стати повноцінною інституцією економічної дипломатії у сфері міжнародного інвестиційного партнерства, націленій на забезпечення інвестиційної активності української економіки.

Висновки до розділу 5

1. Для оцінки ефективності економічної дипломатії України необхідним є визначення чинників, які відповідали б наступним критеріям: по-перше, носили б об'єктивний характер, по-друге, мали б кількісний вимір та підлягали оцінці з використанням економіко-математичних методів, по-третє, були релевантними відносно процесів економічної дипломатії. Серед даних, які так чи інакше стосуються сфери даного дослідження та повністю відповідали б названим вимогам, в першу чергу слід назвати державні видатки на функціонування механізму економічної дипломатії України (фінансування за рахунок державного бюджету). Підставою такого вибору є те, що саме з даного джерела фінансово забезпечується функціонування вітчизняних органів державної влади, а також надається підтримка недержавним складовим згаданого механізму.

2. Для оцінки впливу обсягу державних видатків на результати ЗЕД та перевірки взаємозв'язків між ними, сформовано кореляційну матрицю. До кількісних результатів такої діяльності віднесено наступні показники: ВВП

України, експорт товарів та послуг, їх імпорт, зовнішньоторговельний оборот в цілому та окремо за товарами та послугами, сума накопичених іноземних інвестицій в економіці України та українських – за кордоном. З метою підвищення достовірності розрахункових даних використані зазначені показники за період 1998-2015 рр. З'ясовано характер функціональних зв'язків між обсягами фінансування механізмів економічної дипломатії та результатами зовнішньоекономічної діяльності України. В контексті економічної дипломатії є підстави стверджувати, що без належного державного супроводу перспективи української експортно-імпоротної, міжнародної інвестиційної та коопераційної діяльності є вкрай сумнівно-суперечливими, в той же час механічне нарощення коштів, виділених на підтримку названих форм ЗЕД не гарантуватиме прямопропорційного підвищення їх результативності.

3. Ефективність сучасного стану механізмів економічної дипломатії України є недостатньою. Про це свідчить наступне. *По-перше*, витрачання коштів державою на фінансування структур та дій, які належать до механізму економічної дипломатії, не забезпечує належної віддачі у вигляді зовнішньоекономічних результатів. Особливо яскраво це помітно в частині залучення ПІІ в українську економіку. *По-друге*, механізми економічної дипломатії України у їх нинішньому вигляді не сприяють інтеграції нашої держави в світове господарство в цілому та в ЄС зокрема. При цьому залишати суб'єкти господарювання в складних внутрішніх умовах без належної підтримки та супроводу у зовнішніх торговельних відносинах, – неприйнятна розкіш, яка може призвести до подальшого скорочення абсолютних значень національних товарів та послуг на міжнародних ринках. За такої умови зростання відносних показників інтеграційної активності не належить до позитивних ознак та не дає підстав стверджувати про формування позитивних тенденцій. *По-третє*, виникнення проблем у відносинах з однією з держав-учасниць СНД, з яким співпрацює Україна, не може служити достатнім поясненням зменшення економічних контактів з іншими членами даної структури. Особливо важливе це твердження в частині українського експорту, який має сильний зв'язок із

значенням ВВП держави. Так, значне скорочення обсягів торговельних контактів з країнами СНД (мова йде про зменшення до 50% за 2015 р.) не може бути списане винятково на конфронтаційний характер відносин з Росією та на внутрішні політичні проблеми нашої держави, оскільки за таких умов за межами розгляду залишаються наявні проблеми економічної дипломатії, які також мають місце у вітчизняних реаліях. *По-четверте*, з аналогічних причин функціонування механізмів економічної дипломатії слід визнати недостатнім в питаннях залучення іноземних інвестицій в Україну. Тим більше, що наявний потенціал дозволяє не просто здійснювати механічне збільшення вкладень зарубіжного капіталу в країну, але і вести системну роботу над залученням вітчизняних суб'єктів у міжнародні коопераційні мережі та тим самим створювати передумови для подальшого реформування економіки України.

4. Реформування системи та механізмів економічної дипломатії України може змінити існуючі тенденції і забезпечити передумови для ефективного розвитку вітчизняної економіки та її тіснішого залучення в європейські та світові інтеграційні процеси. Для кількісної оцінки можливого впровадження частково-об'єднаної моделі економічної дипломатії нами здійснено обчислення двох сценаріїв, які, залежно від дії інших чинників, отримали умовне позначення "оптимістичного" та "песимістичного". При цьому, тим ціннішими є отримані результати, які свідчать, що за умови належного реагування з боку держави та удосконалення економічної дипломатії, Україна може тільки за два роки, для яких робились обчислення, отримати як мінімум пом'якшення спадного тренду у ЗЕД, а як максимум – створити передумови для подолання зазначеної ситуації та сформувати базис для довготривалого зростання кількісних і якісних показників ЗЕД країни. Стосовно 2017-2018 рр., то, залежно від впливу кон'юнктурних та ряду інших ринкових чинників, реальними результатами удосконалення економічної дипломатії України буде отримання впродовж двох років від вітчизняного експорту товарів на 3,4-6,6 млрд. дол. США більше, ніж за поточного стану справ, від експорту послуг – на 1,9-3,8 млрд. дол. США більше очікуваних значень. Таким чином можливий

сумарний позитивний ефект по вітчизняному експорту оцінюється в 5,3-10,4 млрд. дол. США.

Таким чином, за умови реалізації заходів економічної дипломатії, описаних в інших розділах даного дослідження, Україна отримає додаткові чинники позитивного впливу, які сприятимуть комплексній та ефективній інтеграції її в економіку ЄС та світове господарство в цілому, підвищенню результативності національної економічної системи і зростанню її конкурентоспроможності.

5. Існує необхідність вироблення та прийняття державної стратегії у системі забезпечення національних інтересів України у сфері прямих іноземних інвестицій. Така стратегія повинна визначити галузеві та територіальні пріоритети щодо ПІ, умови їх залучення в стратегічні галузі економіки, систему заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості національної економіки та зниження інвестиційних ризиків, а також передбачати комплекс дій у просуванні та захисті національних інтересів у розглядуваній сфері за кордоном. Останнє повинно бути безпосереднім предметом уваги економічної дипломатії.

6. З метою сприяння взаємодії інвесторів з державними органами та органами місцевого самоврядування, відповідними суб'єктами господарювання під час підготовки та реалізації ними інвестиційних проектів із залученням прямих іноземних інвестицій Кабінетом Міністрів України у жовтні 2016 р. утворено Офіс із залучення та підтримки інвестицій, який є «тимчасовим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України».

Для забезпечення повноцінного і ефективного функціонування відкритого Офісу доцільно, *по-перше*, підвищити статус даної структури до рівня Національного агентства, підпорядкованого Кабінету Міністрів України, з встановленням чіткої організаційної структури і штатного розпису з конкретизацією джерел фінансового забезпечення; *по-друге*, передбачити у його функціональних обов'язках вироблення пропозицій щодо координації стратегічних напрямів діяльності центральних і територіальних владних

структур у сфері міжнародного інвестиційного співробітництва; *по-третє*, передбачити налагодження Офісом співробітництва з міжнародними та регіональними фінансовими організаціями; *по-четверте*, налагодити повноцінну роботу Офісу у взаємодії з економічними підрозділами посольств та інших представництв України за кордоном. На зазначених засадах Офіс із залучення та підтримки інвестицій зможе стати повноцінною інституцією економічної дипломатії у сфері міжнародного інвестиційного партнерства, націлений на забезпечення інвестиційної активності української економіки.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [289; 292; 294; 300; 307; 321].

РОЗДІЛ 6. ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ

6.1. Економічна дипломатія в реалізації євроінтеграційних устремлінь України

Успішна реалізація євроінтеграційних устремлінь України може бути забезпечена на підставі, по-перше, забезпечення необхідного розвитку власних продуктивних сил і досягнення необхідного рівня економіки та соціально-економічних стандартів, по-друге, уніфікації нормативно-правових засад і стандартів регулювання економіки та їх імплементації з діючими в ЄС правовими нормами та правопорядком, по-третє, активної ролі економічної дипломатії у знятті проблем і подоланні існуючих на шляху інтеграції бар'єрів на засадах відстоювання і просування національних економічних інтересів країни. Виходячи з цього, в стратегії застосування економічної дипломатії у ЗЕД України європейський напрям слід розглядати як пріоритетний.

При цьому необхідно всесторонньо враховувати особливості, характерні риси, застосовувані інструменти, форми і методи, інституційне забезпечення, сильні і слабкі сторони, напрями і перспективи розвитку економічної дипломатії не тільки окремих країн-членів ЄС, які є торговельно-економічними партнерами України, але і Європейського Союзу в цілому, як міжнародної організації наднаціонального типу, так і як єдиного регіонального об'єднання в світі з найвищим рівнем економічної інтеграції – створенням економічного і валютного союзу.

Аналіз і дослідження даного сегменту дипломатичного забезпечення та супроводу економічних процесів країн і регіональних об'єднань на зовнішніх ринках свідчить, що проблематика економічної дипломатії Євросоюзу до даного часу, залишається поза увагою як вітчизняних (винятком є робота В.А.Вергуна [19, С.175-199]), так і зарубіжних вчених та практиків. В окремих випадках дослідники звертаються до питань економічної дипломатії у взаємовідносинах з ЄС з позиції своїх країн та просування їх інтересів на ринках Євросоюзу [110, С. 35-48; 137, С. 48-58; 141, С. 277-300]. Однак економічна

дипломатія ЄС попри загальні принципи і правила, властиві для її країн-членів, має свої характерні особливості та специфічні риси, які безумовно треба брати до уваги при реалізації євроінтеграційних устремлінь України.

Тому економічну дипломатію Європейського Союзу розглядаємо не як формальну сукупність відповідного інструментарію, форм, методів і інституційного забезпечення зовнішньоекономічних інтересів країн-членів ЄС, а як окрему самостійну категорію, інструмент внутрішньої і зовнішньої економічної політики ЄС, діяльність його керівних органів у напрямі реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей. До вказаних органів відносяться Європейський парламент, Європейська Рада, Рада ЄС, Європейська Комісія, Суд ЄС, Європейський Центральний Банк, Рахункова палата [677]. Крім центральних органів ЄС до суб'єктів економічної дипломатії Євросоюзу можуть бути віднесені також Європейський інвестиційний банк і Європейський банк реконструкції і розвитку – ЄБРР.

При цьому однією з головних особливостей зазначеної діяльності ЄС у розглядуваному сегменті є необхідність поєднання і взаємодії складових економічної дипломатії, з одного боку, окремо взятих країн-членів даного регіонального об'єднання і, з другого, – Євросоюзу в цілому. Тому Україні при здійсненні конкретних євроінтеграційних кроків для успішного досягнення поставленої стратегічної мети важливо і необхідно враховувати існуючі в Євросоюзі особливості нормативного забезпечення, керівних принципів, використовуваних форм і методів, цілісного комплексу інструментарію економічної дипломатії та її інституційного забезпечення.

В основі побудови економічної дипломатії ЄС лежать нормативні документи, які визначають засади спільної економічної діяльності та торговельної політики, націленої на поступову відміну обмежень міжнародної торгівлі, забезпечення збалансованої торгівлі і добросовісної конкуренції. Зазначеними документами є відповідні договори та угоди, а в їх числі насамперед: Договір про Європейський Союз [677], Договір про функціонування Європейського Союзу [60] та Лісабонський договір, який змінює Договір про Європейський

Союз і Договір про заснування Європейського Співтовариства [138].

Проведене дослідження змісту, характерних рис, функцій, стратегічних цілей та інших елементів інструментарію економічної дипломатії ряду країн центральної і західної Європи дало підстави стверджувати, що структурно модель економічної дипломатії Євросоюзу, крім традиційних складових (нормативно-правове та інституційне забезпечення, об'єкти, суб'єкти, форми і методи), повинна включати також класифікацію категорій і сфер компетенції та рівнів процесу. На рис. 6.1. наведена структурно-логічна схема моделі економічної дипломатії Євросоюзу.

Слід відзначити, що економічну дипломатію Євросоюзу відрізняє від економічної дипломатії країн, які входять до його складу, насамперед присутність рівня і сфер компетенції. Зокрема, у відповідності з статтями 2-6 Договору про функціонування Європейського Союзу визначено три рівні компетенції ЄС: 1 – виключна компетенція; 2 – сумісна компетенція; 3 – допоміжна компетенція.

Союз володіє виключною компетенцією у наступних сферах: а) митний союз; б) встановлення правил конкуренції, необхідних для функціонування внутрішнього ринку; с) грошова політика стосовно держав-членів, грошовою одиницею яких є євро; d) збереження морських біологічних ресурсів в рамках загальної політики риболовства; е) загальна торговельна політика. Крім того, Союз також розпоряджається виключною компетенцією з укладення міжнародних угод, якщо таке укладення передбачено в законодавчих актах Союзу [60].

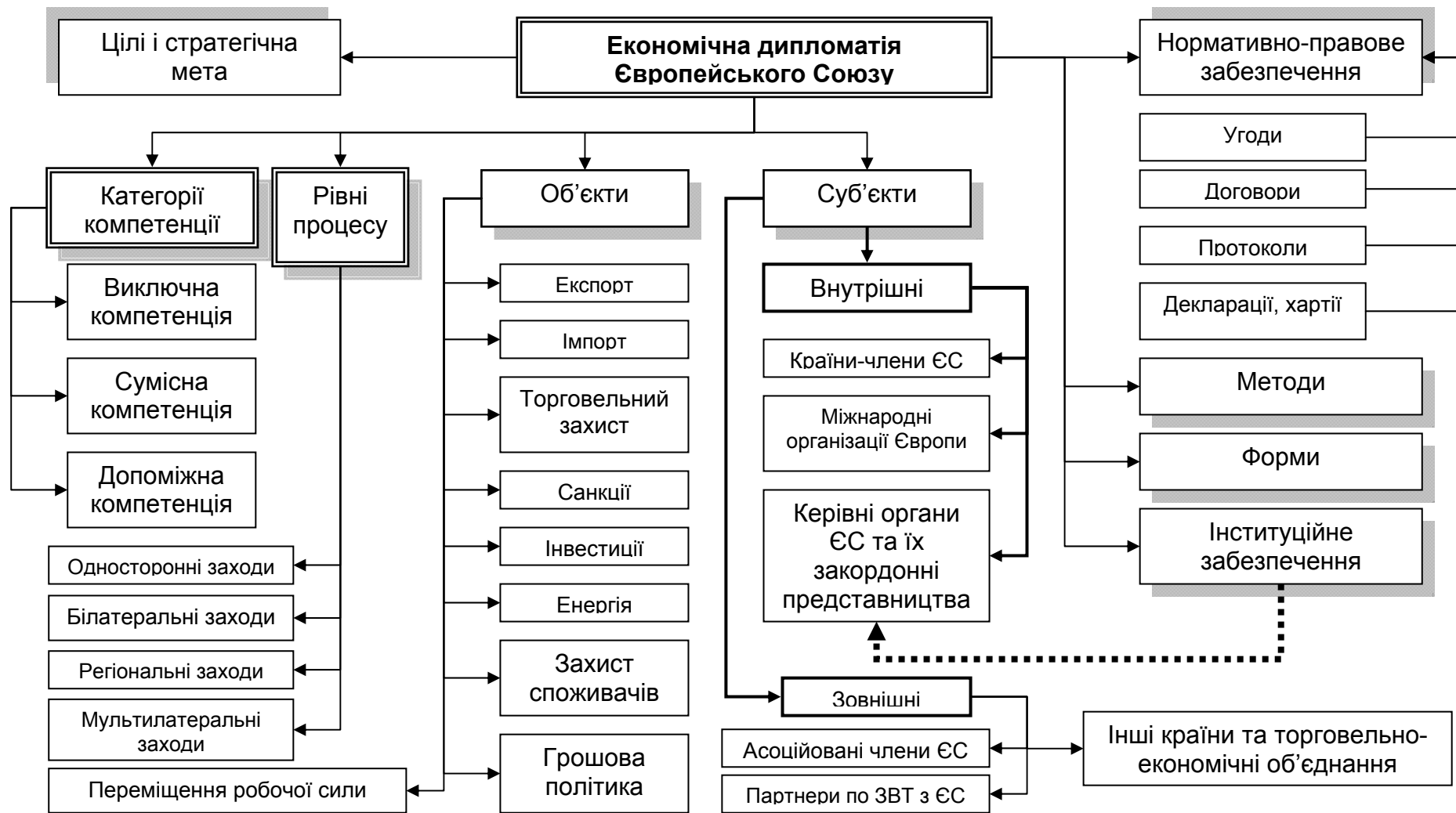


Рис. 6.1. Модель економічної дипломатії Європейського Союзу

Джерело: побудовано автором

Сумісна компетенція застосовується у тих випадках, якщо Союз не в повній мірі скористався своєю компетентністю (з економічних питань це стосується внутрішнього ринку, економічного і територіального згуртування, сільського господарства і рибної ловлі, захисту споживачів і енергетики – ст. 4 Договору про функціонування ЄС), або коли Союз визначає умови, згідно яких держави-члени координують свою політику (відноситься до економічної політики та політики зайнятості – ст. 5 Договору). Як бачимо, окремі питання з категорії сумісної компетенції стосуються таких складових економічної дипломатії ЄС як енергетична дипломатія, а також енергетична і продовольча безпека.

Допоміжна компетенція є чинною у діяльності Союзу, спрямованій на підтримку, координацію чи доповнення дій країн-членів, а галузями її застосування в економічній сфері є промисловість і туризм (ст. 6 Договору).

Вільний рух товарів в ЄС передбачає митний союз, який поширюється на весь товарообіг і передбачає заборону на застосування між країнами-членами як мита на імпорт та експорт, так і інших рівнозначних зборів. Для зовнішньоторговельних відносин з третіми країнами приймається спільний митний тариф, який встановлюється Радою ЄС на підставі пропозицій Єврокомісії. Таким чином, ні одна держава-член Євросоюзу не вправі самостійно змінювати митний тариф і використовувати експортне чи імпортне мито для захисту національного ринку, наприклад, у випадках загрози національним економічним інтересам чи у кризових ситуаціях. *De jure* між країнами-членами ЄС заборонені також кількісні обмеження (квоти) на імпорт. Аналіз нормативних і регламентуючих документів свідчить, що в Євросоюзі тісно переплетені і пов'язані питання митного союзу, внутрішнього ринку і правил конкуренції. Останнє перебуває під постійною увагою ЄС під кутом зору контролю і регулювання.

Важливою передумовою успішності заходів економічної дипломатії Євросоюзу є проведення економічної політики на основі її координації з всіма державами-членами на засадах відкритої ринкової економіки з вільною

конкуренцією. Тут не можна випускати з уваги той важливий момент, що у випадках невідповідності економічної політики будь-якої держави-члена ЄС головним орієнтирам та виникненню в зв'язку з цим потенційної загрози нормальному функціонуванню економічного і валютного союзу, Єврокомісія може вжити відповідних заходів стосовно конкретних країн щодо усунення небажаних дій²⁰. При цьому ЄС підтримує досягнення цілей економічного, соціального і територіального згуртування (скорочення розриву у рівнях розвитку різних регіонів і відставання через несприятливе становище) через функціонуючі структурні фонди (Європейський фонд по орієнтуванню і наданню гарантій для сільського господарства; Європейський соціальний фонд; Європейський фонд регіонального розвитку), через Європейський інвестиційний банк та інші існуючі фінансові інструменти [60].

Вагомі позиції в економічній дипломатії Євросоюзу відведено питанням енергетичної безпеки, забезпечення функціонування енергетичного ринку, надійності енергопостачання, сприяння енергоефективності і розвитку нових та відновлюваних видів енергії. Це підтверджується і виділенням в секторі міжнародних відносин Єврокомісії такого напрямку діяльності як «Енергетична дипломатія» [451].

Особливе місце в заходах економічної дипломатії ЄС належить координації експортно-імпоротної діяльності країн-членів, її регулюванню, а також виробленню і впровадженню рамкових умов для забезпечення економічних інтересів Євросоюзу. Основою такої діяльності є спільна торговельна політика, основу якої закладає митний союз і яка орієнтована на сприяння гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовій відміні (в ідеалі)

²⁰ Наприклад, у 2013 р. був створений прецедент, коли внаслідок прорахунків у кредитній політиці та необхідності їх виправлення у будь-який спосіб, Європейська Комісія застосувала ряд екстраординарних заходів до Кіпру, країни-члена ЄС, яка не порушувала жодних діючих правил. Тут прирівняли акціонерів банків до вкладників, були експропрійовані приватні вклади в банках і обмежено рух євро. На Кіпрі було запроваджено контроль за рухом капіталу, чим було порушено один з базових принципів єдиного ринку ЄС, згідно якого забороняються будь-які обмеження на переміщення капіталів та на платежі між державами-членами і між державами-членами та третіми країнами (ст. 63 Договору про функціонування Європейського Союзу [60])

обмежень міжнародної торгівлі і обмежень на прямі іноземні інвестиції, а також на зниження митних та інших бар'єрів. Як зазначає Договір про функціонування Європейського Союзу [60], спільна торговельна політика ґрунтується на одностайних принципах, особливо в тому, що стосується: зміни тарифних ставок; укладення тарифних і торгових угод стосовно торгівлі товарами і послугами; торговельних аспектів інтелектуальної власності; прямих іноземних інвестицій; надання одностайного характеру заходам з лібералізації; експортної політики і заходів торговельного захисту, включно з тими, які повинні прийматись у випадках демпінгу і субсидій. Спільна торговельна політика проводиться в рамках принципів і цілей Союзу [426].

Слід звернути увагу, що для забезпечення тісної координації економічної політики і зближення економічних показників держав-членів, Рада ЄС постійно наглядає за економічним розвитком в кожній із держав, а також за відповідністю економічної політики головним орієнтирам.

Особливістю економічної дипломатії Євросоюзу, як зазначалось вище і показано на рис. 6.1, є її багаторівневність. За внутрішнім змістом економічна дипломатія ЄС є регіональною, однак її функціонування передбачає реалізацію відповідних заходів як в односторонньому порядку, так і на рівні білатеральних та мультилатеральних відносин.

В односторонньому порядку на регіональному рівні у сфері економічної дипломатії ЄС здійснюються заходи щодо забезпечення діяльності інституційних, функціональних, організаційно-технічних та інших елементів стосовно прийняття рішень економічного і, зокрема, зовнішньоекономічного характеру. Стосується це, насамперед, торговельної і конкурентної структурної політики [19, С. 175].

Білатеральний рівень присутній при проведенні переговорів та укладенні угод і договорів з окремими третіми країнами, наприклад, щодо участі в митному союзі та зоні вільної торгівлі з ЄС або асоційованого членства. Мультилатеральний рівень економічної дипломатії реалізується при проведенні відповідних заходів у сфері економіки, зовнішньої торгівлі, міжнародного руху

капіталу чи трудових ресурсів за участю інших міжнародних організацій або регіональних об'єднань. Стосується це як універсальних міжнародних організацій (ООН та її спеціалізованих установ, Ради Європи, Організації з безпеки і співробітництва в Європі – ОБСЄ, ОЕСР), так і спеціалізованих міжнародних організацій світового і регіонального рівня (СОТ, МВФ, МТП, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЕС, СНД).

Одним із інструментів економічної дипломатії ЄС є торговельний захист, який одночасно виконує функцію захисного впливу на конкурентів при їх входженні на ринок Євросоюзу. У взаємовідносинах з третіми країнами ЄС проводить активну політику його застосування відносно своїх позицій і своїх товаровиробників [460]. Функціонально ці заходи реалізуються Європейською Комісією і включають: 1) антидемпінгову політику; 2) антисубсидійну політику.

Зазначені дії торговельного захисту проводяться у виді розслідувань стосовно експортерів продукції до країн Євросоюзу. Дії розпочинаються після отримання скарги від європейських виробників, тобто, до Єврокомісії можуть звертатись зі скаргами на конкурентів товаровиробники ЄС. Вказані розслідування Єврокомісія може розпочинати і за власної ініціативи при наявності інформації щодо надання субсидій як фінансового сприяння урядом іншої країни чи її державним органом у випадку торгівлі для впливу на ціноутворення товарів, які ввозяться в Євросоюз. При цьому максимальний ліміт часу для проведення розслідування складає 15 місяців.

Антидемпінгове розслідування повинно показати [457]: наявність демпінгу зі сторони виробників-експортерів відповідних країн; нанесені матеріальні збитки промисловості ЄС; підтвердження причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом і матеріальними збитками; вжиття відповідних заходів не суперечить інтересам суспільства. При підтвердженні демпінгу запроваджуються антидемпінгові заходи проти імпорту відповідної продукції. Вводяться такі заходи, як правило, на 5 років, хоча термін може бути скороченим при зміні обставин в експортерів або при ініціюванні новими

виробниками-експортерами запиту на прискорену перевірку з боку Єврокомісії.

Різновидністю торговельного захисту ринку ЄС є, як відзначалось вище, антисубсидійна політика. Вона може стосуватись не тільки експортерів з третіх країн, але і самих країн-членів Євросоюзу. В порядку її застосування Єврокомісія може запроваджувати компенсаційне мито для нейтралізації такого субсидування. Обмеження можуть стосуватись конкретної фірми, галузі, групи підприємств або галузей.

Оскільки експортні субсидії розглядаються як фінансове стимулювання виробництва та експорту, підтримка економічної діяльності із створенням робочих місць, створенням та розширенням нових виробництв, то нерідко вони сприймаються як негативний фактор впливу на реальну конкуренцію. В рамках ЄС виробники відповідної продукції можуть звернутись до Єврокомісії стосовно втручання шляхом застосування компенсаційних заходів для відновлення справедливої конкуренції в ЄС [457].

Прикладом антисубсидійних дій всередині ЄС можуть служити факти звернення Єврокомісії до Європейського суду з позовом до Німеччини у 2013 р. Так, Єврокомісія звинуватила ФРН у неправомірному субсидуванні залізниці (Deutsche Bahn) і пошти (Deutsche Post), вважаючи, що у Німеччині здійснювалась практика перехресного субсидування за рахунок державних коштів, внаслідок чого створювались несправедливі переваги для окремих компаній. Стосовно Deutsche Post велась мова про субсидії, отримані концерном від федерального уряду після 1995 р. На виставлені претензії у 2012 р. поштою було повернуто державі 298 млн. євро, однак Єврокомісія вважала цю суму недостатньою [66]. Єврокомісія висунула також претензії до Німеччини у порушенні законодавства ЄС про конкуренцію. Зокрема, у 2013 р. було розпочато розслідування стосовно окремих положень німецького закону про відновлювану енергію (EEG), згідно якого всі покупці електроенергії повинні платити для розвитку відновлювальних джерел енергії в країні, чим держава перекладала субсидії виробникам альтернативної енергії на плечі споживачів. При цьому окремі енергоємні підприємства (алюмінієві і цементні

заводи) звільнювались від сплати податку на «зелену енергетику», інакше вони не могли б витримати конкуренції з підприємствами тих країн, де ціни на електроенергію значно нижчі. Єврокомісія настоювала на забороні звільнення будь-яких компаній від податку в рамках розглядуваного закону ФРН (EEG). Крім того, Німеччині були висловлені претензії через надання підтримки своїм вітроенергетичним підприємствам, оскільки однопрофільні компанії Данії і Норвегії, електроенергія від яких надходить і до ФРН, не отримують ніяких державних субсидій [61].

Однак антисубсидійна політика головним чином спрямована на захист внутрішнього ринку і її заходи стосуються переважно країн, які експортують свою продукцію до Євросоюзу. При цьому сторони, як ЄС, так і треті країни, керуються Регламентом Єврокомісії №597/2009 по захисту проти субсидованого імпорту з країн – не членів Євросоюзу [458].

На основі розглянутого можна визначити характерні риси та функції економічної дипломатії Євросоюзу як окремої категорії, інструменту його внутрішньої і зовнішньої політики.

Об'єктивно економічній дипломатії Євросоюзу, як міжнародної організації наднаціонального типу і єдиного регіонального об'єднання в світі з найвищим рівнем економічної інтеграції властиві наступні функції:

- *організаційно-координаційна* (координація економічної, енергетичної, промислової, сільськогосподарської, торговельної, митної, грошової, кредитної і фінансової політики);
- *регулююча* (забезпечення недискримінаційних умов міжнародного торговельно-економічного співробітництва, вироблення правил конкуренції, регулювання діяльності монополій);
- *превентивно-захисна* (захист економічних інтересів Євросоюзу, забезпечення захисту внутрішнього ринку і захисту споживачів, застосування інструментів торговельного захисту, врегулювання торговельних протиріч і торговельних суперечок);
- *промоційно-стимулююча* (надання підтримки і сприяння збуту товарів

і послуг в треті країни, сприяння експортній експансії ЄС на міжнародних ринках, стимулювання ефективного вкладення інвестицій);

- *контрольно-наглядова* (нагляд і контроль за дотриманням країнами – членами вимог ЄС в сфері економічної, торговельної, митної, грошової, кредитної і фінансової політики).

Відповідно можна виділити характерні риси та особливості економічної дипломатії ЄС, найбільш яскраво вираженими з яких є, по-перше, *наднаціональний характер*, і, по-друге, *імперативність* у взаємодії суб'єктів економічної дипломатії Євросоюзу з відповідними структурами країн-членів.

Наднаціональний характер проявляється у тому, що головним призначенням економічної дипломатії ЄС є захист, відстоювання і просування інтересів не окремої країни-члена, а регіонального об'єднання наднаціонального характеру з найвищим ступенем інтеграції в цілому. Тут в повній мірі реалізуються такі її функції, як превентивно-захисна і промоційно-стимулююча.

Імперативність економічної дипломатії ЄС забезпечується реалізацією організаційно-координаційної, регулюючої і контрольно-наглядової функцій у вертикальній взаємодії її суб'єктів з відповідними структурами країн-членів. Крім того, вона може проявлятися при необхідності подолання виникаючих протиріч та усунення конфронтації інтересів між окремими країнами-членами і Євросоюзом. Зокрема, це мало місце при загостренні фінансово-кредитних протиріч в Греції і на Кіпрі, періодично виникає при централізованому встановленні цін на сільськогосподарську продукцію для виробників країн ЄС [160], при встановленні квот на виробництво та експорт певних видів продукції чи вилову риби, при конфлікті фінансових інтересів між країнами-членами з різним рівнем соціально-економічного розвитку з приводу централізованого виділення коштів [200]. Однак імперативність економічної дипломатії ЄС проявляється насамперед у централізованому встановленні рамкових умов та визначенні допустимих меж самостійних дій з використанням інструментарію економічної дипломатії у сфері зовнішньоекономічної діяльності для країн-членів Євросоюзу. Внаслідок в певній мірі відбувається обмеження національ-

ного суверенітету, обумовлене також умовами солідарності, яка *de jure* звужена до дій країн-членів ЄС в екстраординарних обставинах (ст. 222 Договору про функціонування Євросоюзу [60]), а *de facto* – поширюється на реалізацію більшості позицій економічної, енергетичної, кредитної, інвестиційної та торговельної політики, зокрема, при застосуванні такого інструменту як санкції проти третіх країн.

Практична реалізація застосування інструментарію економічної дипломатії ЄС націлюється на просування своїх інтересів за межами даного регіонального об'єднання. З метою конкретизації діяльності відповідних інституцій та суб'єктів зазначені інтереси класифікуємо за об'єднуючими ознаками: 1 – функціональні інтереси; 2 – регіональні і геоекономічні інтереси.

До *функціональних інтересів* ЄС відносимо вироблення засад спільної економічної і торговельної політики, розробку та забезпечення дотримання правил добросовісної конкуренції, забезпечення енергетичної та продовольчої безпеки, захист внутрішнього ринку і споживачів, ефективний експорт і оптимальний імпорт, залучення іноземних інвестицій та інвестування за межами ЄС, врегулювання руху трудових ресурсів і збалансування рівня зайнятості.

Синтезуються функціональні інтереси економічної дипломатії ЄС в середньостроковій перспективі у завершенні формування повноцінного економічного і валютного союзу. Зазначена мета, як акцентують керівники Єврокомісії, Європарламенту, Європейського Центрального банку та інших керівних структур ЄС, охоплює: *по-перше*, інтенсифікацію руху у напрямі створення справжнього економічного союзу; *по-друге*, необхідність прогресу на шляху до фінансового союзу; *по-третьє*, потребу в прогресі у створенні фіскального союзу; *по-четверте*, завершення формування політичного союзу [684, S. 5]. Досягнення зазначених цілей передбачається в три стадії.

Перша стадія негайних заходів (липень 2015 р. – червень 2017 р.) - «Поглиблення через торгівлю» орієнтує:

економічний союз – на конвергенцію, зайнятість, зростання, посилення

конкурентоздатності, тіснішу координацію економічної політики;

фінансовий союз – на завершення формування банківського союзу, започаткування союзу ринку капіталів, зміцнення Європейського комітету системних ризиків (ESRB);

фіскальний союз – на формування нового консультативного Європейського фіскального комітету.

Друга стадія «Завершення формування економічного і валютного союзу» передбачає здійснення подальших конкретних узгоджених заходів для завершення економічної і інституційної архітектури економічного і валютного союзу. На цій стадії для всіх держав-членів повинні бути сформовані умови участі в механізмі поглинання економічних потрясінь.

Кінцева, третя стадія (завершення не пізніше 2025 р.), повинна дати завершення формування поглибленого і справжнього економічного і валютного союзу країн-членів ЄС, які використовують спільну валюту.

Регіональні та гео економічні інтереси, які просуваються і розвиваються засобами економічної дипломатії ЄС, охоплюють розвиток активності в напрямі міжнародних організацій глобального і регіонального рівня, регіональних торговельно-економічних об'єднань і союзів, а також у налагодженні партнерства з окремими країнами на засадах асоційованого членства та зон вільної торгівлі.

Пріоритет в цьому відношенні належить торговельно-економічним відносинам на основі угоди з найближчою по розташуванню Європейською економічною зоною (European Economic Area – EEA), в яку входять Ісландія, Ліхтенштейн і Норвегія. Взаємовідносини ґрунтуються на чотирьох основоположних принципах внутрішнього ринку «чотирьох свобод» – свободи переміщення товарів, осіб, послуг і капіталу [459].

Популярною формою торговельно-економічного співробітництва для багатьох країн є асоціація з ЄС, яка закріплюється відповідними угодами. Їх підготовка і підписання повністю знаходиться у сфері економічної дипломатії Євросоюзу, з одного боку, і країн-партнерів, з іншого: від інформаційно-

аналітичного опрацювання до проведення переговорів і виходу на кінцевий результат – підписання угоди про асоціацію²¹,²². Як зазначає Європейська Комісія, статус асоційованого партнера не пізніше 2020 р. матимуть такі країни як Ісландія, Норвегія, Албанія, Боснія і Герцеговина, колишня Югославська Республіка Македонія, Чорногорія, Сербія, Туреччина, Ізраїль, Молдова, Швейцарія (часткова асоціація), Фарерські Острови, Україна, Туніс, Грузія, Вірменія [377].

Поширеною формою торговельно-економічних відносин регіональних об'єднань і країн в сучасних світових умовах, як відомо, є співпраця на основі угод про зони вільної торгівлі (ЗВТ). Їх створення слід розглядати як прямий результат і продукт економічної дипломатії²³.

Напрями інтересів економічної дипломатії стосовно розвитку взаємної торгівлі, в тому числі з використанням режиму зон вільної торгівлі, в розрізі головних торговельних партнерів Євросоюзу визначаються як наявними торговельними потоками, так і потенційно привабливими напрямками експорту та походження імпорту. В табл. 6.1 наведені дані лише за 2015 р. щодо перших десяти (із 215) країн – зовнішньоторговельних партнерів Євросоюзу.

Як видно з наведених даних, найвагоміші зовнішньоторговельні інтереси Євросоюзу спрямовані на США та КНР. Проте таке орієнтування не є одностороннім, оскільки не менша зацікавленість у активній зовнішній торгівлі має і зворотне спрямування – з боку США та Китаю, що підтверджується як

²¹ На даний час діють угоди про асоціацію з Євросоюзом, які підписали Туреччина (1964 р.), Сирія (1978 р.), Ісландія (1994 р.), Норвегія (1994 р.), Ліхтенштейн (1995 р.), Туніс (1998 р.), Ізраїль (2000 р.), Марокко (2000 р.), Йорданія (2002 р.), Палестинська Автономія (2003 р.), Єгипет (2004 р.), Македонія (2004 р.), Південно-Африканська Республіка (2004 р.), Алжир (2005 р.), Чилі (2005 р.), Ліван (2006 р.), Албанія (2009 р.), Чорногорія (2010 р.), Сербія (2013 р.), Боснія і Герцеговина (2015 р.).

²² Станом на осінь 2016 р. на стадії ратифікації угоди про асоціацію з Євросоюзом України (від 21 березня 2014 р.), Грузії (27.06.2014 р.), Молдови (27.06.2014 р.).

²³ На даний час Євросоюз має налагоджену торговельно-економічну діяльність за Угодами про вільну торгівлю з такими країнами та територіальними утвореннями, як: Монако (з 1958 р.), Швейцарія (з 1973 р.), Палестинська Автономія (з 1997 р.), Фарерські Острови (з 1997 р.), Андорра (з 1991 р.), Мексика (з 2000 р.), Сан Маріно (з 2002 р.), Республіка Корея (з 2015 р.).

загальними обсягами зовнішньоторговельного обороту, так і його сальдо. Статистичні дані свідчать, що у 2015 р. за обсягами зовнішньоторговельного обороту товарами (619 660 млн. євро) США із часткою 17,6% посідали перше місце серед країн-партнерів ЄС. За обсягами надходження імпорту у 2015 р. перша позиція була за КНР (350 424 млн. євро або 20,3% від всього імпорту).

Таблиця 6.1

Основні зовнішньоторговельні партнери Євросоюзу,
за 2015 р. у % до загальних обсягів

Місце	Загальний зовнішньоторговельний оборот		Імпорт в ЄС з		Експорт ЄС в	
	країни	%	країн	%	країни	%
1.	США	17,6	КНР	20,3	США	20,7
2.	КНР	14,8	США	14,4	КНР	9,5
3.	Швейцарія	7,2	Росія	7,9	Швейцарія	8,4
4.	Росія	6,0	Швейцарія	5,9	Туреччина	4,4
5.	Туреччина	4,0	Норвегія	4,3	Росія	4,1
6.	Норвегія	3,5	Туреччина	3,6	Японія	3,2
7.	Японія	3,3	Японія	3,5	Норвегія	2,7
8.	Республіка Корея	2,6	Республіка Корея	2,5	ОАЕ	2,7
9.	Індія	2,2	Індія	2,3	Республіка Корея	2,7
10.	Бразилія	1,9	Бразилія	1,8	Саудівська Аравія	2,2

Джерело: розраховано автором на основі даних [417]

Характерно, що у торгівлі із США Євросоюз має достатньо високе позитивне сальдо – 122 786 млн. євро у 2015 р., внаслідок коефіцієнт покриття імпорту експортом тут склав 1,494. Максимальна його величина (1,576) була зафіксована у 2005 р. і мінімальна у 2009 р. – 1,312. На рис. 6.2 показано динаміку коефіцієнту покриття експортом імпорту за період 2005-2015 рр. по двох країнах – основних торговельних партнерах Євросоюзу (Китаю і США).

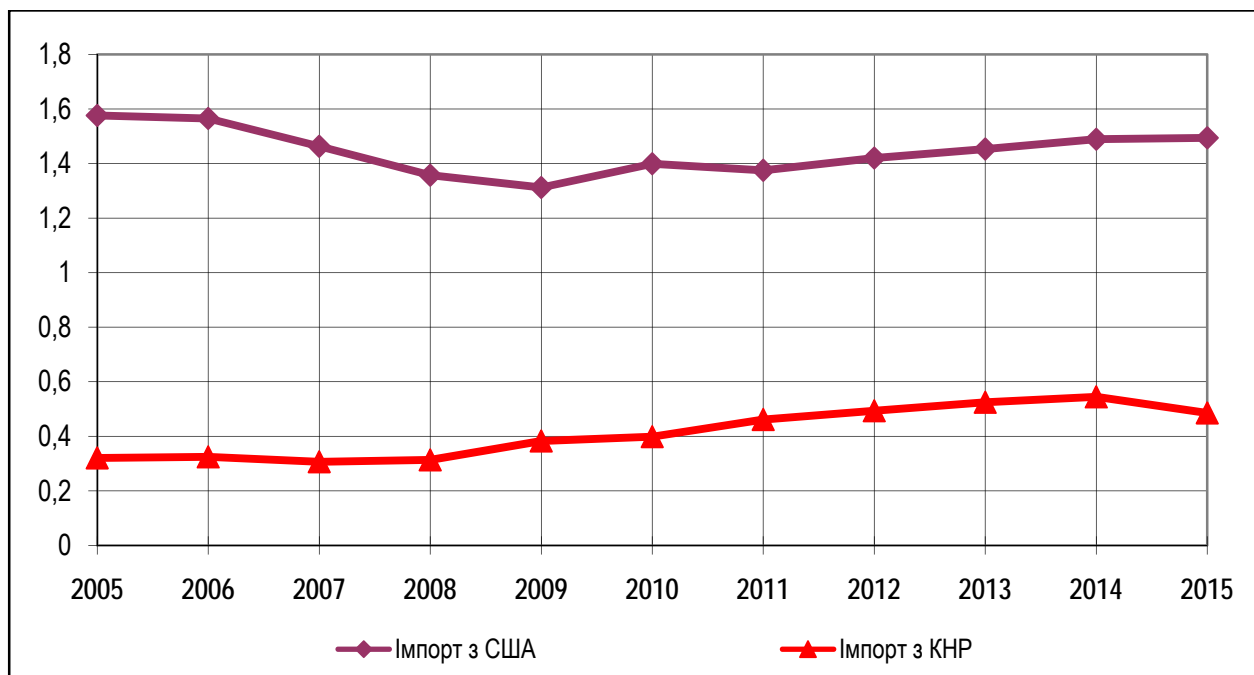


Рис. 6.2. Динаміка коефіцієнту покриття експортом імпорту Євросоюзу у торгівлі товарами з Китаєм і США

Джерело: побудовано автором на основі даних [453, Р. 3; 455, Р. 3]

На протигагу США у торгівлі з Китаєм Євросоюз впродовж тривалого часу має достатньо високе негативне зовнішньоторговельне сальдо, величина якого відносно обсягів імпорту становила 67,9% у 2005 р., 67,5% у 2006 р., 69,3% у 2007 р., 68,6% у 2008 р., 61,7% у 2009 р., 60,0% у 2010 р., 53,8% у 2011 р., 50,6% у 2012 р., 47,1% у 2013 р., 45,5% у 2014 р. і 51,3% у 2015 р. Сума дефіциту зовнішньої торгівлі товарами з Китаєм у 2015 р. досягнула 179 940 млн. євро [453]. Як результат, коефіцієнт покриття експортом ЄС його імпорту з Китаю значно нижчий одиниці, він коливався від 0,321 у 2005 р. до 0,545 у 2014 р. (динаміка відображена на рис. 6.2).

Наведені цифрові дані дають підстави для наступних висновків:

1) У торгівлі Євросоюзу з Китаєм зростає актуальність питання щодо її розвитку у напрямі збалансування експорту і імпорту, оскільки йдеться про виробництво відповідних видів продукції європейськими виробниками, тобто на порядку денному залишається гострота проблеми зайнятості і робочих місць у ЄС. На користь цього свідчить ситуація із затягуванням визнання Євросоюзом ринкового статусу китайської економіки, а також частота вжиття

до китайської продукції заходів торговельного захисту на ринку ЄС.

2) З боку США будуть продовжені дії щодо їх експортної експансії на ринку Євросоюзу. Це може бути досягнуто на засадах взаємної інтегрованості торгових систем сторін. Однак, тут слід мати на увазі (відповідно до пріоритету національних інтересів Сполучених Штатів, як було розглянуто у попередніх розділах) не рівноцінну і взаємну інтеграцію торгових систем США і ЄС, а інтеграцію торгової системи Євросоюзу в американську. Реалізовуватись дане завдання буде в значній мірі засобами економічної дипломатії.

Передбачається, що реалізація зазначених намірів на ринку ЄС може бути забезпечена передусім за рахунок формування міжрегіональної зони вільної торгівлі – Трансатлантичного торговельного і інвестиційного партнерства, ТТІП (Transatlantic Trade and Investment Partnership - ТТІП). Робота по її створенню ведеться США і Євросоюзом вже не один рік. Проект Угоди про створення ТТІП проходить узгодження в процесі переговорів між представниками ЄС і США [618]. Трансатлантичне торговельне і інвестиційне партнерство розглядається не тільки як ще одне міжрегіональне об'єднання торговельних партнерів у зоні вільної торгівлі, але і як амбіційна угода між США і Євросоюзом щодо виходу на новий рівень торговельного та інвестиційного трансатлантичного партнерства [618].

Формування нової трансконтинентальної і трансатлантичної зони вільної торгівлі може стати безпосереднім продуктом економічної дипломатії США і Євросоюзу. Численні переговори та узгодження повинні збалансувати інтереси сторін, які не завжди співпадають [650]. Під час підготовки установчих документів сторонами активно використовуються всі форми і методи економічної дипломатії, здійснюється повномасштабне інформаційно-аналітичне обґрунтування, визначаються наявні і потенційні переваги такого співробітництва, ведеться пошук і виявлення ризиків та прихованих загроз з виходом на можливість їх нівелювання. В процесі переговорів узгоджуються позиції в питаннях взаємного доступу до ринків, нормативного співробітництва і правил торгівлі [652].

Доступ до ринків охоплює зміни митних тарифів на товари, експортовані з ЄС в США і можливості розширення спектру послуг Євросоюзу для експорту в США та надання дозволів компаніям ЄС для участі в тендерах по розміщенню державних замовлень у Сполучених Штатах. Сюди відносяться також питання щодо полегшення інвестування в США. Нормативне (регуляторне) співробітництво в умовах ТТП переслідує формування нового підґрунтя для торговельної угоди з ЄС і націлюється на тісну співпрацю регулятивних інстанцій в Європі та США. При цьому експортери з ЄС повинні будуть дотримуватись передбачених в США стандартів та нормативних вимог. Правила торгівлі повинні сприяти стійкому розвитку торгівлі, спрощенню митних і торговельних процедур, заохочувати до торговельної активності малі і середні підприємства, сприяти вільній і справедливій конкуренції між приватними фірмами, забезпечувати доступ до енергії та сировинних ресурсів, створити систему врегулювання спорів для їх вирішення між урядами. Угода про ТТП може бути винесеною на підписання після узгодження зі сторони ЄС з представниками всіх 28 країн-членів та Європейського парламенту [588].

Попри активну оптимістичну позицію США і Єврокомісії у підготовці угоди про ТТП, серед практиків і науковців Євросоюзу привертається увага до скритих ризиків для економіки ЄС. Зокрема, К.Казьмірчак (Karol Kaźmierczak) у статті «Геополітичний вимір ТТП» [536] зазначає, що концепція створення Трансатлантичного партнерства в сфері торгівлі і інвестицій між Євросоюзом і Сполученими Штатами, це не тільки план усунення різних тарифних чи нетарифних бар'єрів, її перспективою є «побудова спільного ринку, а також інституціоналізація переваг великих корпорацій, які базуються головним чином в США, над національними державами. ... При цьому угода про торговельне «партнерство», крім формально мультilaterального характеру, є знаряддям втримання глобального домінування» [536]. При цьому автор наводить показовий приклад наслідків для економіки Мексики її входження у 1994 р. до NAFTA. Як певну загрозу для європейських стандартів у сфері соціальної, навколишнього середовища та споживання, а також аграрного виробництва

сприймають угоду про ТТІП у ФРН [570].

Такі зауваження акцентують увагу на необхідності максимально детального опрацювання кожного пункту угоди про ТТІП і кожної критичної чи сумнівної позиції з наступним їх узгодженням між сторонами засобами економічної дипломатії та прийняттям адекватних рішень. Зазначене є актуальним і для України в процесі реалізації її інтеграційних заходів.

Після глобальної економічної та фінансової кризи, ЄС потерпає від низького рівня інвестицій. Колективні і скоординовані зусилля на європейському рівні є необхідними, щоб поставити Європу на шлях економічного відновлення. Тому прийнятий у листопаді 2014 р. «Інвестиційний план для Європи» [521], який визначає стратегічні напрями співробітництва та партнерства в інвестиційній сфері і орієнтований на повернення інвестиційних процесів до тенденцій розвитку, також належить до сфери регіональних та гео економічних інтересів, реалізація яких забезпечується засобами економічної дипломатії Євросоюзу.

Основою «Інвестиційного плану для Європи» є три взаємодоповнюючі напрями [521, Р. 11-12]: 1) мобілізація Європейським Фондом стратегічних інвестицій (ЄФСІ) впродовж найближчих трьох років не менше 315 млрд. євро; 2) забезпечення досягнення додатковими інвестиціями реального сектору економіки; 3) поліпшення інвестиційного клімату.

По першому напрямку Директива ЄФСІ набула чинності у липні 2015 р. і одночасно Група Європейського Інвестиційного Банку (ЄІБ) розпочала попереднє погодження проектів.

Другий напрям охоплює забезпечення прозорості інвестиційних можливостей в Європі (зокрема прозорість проектів, що фінансуються ЄС) та зміцнення консультативних послуг, введенням в дію з вересня 2015 р. Консультативного Європейського інвестиційного Хабу (ЕІАН) [452], який забезпечує єдину точку доступу для широкого спектру консультативних послуг на підтримку проектів, розробку і впровадження, доступ до фінансів, використання фінансових інструментів та створення відповідного потенціалу.

Третій напрям орієнтує на поліпшення інвестиційного клімату через покращене і більш передбачуване регулювання на всіх рівнях, перетворення на єдині ринки об'єднані ринки капіталу, формування Єдиної ринкової стратегії, Єдиного цифрового ринку, Енергетичного союзу, проведення структурних реформ у державах-членах, забезпечення відкритості для міжнародної торгівлі та інвестицій.

Слід зазначити, що згаданий «Інвестиційний план для Європи» є не тільки стратегічним планом, який визначає пріоритети, окреслює напрями і передбачає ресурсне забезпечення інвестиційного процесу в ЄС, але і переконливим аргументом, підтверджуючим тісний зв'язок функціонування ринкової економіки з системою планування. Вказане розглядаємо також як один з важливих імперативів економічної дипломатії Євросоюзу для успішної євроінтеграції України. Інтеграційні прагнення слід підкріплювати у практичній діяльності уповноважених українських інституцій стандартами економічної дипломатії ЄС.

Разом з тим, торговельно-економічні відносини Євросоюзу з Україною, які повинні служити першоосновою для реалізації її євроінтеграційних прагнень, характеризуються порівняно невисоким рівнем розвитку.

Так, за даними статистики ЄС, частка України в загальних обсягах імпорту Євросоюзу з третіх країн (Extra-EU) впродовж 2005-2015 рр. коливалась в межах 0,7% – 0,8%, лише у 2007 р. та у 2011 р. досягала 0,9%, а у 2015 р. – 0,7%. При цьому обсяги імпорту у 2015 р. знизились до попереднього року на 7%. Частка експорту ЄС до України в загальних його обсягах до третіх країн (Extra-EU) поступово знижується: з 1,9% у 2008 р. до 1,4% впродовж 2011 – 2013 рр., 1% у 2014 р. і 0,8% у 2015 р. Обсяги європейського експорту до України у 2014 р. знизились до рівня попереднього року на 28,9%, а в 2015 р. – на 18%. Зовнішньоторговельне сальдо ЄС у торгівлі з Україною позитивне і його величина коливалась від 10 515 млн. євро у 2008 р. до 9 222 млн. євро у 2012 р., 3 262 млн. євро у 2014 р. і 1 154 млн. євро у 2015 р. [454, Р. 3].

Як свідчить вітчизняна статистика, Україна мала негативне зовнішньо-

торговельне сальдо з країнами ЄС у торгівлі товарами впродовж 2004-2015 рр., при цьому його величина у відсотках до імпорту коливалась від 16,1% у 2005 р. до 38% у 2013 р. і 19,2% у 2014 р. та 15,1% у 2015 р. [106]. Зниження відносної величини негативного сальдо в останні 2 роки відбулось не за рахунок нарощення експорту, а за рахунок випереджаючого зниження обсягів імпорту над зниженням обсягів експорту до ЄС.

В цілому позитивна динаміка інвестиційного співробітництва України і Євросоюзу, починаючи з 2003 р., загальмувалась у 2014-2015 рр. Якщо на кінець 2003 р. в Україну була вкладено країнами Європейського Союзу 3 805,3 млн. дол. США прямих інвестицій, то на кінець 2010 р. – 35 225,2 млн. дол., а на кінець 2013 р. – 44 423,0 млн. дол., однак за 2014 р. їх сума зменшилась на 8,8 млрд. дол., а за 2015 р. – ще на 2,6 млрд. дол. США. Таким чином, прямі інвестиції ЄС в українську економіку за 2014-2015 рр. зменшились до їх пікової величини у 2013 р. на 25,6% [203].

Наведені фактичні дані свідчать як про слабкі місця, так і про спрямування основних національних інтересів України у торговельно-економічному співробітництві з Євросоюзом, зокрема, по-перше, про необхідність виходу на більш збалансовану зовнішню торгівлю і зниження рівня негативного сальдо, по-друге, про необхідність відновлення позитивної динаміки у залученні у національну економіку прямих інвестицій з ЄС, в тому числі і за рахунок інтеграції до європейського ресурсного потенціалу в контексті реалізації «Інвестиційного плану для Європи», що, в свою чергу, є можливим тільки за умови своєчасного та ефективного застосування саме механізмів економічної дипломатії.

Значні можливості у забезпеченні національних економічних інтересів у сфері зовнішньої торгівлі та інвестиційного співробітництва України з європейськими партнерами можуть отримати позитивне вирішення у результаті ефективної реалізації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, ратифіковану із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014 р. [254]. Керівництвом для дії та імперативами Євросоюзу у діяльності уповноважених

інституцій і суб'єктів економічної дипломатії України у процесі євроінтеграції слід вважати основні позиції та норми зазначеної Угоди, віднесені до економічної сфери співробітництва. Це, перед усім, розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», розділ V «Економічне та галузеве співробітництво», розділ VI «Фінансове співробітництво та Положення щодо боротьби із шахрайством», розділ VII «Інституційні, загальні та прикінцеві положення».

Угода про асоціацію формує рамкові умови для торговельних відносин та інвестиційного партнерства України з ЄС в питаннях доступу товарів на ринки, особливостей застосування митних платежів та нетарифних заходів, засобів захисту торгівлі, антидемпінгових та компенсаційних заходів, подолання технічних бар'єрів, заснування підприємницької діяльності, поточних платежів та руху капіталу, державних закупівель і інтелектуальної власності, конкуренції, торгівлі енергоносіями, вирішення спорів і механізмів посередництва, економічного та галузевого співробітництва, зокрема, макроекономічного, в сфері бюджетної політики, оподаткування, зовнішнього аудиту і статистики, сільського господарства і рибальства. Рамкові умови визначають взаємні права, поле діяльності, зобов'язання та рівні відповідальності сторін у торговельно-економічній сфері, в тому числі і стосунках з третіми країнами. Зазначене є безпосередніми імперативами для економічної дипломатії України, передусім у просуванні та відстоюванні національних економічних інтересів. Слід зауважити, що в самій Угоді про асоціацію між Україною та ЄС є окремі позиції, які можуть по різному трактуватись сторонами саме в контексті національних інтересів. Так, наприклад, у статті 48 «Врахування національних інтересів» закладена норма, згідно якої «антидемпінгові та компенсаційні заходи не можуть бути застосовані Стороною у випадках, коли на підставі інформації, яка була отримана в ході розслідування, можна чітко зробити висновок, що застосування таких заходів не відповідатиме національним інтересам. Висновок щодо відповідності національним інтересам необхідно робити з урахуванням усіх різноманітних інтересів в цілому» [254]. В даній офіційній редакції не виписано, чиїм національним інтересам не відповідають

зазначені заходи – сторони, яка застосовує дані заходи чи сторони, проти якої вони застосовуються, в зв'язку з чим тут Євросоюз залишив простір для маневру у вирішенні можливих спірних питань з Україною у своїх інтересах, що ще раз підтверджує важливість фахового забезпечення економічної дипломатії.

Розглянуті вище засади економічної дипломатії Євросоюзу, а також її особливостей та специфіки функціонування в країнах-членах з різним стажем перебування в ЄС в умовах найвищого рівня економічної інтеграції – створенням економічного і валютного союзу, дають підстави згрупувати основні імперативи стосовно євроінтеграції України та одного з основних її інструментів у досягненні даної мети – економічної дипломатії. В зв'язку з викладеним у національних інтересах України є необхідними:

по-перше, удосконалення матеріальної основи євроінтеграції, зокрема, зміни структури українського експорту і його диверсифікації за рахунок підвищення конкурентоспроможності та збільшення частки продукції з високим рівнем готовності і доданої вартості;

по-друге, вироблення комплексу заходів, спрямованих на підвищення конкурентоздатності продукції, а також спрямування зусиль на активну участь підприємницьких структур України у міжнародній кооперації у сфері зовнішньої торгівлі та інвестиційного партнерства з ЄС;

по-третьє, диверсифікація зовнішньої торгівлі за рахунок створення умов для експортної експансії на освоєних ринках та виходу на нові ринки, а також оптимізації імпорту з врахуванням технологічності та інвестиційного характеру і зниження ризиків залежності від партнерів по імпорту;

по-четверте, створення ефективного механізму підтримки національного експорту із застосуванням системи експортних кредитів та експортного страхування, а також належної підтримки і сприяння засобами економічної дипломатії;

по-п'яте, вдосконалення інституційної складової механізму української економічної дипломатії в особі профільних міністерств та відомств, пов'язане з

наближенням її структури та відповідного нормативно-правового забезпечення до стандартів країн-членів ЄС при врахуванні вимог, які ставляться до професійного забезпечення даної сфери діяльності.

Повернення до активної ролі економічної дипломатії, формування дієздатних фахових структур у закордонних дипломатичних представництвах України необхідно забезпечувати з врахуванням позитивного досвіду країн-членів ЄС, для яких входження до наднаціонального об'єднання не послабило використання механізмів та інструментарію економічної дипломатії і які не покладались на те, що їх проблеми будуть вирішені структурами ЄС, керуючись тим, що інтеграція не означає відміну конкуренції. Крім того, механізми економічної дипломатії в Євросоюзі успішно використовуються в системі антикризових заходів.

В числі європейських імперативів для України в умовах євроінтеграції та в контексті забезпечення національних економічних інтересів при виконанні Угоди про асоціацію між Україною і ЄС, необхідною є адаптація європейських стандартів у сфері української економічної дипломатії. При цьому аналіз моделей економічної дипломатії країн ЄС може послужити чітким орієнтиром для диверсифікації економічної дипломатії України за напрямками та предметом інтересів, формами і методами, за підставами і умовами, за механізмами підтримки, розвитку і стимулювання.

6.2. Латентні можливості нових векторів економічної активності України

Важливим аспектом формування нових підходів до розвитку механізмів економічної дипломатії України є не тільки визначення стратегічних пріоритетів їх удосконалення та, в разі необхідності, реформування, але і чітка та обґрунтована ідентифікація векторів зовнішньоекономічної діяльності України, які містять значний прихований потенціал або невикористані резерви. Як було відзначено вище, на сучасному етапі співробітництва нашої держави із закордонними партнерами провідна роль належить експортно-імпортній діяльності.

В розділі 3 розглянуто загальні тенденції зовнішньоторговельної активності України, проте обмежені фінансово-економічні та організаційні можливості нашої країни обумовлюють необхідність визначення та належного обґрунтування основних пріоритетів при з'ясуванні перспективних напрямів посилення активності механізмів економічної дипломатії держави. Крім того, представляє інтерес визначення тих галузей та напрямів експорту і, в меншій мірі, імпорту, по яких Україна впродовж 2011-2016 рр. втратила свої позиції. У додатку У.1 наведено структуру українського експорту товарів в 2016 р.

Як видно з додатку У.1, у 2016 р. 55,2% всього товарного експорту України складали 3 групи: продукти рослинного походження; недорогочінні метали та вироби з них; машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання. Причому частка товарних груп, які належать до високотехнологічних товарів та таких, що містять високу частку новоствореної доданої вартості, складала менше третини всього товарного експорту. Зрозуміло, що дана ситуація не може влаштовувати вітчизняну економіку, орієнтовану на реалізацію стратегічних цілей модернізації та інтеграції в ЄС та світове господарство в статусі активного геоекономічного учасника міжнародних економічних відносин.

Аналіз даної сфери зовнішньоекономічної діяльності з позицій економічної дипломатії дозволяє звернути увагу на ще одну обставину: за даними

Державної служби статистики України обсяги товарного експорту України у 2016 р. скоротились на 29,3% до рівня 2010 р. При цьому, при спробах пояснення такої динаміки, невдале «реформування» економічної дипломатії України 2010 р. згадується в останню чергу, хоча, як доведено вище (підрозділ 5.2) підвалини негативних змін для вітчизняного експорту в значній мірі було закладено неефективними та непродуманими діями тогочасного Уряду в досліджуваній сфері.

З метою визначення впливу економічної дипломатії на окремі групи зовнішньої торгівлі товарами України на основі методики використання трендового аналізу з подальшою ідентифікацією девіації тренду нами було розраховано рівняння тренду для експорту кожної товарної позиції окремо за 2001-2010 рр. Отримані результати наведено в табл. 6.2; винятком є ситуації, де тенденція носила суперечливий та важкопрогнозований характер, який погано підлягав математичній формалізації, а достовірність апроксимації, описана коефіцієнтом детермінації, була невисокою. Зауважимо, що тип рівняння тренду обирався окремо для кожної позиції з метою забезпечення максимально можливої точності розрахунків.

Зауважимо, що за більшістю товарних груп, експорт яких є важливим для вітчизняної зовнішньоекономічної діяльності, розрахувати тренд з достатнім рівнем достовірності виявилось реальним завданням. На основі зазначених рівнянь тренду з'ясовано відмінність між середньою девіацією тренду впродовж розрахункового періоду (2001-2010 рр.) та її значенням за 2011-2013 рр., визначеним на основі екстраполяції даних (табл. 6.3). Причому таке порівняння здійснено тільки для тих груп, по яких було отримано рівняння тренду з високим або відносно прийнятним рівнем коефіцієнту детермінації R^2 (до останніх відносимо значення, яке є більшим 0,6). Тут доцільно зауважити, що, як зазначалось в підрозділі 5.1, окремі дослідники допускають використання обчислень на основі рівнянь, коефіцієнт детермінації яких є вищим 0,45 [691].

Таблиця 6.2

Рівняння тренду для основних груп українського товарного експорту

Код згідно УКТЗЕД	Назва групи товарів згідно УКТЗЕД	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації R^2
I	Живі тварини, продукти тваринного походження	$y = 0,417x^3 - 9,55x^2 + 95,13x + 321,4$	0,452
II	Продукти рослинного походження	$y = 41,008x^2 + 52,706x + 497,217$	0,739
III	Жири та олії тваринного або рослинного походження	$y = 21,975x^2 + 16,074x + 196,378$	0,942
IV	Готові харчові продукти	$y = -1,358x^2 + 262,176x + 106,467$	0,936
V	Мінеральні продукти	$y = 14,271x^3 - 263,826x^2 + 1841,366x - 52,147$	0,683
VI	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	$y = 1487e^{0,108x}$	0,606
VII	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	$y = 256,016e^{0,134x}$	0,657
VIII	Шкури необроблені, шкіра вичищена	$y = 137,621x^{0,298}$	0,353
IX	Деревина і вироби з деревини	$y = 215,845x^{0,59}$	0,946
X	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	$y = 2,498x^2 + 55,144x + 172,143$	0,945
XI	Текстильні матеріали та текстильні вироби	$y = 650,875x^{0,142}$	0,366
XII	Взуття, головні убори, парасольки	$y = 73,096e^{0,092x}$	0,869
XIII	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	$y = 141,441e^{0,111x}$	0,745

Продовження таблиці 6.2

XIV	Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	$y = 141,631e^{-0,075x}$	0,235
XV	Недорогоцінні метали та вироби з них	$y = 6740,919e^{0,122x}$	0,641
XVI	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	$y = 1469,546e^{0,15x}$	0,912
XVII	Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	$y = 602,673e^{0,188x}$	0,692
XVIII	Прилади та апарати оптичні, фотографічні	$y = 130,796x^{0,327}$	0.194
XX	Різні промислові товари	$y = 79,065e^{0,184x}$	0,905
XXI	Твори мистецтва	тренд не піддається обчисленню	

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6.3

Середня девіація тренду для українського експорту в XXI ст., в %

	Середня девіація тренду за:		Різниця
	2001-2010	2011-2013	
II. Продукти рослинного походження	-7,8	7,7	15,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	-2,5	3,0	5,5
IV. Готові харчові продукти	-0,6	8,0	8,6
V. Мінеральні продукти	-3,1	-9,0	-5,9
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	-3,2	-12,6	-9,4
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	-4,1	-44,2	-40,1
IX. Деревина і вироби з деревини	-0,5	14,6	15,1
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	-0,9	-2,8	-1,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-0,7	-14,4	-13,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-1,9	6,0	7,9
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	-3,7	-52,8	-49,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	-0,8	-29,3	-28,5
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	-7,0	-34,1	-27,1
XX. Різні промислові товари	-1,4	-18,1	-16,7

Джерело: розраховано автором

Як видно з даних табл. 6.3, пониження рівня активності і дієвості механізмів економічної дипломатії України та концентрація їх в руках суто зовнішньополітичного відомства призвело до того, що зазнали прямих втрат або були витіснені із зарубіжних ринків ті вітчизняні виробники, які представляли національні інтереси в сегментах як високотехнологічних товарів, так і тих, виробництво яких вимагає активного використання засад міжнародної кооперації. Втрачено також частину ринків з високим рівнем конкуренції або із значними захисними заходами з боку інших держав. У зв'язку із цим логічними є рекомендації профільним державним структурам та інституціям, що прямо чи

опосередковано мають відношення до економічної дипломатії, акцентувати увагу на:

по-перше, підтримці та просуванні інтересів національних виробників, які представляють виробництво високотехнологічних товарів або мають можливості та потенціал для участі у міжнародних мережах (виробники та потенційні експортери по товарних позиціях груп «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» та «Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби»); забезпечують реалізацію продукції, готової до споживання або використання та такої, що містить високий рівень доданої вартості (виробники "Полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них");

по-друге, необхідності посилення роботи щодо захисту інтересів суб'єктів вітчизняного бізнесу, які реалізують на зовнішніх ринках продукцію груп " Недорогоцінні метали та вироби з них", "Продукти рослинного походження", "Мінеральні продукти" і "Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості", оскільки кількісні обсяги експорту за зазначеними позиціями дозволяють вести мову про їх значення для вітчизняної економіки та національних економічних інтересів в цілому.

Концептуально важливим тут залишається взаємозв'язок між економічною та комерційною дипломатіями, оскільки підтримка та просування інтересів окремих представників вітчизняного бізнесу в кінцевому підсумку матиме позитивні результати для всієї української економіки та її позицій у міжнародних економічних відносинах.

Підтримку і підтвердження даної позиції отримуємо в результатах трендового аналізу та наступному визначенні девіації тренду для українського імпорту товарів за розглядуваний часовий інтервал (табл. 6.4 та додаток У.2). Зокрема, відсутність всебічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності України відповідними механізмами економічної дипломатії мала наслідком випереджаюче зростання імпорту, особливо по товарних позиціях, які представляють готову продукцію та промислові напівфабрикати і комплектуючі вироби. Результатом стало витіснення вітчизняних виробників не тільки з світових

ринків, але і скорочення їх присутності на внутрішньому ринку, що стало комплексною проблемою, яку необхідно вирішувати в подальшому.

Таблиця 6.4

Середня девіація тренду для українського імпорту в XXI ст., у %

1	Середня девіація тренду за:		Різниця 4
	2001-2010 2	2011-2013 3	
I. Живі тварини, продукти тваринного походження	-4,6	-31,6	-27,0
II. Продукти рослинного походження	-7,6	6,5	14,1
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	-4,5	-50,2	-45,7
IV. Готові харчові продукти	-1,1	6,2	7,3
V. Мінеральні продукти	-1,9	5,5	7,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	-0,6	3,4	4,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	-2,0	8,5	10,5
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	-4,3	13,7	18,0
IX. Деревина і вироби з деревини	-2,6	-17,0	-14,4
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	-0,6	-31,9	-31,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	-1,0	13,3	14,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-20,1	-2,3	17,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-3,2	-1,6	1,6
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	-4,5	-2,4	2,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	-3,2	11,5	14,7
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	-13,3	-10,5	2,8
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	-2,3	3,0	5,3
XX. Різні промислові товари	-3,1	11,0	14,1

Джерело: розраховано автором

Не менш важливою є торгівля послугами, яка в останні роки забезпечувала істотне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України в цілому, однак увага до цього її сегменту з боку складових економічної дипломатії є відверто недостатньою. Свідченням даного факту є структура вітчизняного експорту та імпорту послуг у 2016 р. (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Структура зовнішньої торгівлі послугами України в 2016 р.

	Експорт		Імпорт	
	в млн. дол. США	у %	в млн. дол. США	у %
ВСЬОГО	9631,4	100,0	5304,7	100,0
<i>в тому числі:</i>				
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1117,3	11,6	5,3	0,1
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	223,5	2,3	90,1	1,7
Транспортні послуги	5264,2	54,7	1119,6	21,1
Послуги, пов'язані з подорожами	220,9	2,3	574,4	10,8
Послуги з будівництва	293,3	3,0	59,8	1,1
Послуги зі страхування	51,9	0,5	118,5	2,2
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	83,1	0,9	559,8	10,6
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	28,6	0,3	312,0	5,9
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1569,2	16,3	410,0	7,7
Ділові послуги	765,3	7,9	786,3	14,8
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	10,4	0,1	6,1	0,1
Державні та урядові послуги	3,6	0,0	1262,9	23,8

Джерело: розраховано автором за даними [104]

Як видно із наведених в табл. 6.5 даних, вітчизняна торгівля послугами за своєю структурою тяжіє до аналогічних в країнах з економікою, що розвивається. При цьому в їх структурі найбільшу питому вагу займають

транспортні послуги. Так, у 2008 р. вони забезпечували 62% загального експорту послуг, у 2010 р. – 63,6%, у 2011 р. – 62,4%, у 2012 р. – 58,8%, у 2013 р. – 56,0%, у 2014 р. – 53,0%, у 2015 р. – 54,0% і у 2016 р. – 54,7% [31]. На рис. 6.3 відображена динаміка експорту транспортних послуг України за 2008-2016 рр. в абсолютних величинах, а на рис. 6.4. динаміка темпів зміни у відсотках відносно досягнутого рівня 2011 р.

Наявну динаміку експорту транспортних послуг не можна назвати позитивною, оскільки насамперед зменшуються валютні надходження: якщо у 2011 р. від експорту транспортних послуг Україна отримала 8 848,1 млн. дол. США, то у 2012 р. – 8 287,1 млн. дол., у 2013 р. – 7 981,8 млн. дол., у 2014 р. – 6 101,9 млн. дол. США, а в 2015 р. – тільки 5 263,1 млн. дол. США і в 2016 р. – 5264,2 млн. дол. США [107]. Дані рис. 6.3 та 6.4 демонструють падіння вартісних обсягів і зниження темпів експорту транспортних послуг, серед яких найбільш відчутним є скорочення послуг трубопровідного транспорту.

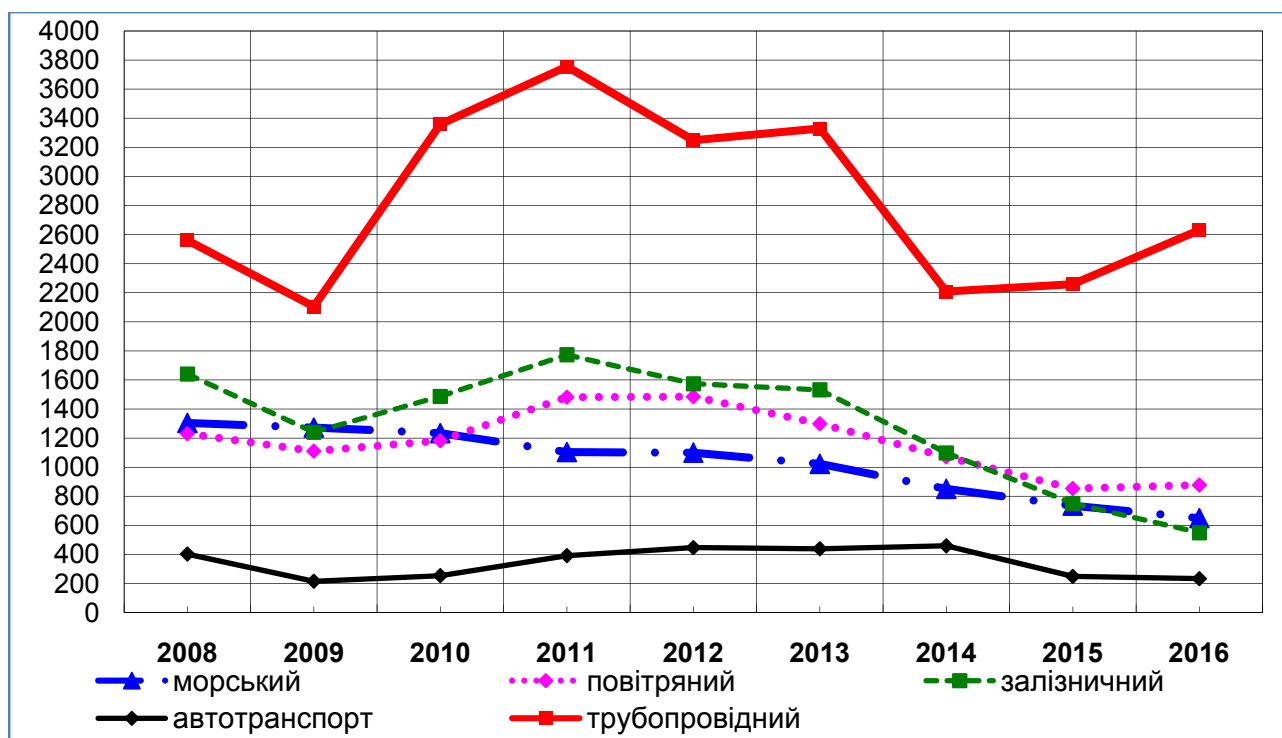


Рис. 6.3. Динаміка експорту транспортних послуг України за 2008-2016 рр., млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі даних [107]

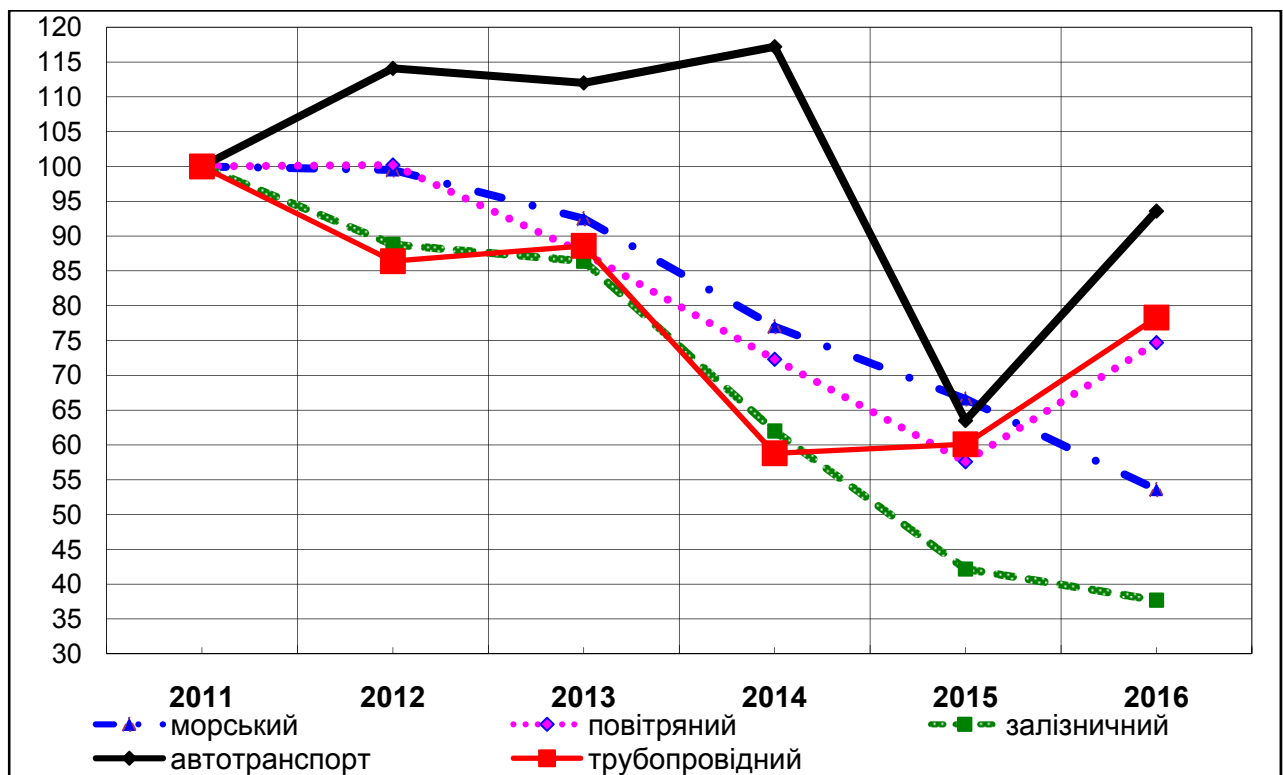


Рис. 6.4. Темпи росту обсягів транспортних послуг України (у % до 2011 р.) –
Джерело: побудовано автором на основі даних [107]

Саме зменшення валютних надходжень тут можемо оцінювати лише як проблемне питання, обмежене певним календарним періодом. При цьому, оцінка та аналіз ситуації дають підстави стверджувати про потенційні загрози виникнення стратегічної проблеми для національних інтересів країни в недалекому майбутньому. Маються на увазі ризики втрати Україною статусу транзитної держави, як в частині транспортних перевезень всіма видами транспорту, так і в частині надання послуг трубопровідного транспорту (газопроводи, нафтопроводи, аміакопроводи тощо). Зазначене ще раз підтверджує гостру необхідність активізації насамперед економічної дипломатії з дотриманням належного фахового рівня у якнайшвидшому опрацюванні, виробленні та реалізації комплексу превентивних заходів, спрямованих на попередження означених ризиків та відстоювання національних економічних інтересів України.

При переважанні транспортних послуг залишається низько і недостатньою частка фінансових послуг та послуг, пов'язаних з телекомунікацією, інформаційним сегментом і діловою активністю. Особливо це помітно в частині

експорту. Хоча механізми економічної дипломатії не передбачають прямої участі відповідних структур та підрозділів у наданні зазначених послуг, проте своєю діяльністю вони спроможні сприяти пошуку відповідних зарубіжних партнерів, а також створювати належні рамкові умови для корекції та реалізації необхідної диверсифікації активності українського бізнесу на світовому ринку послуг як в географічному, так і в галузевому розрізі.

Таким чином, ще одним латентним вектором зовнішньоекономічної активності України та її забезпечення механізмами економічної дипломатії є сфера зовнішньої торгівлі послугами.

Проведений аналіз дає підстави також стверджувати, що у сфері зовнішньоекономічних відносин в економічній дипломатії України є значний прихований потенціал. Маємо на увазі невикористані потенційні можливості в орієнтації на всебічне сприяння процесам міжнародного кооперування, участь в яких нашої держави на даний час є відверто недостатньою. Так, концентрація уваги тільки на просуванні експорту не може забезпечити можливостей максимального використання потенціалу вітчизняної економіки, а ігнорування коопераційних процесів – призведе до зростання частки аграрних та сировинних товарів у номенклатурі українського експорту. Як показує аналіз міжнародних статистичних джерел, серед держав з розвиненою економікою немає жодної із подібною структурою зовнішньоторговельних потоків, проте для країн, що розвиваються, – це характерна риса. Таким чином, без ефективної участі у міжнародній кооперації Україна практично буде позбавлена перспектив модернізації власної економіки та переходу на вищі рівні технологічного укладу, а без цього вести мову про повноцінну євроінтеграцію чи про ефективне включення в міжнародні економічні відносини не доводиться.

Крім того, це суттєво послаблює стимули для диверсифікації Україною зовнішньоекономічної діяльності та економічної дипломатії, пріоритети якої розглянуті у розділі 3 даної роботи. При цьому фактично випадає з поля зору та виходить за межі функціональних інтересів такий латентний вектор економічної дипломатії як превентивність зниження рівня ризиків негативного

впливу на експортно-імпортні операції вітчизняного бізнесу та національну економіку коливань кон'юнктури на міжнародних ринках.

Ще одним суттєвим і надзвичайно важливим латентним вектором зовнішньоекономічної активності України слід вважати систему державної підтримки та сприяння експорту, яка у світовій практиці включає безпосередню фінансову допомогу експортерам на певних сегментах зовнішньої торгівлі та реалізується через відповідні державні програми. Наприклад, у США державне стимулювання експорту сільськогосподарської продукції забезпечується трьома блоками програм: прямих експортних субсидій, розвитку експортних ринків, гарантування експортних кредитів [363]. Ефективно діюча система заходів з підтримки експорту склалась на даний час практично у всіх розвинених країнах, однак особливо варто виділити Австралію, Австрію, Великобританію, Італію, Канаду, Норвегію, ФРН, Швейцарію, вже відзначені США. При цьому за поширенням, популярністю та вагомістю впливу на підтримку національного експорту країн виділяється передусім система страхування експортних кредитів та страхування експортних ризиків.

Попри те, в Україні, за даними Національного інституту стратегічних досліджень, не створені будь-які правові умови для надання державних гарантій для підтримки експортерів, відсутні законодавчо визначені завдання із забезпечення державної фінансової підтримки експорту, а діючі законодавча та нормативно-правові бази не передбачають застосування існуючих в міжнародній практиці сучасних механізмів та інструментів державної підтримки експорту [201, С. 4-5]. Разом з тим, для повноцінної і рівноправної інтеграції України до світогосподарської системи вказані слабкі місця повинні бути усунені, а проблеми максимально вирішені.

Аналіз європейського та світового досвіду дає підстави стверджувати, що одним з пріоритетів у формуванні ефективної системи підтримки українського експорту слід розглядати створення структури, уповноваженої здійснювати страхування експортних операцій та гарантуванні їх кредитного забезпечення. Актуальність питання підтверджується як загостренням конкурентної боротьби

на міжнародних ринках, так і застосуванням протекціоністських заходів багатьма країнами, де Україна представлена як традиційний експортер. Питання створення в Україні Експортно-кредитного агентства (ЕКА) вже перезріло, тривалий час ведуться дискусії з приводу якою дана структура має бути і чим повинна займатись: страхуванням, гарантуванням чи кредитуванням [249].

На офіційному рівні на даний час превалює позиція, що «експортно-кредитне (страхове) агентство планується створити для страхування, гарантування і здешевлення кредитування експорту» [358]. В цій ситуації вважаємо доцільним звернути увагу на необхідність чіткого визначення цілей і завдань агентства, інакше його майбутня діяльність ризикує «розмитись» на декількох напрямках, що однозначно понизить ефективність його роботи. При цьому принципово важливо відштовхуватись від фундаментального розуміння відмінностей у страхуванні, кредитуванні та гарантуванні економічних операцій, які добре зрозумілі фахівцям і не потребують додаткових пояснень. Не можна змішувати в одно державні гарантії і поручительства, надання кредитів і страхування ризиків. Значний позитивний досвід ефективності системи страхування експорту в контексті відстоювання національних інтересів країни на зовнішніх ринках має ФРН [464], який з успіхом можна застосувати і в Україні.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що найбільш оптимальною і функціонально оправданою в умовах України інституційною структурою страхування, кредитування і гарантування експортної діяльності слід вважати ланцюг: 1) агентство по страхуванню експортних ризиків і експортних кредитів (АСЕ); 2) уповноважений банк або мережа банків, які здійснюють експортне кредитування за умови страхування експортних операцій в АСЕ. При цьому страхові гарантії суб'єктам зовнішньої торгівлі та кредитним установам надає АСЕ, державні гарантії щодо крупних проектів залишаються в компетенції Уряду країни. В такому разі кожна із названих складових системи страхового супроводу та кредитного забезпечення експорту буде займатись виключно в межах своєї компетенції і своїх функціональних

повноважень.

Таким чином, Агентство по страхуванню експортних ризиків і експортних кредитів (АСЕ) повинно стати повноцінним інститутом розвитку експорту України, забезпечивши кращі умови його фінансування та диверсифікації, полегшення доступу вітчизняної продукції на світові ринки, попередження негативного впливу підприємницьких і політичних ризиків за кордоном. Важливою умовою результативності та ефективності функціонування АСЕ слід вважати його вихід на міжнародні позиції для розширення своєї діяльності у взаємодії і співробітництві з аналогічними структурами інших країн, що дозволило б посилити його вплив як інструменту сприяння вітчизняним експортерам у доступі на нові ринки та освоєнні їх нових сегментів.

6.3. Забезпечення національних інтересів в інтеграції України до світового господарства механізмами економічної дипломатії

Початок ХХІ ст. наочно продемонстрував нові можливості для інтеграції в світове господарство держав та їх економічних систем. Питання в кожному конкретному випадку полягатиме тільки в ефективності здійснення даного процесу та його ціні для країни і її населення, оскільки досягнення такої мети неминуче буде пов'язане із змінами в структурі національної економіки та потребою її реформування відповідно до поставлених завдань. Необхідним буде коригування зовнішньоекономічних зусиль, в першу чергу, у торговельному, інвестиційному та фінансовому співробітництві з партнерами, з одночасною і неминучою трансформацією внутрішнього соціально-економічного середовища країни в цілому.

Стосується це безпосередньо і України та перспектив реалізації її зовнішньоекономічного курсу. Пріоритетними на даному етапі розглядаються заходи, покликані забезпечити поглиблення співпраці з ЄС, з перспективою

наступної євроінтеграції. Досягнення поставлених цілей залежить насамперед від рівня розвитку вітчизняної економіки та її модернізації відповідно до світових стандартів, а подальша інтеграція в світове господарство є можливою на засадах розвитку міжнародного економічного партнерства як з іншими країнами, так і регіонами світу. При цьому важливо в ході здійснення практичних кроків по досягненню намічених цілей керуватись і виходити насамперед із національних інтересів України, оптимально вбудовуючи їх в коло інтересів інших країн чи їх об'єднань.

Як показало дане дослідження, успішна реалізація завдань по забезпеченню національних інтересів України при її інтеграції до світового господарства може розглядатись як багатогранна діяльність, що залежить від численних факторів позитивного і, в ряді випадків, негативного впливу, а також може супроводжуватись проблемними ситуаціями, які потребують оптимального вирішення. Оскільки йдеться про інтеграцію країни до світового господарства, то принципово важливим моментом слід розглядати визначення структур, яким відводиться головна організуюча і координуюча роль у діяльності суб'єктів ЗЕД. Лише на цій основі можна формувати систему діяльності у зазначеній сфері щодо інтеграції України до світового господарства з визначенням всіх складових процесу, в тому числі, стосовно форм, методів та механізмів.

Вважаємо за необхідне привернути особливу увагу до даного моменту, оскільки в багатьох випадках, при підготовці та здійсненні кроків щодо інтеграції до міжнародних регіональних чи світових структур, претендентам приходиться стикатись з вимогами як ряду міжнародних інституцій (МВФ, Світового банку, ОЕСР, Єврокомісії тощо), так і країн, які займають ключові позиції у відповідних інтеграційних об'єднаннях, про забезпечення максимальної дерегуляції економіки та мінімізації впливу держави. Такі вимоги мотивуються необхідністю виключно ринкового регулювання економічних процесів, в т.ч. зовнішньоекономічних, з виключенням державного впливу, який, нібито, порушує рівність конкурентних умов для учасників міжнародних ринків. Насправді проглядаються елементи подвійних стандартів, наприклад,

при виникненні торговельних протиріч та відкритті антидемпінгових розслідувань проти країн-конкурентів [292, С.620-625]. Крім того, висунення різного роду вимог щодо повної дерегуляції економіки і повного покладання на ринкове регулювання може бути скритою формою усунення конкурента з відповідної ніші на ринку.

Так як подібні дії можуть і будуть стосуватись і України у її інтеграційних процесах, то, керуючись передусім відстоюванням національних економічних інтересів у сфері ЗЕД, слід привернути увагу і виходити з того, що навіть в умовах високорозвиненого ринку в ефективному функціонуванні економічного механізму країни чи об'єднань країн центральну роль все ж відіграють держава або наддержавні структури, які перебрали на себе її функції, наприклад, Єврокомісія та Європарламент у ЄС. Особливо чітко це проглядається у просуванні зовнішньоекономічних інтересів на міжнародних ринках та у захисті внутрішнього ринку і національних виробників [292, С.620-625].

Так, для країн ЄС на державному рівні пріоритетом з найвищим рангом є забезпечення їх національних інтересів. В ФРН – держава максимально впливає на надання допомоги підприємцям на зовнішніх ринках і у формуванні ефективних рамкових умов для їх діяльності. У Франції – максимальна державна підтримка захисту існуючих робочих місць і створення нових за рахунок ЗЕД. Великобританія в цих питаннях традиційно і жорстко притримується позиції щодо неможливості в умовах глобалізованого світу і високої конкуренції успішно працювати національним економічним структурам без активної державної підтримки. Дієва і ефективна система державного регулювання економіки і регламентування основних складових ЗЕД (незважаючи на ринковий статус країни) створена і багато років функціонує в Японії. Сильний вплив держави на зовнішньоекономічні відносини у Китаї та Індії. Однак вершиною впливу держави на просування національних інтересів на міжнародних ринках є США.

Незамінна роль держави у подоланні кризових явищ: який би високий не був рівень розвитку ринкової економіки, розробка антикризових заходів,

організація і забезпечення їх реалізації цілком і повністю покладаються на державні структури. Незалежно від глибини інтеграції в світове господарство країни з повним набором владних повноважень, а не ринкові структури, повинні самостійно виходити з фінансово-економічної кризи. Прикладів у світовій практиці більш ніж достатньо: кризові явища зусиллями держави в свій час були подолані в Японії [158, С. 280-281], у ФРН [438], в інших країнах ЄС [250, С. 33].

Послаблення позицій держави, її важелів впливу неминуче призводить до дестабілізації в механізмі ринкових відносин і розбалансування в системі формування і ефективного використання ресурсів (фінансових, матеріальних і трудових).

В умовах інтеграції України до світового господарства роль держави полягає у: по-перше, *формуванні оптимальних рамкових умов* для розвитку підприємницької діяльності і економіки; по-друге, *сприянні і підтримці просування вітчизняного бізнесу* на зовнішніх ринках із застосуванням всього інструментарію економічної дипломатії; по-третє, *захисті прав і відстоюванні інтересів вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності* у випадках дискримінації та виникненні спорів, суперечок і конфліктних ситуацій у взаємовідносинах з партнерами.

Здійснюючи комплекс заходів щодо інтегрування до системи світового господарства в сучасних реаліях, необхідно систематизувати його головні умови для України, до яких слід віднести наступні:

- 1) необхідність диверсифікації української економіки;
- 2) забезпечення достатнього внутрішнього виробництва з врахуванням експортних потреб;
- 3) забезпечення відповідності продукції міжнародним (ЄС і світовим) технічним регламентам і стандартам шляхом використання міжнародних стандартів як основи для національних;
- 4) дотримання санітарних і фітосанітарних норм та належного рівня безпеки харчових продуктів;

5) готовність українських фірм до довгострокових контактів і відхід від принципу ситуативного співробітництва (забезпечення стабільності і надійності партнерства);

6) швидкість адаптації українського бізнесу до умов Євросоюзу та міжнародних торговельно-економічних умов;

7) ступінь готовності економіки країни для входження в технологічні і мережеві ланцюги в кооперації з більш сильними виробниками (готовність до участі в міжнародній кооперації);

8) диверсифікацію експорту;

9) наявність необхідних ефективних інструментів сприяння і захисту українських експортерів.

На рис. 6.5 показані основні складові інтеграції України до системи світового господарства з виділенням місця і напрямів діяльності економічної дипломатії.

Доцільно наголосити, що у процесах реалізації інтеграційних заходів їх ефективність в значній мірі забезпечується усуненням дискримінаційних бар'єрів між учасниками інтеграційних формувань стосовно руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили, а також за рахунок уніфікації системи стандартів у сфері виробництва та підприємництва.

Темпи і глибина інтеграції України до світового господарства перебувають у прямій залежності від ефективності її зовнішньоекономічної діяльності, яку повинні забезпечити нормативно-правові, організаційні, управлінські і фінансово-економічні механізми. Яскравими проявами успішності інтеграційних процесів можна назвати, насамперед, рівень розвитку та участі України у міжнародній кооперації, рівень і динаміку залучення іноземних інвестицій і іноземних кредитів для розвитку вітчизняної економіки, розвиток форм міжнародного бізнесу.

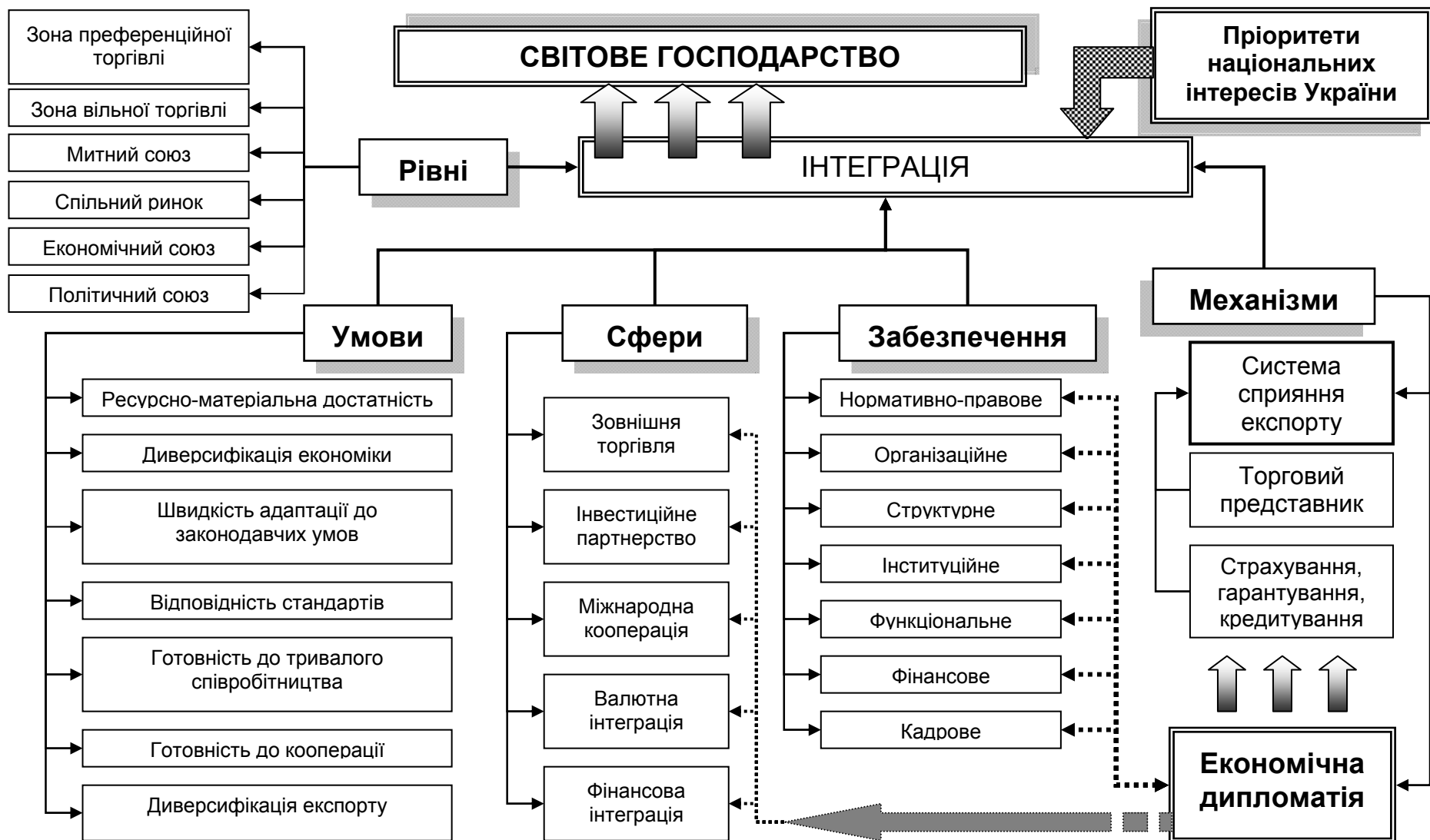


Рис. 6.5. Інтеграція України до світового господарства механізмами економічної дипломатії

Джерело: розроблено автором

Важливою передумовою інтеграції є ресурсно-матеріальна достатність внутрішнього виробництва країни з обсягами, які формують матеріальну основу експорту. Високий рівень експортоорієнтованості ВВП країни в умовах гострої конкуренції на світових ринках і бажання національних експортерів освоїти їх нові ніші та сегменти об'єктивно вимагають, по-перше, диверсифікації української економіки, по-друге, диверсифікації самого експорту. Звідси впливає зовнішньоекономічна складова диверсифікації економіки, як стратегії держави, спрямованої на досягнення високого рівня її ефективності в контексті забезпечення національних економічних інтересів. При цьому слід відзначити, що актуальними проблемами для повноцінної реалізації вітчизняного експортного потенціалу є [215]:

- низька товарна та географічна структура українського експорту;
- не вигідні умови кредитування експорту та високі ризики ресурсних втрат під час здійснення експортних операцій;
- низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції;
- недостатній рівень інвестування в модернізацію та створення експортоорієнтованих виробництв;
- недостатній розвиток та впровадження систем сертифікації, управління і контролю якості;
- відсутність дієвої системи державної підтримки експортерів.

Важливим етапом входження України до світового господарства є реалізація її євроінтеграційних заходів, передбачених насамперед Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [254]. Важливим для врахування в Україні моментом з досвіду країн-членів ЄС є необхідність посилення ролі і значення економічної дипломатії з її інституціями і інструментарієм, при жорсткій системі внутрішнього регламентування та регулювання економічних процесів у зовнішній торгівлі та інвестиційній діяльності. При надзвичайно високому ступені інтегрованості членів Євросоюзу, в його провідних країнах пріоритет економічної дипломатії забезпечується нормативно, організаційно та інституційно.

З рис. 6.5 видно, що в інтеграційних процесах на економічну дипломатію покладається повноцінне навантаження в їх забезпеченні у всіх його складових, в опрацюванні освоєння сфер можливої інтеграції, а також у механізмі сприяння національному експорту. Однак, як свідчить аналіз практики, розглянута нами категорія та сфера діяльності не містять всіх ознак необхідного елемента системи вітчизняної економіки. Вважаємо, що подальше ігнорування економічної дипломатії в значній мірі може позбавити Україну перспектив у міжнародній економіці, відсунувши її на узбіччя світових процесів, що недопустимо в гео економічному контексті національних інтересів нашої держави.

Необхідними умовами вирішення даної проблеми є: *по-перше*, визнання місця і ролі економічної дипломатії в сучасних міжнародних економічних відносинах на рівні вітчизняної науки та актуалізація її досліджень фахівцями профільних галузей знань; *по-друге*, потреба в усвідомленні важливості сучасної економічної дипломатії на рівні компетентних органів державної влади, які наділені достатніми повноваженнями для впливу на подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності як країни в цілому, так і окремих її суб'єктів; *по-третьє*, поширення та популяризація розглядуваної діяльності в середовищі українського бізнесу з метою забезпечення адекватного сприйняття сутності та можливостей дипломатичної підтримки суб'єктів господарювання, а також налагодження дієвого взаємозв'язку між підприємництвом та уповноваженими владними структурами держави.

Реалізація трьох зазначених положень дозволить сформулювати передумови, необхідні для подальшого розвитку механізмів економічної дипломатії України на еволюційних засадах із своєчасним залученням передового світового досвіду. З методологічної точки зору необхідно підкреслити значення саме поступального розвитку досліджуваної сфери, оскільки різкі революційні коливання в розбудові економічної дипломатії є вкрай контрпродуктивними і небажаними. Так, при змінах в напрямі спрощення на таких засадах виникають

ризика ліквідації важливих або принципових складових даних механізмів та втрати необхідного кадрового ресурсу забезпечення, що в разі повторної необхідності неможливо відновити за короткий проміжок часу. При різкій модифікації зазначених компонентів з метою розширення, отримані структури та інструменти їх діяльності будуть неефективними та нераціональними внаслідок ігнорування багатьох теоретичних та практичних напрацювань з розглядуваного питання, а залучений нашвидкуруч підготовлений персонал не зможе в повній мірі відповідати завданням, які на нього покладатимуться.

Виходячи з отриманих результатів дослідження, на даному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності та реалізації заходів в напрямі інтеграції до світового господарства для України оптимально необхідним вважаємо відхід від об'єднаної моделі економічної дипломатії, запровадженої у 2010 р. Попри те, що найбільшу віддачу забезпечує модель економічної пріоритетності, в умовах гострої кризи країна не зможе забезпечити необхідний рівень фінансування, а також кадрового та організаційного забезпечення для її розгортання. Тому компромісним варіантом вважаємо застосування частково-об'єднаної моделі з передачею профільних питань у відання економічного блоку уряду з одночасним створенням спеціалізованих закордонних дипломатичних місій в країнах, які належать до числа пріоритетних партнерів України у ЗЕД та міжнародних відносинах. За такого сценарію вибір концепції її функціонування, виділення необхідних асигнувань, підбір кваліфікованого персоналу із належною освітньою підготовкою та необхідними фаховими компетенціями буде реальним та посилюючим завданням для центральних владних структур.

В такому випадку МЗС України зможе сконцентрувати функціональну увагу на профільних для себе питаннях, в той час як Міністерство економічного розвитку і торгівлі України отримає реальні важелі впливу на стан та перспективи співробітництва з ключовими партнерами, а тому і на процеси економічної інтеграції нашої держави як в Євросоюз, так і до світового господарства в цілому на засадах рівноправності та взаємної заінтересованості.

Крім того, Мінекономрозвитку зможе забезпечити виконання вимоги п. 7 Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [191], тобто здійснювати «свої повноваження безпосередньо та через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ».

Здійснюючи інтеграцію до світового господарства, слід звернути увагу на ще один суттєвий аспект: з метою комплексного захисту та відстоювання національних інтересів суб'єктам економічної дипломатії України важливо розвивати співпрацю як з окремими державами, так і з міжнародними організаціями. Причому активність вітчизняних структур не повинна обмежуватись лише ЄС, оскільки потенціал нашої держави дозволяє просувати стратегічні інтереси у різних регіонах світу. Так, значні перспективи поглиблення співпраці в Україні є у відносинах з такими регіонами світу, як: Близький Схід, Центральна, Південна та Південно-Східна Азія, Північна та Південна Африка, Латинська Америка. Відчувається дефіцит дипломатичного супроводу співробітництва з державами NAFTA. На білатеральному рівні вбачаємо доцільність у посиленні підтримки торгівельно-економічних відносин інструментами та механізмами економічної дипломатії з цілим рядом країн, в першу чергу, з ФРН, КНР, Білорусією, Польщею, Туреччиною, Індією, Іспанією, Італією, зважаючи на значення цих держав для України з позицій досягнутих торговельно-економічних, інвестиційних та коопераційних зв'язків. Крім того, попри наявну конфронтацію в стосунках з Росією, вітчизняний бізнес продовжує торговельно-економічні контакти з цією державою, а їх обсяги дають підстави стверджувати про необхідність: *по-перше*, підтримки та супроводу українських підприємств та при потребі захисту їх інтересів; *по-друге*, здійснення системної роботи щодо забезпечення України необхідними енергоресурсами; *по-третьє*, моніторингу зовнішньоекономічних операцій на предмет їх відповідності національним економічним інтересам. Тобто є всі основи вести мову про потребу включення РФ в число держав, де першочергово повинні бути відновлені торговельно-економічні представництва.

Для держави та суб'єктів її економіки безумовно важливим є закріплення та розширення контактів у країнах, з якими існують налагоджені зв'язки, але не менше значення має завдання по виходу на нові ринки або поглиблення співпраці там, де її рівень є відверто недостатнім. Як приклад можемо назвати Румунію та Угорщину (як перевага – географічна близькість) або країни Закавказзя та Середньої Азії (практична відсутність мовного бар'єру та відносна легкість просування товарів та послуг вітчизняного походження). Є всі підстави стверджувати, що діяльність тут торгівельно-економічних представництв дозволила б посилити присутність України на цих ринках, причому на початковій стадії достатнім є використання однієї торгівельно-економічної місії або її аналога на декілька сусідніх держав. Це дозволило б визначити пріоритети подальшої діяльності в обраних регіонах та обґрунтувати наступні дії економічної дипломатії України на даному напрямі у відповідних ринкових сегментах.

Систему пріоритетів розвитку економічної дипломатії України доцільно розглядати також з позиції галузевих інтересів. Даний підхід при визначенні подальших напрямів діяльності дозволяє виокремити істотні проблемні питання, в числі яких зокрема наступні.

По-перше, просування на світових ринках товарів, що займають перші місця в структурі вітчизняного експорту (мається на увазі продукція сільського господарства та чорної металургії), постійно зазнає істотного впливу кон'юнктурних коливань, дії біржових механізмів ціноутворення з використанням спекулятивних інструментів та тиску протекціоністських заходів з боку інших потужних ринкових гравців. Саме відносно цієї групи товарів актуальними залишаються проблеми своєчасного виявлення загроз щодо відкриття антидемпінгових розслідувань (з метою їх недопущення) проти України, а також необхідності постійного моніторингу на предмет встановлення фактів демпінгу з боку зарубіжних партнерів на вітчизняних ринках.

По-друге, високотехнологічні товари, які Україна може пропонувати

зовнішньому ринку (в першу чергу продукція авіа- та ракетобудування), належать до специфічного експорту, практично неможливого без необхідної державної підтримки. Стосовно ще однієї групи високотехнологічних товарів, по яких у нашої країни є ряд конкурентних переваг та достатньо високі позиції на міжнародному ринку (мається на увазі ринок озброєнь та супутніх товарів і послуг), то тут загальноприйнятою є практика участі держави у просуванні продукції, зокрема у процесах укладення і виконання відповідних контрактів.

По-третє, диверсифікація експортної структури товарів та послуг, які Україна пропонує на відповідних світових ринках, вимагає модернізації вітчизняної економіки і її диверсифікації на основі необхідних інноваційних змін в структурі внутрішнього виробництва із залученням передових світових технологій та впровадження власних розробок.

По-четверте, діяльність українського бізнесу на зовнішніх ринках послуг також стикається з проблемними питаннями, які суб'єктам господарювання самотійно розв'язати або неможливо, або якщо і можливо, то з великими затратами фінансових ресурсів та втратою часу, що значно знижує їх конкурентоспроможність відносно представників інших держав.

По-п'яте, значного посилення вимагає підтримка засобами економічної дипломатії такого критично важливого для держави напряму як енергозабезпеченість та енергоефективність. Причому мова йде про всі основні складові зазначеної діяльності (видобування енергоресурсів, їх експорт та імпорт, реалізація транзитного потенціалу, залучення новітніх енергозберігаючих та енергоефективних технологій).

По-шосте, незадовільним залишається стан використання потенціалу дипломатичної підтримки фінансового напрямку зовнішньоекономічної діяльності України. Стосується це в рівній мірі як залучення прямих іноземних інвестицій, впливу на їх динаміку і структуру, так і діяльності із зовнішніми запозиченнями.

Слід зазначити, що названий перелік проблемних питань у просуванні

національних інтересів України на зовнішніх ринках не носить вичерпного характеру і при необхідності може бути розширеним та доповненим.

Для розв'язання зазначених завдань відповідними повноважними владними структурами України здійснюється активна робота з реформування національної економіки та удосконалення механізмів економічної дипломатії. Проте, вважаємо необхідним відзначити, що нерідко такі дії носять симптоматичний, нечіткий та несистемний характер і проявляються у наступному:

по-перше, здійснюються ситуативно з метою вирішення питань, які носять оперативний, рідше тактичний характер;

по-друге, розробка управлінських рішень в площині економічної дипломатії здебільшого виконується *ad hoc*, тобто приймаються як відповідь на вже існуючі виклики, ризики та загрози, а не на випередження з метою попередження чи недопущення, і після елімінації останніх плавно згортаються без оцінки подальших перспектив використання;

по-третє, дії відповідних органів подекуди характеризуються відсутністю раціонального взаємозв'язку між ухвалюваними рішеннями, прийнятими під впливом суб'єктивного чинника на управлінські процеси і залежно від вольових рішень конкретних посадових осіб;

по-четверте, навіть у вищезазначених межах окремі кроки здійснюються без необхідної координації з іншими структурами і, як наслідок, призводять до формування розпливчатої позиції як всередині держави, так і в контактах із зарубіжними партнерами, що має наслідком зниження, а в окремих випадках і цілковиту мінімізацію ефективності механізмів економічної дипломатії.

Важливим механізмом забезпечення інтеграції України до світового господарства повинна розглядатись дієва система сприяння вітчизняному експорту (рис. 6.5). Як свідчить міжнародний досвід, вона може охоплювати різні форми і методи державної підтримки національних експортерів та забезпечуватись інституціями економічної дипломатії.

В сучасних інтеграційних процесах України до світового господарства

пріоритетними елементами державної системи сприяння і підтримки експорту можуть бути, по-перше, діяльність торгового представника України, і, по-друге, повноцінне функціонування структури, уповноваженої здійснювати страхування експортних операцій та бути важливою ланкою у системі гарантування їх кредитного забезпечення (останнє розглянуто в попередньому підрозділі).

Певні кроки у започаткуванні реалізації названих елементів державної підтримки експорту в Україні вже зроблені, однак їх змістовне наповнення та терміни впровадження поки-що не досягли рівня, який повноцінно відповідав би реальним потребам української економіки та запитам її суб'єктів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Зокрема, в контексті відновлення інституту зовнішньоекономічних представництв нашої держави, Кабінет Міністрів України 16 жовтня 2014 р. прийняв Постанову № 550 «Про затвердження Положення про торгового представника України» [195]. Даною постановою запроваджена посада Торгового представника України (в межах граничної чисельності працівників Мінекономрозвитку), який є одночасно заступником Міністра економічного розвитку і торгівлі та безпосередньо підпорядковується Міністрові. Оскільки в Положенні (п.6) зазначено, що «Торговий представник має право брати участь з правом дорадчого голосу в засіданнях Кабінету Міністрів України та урядових комітетів», то це дає підстави вважати, що в практику економічної дипломатії держави вводиться спеціальний уповноважений представник Уряду, на якого покладаються завдання (п.3 Положення) «просування економічних інтересів України на європейському та світовому ринку, здійснення у межах своїх повноважень координації діяльності торгових представництв у складі закордонних дипломатичних установ України» [195].

Формально відкриття інституту Торгового представника країни є демонстрацією бажання держави надавати сприяння національним експортерам. Однак реалізація даного заходу викликає сумніви щодо присутності

раціонального взаємозв'язку у змістовному наповненні прийнятого рішення та реальною метою запровадження зазначеного інституту.

По-перше, оскільки Торговий представник є заступником Міністра, то в своїй роботі він зобов'язаний керуватись функціональними обов'язками, визначеними у Міністерстві. Однак, серед функціональних обов'язків заступника Міністра – Торгового представника України, доведених наказом Мінекономрозвитку від 23.07.2015 р. № 856, ні одним словом не згадується про його головне функціональне призначення – забезпечувати просування економічних інтересів на зовнішніх ринках.

По-друге, Торговий представник України *apriori* не може забезпечити виконання одного з головних пунктів його завдань у сфері відстоювання національних інтересів України за кордоном – організацію та координацію роботи торгових представництв у складі закордонних дипломатичних установ України (п. 20 Положення) [195], так як не існує таких українських представництв, що вже розглядалось вище.

По-третє, і це, на наш погляд, найважливіше, при запровадженні інституту Торгового представника України відбулась підміна понять: замість Торгового представника – спеціальної повноцінної установи з обов'язками, повноваженнями, правами, відповідальністю і штатом фахівців введено Торгового представника – посаду у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі в статусі заступника Міністра. Оскільки Україна намагається робити реальні кроки в інтеграції до світового господарства, то при прийнятті подібних рішень необхідно хоча б в якійсь мірі брати до уваги досвід успішних в цих питаннях держав та орієнтуватись на світові стандарти, що, до речі, є однією з умов інтеграції. Тут доцільно нагадати, що в США інститут Торгового представника як установа, підпорядкована Президенту країни, запроваджений ще у 1963 р. з початковим розташуванням його служб у Вашингтоні та Женеві [664]. В сучасних умовах Офіс Торгового представника США (United States Trade Representative – USTR) займається питаннями розвитку і координації

міжнародної торгівлі США та інвестиційного співробітництва. При цьому в колі його функціональних інтересів питання двостороннього, регіонального та багатостороннього співробітництва у сфері торгівлі та інвестицій, розширення доступу на світові ринки для американських товарів і послуг, відстоювання національних інтересів в рамках всезагальної системи преференцій, торговельних аспектів захисту інтелектуальної власності, робота з СОТ та ряд інших, пов'язаних з просуванням американського експорту та оптимізації імпорту [584]. Структура USTR побудована таким чином, що охоплює напрями зовнішньої торгівлі як в розрізі частин світу та країн – головних торговельних партнерів США (Європа, Близький Схід, Центральна, Південна, Південно-Східна Азія та Тихоокеанський регіон, Африка, Японія, Корея, Китай, АТЕС), так і в розрізі галузей та сфер інтересів (сільське господарство, послуги, інвестиції, інтелектуальна власність, інновації, текстильні виробы, доступ до ринків та конкурентоспроможність промисловості, природні ресурси і навколишнє середовище, трудова міграція) [665].

На відміну від США, в Україні відкриття інституту Торгового представника відбулось формально, так як без відповідної інфраструктури та кадрового забезпечення результативність його роботи (незалежно від кваліфікаційного рівня та зусиль конкретного працівника на даній посаді) буде відверто сумнівною, а ефективність мінімальною. Тут необхідно керуватись як обсягами роботи Торгового представника в питаннях просування національних інтересів України на зовнішніх ринках, так і обсягами надання необхідної підтримки та сприяння вітчизняним суб'єктам зовнішньої торгівлі, в чому, власне, і є призначення Торгового представника. Про обсяг такої роботи свідчать насамперед дані щодо кількості українських підприємств, які експортують товари та послуги (табл. 6.6) і вправі розраховувати на сприяння та дійсну підтримку з боку Торгового представника.

Кількість підприємств України, що здійснюють ЗЕД

	2013	2014	2015	2016
Підприємства – експортери товарів	24 121	22 426	22 300	24912
Підприємства – експортери послуг	6 979	6 717	6 370	6671
<i>Всього підприємств – експортерів</i>	<i>31 100</i>	<i>29 143</i>	<i>28 670</i>	<i>31 583</i>
Підприємства – імпортери товарів	13 341	13 753	14 688	15579
Підприємства – імпортери послуг	5 863	5 365	4 921	5109
<i>Всього підприємств – імпортерів</i>	<i>19 204</i>	<i>19 118</i>	<i>19 609</i>	<i>20 688</i>

Джерело: розраховано автором за даними [108]

Не може бути надана повноцінна допомога Торговим представником, в тому виді і з таким кадровим забезпеченням, як він зараз працює, для понад 31 тисяч підприємств. Під великим сумнівом, що Торговому представнику в одній особі, нехай і з допомогою незначного числа підпорядкованих працівників департаментів Міністерства, під силу завдання всебічного забезпечення функціонування механізму економічної дипломатії України на державному рівні. Тому, задекларувавши запровадження інституту Торгового представника України, для реальної, а не формальної підтримки і надання системного сприяння вітчизняним експортерам на зовнішніх ринках в сучасних висококонкурентних умовах інтернаціоналізації економіки, логічним було б створення даної повноцінної структури, відокремленої від інших відомств і підпорядкованої Кабінету Міністрів України, з конкретизацією обов'язків, прав і відповідальності та укомплектованої кваліфікованими фахівцями.

Важливим для системи сприяння експорту є повноцінне, своєчасне, оптимальне і достовірне інформаційне забезпечення. Невичерпні можливості для цього дають сучасні інформаційні технології. Факт незаперечний і декларується практично всіма представниками структур, які так чи інакше підпадають під об'єкт розгляду у даному дослідженні. Проблема однак в суб'єктивному характері обрання форми представлення необхідної інформації для вітчизняних чи зарубіжних користувачів. Суб'єкти економічної дипломатії створюють в мережі Інтернет-портали, сайти та сторінки з необхідним, на їх думку,

наповненням. При цьому, як свідчить їх аналіз, не в повній мірі реалізується потенціал зазначеного інструменту інформаційного забезпечення. Так, наприклад, сайти МЗС та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України пропонують користувачам на вибір українську та англійську версії, і це при тому, що між ними є відмінності за рахунок скорочення та спрощення обсягу інформації в одній з версій.

Проаналізувавши широкий спектр інтернет-ресурсів даного профілю, можна констатувати наявність ряду недоліків, характерних для сайтів українських структур, які формують підґрунтя для отримання спотворених висновків.

По-перше, недостатнім є наповнення англомовних сторінок навіть відносно їх українських аналогів.

По-друге, часто у поданій інформації робляться акценти не на фактах ділового характеру, які можуть стати корисними в подальшій роботі та полегшити налагодження зовнішньоекономічних контактів, а на візуальну складову і зловживання малоінформативним графічним декором.

По-третє, не ставлячи під сумнів необхідність формування повноцінних україномовних ресурсів для внутрішнього користування, вважаємо, що потреба в поглибленні існуючих зовнішньоекономічних партнерських відносин та встановлення нових вимагають врахування лінгвістичних потреб представників зарубіжних країн з метою полегшення їх роботи з необхідною інформацією. При цьому доцільним є забезпечення повного перекладу відповідних україномовних ресурсів на англійську мову та використання мов, якими користуються представники найбільших зовнішньоекономічних партнерів нашої держави – німецької, російської, китайської; обґрунтованим та логічним можна вважати використання французької («мова дипломатії»), іспанської (ринок Латинської Америки), польської (мова країни стратегічного партнера України), арабської мови (дозволила б інтенсифікувати контакти із Близьким та Середнім Сходом – регіонами, які володіють значними фінансовими і матеріальними ресурсами та представляють інтерес для України з багатьох

позицій, в т.ч. в питаннях диверсифікації енергозабезпечення).

По-четверте, залишає бажати кращого стан оновлення і актуалізації інформаційних матеріалів на сайтах закордонних дипломатичних місій України, а обсяг, змістовне наповнення та якість економічної інформації для дійсних і, особливо, потенційних партнерів є відверто недостатніми.

По-п'яте, не можна сприймати використання як повноцінного інтернет-ресурсу сторінок в соціальних мережах (Facebook чи Twitter), особливо якщо вони належать фізичним особам (саме такий спосіб інформування обрано дійсним Торговим представником України²⁴). Попри прозорість та потенційну можливість прямого зв'язку із посадовою особою, специфіка соціальних мереж не дозволяє структуровано подавати інформацію, ускладнює пошук необхідних даних, актуальні дані професійного призначення перемішуються з новинами приватного характеру, що знижує цінність ресурсу для кінцевого користувача, а також обмежує використання зазначеного вище мовного чинника донесення інформації до цільової аудиторії. Крім того, даний ресурс залежить від окремої особи та її ділового графіка, в разі будь-яких кадрових змін може бути втраченою розміщена раніше інформація, а при надмірній зайнятості посадової особи чи її відсутності на робочому місці зникає оперативність подання нових матеріалів. В практиці розміщення в Інтернеті ділової економічної інформації повинно діяти чітке правило: офіційна інформація повинна розміщуватись виключно на офіційних сайтах, щоб виключити випадки, коли приватна інформація чи приватна думка посадової особи, що відрізняється від позиції владних державних структур, сприймається як офіційна.

Аналіз інформаційних ресурсів українських дипломатичних представництв за кордоном дозволяє зробити ще один висновок: головним джерелом економічної інформації для працівників більшості Посольств України є Державна статистична служба України [245; 246; 247; 248], при цьому ігноруються місцеві джерела інформації, а дані про двостороннє співробітництво між

²⁴ Інформація станом на 2017 р.: [586]

нашою країною та відповідною державою здебільшого обмежується статистичним оглядом обсягів експорту, імпорту та прямих іноземних інвестицій.

Вважаємо, що даний підхід скорочує і без того обмежений потенціал вітчизняної економічної дипломатії, оскільки, як показує практика, представники інших країн довіряють передусім власним джерелам інформації, на основі яких приймають рішення стосовно міжнародної економічної діяльності та захисту власних національних інтересів на світових ринках. Крім того, в статистичних даних країн (насамперед України і її партнерів) присутні методологічні розбіжності при обчисленні ключових параметрів торговельної та інвестиційної активності, мають місце відхилення в цінах на товари та послуги внаслідок різних валютних курсів, які використовуються статистичними відомствами, а також врахування цін FOB (згідно правил "Інкотермс") для обчислення експорту та CIF – імпорту. Зазначене свідчить не тільки про необхідність використання дипломатичними представництвами України статистичних даних країн перебування для інформаційно-аналітичного забезпечення українських центральних відомств, але і націлює на прискорене запровадження в Україні методичного апарату та статистичних стандартів європейського і світового зразка.

Дану вимогу в певній мірі практично підтверджує Посольство України в США [233], яке скоріше є винятком, оскільки не тільки використовує місцеві дані, демонструючи в порівнянні розбіжність з українськими, але і надає інформацію про специфіку митних режимів в США та Україні, забезпечує необхідним інформаційним мінімумом підприємців обох країн, які виявили інтерес до роботи, відповідно, в Україні та в США. Саме така форма організації інтернет-сторінки дипломатичного представництва у сфері двостороннього економічного співробітництва повинна у найкоротшій перспективі стати необхідним мінімальним стандартом для інших Посольств України за кордоном.

Як показало дослідження світового досвіду, у XXI ст. не залишилось жодної країни, яка активно працює на зовнішніх ринках і при цьому не

використовує інструментарій та механізми економічної дипломатії, дискусія може бути лише з приводу рівня активності, однак всі основні партнери України інтенсивно застосовують їх в своїй діяльності. На цьому фоні стає остаточно зрозумілим, що повноцінна інтеграція України у світове господарство може бути реалізована на основі максимального захисту національних інтересів за умови комплексного та ефективного використання економічної дипломатії. При цьому забезпечення повноцінного впливу її механізмів на інтеграційні процеси ставить перед розвитком економічної дипломатії України ряд вимог стратегічного і тактичного характеру.

До стратегічних вимог відносимо насамперед необхідність збалансувати українську економічну дипломатію з врахуванням потужностей Європейського та світового ринку і системи національних інтересів України. Дана вимога повинна охоплювати:

- визначення світогосподарських пріоритетів України;
- приведення у відповідність до поставлених цілей та завдань потенціалу та повноважень інституцій, відповідальних за забезпечення реалізації зовнішньоекономічної і зовнішньоторговельної політики країни;
- визначення форм і методів підтримки засобами економічної дипломатії національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- якісне забезпечення інформаційно-презентаційної складової для вітчизняного бізнесу на різних стадіях виходу і освоєння зовнішніх ринків.

Ключовим питанням посилення впливу економічної дипломатії України у просуванні і відстоюванні її національних інтересів, особливо, в контексті інтеграції до світового господарства, є повноцінне відновлення роботи економічних підрозділів дипломатичних представництв за кордоном. Справедливою в контексті сучасної ситуації у даній сфері є її оцінка Торговим представником України Н.Микольською: «у нас немає нормальних торговельних місій, які колись були» [249]. Тут не можна не погодитись з висновком українського дипломата О.Шамшура, що без створення дієздатних економічних служб у

закордонних дипустановах, без налагодження ефективного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності між українським бізнесом та державою, «всі багаторічні розмови про необхідність посилення економічної складової зовнішньої політики ризикують перетворитися на ритуальні заклинання» [343].

Відновлення повноцінного і дієздатного функціонування економічних підрозділів вимагає суттєвого покращення в частині кадрового забезпечення. Фахівці у даній сфері відзначають «хронічний брак професійно підготовлених кадрів в галузі економічної дипломатії» [347], обумовлений як традиціями створення дипломатичного корпусу України переважно кадрами з філологічною та юридичною освітою, так і недостатньою увагою розвитку економічної дипломатії, відсутністю дієвої системи підготовки фахівців у даній сфері. При цьому в Україні випускається з виду той факт, що в значній мірі успішність та ефективність економічної дипломатії розвинених країн світу завдячує саме кваліфікації та рівню фахової підготовки її кадрів. Показово, що у Німеччині ще 9 грудня 1881 р. під час роботи X німецького торговельного з'їзду в м. Штутгарт при визначенні напрямів і засобів підтримки німецького експорту було поставлено вимогу щодо необхідності формування німецьких консульств на професійній основі в торговельно-економічних питаннях [680]. Попри це, в наш час в ряді вищих навчальних закладів України, які здійснюють підготовку фахівців з міжнародної економіки, з навчальних планів в останні роки знято вивчення курсу «Економічна дипломатія».

На основі розглянутого можна зробити висновок, що успішна інтеграція України до світового господарства у сферах зовнішньої торгівлі, інвестиційного партнерства, міжнародної кооперації, валютній та фінансовій, може бути забезпечена насамперед за рахунок розвитку і удосконалення механізмів економічної дипломатії.

Висновки до розділу 6

1. Успішна реалізація євроінтеграційних устремлінь України може бути забезпечена на підставі, по-перше, необхідного розвитку власних продуктивних сил і досягнення необхідного рівня економіки та соціально-економічних стандартів, по-друге, уніфікації нормативно-правових засад і стандартів регулювання економіки та їх імплементації з діючими в ЄС правовими нормами та правопорядком, по-третє, активної ролі економічної дипломатії у знятті проблем і подоланні існуючих на шляху інтеграції бар'єрів на засадах відстоювання і просування національних економічних інтересів країни. Виходячи з цього, в стратегії застосування економічної дипломатії у ЗЕД України європейський напрям слід розглядати як пріоритетний.

2. Економічна дипломатія ЄС попри загальні принципи і правила, властиві для її країн-членів, має свої характерні особливості та специфічні риси, які безумовно треба брати до уваги при реалізації євроінтеграційних устремлінь України. При цьому економічну дипломатію Євросоюзу відрізняють від економічної дипломатії країн-членів, насамперед рівні і сфери компетенції. Зокрема, у відповідності з Договором про функціонування Європейського Союзу визначено три рівні компетенції ЄС: 1) виключна; 2) сумісна; 3) допоміжна. Особливістю економічної дипломатії Євросоюзу є її багато-рівневість. За внутрішнім змістом економічна дипломатія ЄС є регіональною, однак її функціонування передбачає реалізацію відповідних заходів як в односторонньому порядку, так і на рівні білатеральних та мультилатеральних відносин.

3. Об'єктивно економічній дипломатії Євросоюзу властиві наступні функції: *організаційно-координаційна* (координація економічної, енергетичної, промислової, сільськогосподарської, торговельної, митної, грошової, кредитної і фінансової політики); *регулююча* (забезпечення недискримінаційних умов міжнародного торговельно-економічного співробітництва, вироблення правил конкуренції, регулювання діяльності монополій); *превентивно-захисна* (захист

економічних інтересів Євросоюзу, забезпечення захисту внутрішнього ринку і захисту споживачів, застосування інструментів торговельного захисту, врегулювання торговельних протиріч і торговельних суперечок); *промоційно-стимулююча* (надання підтримки і сприяння збуту товарів і послуг в третій країні, сприяння експортній експансії ЄС на міжнародних ринках, стимулювання ефективного вкладення інвестицій); *контрольно-наглядова* (нагляд і контроль за дотриманням країнами – членами вимог ЄС в сфері економічної, торговельної, митної, грошової, кредитної і фінансової політики). Відповідно можна виділити характерні риси та особливості економічної дипломатії ЄС, найбільш яскраво вираженими з яких є, по-перше, *наднаціональний характер*, і, по-друге, *імперативність* у взаємодії суб'єктів економічної дипломатії Євросоюзу з відповідними структурами країн-членів.

4. У національних інтересах України з метою забезпечення євроінтеграції є необхідними: *по-перше*, удосконалення її матеріальної основи, зокрема, зміни структури українського експорту і його диверсифікації за рахунок підвищення конкурентоспроможності та збільшення частки продукції з високим рівнем готовності і доданої вартості; *по-друге*, вироблення комплексу заходів, спрямованих на підвищення конкурентоздатності продукції, а також спрямування зусиль на активну участь підприємницьких структур України у міжнародній кооперації у сфері зовнішньої торгівлі та інвестиційного партнерства з ЄС; *по-третьє*, диверсифікація зовнішньої торгівлі за рахунок створення умов для експортної експансії на освоєних ринках та виходу на нові ринки, а також оптимізації імпорту з врахуванням технологічності та інвестиційного характеру і зниження ризиків залежності від партнерів по імпорту; *по-четверте*, створення ефективного механізму підтримки національного експорту із застосуванням системи експортних кредитів та експортного страхування, а також належної підтримки і сприяння засобами економічної дипломатії; *по-п'яте*, вдосконалення інституційної складової механізму української економічної дипломатії в особі профільних міністерств

та відомств, пов'язане з наближенням її структури та відповідного нормативно-правового забезпечення до стандартів країн-членів ЄС при врахуванні вимог, які ставляться до професійного забезпечення даної сфери діяльності.

5. Повернення до активної ролі економічної дипломатії, формування дієздатних фахових структур у закордонних дипломатичних представництвах України необхідно забезпечувати з врахуванням позитивного досвіду країн-членів ЄС, для яких входження до наднаціонального об'єднання не послабило використання механізмів та інструментарію економічної дипломатії і які не покладались на те, що їх проблеми будуть вирішені структурами ЄС, керуючись тим, що інтеграція не означає відміну конкуренції. Крім того, механізми економічної дипломатії в Євросоюзі успішно використовуються в системі антикризових заходів. В числі європейських імперативів для України в умовах євроінтеграції та в контексті забезпечення національних економічних інтересів при виконанні Угоди про асоціацію між Україною і ЄС, необхідною є адаптація європейських стандартів у сфері української економічної дипломатії. При цьому аналіз моделей економічної дипломатії країн ЄС може послужити чітким орієнтиром для диверсифікації економічної дипломатії України за напрямками та предметом інтересів, формами і методами, за підставами і умовами, за механізмами підтримки, розвитку і стимулювання.

6. Пониження рівня активності і дієвості механізмів економічної дипломатії України та їх концентрація в руках суто зовнішньополітичного відомства призвело до того, що зазнали прямих втрат або були витіснені із зарубіжних ринків ті вітчизняні виробники, які представляли національні інтереси в сегментах як високотехнологічних товарів, так і тих, виробництво яких вимагає засад міжнародної кооперації. Втрачено також частину ринків з високим рівнем конкуренції або із значними захисними заходами з боку інших держав. У зв'язку з цим логічними є рекомендації профільним державним структурам та інституціям, що прямо чи опосередковано мають відношення до економічної дипломатії, акцентувати увагу на:

по-перше, підтримці та просуванні інтересів національних виробників, які представляють виробництво високотехнологічних товарів або мають можливості та потенціал для участі у міжнародних мережах; забезпечують реалізацію продукції, готової до споживання або використання та такої, що містить високий рівень доданої вартості;

по-друге, необхідності посилення роботи щодо захисту інтересів суб'єктів вітчизняного бізнесу, які реалізують на зовнішніх ринках продукцію груп "Недорогоцінні метали та вироби з них", "Продукти рослинного походження", "Мінеральні продукти" і "Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості", оскільки кількісні обсяги експорту за зазначеними позиціями дозволяють вести мову про їх значення для вітчизняної економіки та національних економічних інтересів в цілому.

При цьому, необхідно враховувати, що для України існують потенційні загрози виникнення стратегічної проблеми для національних інтересів країни в недалекому майбутньому. Маються на увазі ризики втрати Україною статусу транзитної держави. Це свідчить, що одним із латентних векторів забезпечення зовнішньоекономічної активності України механізмами економічної дипломатії є сфера зовнішньої торгівлі послугами.

7. Невикористаними є потенційні можливості в орієнтації на всебічне сприяння процесам міжнародного кооперування, участь в яких нашої держави на даний час є відверто недостатньою. Так, ігнорування коопераційних процесів призведе до зростання частки аграрних та сировинних товарів у номенклатурі українського експорту. При цьому серед держав з розвинутою економікою немає жодної із подібною структурою зовнішньоторговельних потоків, проте для країн, що розвиваються, – це характерна риса. Таким чином без ефективної участі у міжнародній кооперації Україна практично буде позбавлена перспектив модернізації власної економіки та переходу на вищі рівні технологічного укладу, а без цього вести мову про повноцінну євроінтеграцію чи про ефективне включення в міжнародні економічні

відносини не доводиться.

Крім того, це суттєво послаблює стимули для диверсифікації Україною ЗЕД та економічної дипломатії. При цьому фактично випадає з поля зору та виходить за межі функціональних інтересів превентивність зниження рівня ризиків негативного впливу на експортно-імпорتنі операції вітчизняного бізнесу та національну економіку коливань кон'юнктури на міжнародних ринках.

8. Важливим латентним вектором зовнішньоекономічної активності України слід вважати систему державної підтримки та сприяння експорту, яка у світовій практиці включає безпосередню фінансову допомогу експортерам на певних сегментах зовнішньої торгівлі та реалізується через відповідні державні програми. Попри те, в Україні не створені будь-які правові умови для надання державних гарантій для підтримки експортерів, відсутні законодавчо визначені завдання із забезпечення державної фінансової підтримки експорту, а діючі законодавча та нормативно-правові бази не передбачають застосування існуючих в міжнародній практиці сучасних механізмів та інструментів державної підтримки експорту. Найбільш оптимальною і функціонально оправданою в умовах України інституційною структурою страхування, кредитування і гарантування експортної діяльності слід вважати ланцюг: 1) агентство по страхуванню експортних ризиків і експортних кредитів (АСЕ); 2) уповноважений банк або мережа банків, які здійснюють експортне кредитування за умови страхування експортних операцій в АСЕ. При цьому страхові гарантії суб'єктам зовнішньої торгівлі та кредитним установам надає АСЕ, державні гарантії щодо крупних проектів залишаються в компетенції Уряду країни. В такому разі кожна із названих складових системи страхового супроводу та кредитного забезпечення експорту буде займатись виключно в межах своєї компетенції і своїх функціональних повноважень.

Таким чином, Агентство по страхуванню експортних ризиків і експортних кредитів (АСЕ) повинно стати повноцінним інститутом розвитку експорту України, забезпечивши кращі умови його фінансування та диверсифікації,

полегшення доступу вітчизняної продукції на світові ринки, попередження негативного впливу підприємницьких і політичних ризиків за кордоном. Важливою умовою результативності та ефективності функціонування АСЕ слід вважати його вихід на міжнародні позиції для розширення своєї діяльності у взаємодії і співробітництві з аналогічними структурами інших країн, що дозволило б посилити його вплив як інструменту сприяння вітчизняним експортерам у доступі на нові ринки та освоєнні їх нових сегментів.

9. Здійснюючи комплекс заходів щодо інтегрування до системи світового господарства в сучасних реаліях, необхідно систематизувати його головні умови для України, до яких слід віднести наступні: 1) необхідність диверсифікації української економіки; 2) забезпечення достатнього внутрішнього виробництва з врахуванням експортних потреб; 3) забезпечення відповідності продукції міжнародним технічним регламентам і стандартам шляхом використання міжнародних стандартів як основи для національних; 4) дотримання санітарних і фітосанітарних норм та належного рівня безпеки харчових продуктів; 5) готовність українських фірм до довгострокових контактів і відхід від принципу ситуативного співробітництва (забезпечення стабільності і надійності партнерства); 6) швидкість адаптації українського бізнесу до умов Євросоюзу та міжнародних торговельно-економічних умов; 7) ступінь готовності економіки країни для входження в технологічні мережі і ланцюги в кооперації з більш сильними виробниками (готовність до участі в міжнародній кооперації); 8) диверсифікацію експорту; 9) наявність необхідних ефективних інструментів сприяння і захисту українських експортерів.

10. Важливим етапом входження України до світового господарства є реалізація її євроінтеграційних заходів, передбачених насамперед Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Необхідним є посилення ролі і значення економічної дипломатії з її інституціями і інструментарієм, при жорсткій системі внутрішнього регламентування та регулювання економічних процесів у зовнішній торгівлі та інвестиційній діяльності. При надзвичайно

високому ступені інтегрованості членів ЄС, в його провідних країнах пріоритет економічної дипломатії забезпечується нормативно, організаційно та інституційно.

Подальше ігнорування економічної дипломатії позбавить Україну перспектив у міжнародній економіці, відсунувши її на узбіччя світових процесів, що недопустимо в геоekonomічному контексті національних інтересів нашої держави. Необхідними умовами вирішення даної проблеми є: *по-перше*, визнання місця і ролі економічної дипломатії в сучасних міжнародних економічних відносинах на рівні вітчизняної науки та актуалізація її досліджень фахівцями профільних галузей знань; *по-друге*, потреба в усвідомленні важливості сучасної економічної дипломатії на рівні компетентних органів державної влади, які наділені достатніми повноваженнями для впливу на подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності як країни в цілому, так і окремих її суб'єктів; *по-третє*, поширення та популяризація розглядуваної діяльності в середовищі українського бізнесу з метою забезпечення адекватного сприйняття сутності та можливостей дипломатичної підтримки суб'єктів господарювання, а також налагодження дієвого взаємозв'язку між підприємництвом та уповноваженими владними структурами держави.

11. На даному етапі розвитку ЗЕД та реалізації заходів в напрямі інтеграції до світового господарства для України оптимально необхідним вважаємо відхід від об'єднаної моделі економічної дипломатії, запровадженої у 2010 р. Попри те, що найбільшу віддачу забезпечує модель економічної пріоритетності, в умовах гострої кризи країна не зможе забезпечити необхідний рівень фінансування, а також кадрового та організаційного забезпечення для її розгортання. Тому компромісним варіантом є застосування частково-об'єднаної моделі з передачею профільних питань у відання економічного блоку уряду з одночасним створенням спеціалізованих закордонних дипломатичних місій в країнах, які належать до числа пріоритетних партнерів України у ЗЕД та міжнародних відносинах.

12. В контексті відновлення інституту зовнішньоекономічних представництв нашої держави Кабінетом Міністрів України запроваджена посада Торгового представника України, який є одночасно заступником Міністра економічного розвитку і торгівлі та безпосередньо підпорядковується Міністрові. Формально відкриття інституту Торгового представника країни є демонстрацією бажання держави надавати сприяння національним експортерам. Однак реалізація даного заходу викликає сумніви щодо присутності раціонального взаємозв'язку у змістовному наповненні прийнятого рішення та реальною метою запровадження зазначеного інституту. Тому, задекларувавши запровадження інституту Торгового представника України, для реальної, а не формальної підтримки і надання системного сприяння вітчизняним експортерам на зовнішніх ринках в сучасних висококонкурентних умовах інтернаціоналізації економіки, логічним було б створення даної повноцінної структури, відокремленої від інших відомств і підпорядкованої Кабінету Міністрів України, з конкретизацією обов'язків, прав і відповідальності та укомплектованої кваліфікованими фахівцями.

13. У ХХІ ст. не залишилось жодної країни, яка активно працює на зовнішніх ринках і при цьому не використовує інструментарій та механізми економічної дипломатії, дискусія може бути лише з приводу рівня активності. На цьому фоні стає остаточно зрозумілим, що повноцінна інтеграція України у світове господарство може бути реалізована на основі максимального захисту національних інтересів за умови комплексного та ефективного використання економічної дипломатії. При цьому забезпечення повноцінного впливу її механізмів на інтеграційні процеси ставить перед розвитком економічної дипломатії України ряд вимог стратегічного і тактичного характеру.

До стратегічних вимог відносимо насамперед необхідність збалансувати українську економічну дипломатію з врахуванням потужностей Європейського та світового ринку і системи національних інтересів України. Дана вимога повинна охоплювати: визначення світогосподарських пріоритетів України;

приведення у відповідність до поставлених цілей та завдань потенціалу та повноважень інституцій, відповідальних за забезпечення реалізації зовнішньоекономічної і зовнішньоторговельної політики країни; визначення форм і методів підтримки засобами економічної дипломатії національних суб'єктів ЗЕД; якісне забезпечення інформаційно-презентаційної складової для вітчизняного бізнесу на різних стадіях виходу і освоєння зовнішніх ринків.

Ключовим питанням посилення впливу економічної дипломатії України у просуванні і відстоюванні її національних інтересів, особливо, в контексті інтеграції до світового господарства, є повноцінне відновлення роботи економічних підрозділів дипломатичних представництв за кордоном, а успішна інтеграція України до світового господарства у сферах зовнішньої торгівлі, інвестиційного партнерства, міжнародної кооперації, валютній та фінансовій, може бути забезпечена насамперед за рахунок розвитку і удосконалення механізмів економічної дипломатії.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [287; 290; 292; 295; 297; 298; 301; 308; 313; 314; 316; 321; 325; 471].

ВИСНОВКИ

В дисертації запропоновано теоретичне узагальнення і нове вирішення наукової проблеми, якою є визначення методологічних засад та механізмів використання економічної дипломатії у процесі інтеграції України до світового господарства. Результати проведеного дослідження дали можливість обґрунтувати значення економічної дипломатії та її механізмів для національної економіки та визначити місце в системі наукових знань про міжнародні економічні відносини. Це дозволило зробити наступні висновки, спрямовані на реалізацію мети дослідження, які водночас характеризуються науковою новизною і мають теоретичне і науково-практичне значення:

1. Економічна дипломатія активно використовується для відстоювання національних економічних інтересів за кордоном та їх підтримки всередині держави в контактах із зарубіжними партнерами, тобто за своїм змістом та наповненням належить до галузі знань економічного профілю. Економічна дипломатія – це взаємопов’язана та спільна діяльність органів державної влади, різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, неурядових та міжнародних організацій, спрямована на відстоювання власних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг, створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності як для національної економіки в цілому, так і для окремих її суб’єктів, посилення існуючих та формування нових позитивних соціально-економічних результатів з використанням дипломатичних механізмів та інструментів. Під даним поняттям розуміється *по-перше, цілеспрямована діяльність* держави та її інституцій у конкретному напрямі щодо реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей; *по-друге, інструмент* для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей; *по-третє, окрема сфера науки* в теорії міжнародних відносин та міжнародної економічної діяльності. Функціями економічної дипломатії як специфічної діяльності держави і відповідних інституцій, є: захист національних інтересів; підвищення конкурентоспромож-

ності вітчизняної економіки; забезпечення рівноправних та недискримінаційних умов інтеграції в світове господарство; стимулювання експорту і експортної експансії на зовнішні ринки; стимулювання ефективного інвестиційного партнерства; моніторинг стану співробітництва вітчизняного бізнесу з зарубіжними партнерами на предмет своєчасного виявлення конфронтаційних ризиків та їх попередження; врегулювання торгових протиріч і суперечок. Функціями економічної дипломатії *як засобу або інструменту* для досягнення стратегічних цілей є: представницька; інформаційна; аналітична; організаційна; презентаційна; комунікативна або переговорна; стимулююча; превентивна. До функцій економічної дипломатії *як окремої галузі науки* відносяться: пізнавальна або гносеологічна; методологічна; нормативна; прогностична.

2. Теоретико-методологічною основою механізму дипломатичного супроводу та підтримки національних економічних інтересів є сукупність наукових концепцій та підходів, які обґрунтовують, аналізують, систематизують та впорядковують різноманітні аспекти дипломатичної активності у сфері міжнародної торгівлі, інвестиційної та валютно-фінансової діяльності, науково-технологічної взаємодії, коопераційного партнерства, реалізації стратегій економічної безпеки тощо. Економічна дипломатія (як наука) має трансдисциплінарний характер. Дана обставина обумовлена, як самим характером досліджуваної категорії, так і її теоретичними засадами, що включають в себе методологічний базис різних галузей наукового знання, до яких належать: концепції системного підходу; теорії міжнародної торгівлі та міжнародного руху факторів виробництва, транснаціональних корпорацій; теорії міжнародної політичної економії; теорії міжнародних відносин; доктрина міжнародного права.

3. Функціонування та ефективність системи економічної дипломатії суттєво залежить від вибору виду організації її підсистем, іншими словами від обраної моделі економічної дипломатії. В сучасних умовах країнами світу використовується декілька моделей діяльності в зазначеній сфері: об'єднана, частково-об'єднана, економічної пріоритетності, а також передача завдань з

організації торговельно-економічних зв'язків третій особі. Залежно від характеру, рівнів економічних зв'язків та кількості їх учасників виокремлюються такі рівні економічної дипломатії, як двосторонній та багатосторонній; останній, у свою чергу, поділяється на регіональний, груповий та, власне, багатосторонній.

4. Реалізація функцій і завдань економічної дипломатії України повинна забезпечуватись, з одного боку, інститутами законодавчої влади, центральними та регіональними органами виконавчої влади, з іншого – суб'єктами ЗЕД. Безпосередніми представниками інституцій економічної дипломатії є закордонні місії, підпорядковані МЗС України. Організаційно і методологічно у забезпеченні роботи в частині прямої підтримки українських експортерів у всіх її формах, критично важливими є: *по-перше*, статусне і функціональне підсилення структурного підрозділу МЗС України, відповідального за економічне співробітництво, а також розширення функцій відділів з економічних питань у складі Посольств України, які на даний час займаються лише моніторингом макроекономічної ситуації в країнах перебування; *по-друге*, забезпечення діяльності економічних відділів дипломатичних представництв України за кордоном на засадах прямих контактів із суб'єктами ЗЕД та органами регіональної виконавчої влади в Україні; *по-третьє*, забезпечення виконання Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, згідно з яким Міністерство здійснює свої повноваження безпосередньо та через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ.

5. За специфікою функціонування, цілями і завданнями, правовим забезпеченням і регламентуванням, способами реалізації, впливом на формування ВВП та соціально-економічні показники держави і відповідно до сфер та галузей діяльності у системі ЗЕД країни до об'єктів економічної дипломатії України слід відносити: національні економічні інтереси; економічну безпеку країни; енергетичну безпеку; продовольчу безпеку; експорт товарів і послуг; імпорт товарів і послуг; стандартизацію; залучення іноземних інвестицій в

економіку країни; рух інвестиційних вкладень за межі України; трудову міграцію; військово-технічне співробітництво; зовнішні фінансові запозичення та зовнішню заборгованість; міжнародні торговельні спори та суперечки. Специфічними сферами діяльності, які також можуть бути віднесені до об'єктів економічної дипломатії є: гарантування нормального функціонування глобального інформаційного простору; забезпечення сприятливих інституційних умов світового розвитку. Кожен вектор прикладення зусиль економічної дипломатії необхідно пов'язувати з напрямками національних економічних інтересів від макро- до мікрорівня.

6. Підписання і введення в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС актуалізують питання диверсифікації української економіки, її зовнішньоекономічних відносин, а отже і економічної дипломатії. Основними причинами, які змушують активізувати зусилля щодо зазначеної диверсифікації, є: незадовільна динаміка експортно-імпортних операцій; вплив іноземних інвестицій з України; недостатнє використання потенційних можливостей в отриманні фінансових вигод; необхідність зменшення ризиків. Відповідно до пріоритетів диверсифікації функціональної структури економічної дипломатії України слід віднести: сприяння розвитку національної економіки; формування сприятливих умов для повноцінного інтегрування української економіки в світогосподарську систему; надання підтримки вітчизняному бізнесу у його виході на зовнішні ринки; захист національних економічних інтересів держави і її господарюючих суб'єктів.

7. Одним із найбільш пріоритетних напрямів економічної дипломатії в сучасних умовах є енергетична дипломатія, основу якої формують економічні інтереси. До її об'єктів відносяться: національні економічні інтереси у сфері енергетики; енергетична безпека країни; експорт енергоресурсів; імпорт енергоресурсів; транзит енергоресурсів; стандартизація у сфері виробництва, транспортування і постачання енергоносіїв; залучення іноземних інвестицій у комплекс добування, виробництво і збут енергоносіїв; налагодження

міжнародної кооперації і міжнародного економічного партнерства у діяльності з добування, виробництва і збуту енергоносіїв; розв'язання і врегулювання міжнародних спорів і суперечок, які виникають на ринках енергоносіїв. Використання інструментарію дипломатичного супроводу в інтересах національних суб'єктів міжнародного енергетичного ринку створює підстави для створення можливостей щодо формування ефективної взаємодії вітчизняних бізнес-структур і безпосередніх суб'єктів енергетичної дипломатії. Така взаємодія може переслідувати насамперед мету диверсифікації імпорту та експорту енергоносіїв, впливу в потрібному напрямі на цінову політику, підтримку енергетичного бізнесу країни за кордоном. Головними напрямками зазначеної взаємодії слід розглядати: 1) створення сприятливих умов для реалізації експортних можливостей вітчизняних підприємств-виробників енергоресурсів; 2) надання максимального сприяння закордонними представництвами національним компаніям в країнах перебування в реалізації енергетичних проектів за кордоном; 3) забезпечення національним компаніям-виробникам енергоресурсів недискримінаційного доступу до закордонних енергетичних та фінансових ресурсів і ринків; 4) участь у формуванні регіональної та глобальної енергетичної мережі і інфраструктури; 5) участь у створенні системи колективної енергетичної безпеки; 6) дипломатичний супровід великих енергетичних проектів, особливо тих, що мають важливе зовнішньоекономічне значення. Виходячи з Енергетичної стратегії, ключовим напрямом діяльності України є активізація участі у Європейському Енергетичному Співтоваристві з виконанням взятих на себе зобов'язань та адаптація законодавства України до нормативних вимог ЄС. Предметом енергетичної дипломатії у забезпеченні реалізації Енергетичної стратегії є: 1) діяльність щодо запровадження на засадах Європейського Енергетичного Співтовариства нормативно-правової бази з питань енергетики, навколишнього середовища, конкурентної політики та відновлюваних джерел енергії; 2) запровадження регуляторної системи, яка дозволить ефективно функціонувати ринкам мережевих енергопродуктів та

включатиме створення єдиного механізму їх транскордонного транспортування; 3) забезпечення координації взаємодопомоги у випадках серйозних порушень у функціонуванні енергетичних мереж.

8. До об'єктів фінансової складової економічної дипломатії у системі зовнішньоекономічних відносин відносяться: ціновий аспект зовнішньої торгівлі; інвестиційне співробітництво; міжнародна фінансова кооперація; зовнішні запозичення. Ціновий аспект зовнішньої торгівлі у фінансовій складовій економічної дипломатії проявляється, насамперед, у забезпеченні дотримання цінових параметрів та оптимізації цін, оскільки на даній основі формується кінцевий фінансовий результат як безпосередньо суб'єкта-експортера, так і країни, з якої здійснюється експорт. У сфері інвестиційного співробітництва проявом фінансової складової є залучення фінансових ресурсів іноземних інвесторів в економіку країни, вкладення коштів в економічно вигідні проекти за кордоном, а також здійснення комплексу заходів щодо мінімізації впливу ризиків для інвесторів. При побудові системи міжнародних коопераційних зв'язків з використанням інструментарію економічної дипломатії, фінансова складова охоплює питання фінансового забезпечення коопераційних мереж, збільшення доходів та зменшення затрат, мінімізації ризиків у досягненні зовнішньоекономічних цілей. Складові дипломатичного супроводу тут повинні охоплювати весь комплекс необхідного інструментарію.. У взаємодії уповноважених державних інституцій щодо управління державним боргом в його зовнішній складовій, та представників економічної дипломатії необхідно брати до уваги наступні вимоги: 1) врегулювання зовнішньої заборгованості повинно мати системний характер і здійснюватися в межах загальної фінансової стратегії держави; 2) залучення зовнішніх запозичень повинно здійснюватися тільки з метою структурного реформування економіки України; 3) пріоритет слід надавати залученню інвестиційних ресурсів; 4) з метою мінімізації можливостей впливу на державу зі сторони кредиторів в інших соціально-економічних питаннях доцільно диверсифікувати джерела залучення

зовнішніх запозичень; 5) потенціал державної управлінської системи необхідно спрямувати на оптимізацію характеру витрачання державних коштів, контролю за їх раціональністю. Таким чином, зусилля економічної дипломатії тут доцільно розподіляти за двома головними напрямками: *по-перше*, на інтенсифікацію співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями і регіональними банками розвитку з метою залучення в українську економіку необхідних зовнішніх фінансово-кредитних ресурсів; *по-друге*, на погашення і реструктуризацію зовнішнього боргу і зовнішніх запозичень, іншими словами, на реалізацію ефективної боргової дипломатії.

9. Кожна країна самостійно обирає для себе модель організації практичної економічної дипломатії, ступінь її доцільності та варіант розвитку. На даний вибір впливає ряд чинників, до яких належать: 1) історична традиція використання економічної дипломатії для вирішення завдань власної зовнішньої політики та ЗЕД держави і її окремих суб'єктів; 2) належність до міжнародних інтеграційних об'єднань, на рівні яких нерідко розробляються єдині стандарти для багатьох аспектів діяльності країни; 3) рівень соціально-економічного розвитку держави. Досвід країн-засновниць ЄС свідчить, що навіть належність до клубу держав, які визначають більшість геоекономічних процесів у світі, що зумовлена та супроводжується концентрацією в їх руках значних фінансово-економічних ресурсів, не означає відмови від підтримки суб'єктів національного бізнесу за кордоном. Більше того, виступаючи за розвиток ринкової конкуренції, зазначені країни активно розвивають власну систему та механізми економічної дипломатії. При цьому важливо, що при схожих цілях в діях у зовнішньому середовищі навіть держави з одного об'єднання реалізують їх за допомогою достатньо різних механізмів.

10. Без належного державного супроводу інструментами та механізмами економічної дипломатії перспективи української ЗЕД є сумнівно-суперечливими, в той же час механічне нарощення коштів, виділених на підтримку названих форм ЗЕД не гарантуватиме прямопропорційного підвищення їх

результативності. Результати економіко-математичного аналізу вітчизняної ЗЕД дають підстави стверджувати про недостатню ефективність сучасного стану механізмів економічної дипломатії України. Причинами цього є наступне. *По-перше*, витрачання коштів державою на фінансування структур та дій, які належать до механізму економічної дипломатії, не забезпечує належної віддачі у вигляді швидких зовнішньоекономічних результатів. *По-друге*, механізми економічної дипломатії України у їх нинішньому вигляді не сприяють інтеграції нашої держави в світове господарство. При цьому позбавлення суб'єктів господарювання належної підтримки та супроводу у зовнішніх торговельних відносинах може призвести до подальшого скорочення абсолютних обсягів національних товарів та послуг на міжнародних ринках. За такої умови зростання відносних показників інтеграційної активності не належить до позитивних ознак та не дає підстав стверджувати про формування позитивних тенденцій. *По-третє*, виникнення проблем у відносинах з однією з держав-учасниць СНД не може служити достатнім поясненням зменшення торговельно-економічних контактів з іншими членами даної структури. Особливо важливе це твердження в частині українського експорту, який має сильний зв'язок із значенням ВВП держави. Так, значне скорочення обсягів торговельних контактів з країнами СНД не може бути списане винятково на конфронтаційний характер відносин з Росією та на внутрішні політичні проблеми нашої держави, оскільки за таких умов за межами розгляду залишаються наявні проблеми економічної дипломатії. *По-четверте*, з аналогічних причин функціонування зазначених механізмів слід визнати недостатнім в питаннях залучення іноземних інвестицій в Україну. Тим більше, що наявний потенціал дозволяє не просто здійснювати механічне збільшення вкладень зарубіжного капіталу в країну, але і вести системну роботу над залученням вітчизняних суб'єктів у міжнародні коопераційні мережі і цим створювати передумови для подальшого реформування економіки України.

11. Реформування системи та механізмів економічної дипломатії України може змінити існуючі тенденції і забезпечити передумови для ефективного розвитку вітчизняної економіки та активізації її участі в інтеграційних процесах. При цьому отримані результати свідчать, що за умов належного реагування з боку держави та удосконалення економічної дипломатії, Україна може тільки за два роки, для яких робились обчислення, отримати як мінімум пом'якшення спадного тренду у ЗЕД, а як максимум – створити передумови для подолання зазначеної ситуації та сформувати базис для довготривалого зростання кількісних і якісних показників ЗЕД країни. Залежно від впливу кон'юнктурних та ряду інших ринкових чинників, реальними результатами удосконалення економічної дипломатії України буде отримання впродовж двох років від вітчизняного експорту товарів на 3,4-6,6 млрд. дол. США більше, ніж за поточного стану справ, від експорту послуг – на 1,9-3,8 млрд. дол. США більше очікуваних значень. Таким чином можливий сумарний позитивний ефект по вітчизняному експорту оцінюється в 5,3-10,4 млрд. дол. США. Щодо залучення ПІІ позитивний ефект може становити зростання обсягу залучених ПІІ додатково на 600 млн. дол. США впродовж 2018 рр.

12. Існує необхідність прийняття державної стратегії у забезпеченні національних інтересів України у сфері прямих іноземних інвестицій. Така стратегія повинна визначити галузеві та територіальні пріоритети щодо ПІІ, умови їх залучення в стратегічні галузі економіки, систему заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості національної економіки та зниження інвестиційних ризиків, а також передбачати тут комплекс дій у просуванні та захисті національних інтересів за кордоном. З метою сприяння взаємодії інвесторів з державними органами та органами місцевого самоврядування, відповідними суб'єктами господарювання під час підготовки та реалізації ними інвестиційних проектів із залученням прямих іноземних інвестицій Кабінетом Міністрів України утворено Офіс із залучення та підтримки інвестицій, який є тимчасовим консультативно-дорадчим органом Уряду. Для забезпечення

повноцінного і ефективного функціонування відкритого Офісу доцільно; 1) підвищити його статус до рівня Національного агентства, підпорядкованого Кабінету Міністрів, з встановленням чіткої організаційної структури, штатного розпису і джерел фінансового забезпечення; 2) передбачити у його функціональних обов'язках вироблення пропозицій щодо координації стратегічних напрямів діяльності центральних і територіальних владних структур у сфері міжнародного інвестиційного співробітництва; 3) передбачити налагодження Офісом співробітництва з міжнародними та регіональними фінансовими організаціями; 4) налагодити роботу Офісу у взаємодії з економічними підрозділами посольств та інших представництв України за кордоном. На зазначених засадах Офіс із залучення та підтримки інвестицій зможе стати повноцінною інституцією економічної дипломатії у сфері міжнародного інвестиційного партнерства, націленою на забезпечення інвестиційної активності української економіки.

13. Успішна реалізація євроінтеграційних устремлінь України може бути забезпечена на підставі, по-перше, необхідного розвитку власних продуктивних сил і досягнення необхідного рівня економіки та соціально-економічних стандартів, по-друге, уніфікації нормативно-правових засад і стандартів регулювання економіки та їх імплементації з діючими в ЄС правовими нормами та правопорядком, по-третє, активної ролі економічної дипломатії у знятті проблем і подоланні існуючих на шляху інтеграції бар'єрів на засадах відстоювання і просування національних економічних інтересів країни. Виходячи з цього, в стратегії застосування економічної дипломатії у ЗЕД України європейський напрям слід розглядати як пріоритетний.

14. Для національних інтересів України у забезпеченні євроінтеграції є необхідними: 1) удосконалення матеріальної основи євроінтеграції, зокрема, зміни структури українського експорту і його диверсифікації за рахунок підвищення конкурентоспроможності та збільшення частки продукції з високим рівнем готовності і доданої вартості; 2) вироблення комплексу заходів, спрямованих на підвищення конкурентоздатності продукції, а також

спрямування зусиль на активну участь підприємницьких структур України у міжнародній кооперації у сфері зовнішньої торгівлі та інвестиційного партнерства з ЄС; 3) диверсифікація зовнішньої торгівлі за рахунок створення умов для експортної експансії на освоєних ринках та виходу на нові ринки, а також оптимізації імпорту з урахуванням технологічності та інвестиційного характеру і зниження ризиків залежності від партнерів по імпорту; 4) створення ефективного механізму підтримки національного експорту із застосуванням системи експортних кредитів та експортного страхування, а також належної підтримки і сприяння засобами економічної дипломатії; 5) удосконалення інституційної складової механізмів української економічної дипломатії в особі профільних міністерств та відомств, наближення її структури та відповідного нормативно-правового забезпечення до стандартів країн-членів ЄС при врахуванні вимог до професійного забезпечення даної сфери діяльності.

15. Повернення до активної ролі економічної дипломатії, формування дієздатних фахових структур у закордонних дипломатичних представництвах України необхідно забезпечувати з врахуванням позитивного досвіду країн-членів ЄС, для яких входження до наднаціонального об'єднання не послабило використання механізмів та інструментарію економічної дипломатії, оскільки інтеграція не означає відміну конкуренції. Крім того, механізми економічної дипломатії в Євросоюзі успішно використовуються в системі антикризових заходів. В числі європейських імперативів для України в умовах євроінтеграції та в контексті забезпечення національних економічних інтересів при виконанні Угоди про асоціацію між Україною і ЄС, необхідною є імплементація європейських стандартів у сфері української економічної дипломатії. При цьому аналіз моделей економічної дипломатії країн ЄС може послужити чітким орієнтиром для диверсифікації економічної дипломатії України за напрямками та предметом інтересів, формами і методами, за підставами і умовами, за механізмами підтримки, розвитку і стимулювання.

16. Пониження рівня активності і дієвості механізмів економічної дипломатії України та концентрація їх в руках суто зовнішньополітичного відомства призвели до того, що зазнали прямих втрат або були витіснені із зарубіжних ринків ті вітчизняні виробники, які представляли національні інтереси в сегментах як високотехнологічних товарів, так і тих, виробництво яких вимагає засад міжнародної кооперації. Втрачено також частину ринків з високим рівнем конкуренції або із значними захисними заходами з боку інших держав. У зв'язку з цим логічними є рекомендації профільним державним структурам та інституціям, що прямо чи опосередковано мають відношення до економічної дипломатії, акцентувати увагу на: *по-перше*, підтримці та просуванні інтересів національних виробників, які представляють виробництво високотехнологічних товарів або мають можливості та потенціал для участі у міжнародних мережах; забезпечують реалізацію готової до споживання або використання та продукції з високим рівнем доданої вартості; *по-друге*, необхідності посилення роботи щодо захисту інтересів суб'єктів вітчизняного бізнесу, які реалізують на зовнішніх ринках продукцію груп "Недорогоцінні метали та вироби з них", "Продукти рослинного походження", "Мінеральні продукти" і "Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості", оскільки кількісні обсяги експорту за зазначеними позиціями дозволяють вести мову про їх значення для вітчизняної економіки та національних економічних інтересів в цілому. При цьому необхідно враховувати, що для України існують потенційні загрози виникнення стратегічної проблеми для національних інтересів в недалекому майбутньому. Маються на увазі ризики втрати Україною статусу транзитної держави. Це свідчить, що одним із потенційно важливих векторів зовнішньоекономічної активності України та її забезпечення механізмами економічної дипломатії є сфера зовнішньої торгівлі послугами.

17. Невикористаними є потенційні можливості у міжнародному кооперуванні, участь в яких нашої держави на даний час є відверто недостатньою. Так, ігнорування коопераційних процесів призведе до зростання частки аграрних та

сировинних товарів у номенклатурі українського експорту, а це означатиме, що Україна практично буде позбавлена перспектив модернізації власної економіки та переходу на вищі рівні технологічного укладу. Без цього вести мову про повноцінну євроінтеграцію чи про ефективне включення в міжнародні економічні відносини не доводиться. Крім того, це суттєво послаблює стимули для диверсифікації Україною ЗЕД та економічної дипломатії. При цьому фактично випадає з поля зору та виходить за межі функціональних інтересів превентивність зниження рівня ризиків негативного впливу на експортно-імпортні операції вітчизняного бізнесу та національну економіку коливань кон'юнктури на міжнародних ринках.

18. Важливим потенційним вектором зовнішньоекономічної активності України слід вважати систему державної підтримки та сприяння експорту, яка у світовій практиці включає безпосередню фінансову допомогу експортерам у певних сегментах зовнішньої торгівлі та реалізується через відповідні державні програми. Попри те, в Україні не створені належні правові умови для надання державних гарантій для підтримки експортерів, відсутні законодавчо визначені завдання із забезпечення державної фінансової підтримки експорту, а діючі законодавча та нормативно-правова бази не передбачають застосування існуючих у міжнародній практиці сучасних механізмів та інструментів державної підтримки експорту. Найбільш оптимальною і функціонально оправданою в умовах України інституційною структурою страхування, кредитування і гарантування експортної діяльності слід вважати ланцюг: 1) агентство по страхуванню експортних ризиків і експортних кредитів (АСЕ); 2) уповноважений банк або мережа банків, які здійснюють експортне кредитування за умови страхування експортних операцій в АСЕ. При цьому страхові гарантії суб'єктам зовнішньої торгівлі та кредитним установам надає АСЕ, а державні гарантії щодо великих проектів залишаються в компетенції Уряду країни. В такому разі кожна із названих складових системи страхового супроводу та кредитного забезпечення експорту буде займатися винятково в межах своєї

компетенції і своїх функціональних повноважень. АСЕ повинно стати повноцінним інститутом розвитку експорту України, забезпечивши кращі умови його фінансування та диверсифікації, полегшення доступу вітчизняної продукції на світові ринки, попередження негативного впливу підприємницьких і політичних ризиків за кордоном. Важливою умовою результативності та ефективності функціонування АСЕ слід вважати його вихід на міжнародні позиції для розширення своєї діяльності у взаємодії і співробітництві з аналогічними структурами інших країн.

19. Важливим етапом входження України до світового господарства є реалізація її євроінтеграційних заходів, передбачених насамперед Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Необхідним є посилення ролі і значення економічної дипломатії з її інституціями і інструментарієм, при жорсткій системі внутрішнього регламентування та регулювання економічних процесів у зовнішній торгівлі та інвестиційній діяльності. При надзвичайно високому ступені інтегрованості членів ЄС, в його провідних країнах національний пріоритет економічної дипломатії забезпечується нормативно, організаційно та інституційно. Необхідними умовами вирішення даної проблеми в Україні є: 1) визнання місця і ролі економічної дипломатії в сучасних міжнародних економічних відносинах на рівні вітчизняної науки та актуалізація її досліджень фахівцями профільних галузей знань; 2) потреба в усвідомленні важливості сучасної економічної дипломатії на рівні компетентних органів державної влади, які наділені повноваженнями для впливу на розвиток ЗЕД як країни в цілому, так і окремих її суб'єктів; 3) популяризація економічної дипломатії як форми діяльності в середовищі українського бізнесу з метою забезпечення адекватного сприйняття сутності та можливостей дипломатичної підтримки суб'єктів господарювання, а також налагодження дієвого взаємозв'язку між підприємництвом та уповноваженими структурами держави.

20. На даному етапі розвитку ЗЕД та реалізації заходів в напрямі інтеграції до світового господарства для України оптимальним та необхідним

вважаємо відхід від об'єднаної моделі економічної дипломатії. Попри те, що найбільшу віддачу забезпечує модель економічної пріоритетності, в умовах гострої кризи країна не зможе забезпечити необхідний рівень фінансування, а також кадрового та організаційного забезпечення для її оперативного розгортання. Тому компромісним варіантом є застосування частково-об'єднаної моделі з передачею профільних питань у відання економічного блоку уряду з одночасним створенням спеціалізованих закордонних дипломатичних місій в країнах, які належать до числа пріоритетних партнерів України у зовнішньоекономічній діяльності та міжнародних відносинах. Логічним було б створення повноцінної структури Торгового представника України, відокремленої від інших відомств і підпорядкованої Кабінету Міністрів України, з конкретизацією обов'язків, прав і відповідальності та укомплектованої кваліфікованими фахівцями.

Додатки

Додаток А



Рис. А.1. Укрупнена структурна схема Міністерства закордонних справ України та його зовнішньоекономічного блоку станом на початок 2012 р.

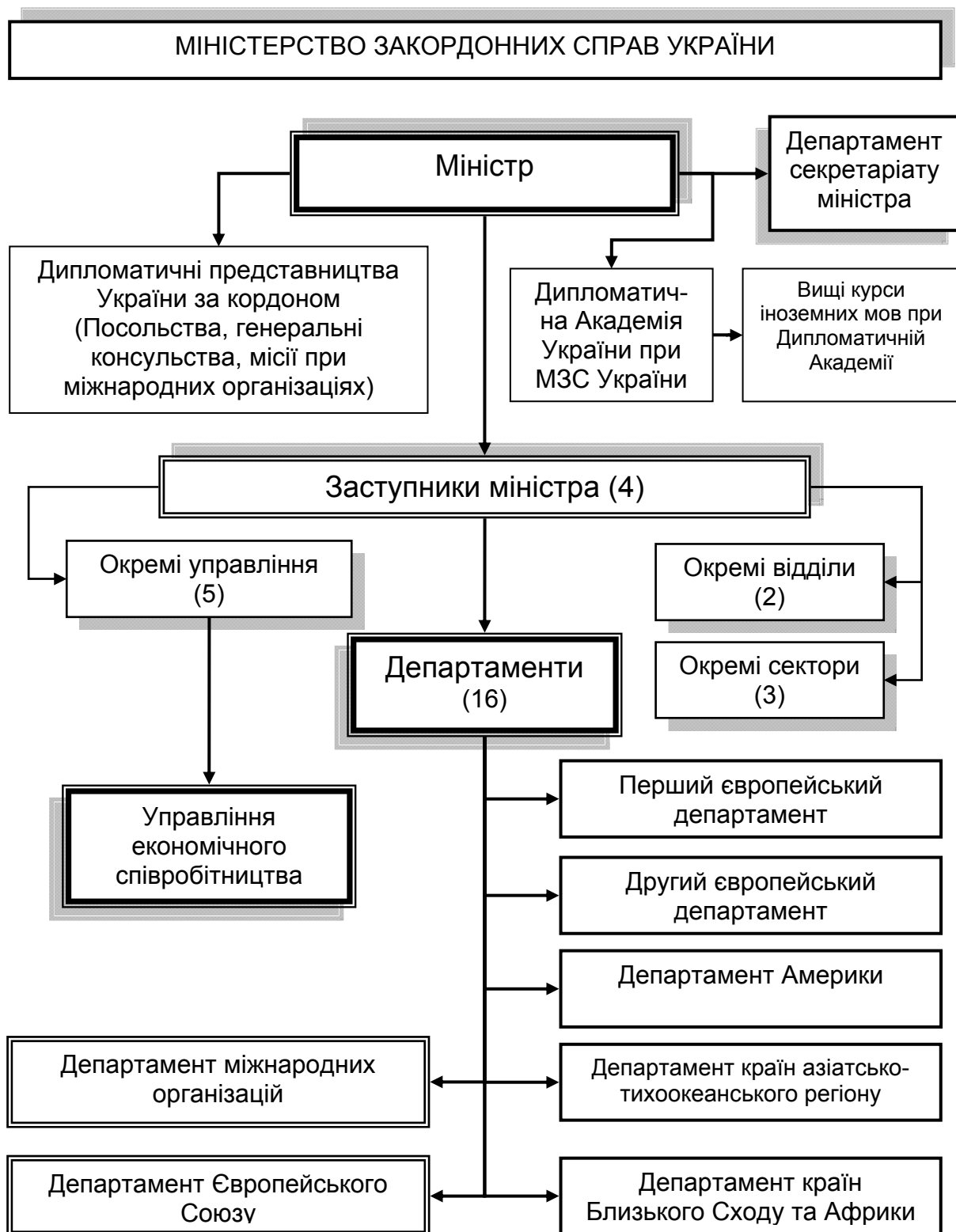


Рис. А.2. Зовнішньоекономічні підрозділи в структурі МЗС України



Рис. А.3 Укрупнена структурна схема Міністерства економічного розвитку та торгівлі України і його зовнішньоекономічного блоку у 2009-2013 рр.



Рис. А.4. Укрупнена структурна схема Міністерства економічного розвитку та торгівлі України і його зовнішньоекономічного блоку з 2014 р. по 2016 р.



Рис. А.5. Зовнішньоекономічний блок в сучасній структурі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Обов'язки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у сфері
зовнішньоекономічної діяльності:

- забезпечувати і координувати в межах повноважень, передбачених законом, виконання українською стороною зобов'язань за міжнародними договорами України з ЄС, брати участь у переговорах, спрямованих на забезпечення розвитку договірних відносин з ЄС;
- забезпечувати координацію міжвідомчої роботи з питань імплементації торговельно-економічних положень Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони;
- брати в установленому порядку участь у функціонуванні двосторонніх органів формату Україна – ЄС;
- забезпечувати координацію роботи української частини спільних інституційних органів з питань торговельного та торговельно-економічного співробітництва Україна – ЄС, утворених в рамках міжнародних договорів;
- забезпечувати взаємодію центральних органів виконавчої влади, пов'язану з виконанням Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, в економічній, секторальній сфері, а також взаємодію таких органів з питань створення та функціонування зони вільної торгівлі і розвитку людського потенціалу, розробляти пропозиції щодо вдосконалення механізму взаємодії центральних органів виконавчої влади з інституціями ЄС;
- сприяти місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування у налагодженні зв'язків з європейськими регіональними організаціями та їх участі в європейських регіональних програмах, залученню українських підприємств, установ та організацій до участі в галузевих програмах ЄС;

- забезпечувати в межах повноважень, передбачених законом, адаптацію законодавства України до законодавства ЄС;
- проводити постійний моніторинг розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізувати ефективність експорту та імпорту товарів, робіт і послуг, розробляти і забезпечувати здійснення заходів щодо розвитку та удосконалення структури експорту та імпорту, розробляти рекомендації для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін на світовому ринку;
- координувати роботу із запровадження та реалізації механізмів державної підтримки експорту;
- розробляти пропозиції щодо запровадження нових форм економічного співробітництва з іноземними державами та поліпшення торговельно-економічних відносин з ними;
- здійснювати загальну координацію діяльності української частини двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад та інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва;
- здійснювати протокольно-організаційне забезпечення підготовки і проведення спільних засідань міжурядових комісій з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва, інших двосторонніх і багатосторонніх міжурядових заходів з аналогічної проблематики, що проводяться в Україні;
- проводити аналіз діяльності СОТ, пріоритетів і шляхів розвитку співробітництва України в рамках СОТ та з членами СОТ, вирішення проблемних питань співробітництва України в рамках СОТ, їх впливу на торговельну політику України та подавати Кабінетові Міністрів України узагальнені пропозиції щодо інституціонального формату участі України в СОТ;
- забезпечувати взаємодію центральних органів виконавчої влади з питань виконання зобов'язань України, взятих у рамках вступу до СОТ, приведення законодавства України у відповідність з угодами СОТ, проводити експертизу проектів нормативно-правових актів на відповідність угодам СОТ

та зобов'язанням України як члена СОТ, проводити моніторинг виконання Україною та іншими членами СОТ положень угод СОТ та забезпечувати захист прав та інтересів України в торговельно-економічній сфері з використанням механізму СОТ;

- забезпечувати взаємодію центральних органів виконавчої влади з питань участі у багатосторонніх торговельних переговорах СОТ, двосторонніх та багатосторонніх переговорах у рамках робочих груп з розгляду заявок держав, що вступають до СОТ, засіданнях органів СОТ;

- забезпечувати взаємодію центральних органів виконавчої влади щодо оброблення запитів СОТ і членів СОТ та їх інформування, а також співробітництво з відповідними комітетами СОТ;

- здійснювати координацію проведення переговорів між Україною та іншими державами щодо укладення угод про вільну торгівлю, а також підготовки економічних обґрунтувань стосовно таких угод;

- здійснювати контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД вимог національного законодавства та положень міжнародних договорів України;

- готувати пропозиції щодо стратегії економічного співробітництва України з державами-учасницями СНД;

- координувати транскордонне співробітництво та проводити контроль за додержанням законодавства з питань транскордонного співробітництва;

- готувати пропозиції щодо забезпечення функціонування системи нетарифного регулювання ЗЕД, обліку (реєстрації) окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів), укладених суб'єктами ЗЕД України всіх форм власності, та здійснювати відповідні заходи;

- забезпечувати реалізацію єдиної митно-тарифної політики, готувати пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази з питань митно-тарифного регулювання;

- виконувати в установленому законодавством порядку регуляторні та реєстраційно-дозвільні функції у сфері експорту, імпорту товарів (робіт,

послуг), здійснювати відповідно до законодавства ліцензування експорту, імпорту товарів (робіт, послуг), реекспорту та деяких видів господарської діяльності;

- застосовувати до суб'єктів ЗЕД України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальні санкції, передбачені Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”;

- проводити в установленому порядку реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- забезпечувати в межах повноважень, передбачених законом, державне регулювання у сфері здійснення інвестицій у негрошовій формі за кордон;

- забезпечувати в установленому порядку захист економічних прав і законних інтересів України, її суб'єктів господарювання;

- здійснювати облік іноземних компаній, які застосовують до України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують зобов'язання перед Україною та українськими партнерами;

- виявляти факти або загрози застосування органами іноземних держав, митними союзами або економічними угрупованнями антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів до товарів походженням з України, вживати заходів з метою захисту інтересів суб'єктів господарювання України в антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних захисних розслідуваннях, що проводяться іноземними державами щодо української продукції;

- проводити в установленому порядку розслідування з метою встановлення фактів дискримінаційних або недружніх дій з боку інших держав, митних союзів чи економічних угруповань щодо законних прав та інтересів суб'єктів ЗЕД України;

- проводити в установленому порядку антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування;

- проводити аналіз стану розрахунків за зовнішньоекономічними операціями та розробляти пропозиції щодо вдосконалення механізму проведення зазначених розрахунків і порядку здійснення контролю за ними;
- контролювати в межах повноважень, передбачених законом, здійснення експортно-імпортних операцій за участю іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих у державах з пільговим режимом оподаткування;
- видавати в установленому порядку висновки щодо продовження строків розрахунків в іноземній валюті у разі здійснення резидентом операцій за договорами виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, тендерної поставки, гарантійного обслуговування, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення;
- забезпечувати взаємодію центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо розвитку двостороннього співробітництва з іноземними державами в економічній сфері;
- координувати роботу, пов'язану з ініціюванням, підготовкою та реалізацією проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, проводити моніторинг виконання зазначених проектів, здійснювати методичне забезпечення зазначеної роботи;
- організовувати опрацювання проектних пропозицій та проведення їх експертизи щодо ініціювання інвестиційних проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, приймати рішення про доцільність підготовки інвестиційного проекту та визначати відповідального за його підготовку і реалізацію;
- вносити КМУ пропозиції про доцільність підготовки системних проектів, розробляти стратегічні та програмні документи з питань співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема забезпечувати розроблення плану співробітництва України з такими організаціями на відповідний рік;

- здійснювати організаційне та аналітичне забезпечення діяльності заступника керуючого від України – члена Ради керуючих Світового банку та Національного координатора з питань технічної допомоги, голови Координаційного центру з провадження діяльності, пов'язаної з участю України в реалізації Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону, та представника України в Асамблеї Вкладників Фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля;

- забезпечувати формування стратегічних і щорічних програм залучення міжнародної технічної допомоги відповідно до основних напрямів соціально-економічного розвитку України та координувати діяльність, пов'язану із залученням такої допомоги, проводити державну реєстрацію та перереєстрацію проектів (програм) міжнародної технічної допомоги в Україні, вести єдиний реєстр проектів, що реалізуються в Україні з використанням ресурсів міжнародних фінансових організацій та міжнародної технічної допомоги;

- проводити експертизу та погоджувати запити вітчизняних підприємств, установ та організацій на одержання міжнародної технічної допомоги, тексти договорів з питань техніко-економічного співробітництва між донорами та міністерствами, іншими центральними і місцевими органами виконавчої влади;

- готувати та надсилати іноземним державам і міжнародним організаціям офіційні звернення щодо залучення та використання міжнародної технічної допомоги, а також стосовно спільної підготовки інвестиційних проектів;

- координувати здійснення заходів з розроблення проектів (програм) міжнародної технічної допомоги, в тому числі інструментів і механізму зовнішньої допомоги, проводити моніторинг виконання та додержання умов реалізації таких проектів (програм);

- проводити акредитацію іноземних організацій–виконавців проектів (програм) міжнародної технічної допомоги в Україні, видавати реєстраційні картки проектів (програм) міжнародної технічної допомоги, які є підставою для

акредитації їх виконавців, а також реалізації права на одержання відповідних пільг, привілеїв, імунітетів, передбачених законодавством та міжнародними договорами України;

- брати участь у підготовці та забезпечувати роботу національних експозицій України на всесвітніх та міжнародних виставках і ярмарках;

- брати участь у підготовці та проведенні конференцій, симпозіумів, семінарів, міжнародних і національних виставок та інших заходів з економічних питань, проводити інформаційну і консультаційну роботу з питань підготовки та проведення таких заходів;

- подавати в установленому порядку КМУ пропозиції щодо затвердження щорічних планів участі вітчизняних підприємств, установ та організацій у міжнародних виставках за кордоном з частковим фінансуванням витрат на їх проведення за рахунок коштів державного бюджету;

- подавати в установленому порядку КМУ пропозиції щодо переліку виставок і ярмарків, що проводяться в Україні, яким надається статус міжнародних, національних;

- вносити в установленому порядку пропозиції стосовно участі України у діяльності відповідних міжнародних організацій, а також щодо призначення представників України в таких організаціях та визначення національних координаторів із співробітництва з ними;

- участь у роботі відповідних міжнародних та регіональних організацій із захисту прав споживачів, стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, управління якістю;

- розробку в установленому порядку пропозиції щодо гармонізації нормативно-правових актів та нормативних документів з міжнародними, в тому числі європейськими, правилами і стандартами, які визначають вимоги до торговельної діяльності та діяльності у сфері побутових послуг.

Обов'язки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у сфері
військово-технічного співробітництва.

У сегменті економічної дипломатії Міністерство економічного розвитку та торгівлі України спільно з Міністерством оборони України на систематичній основі зобов'язано:

- організовувати і координувати діяльність центральних органів виконавчої влади у сфері військово-технічного співробітництва;
- забезпечувати реалізацію завдань і заходів, спрямованих на розвиток економічного співробітництва з державами-членами Організації Північно-атлантичного договору;
- забезпечувати формування державної політики у сфері експортного контролю, встановлення державного контролю за провадженням діяльності, пов'язаної з міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання, здійснювати контроль за її реалізацією.

Рекомендований перелік *прав* працівників економічного відділу

Посольств України:

- 1) офіційно представляти і захищати економічні інтереси України та права суб'єктів підприємницької діяльності у країнах перебування;
- 2) вживати заходів щодо розвитку перспективних напрямків співробітництва між країнами;
- 3) брати участь у міжнародних зустрічах, ярмарках, форумах, конференціях і інших економічних заходах, що проходять у країні перебування;
- 4) надавати допомогу центральним та регіональним органам виконавчої влади, суб'єктам підприємницької діяльності України в організації участі та проведенні у державі перебування презентаційних заходів та торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо;
- 5) інформувати суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування про правові, економічні, соціальні, екологічні та інші умови їх діяльності в Україні, а також надавати допомогу в установленні контактів із заінтересованими українськими партнерами;
- 6) вживати заходів для залучення суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування до участі у виставках, ярмарках, тощо, які проводяться в Україні;
- 7) брати участь у роботі міжнародних економічних організацій та їх органів з питань торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва;
- 8) здійснювати загальне керівництво і організацію роботи економічного відділу (керівник відділу);
- 9) брати безпосередню участь у доборі фахівців для роботи в економічному відділі Посольства та вносити відповідні пропозиції для подання в МЗС та Мінекономрозвитку України щодо їх прийняття або звільнення у встановленому порядку (керівник відділу).

Рекомендований перелік *посадових обов'язків* працівників економічного відділу
Посольств України:

1) сприяння забезпеченню і захисту державних інтересів України, у тому числі, у сфері оподаткування, та прав суб'єктів підприємницької діяльності України у торговельно-економічній сферах у державі перебування;

2) інформування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, МЗС та інших органів виконавчої влади України про зовнішньоекономічну, цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування;

3) сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залученню іноземних інвестицій в економіку України і виконанню міжнародних договорів України, укладених з державою перебування;

4) вивчення загального стану економіки, тенденцій розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, технічного рівня виробництва і рівня якості продукції провідних галузей держави перебування, кон'юнктури ринку товарів та послуг, досвіду стимулювання інвестиційної діяльності в державі перебування, інформування Мінекономрозвитку та МЗС з цих питань, а в разі потреби – інших заінтересованих міністерств, центральних органів виконавчої влади України, установ та організацій;

5) розробку пропозицій щодо підвищення ефективності торговельно-економічних зв'язків України з державою перебування;

6) здійснення заходів щодо захисту інтересів України, прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України у державі перебування, інформування Мінекономрозвитку та МЗС про додержання суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування зобов'язань за міжнародними договорами України, сприяння налагодженню та розвитку прогресивних форм співробітництва, проведенню переговорів, експертиз, укладанню контрактів, а також встановлення контактів з державними установами, організаціями, суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування;

7) вжиття заходів щодо додержання інтересів України, правил міжнародної торгівлі суб'єктами підприємницької діяльності України при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій;

8) аналіз та узагальнення за запитом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України інформації щодо суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, що виходять на український ринок;

9) збирання усіма законними засобами та аналіз інформації стосовно суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, які застосовують щодо України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують взяті зобов'язання, суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, з якими укладаються контракти на поставку продукції та надання послуг для державних потреб, а також у рамках проектів, фінансування яких здійснюється за рахунок іноземних кредитів, залучених під державні гарантії;

10) співпрацю з відповідними органами держави перебування у питаннях боротьби з приховуванням неоподаткованих доходів, відмиванням доходів, одержаних незаконним шляхом;

11) висвітлення у засобах масової інформації держави перебування об'єктивної інформації про інвестиційний клімат в Україні;

12) надання суб'єктам підприємницької діяльності України інформації щодо порядку відкриття і діяльності їх представництв у державі перебування, сприяння діяльності таких представництв;

13) підготовку висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи з запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо.

Примірний перелік документів та вимог для підготовки матеріалів до закордонних візитів та проведення дипломатичних переговорів на вищому рівні

1) Концепція візиту – стисле викладення головної мети візиту, пропозицій по її досягненню; цілей та завдань у ході кожної окремої двосторонньої зустрічі; прогнозовані результати та наслідки. У концепції також викладається прогнозна оцінка очікуваного візиту керівництвом держави, до якої планується візит.

2) Пропозиції до складу делегації та програма візиту – вносяться за 10 робочих днів до початку візиту (за винятком ситуацій, коли організація візиту здійснюється в оперативному режимі).

3) Перелік питань, у вирішенні яких зацікавлена українська сторона та перелік питань, у яких зацікавлена інша сторона, готується в триденний термін після схвалення Концепції візиту.

4) Перелік проблемних питань у двосторонніх відносинах.

5) Перелік двосторонніх договірних документів, підписання яких передбачається у ході візиту за результатами переговорів.

6) Біографічні довідки про осіб, з якими заплановані зустрічі (в т.ч. президентів компаній, представників ділових кіл), подаються з фотографіями відповідних осіб. В біографічні довідки крім професійних даних доцільно включати коротку інформацію про захоплення особи, схильності, смаки та уподобання (елементи психологічного портрету).

7) На керівництво держави, до якої здійснюється візит, готується крім біографічної довідки, політичний портрет.

8) Інформація про діяльність компаній, з якими заплановані зустрічі, за можливості, повинна містити статистичні показники і прогнози.

9) Якщо передбачаються зустрічі в рамках бізнес-форумів з представниками ділових кіл – необхідно готувати список компаній, які

братимуть участь в зустрічі, з короткою інформацією про профіль їх діяльності, суму вкладених інвестицій, перспективи співробітництва.

10) Довідка про стан та перспективи вирішення цивільно-правових спорів (якщо такі є) за участю українських компаній та компаній держави, до якої здійснюється візит і де будуть проведені переговори. При цьому повинні бути вказані пропозиції щодо подальшого розв'язання існуючих спірних і проблемних питань.

11) Перелік та інформація щодо інвестиційних проектів, в реалізації яких зацікавлена українська сторона (по кожному проекту обсягом не більше 1 арк.), із зазначенням очікуваного результату.

12) Інформація про діяльність українських товариств, об'єднань, діаспори в державі, до якої здійснюється візит; в разі потреби, зазначаються окремі громадяни.

13) Витяги з останніх виступів державних посадовців держави, до якої здійснюється візит, що містять згадку про Україну або потенційно стосуються інтересів України.

14) Тези переговорів та бесід під час зустрічей у ході візиту повинні готуватися від першої особи.

15) Гости та проекти текстів запису в книзі почесних гостей доцільно подавати з кінцевою фразою мовою приймаючої сторони.

Примірний перелік довідково-інформаційних матеріалів для підготовки
дипломатичних переговорів

- 1) довідка про соціально-економічний розвиток України за останні півроку;
- 2) довідка про двосторонні відносини;
- 3) довідка про стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та державою, до якої здійснюється візит (за статистичними даними України);
- 4) інформація про перспективні напрями економічного співробітництва;
- 5) довідка про діяльність двосторонньої міжурядової комісії (при наявності);
- 6) довідка про стан міжгалузевого співробітництва;
- 7) довідка про технічну допомогу, що надається Україні державою, до якої здійснюється візит (у разі надання);
- 8) довідка про інвестиційну діяльність України в державі, до якої здійснюється візит;
- 9) довідка про інвестиційну діяльність в Україні держави, до якої здійснюється візит;
- 10) довідка про економічний стан держави, до якої здійснюється візит;
- 11) коротка інформація про внутрішньополітичну ситуацію в державі, до якої здійснюється візит;
- 12) коротка інформація про зовнішню політику держави, до якої здійснюється візит;
- 13) інформація про оцінку державою, до якої здійснюється візит, актуальних подій у світі;
- 14) роль держави, до якої здійснюється візит, у регіоні;
- 15) загальна довідка про державу, до якої здійснюється візит;
- 16) довідка про столицю держави, до якої здійснюється візит;

17) довідка про договірно-правову базу між Україною та державою, до якої здійснюється візит;

18) довідка про взаємовідносини України з міжнародними організаціями, керівні органи яких знаходяться на території держави, до якої здійснюється візит;

19) довідка про стан роботи України в СОТ.

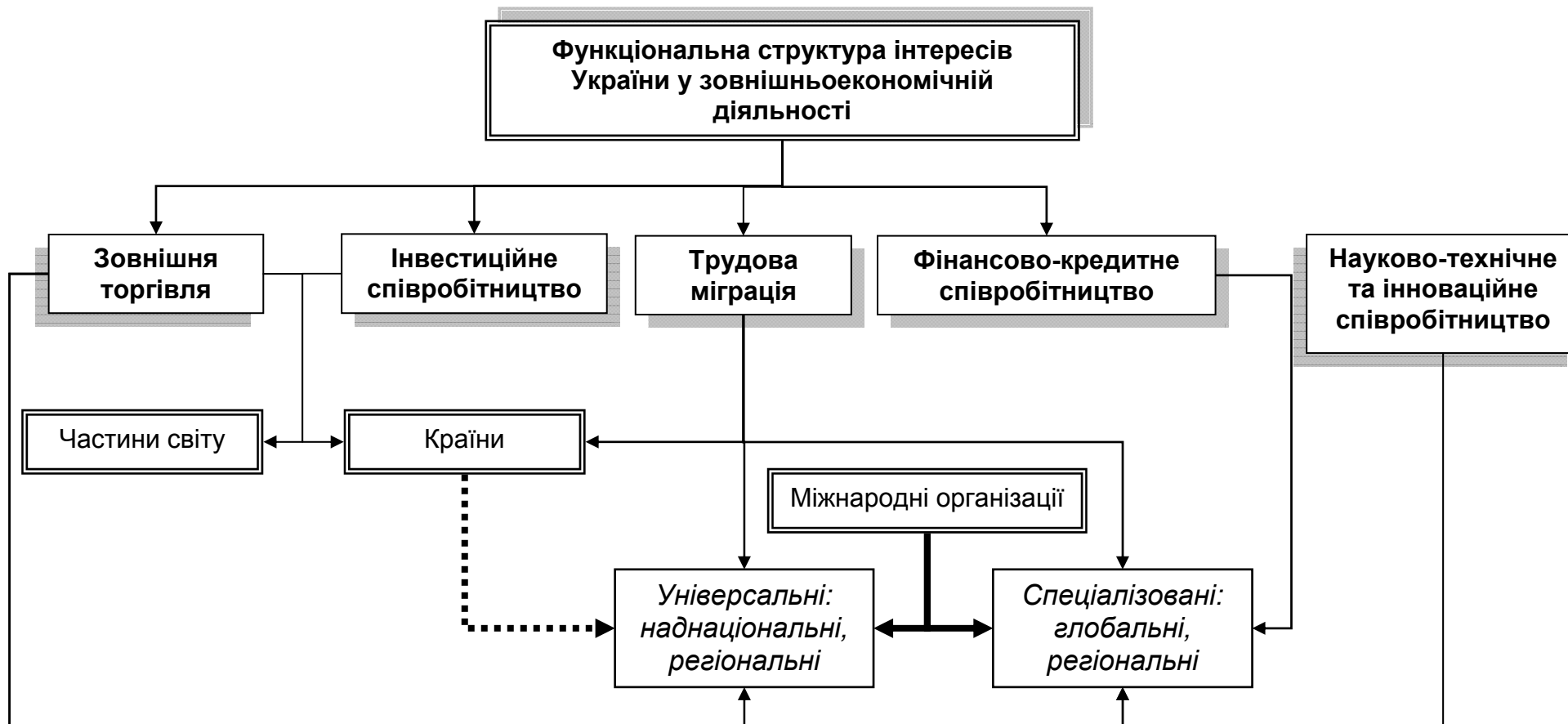


Рис. Е. Територіально-функціональні напрями інтересів України у зовнішньоекономічній діяльності

Укрупнена географічна структура експорту товарів України, в процентах.

Напрями експорту	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт, всього, млн. дол. США	13 317	14 579	34 228	51 655	68 393	68 694	63 320	53 913	38 127	36 362
<i>в тому числі:</i>										
Країни з розвинутою економікою	25,4	35,4	35,6	29,3	29,3	28,5	30,3	34,8	37,6	40,5
<i>з них:</i>										
країни Європи	21,8	28,7	31,4	26,4	26,5	25,2	26,9	31,9	34,8	37,3
<i>в тому числі:</i>										
- ЄС	20,9	27,6	29,9	25,5	26,3	24,9	26,4	31,5	34,1	37,0
США і Канада	2,6	5,0	2,8	1,7	1,6	1,5	1,4	1,2	1,3	1,3
Японія	0,6	0,5	0,2	0,3	0,2	0,5	0,7	0,4	0,6	0,5
інші країни	0,5	1,2	1,2	0,9	1,0	1,4	1,3	1,3	0,9	1,4
Країни перехідної економіки	51,5	35,0	32,4	37,7	40,0	38,0	36,0	28,9	21,5	18,3
Країни, що розвиваються	20,3	28,5	32,0	31,7	30,6	33,3	33,6	36,2	40,9	43,8
<i>з них:</i>										
країни Африки	1,4	5,0	7,0	6,1	4,9	8,0	8,0	9,5	10,0	10,6
країни Америки	1,4	2,3	2,3	1,6	1,9	2,2	1,9	1,2	0,7	0,8
країни Східної, Південної і Південно-Східної Азії	11,6	12,1	11,3	11,6	11,5	10,6	12,3	13,3	16,0	21,6
країни Західної Азії	5,9	9,0	11,4	12,5	12,2	12,5	11,3	12,2	14,1	10,8
країни Океанії	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Джерело: складено автором на основі: [107; 655, Р. 60; 657, Р. 68; 659, Р. 68; 660, Р. 54; 661, Р. 50]

Продовження додатку Е

Таблиця Е.2

Укрупнена географічна структура імпорту товарів Україною, в процентах

Надходження імпорту	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Імпорт, всього, млн. дол. США	16 052	13 955	36 122	59 642	82 608	84 657	76 986	54 381	37 516	39 250
<i>в тому числі:</i>										
Країни з розвинутою економікою	28,6	34,4	39,0	40,7	37,6	38,0	42,7	46,8	50,4	53,8
<i>з них:</i>										
країни Європи	24,2	30,1	34,9	36,3	32,5	32,4	36,9	40,9	44,5	46,7
<i>в тому числі:</i>										
- ЄС	23,3	28,2	33,7	35,0	31,2	30,9	35,1	38,7	40,9	43,6
США і Канада	3,2	2,6	2,0	2,5	3,1	3,4	3,6	3,6	4,5	4,9
Японія	0,6	0,7	1,5	1,0	1,2	1,4	1,3	1,1	1,0	1,4
інші країни	0,5	1,0	0,7	0,9	0,7	0,8	0,9	1,3	0,4	0,8
Країни перехідної економіки	63,4	58,5	47,3	38,8	45,6	41,2	36,8	32,4	28,1	22,3
Країни, що розвиваються	5,2	6,8	13,7	19,6	16,8	20,8	20,4	20,7	21,5	25,9
<i>з них:</i>										
країни Африки	0,7	1,0	1,2	1,5	1,1	1,0	1,0	1,2	1,6	1,4
країни Америки	1,8	1,3	1,3	1,5	1,3	1,6	1,7	1,6	1,7	1,8
країни Східної, Південної і Південно-Східної Азії	2,1	3,4	9,3	14,2	12,2	15,5	14,9	14,8	14,7	19,3
країни Західної Азії	0,7	1,2	1,8	2,4	2,1	2,7	2,8	3,1	3,0	3,4
країни Океанії	0,0	...	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0

Джерело: складено автором на основі: [107; 655, Р. 70; 657, Р. 80; 659, Р. 80; 660, Р. 66; 661, Р. 62]

Показники ефективності зовнішньої торгівлі України за функціональними сегментами

	Експорт, \$ млн.	Імпорт, \$ млн.	Зовнішньо- торговий оборот, \$ млн.	Зовнішньоторгове сальдо		Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Сума в \$ імпорту на \$1 експорту
				\$ млн.	в % до імпорту		
Всього							
2010	63 164,6	66 189,9	129 354,5	- 3 025,3	4,6	0,95	1,0479
2011	81 741,9	88 800,1	170 542,0	- 7 058,2	7,9	0,92	1,0863
2012	81 946,4	91 356,8	173 303,2	- 9 410,4	10,3	0,90	1,1148
2013	77 553,9	84 509,8	162 063,7	- 6 955,9	8,2	0,92	1,0897
2014	65 422,5	60 801,8	126 224,3	4 620,7	7,6	1,08	0,9294
2015	47 863,7	43 039,4	90 903,1	4 824,3	11,2	1,11	0,8992
2016	45 994,2	44 553,3	90 547,5	1 440,9	3,2	1,03	0,9687
Торгівля товарами							
2010	51 405,2	60 742,2	112 147,4	-9 337,0	15,4	0,85	1,1816
2011	68 394,2	82 608,2	151 002,4	-14 214,0	17,2	0,83	1,2078
2012	68 830,4	84 717,6	153 548,0	-15 887,2	18,6	0,81	1,2308
2013	63 320,7	76 986,8	140 307,5	-13 666,1	17,8	0,82	1,2158
2014	53 901,7	54 428,7	108 330,4	-527,0	1,0	0,99	1,0098
2015	38 127,1	37 516,4	75 643,5	610,7	1,7	1,01	0,9840
2016	36 362,8	39 248,6	75 611,4	-2 885,8	7,4	0,93	1,0794
Торгівля послугами							
2010	11 759,4	5 447,7	17 207,1	+6 311,7	115,8	2,16	0,4633
2011	13 347,7	6 191,9	19 539,6	+7 155,8	115,6	2,16	0,4639
2012	13 116,0	6 639,2	19 755,2	+6 476,8	97,6	1,98	0,5062
2013	14 233,2	7 523,0	21 756,2	+6 710,2	89,2	1,89	0,5286
2014	11 520,8	6 373,1	17 893,9	+5 147,7	80,8	1,81	0,5532
2015	9 736,6	5 523,0	15 259,6	+4 213,6	76,3	1,76	0,5672
2016	9 631,4	5 304,7	14 936,1	4 326,7	81,6	1,82	0,5508

Джерело: складено автором на основі: [32]

Показники ефективності зовнішньої торгівлі товарами України в розрізі частин світу та СНД

		Зовнішньо-торговий оборот, \$ млн.	Зовнішньо-торговельне сальдо		Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Сума в \$ імпорту на \$1 експорту
			\$ млн.	в % до імпорту		
Всього:	2010	112 147,4	-9 337,0	15,4	0,85	1,1816
	2011	151 002,4	-14 214,0	17,2	0,83	1,2078
	2012	153 548,0	-15 887,2	18,8	0,81	1,2308
	2013	140 307,5	-13 666,1	17,8	0,82	1,2158
	2014	108 330,4	-527,0	1,0	0,99	1,0098
	2015	75 643,5	610,7	1,6	1,02	0,9840
	2016	75 611,4	-2 885,8	7,4	0,93	1,0794
<i>в т.ч.:</i>						
Країни СНД:	2010	45 438,0	-7 956,8	29,8	0,70	1,4243
	2011	63 389,4	-11 035,4	29,7	0,70	1,4216
	2012	59 815,8	-9 178,6	26,6	0,73	1,3625
	2013	50 018,9	-5 864,3	21,0	0,79	1,2656
	2014	32 159,1	-2 394,5	13,9	0,86	1,1609
	2015	18 291,6	-2 679,4	25,5	0,74	1,3432
	2016	14 596,9	-2 533,9	29,6	0,70	1,4201
Європа:	2010	33 834,1	-6 174,9	30,8	0,69	1,4464
	2011	45 508,3	-8 623,5	31,9	0,68	1,4676
	2012	44 993,6	-10 145,6	36,8	0,63	1,5822
	2013	45 630,4	-11 502,0	40,2	0,59	1,6740
	2014	39 505,1	-5 260,9	23,5	0,77	1,3073
	2015	29 913,6	-3 417,0	20,5	0,79	1,2580
	2016	32 260,3	-4 680,1	25,3	0,75	1,3394
Азія:	2010	23 738,7	3 692,1	36,8	1,37	0,7308
	2011	31 017,7	4 457,9	33,6	1,34	0,7487
	2012	34 821,6	540,6	3,2	1,03	0,9694
	2013	32 050,3	1 575,7	10,3	1,10	0,9062
	2014	26 199,2	4 502,6	41,5	1,42	0,7067
	2015	19 614,7	5 143,1	71,1	1,71	0,5845
	2016	20 716,8	2 875,8	32,2	1,32	0,7562
Африка:	2010	3 893,1	2 144,3	245,2	3,45	0,2897
	2011	4 284,8	2 403,6	255,5	3,55	0,2813
	2012	6 489,5	4 786,9	562,3	6,62	0,1510
	2013	5 844,5	4 344,7	579,4	6,79	0,1470
	2014	5 778,1	4 418,3	649,8	7,50	0,1334
	2015	4 405,0	3 201,6	532,1	6,32	0,1582
	2016	4 419,0	3 311,2	597,8	6,98	0,1433

Продовження додатку Ж

Америка:	2010	4 879,4	-879,4	30,4	0,69	1,4359
	2011	6 466,2	-1 361,6	34,8	0,65	1,5335
	2012	7 054,4	-1 839,0	41,3	0,58	1,7052
	2013	6 503,5	-2 176,3	50,1	0,50	2,0056
	2014	4 393,7	-1 649,3	54,6	0,45	2,2019
	2015	3 122,2	-1 551,0	66,4	0,34	2,9743
	2016	3 329,9	-1 859,6	71,7	0,28	3,5296
Австралія і Океанія:	2010	289,8	-233,0	89,1	0,11	9,2042
	2011	223,8	-164,2	84,6	0,15	6,5101
	2012	246,6	-144,8	74,0	0,26	3,8448
	2013	133,8	-53,6	53,2	0,43	2,3425
	2014	205,7	-158,7	87,1	0,13	7,7616
	2015	183,2	-156,0	92,0	0,08	12,4706
	2016	138,9	-102,3	84,6	0,15	6,6025

Джерело: складено автором на основі: [32]

Динаміка структури споживання світових первинних енергоносіїв

	1965	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2014	2015	2016
Загальний обсяг споживання первинних енергоносіїв, в млн. тонн нафтового еквіваленту	3 826,7	4 983,3	6 646,5	8 120,7	9 259,6	10 919,6	12 110,8	12 928,4	13 147,3	13 276,3
з них:										
• нафта, млн.т.н.е.	1 536,0	2 254,3	2 980,3	3 154,9	3 562,1	3 919,3	4 041,8	4 211,1	4 331,3	4418,2
в %	40,0	45,2	44,9	38,8	38,5	35,9	33,4	32,6	32,9	33,3
• природний газ, млн.т.н.е.	597,6	908,0	1 309,1	1 788,0	2 175,5	2 505,3	2 879,7	3 065,5	3 135,2	3204,1
в %	15,6	18,2	19,7	22,0	23,5	22,9	23,8	23,7	23,8	24,1
• тверде паливо, млн.т.н.е.	1 482,0	1 534,1	1 808,7	2 229,4	2 337,6	3 122,4	3 611,2	3 881,8	3 839,9	3732,0
в %	38,7	30,8	27,2	27,5	25,2	28,6	29,8	30,0	29,2	28,1
• атомна енергія, млн.т.н.е.	5,8	17,5	161,0	453,2	584,3	626,4	626,2	574,0	583,1	592,1
в %	0,2	0,4	2,4	5,6	6,3	5,7	5,2	4,4	4,4	4,5
• гідроелектроенергія, млн.т.н.е.	210,5	269,4	387,4	495,2	600,1	661,3	783,9	879,0	892,9	910,3
в %	5,5	5,4	5,8	6,1	6,5	6,1	6,5	6,8	6,8	6,9
• відновлювана енергія, млн.т.н.е.	-	-	-	-	-	84,9	168,0	317,0	364,9	419,6
в %%	-	-	-	-	-	0,8	1,3	2,5	2,8	3,2

Джерело: складено автором на основі: [402; 403, Р. 40; 404, Р. 40]

Виробництво і споживання енергоносіїв у Європейському Союзі

Вид енергії	Операції	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Нафта, млн. т	Виробництво	166,3	126,9	93,4	81,6	72,9	68,5	67,0	71,7	70,8
	Споживання	697,7	725,4	662,4	642,5	617,4	601,8	592,5	600,2	613,3
	Сальдо	-531,4	-598,5	-569,0	-560,9	-544,5	-533,3	-525,5	-528,5	-542,5
Природний газ, млн. т в нафтовому еквіваленті.	Добування	208,7	192,7	160,2	141,3	133,3	132,0	119,1	108,1	106,4
	Споживання	395,8	450,4	451,8	406,6	400,4	394,1	348,2	361,9	385,9
	Сальдо	-187,1	-257,7	-291,6	-265,3	-267,1	-262,1	-229,1	-253,8	-279,5
Тверде паливо, млн. т в нафтовому еквіваленті	Виробництво	206,6	197,9	165,4	169,8	169,4	157,6	151,4	145,3	133,6
	Споживання,	315,3	316,6	281,3	288,9	297,4	288,6	269,8	262,4	238,4
	Сальдо	-108,7	-118,7	-115,9	-119,1	-128,0	-131,0	-118,4	-117,1	-104,8
Атомна енергія, млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	213,9	226,0	207,6	205,3	199,9	198,6	198,3	194,1	190,0
Гідроелектроенергія, млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	81,9	70,6	85,6	71,0	76,3	83,0	83,8	76,4	78,7
Відновлювальна енергія , млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	-	34,1	68,6	82,8	97,8	109,7	118,7	136,0	135,6
Первинна енергія, млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	1 704,6	1 823,1	1 757,2	1 697,2	1 689,2	1 675,9	1 611,4	1 630,9	1642,0
Дефіцит – всього, млн. т в нафтовому еквіваленті		-827,2	-974,9	-976,5	-945,3	-939,6	-926,4	-873,0	-899,4	-926,8
	– у % до спожитої первинної енергії	48,5	53,5	55,6	55,7	55,6	55,3	54,2	55,2	56,4

Джерело: складено автором на основі: [402; 403; 404]

Структура імпорту первинних енергоносіїв до Європейського Союзу за основними країнами походження, в %

	Тверде паливо										
<i>Країна походження</i>	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Російська Федерація	11,5	23,7	24,7	26,1	30,0	26,9	26,2	25,7	29,0	29,0	25,8
Колумбія	12,5	11,7	12,7	12,3	17,4	19,9	23,5	24,2	22,0	21,2	21,3
США	11,2	7,6	9,1	14,0	13,5	16,8	17,8	22,9	21,8	20,5	14,0
Австралія	16,3	13,1	13,0	11,7	7,5	10,5	8,7	7,2	7,4	6,2	8,1
ПАР	27,0	25,0	20,1	16,5	15,8	9,6	7,7	6,3	6,7	9,9	6,9
Індонезія	5,7	7,2	7,8	7,3	7,0	5,5	5,0	4,5	3,1	3,4	3,1
Канада	3,8	3,2	3,0	2,6	1,4	2,0	2,2	1,6	1,8	2,5	1,4
Україна	1,6	2,2	1,8	2,3	1,7	1,9	2,3	1,6	1,5	1,5	0,4
Інші	10,4	6,3	7,8	7,2	5,7	6,9	6,6	6,0	6,7	5,8	19,0
	Сира нафта										
<i>Країна походження</i>	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Російська Федерація	25,5	32,9	33,7	31,8	33,6	34,7	34,8	33,7	33,7	30,4	27,7
Норвегія	20,1	16,8	14,9	15,0	15,1	13,7	12,5	11,2	11,8	13,1	11,4
Нігерія	4,8	3,2	2,7	4,0	4,5	4,1	6,1	8,2	8,1	9,1	8,0
Саудівська Аравія	10,8	10,5	7,2	6,8	5,7	5,9	8,0	8,8	8,7	8,9	7,5
Ірак	3,8	2,1	3,4	3,3	3,8	3,2	3,6	4,1	3,6	4,6	7,2
Казахстан	1,6	4,4	4,6	4,8	5,3	5,5	5,7	5,1	5,7	6,4	6,2
Азербайджан	0,9	1,3	3,0	3,2	4,0	4,4	4,9	3,9	4,8	4,4	4,9
Алжир	...	3,5	1,9	2,5	1,6	1,2	2,6	2,9	3,9	4,2	4,0
Лівія	8,2	8,7	9,7	9,9	8,9	10,1	2,8	8,2	5,6
Інші	24,3	16,6	18,9	18,7	17,5	17,2	19,0	13,9	14,1	18,9	23,1
	Природний газ										
<i>Країна походження</i>	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Російська Федерація	47,7	40,7	38,7	37,6	33,1	32,1	34,9	34,9	41,2	37,5	29,4
Норвегія	22,8	23,8	28,1	28,4	29,4	27,5	27,3	31,2	30,0	31,6	25,9
Алжир	21,2	17,6	15,3	14,7	14,3	14,0	13,2	13,6	12,8	12,3	8,8
Катар	0,3	1,5	2,2	2,3	5,5	9,7	11,8	8,5	6,6	6,9	6,1
Лівія	0,4	1,6	3,0	2,9	2,9	2,7	0,7	1,9	1,8	2,1	1,7
Нігерія	2,3	3,4	4,6	4,0	2,4	4,1	4,4	3,6	1,8	1,5	1,6
Інші	5,3	11,4	8,1	10,1	12,4	9,9	7,7	6,3	5,8	8,1	26,5

Джерело: складено автором на основі: [654, Р. 545; 565; 566; 605]

Виробництво і споживання енергоносіїв в Україні

Вид енергії	Операції	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Нафта, млн. т	Виробництво	3,7	3,1	2,6	2,4	2,3	2,2	2,0	1,8	1,6
	Споживання	12,0	13,7	12,6	13,1	12,4	11,9	10,2	8,4	9,1
	Сальдо (дефіцит)	-8,3	-10,6	-10,0	-10,7	-10,1	-9,7	-8,2	-6,6	-7,5
Природний газ, млн. т в нафтовому еквіваленті	Добування	14,6	16,7	16,7	16,8	16,7	17,3	16,7	15,7	16,0
	Споживання	63,9	62,1	47,0	48,3	44,6	41,0	34,8	25,9	26,1
	Сальдо (дефіцит)	-49,3	-45,4	-30,3	-31,5	-27,9	-23,7	-17,9	-10,2	-10,1
Кам'яне вугілля, млн. т в нафтовому еквіваленті	Виробництво	42,0	34,9	31,8	36,3	38,0	36,6	25,9	16,4	17,1
	Споживання	38,8	37,5	38,3	41,5	42,7	41,4	35,6	29,2	31,5
	Сальдо	+3,2	-2,6	-6,5	-5,2	-4,5	-5,0	-9,7	-12,8	-14,4
Атомна енергія, млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	17,5	20,1	20,2	20,4	20,4	18,8	20,0	19,8	18,3
Гідроелектроенергія, млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	2,6	2,8	2,9	2,4	2,4	3,1	1,9	1,4	1,6
Відновлювальна енергія, млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	менше 0,05	менше 0,05	менше 0,05	менше 0,05	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3
Первинна енергія, млн. т в нафтовому еквіваленті	Споживання	138,4	139,3	123,6	128,1	124,8	118,9	104,9	86,8	87,0
Дефіцит – всього, млн. т в нафтовому еквіваленті		54,4	58,6	46,8	47,4	42,5	38,4	35,8	29,6	32,0
	– у % до спожитої первинної енергії	39,3	42,1	37,9	37,0	34,1	32,3	34,1	34,1	36,8

Джерело: складено автором на основі: [402; 403; 404]

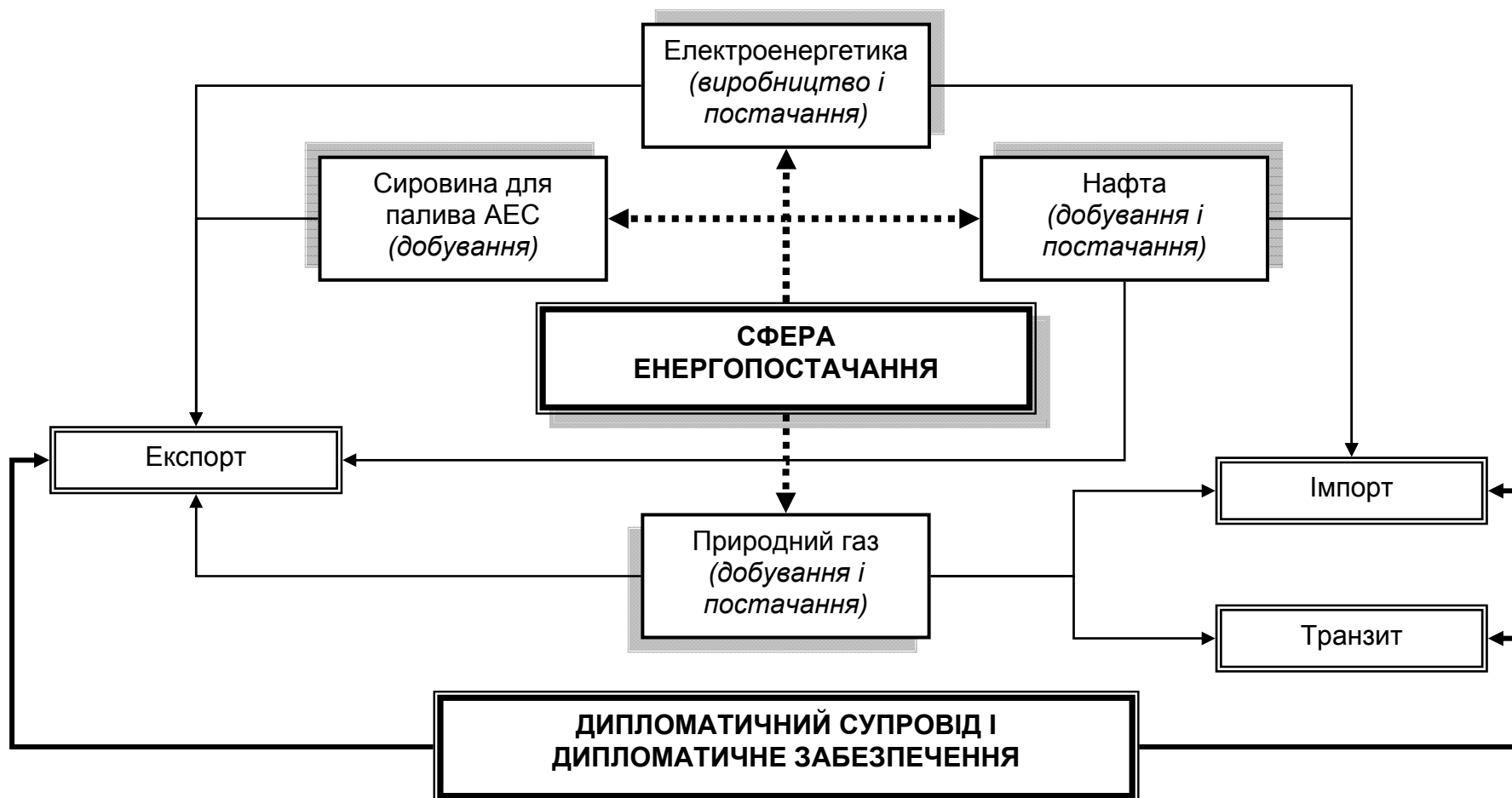


Рис. 3.5. Напрями дипломатичного супроводу у сфері енергопостачання України

Джерело: складено автором



Рис. И.1. Класифікація державного боргу та зовнішніх запозичень ²⁵

Джерело: складено автором

²⁵ Складено автором самостійно

Структура і динаміка державного зовнішнього боргу України

На 31.12.	Державний зовнішній борг на кінець періоду										
	Всього	в тому числі заборгованість:									
		міжнародним організаціям економічного розвитку		закордонним органам управління		іноземним комерційним банкам		за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку		не віднесена до інших категорій	
млн. \$	млн. \$	в %	млн. \$	в %	млн. \$	в %	млн. \$	в %	млн. \$	в %	
2005	8 704,4	2 639,3	30,3	2 362,0	27,1	0,7	0,0	3 702,4	42,6
2006	9 803,2	2 538,5	25,9	2 128,7	21,7	0,3	0,0	5 135,7	52,4
2007	10 591,7	2 483,7	23,4	1 936,4	18,3	0,0	0,0	6 171,5	58,3
2008	11 171,8	3 189,1	28,5	1 724,8	15,4	0,0	0,0	6 257,9	56,1
2009	17 022,7	8 486,4	49,9	1 570,5	9,2	0,0	0,0	5 040,5	29,6	1 925,1	11,3
2010	22 836,0	10 432,3	45,7	1 415,6	6,2	2 000,1	8,8	7 096,8	31,0	1 891,1	8,3
2011	24 507,0	10 556,5	43,1	1 341,8	5,5	2 000,1	8,2	8 723,3	35,6	1 885,3	7,6
2012	26 124,6	10 007,8	38,3	1 138,4	4,4	0,0	0,0	13 091,0	50,1	1 887,3	7,2
2013	27 931,8	7 744,7	27,7	910,7	3,3	0,0	0,0	17 378,8	62,2	1 897,5	6,8
2014	30 822,5	10 723,2	34,8	1 038,3	3,4	0,0	0,0	17 281,8	56,1	1 779,1	5,7
2015	34 409,9	14 042,9	40,8	1 362,8	4,0	0,1	0,0	17 302,4	50,3	1 701,7	4,9
2016	36 050,0	13 680,0	37,9	1 680,0	4,7	0,0	0,0	19 040,0	52,8	1 650,0	4,6

Джерело: складено автором на основі: [49; 50; 51; 52; 53]

Структура і динаміка гарантованого державою зовнішнього боргу України

На 31.12.	Державний зовнішній борг на кінець періоду											
	Всього	в тому числі заборгованість:										
		міжнародним організаціям економічного розвитку			закордонним органам управління		іноземним комерційним банкам		за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку		не віднесена до інших категорій	
		млн. \$	млн. \$	в %	млн. \$	в %	млн. \$	в %	млн. \$	в %	млн. \$	в %
2005	2 970,5	1 409,4	61,5	23,5	1,0	580,0	25,3	957,5	41,8	
2006	2 858,2	1 011,0	35,4	18,0	0,6	904,9	31,7	924,2	32,3	
2007	3 257,3	665,1	20,4	11,1	0,3	1 790,3	55,0	790,8	24,3	
2008	7 366,2	5 020,3	68,2	1,9	0,0	1 686,4	22,9	657,5	8,9	
2009	9 623,7	6 441,1	66,9	0,0	0,0	1 459,9	15,2	1 595,0	16,6	127,7	1,3	
2010	11 923,6	7 740,6	64,9	190,6	1,6	1 703,9	14,3	2 163,0	18,1	125,4	1,1	
2011	12 967,5	7 701,5	59,4	190,6	1,5	2 097,3	16,2	2 853,0	22,0	125,0	0,9	
2012	12 521,1	5 074,2	40,5	247,8	2,0	3 670,9	29,3	3 403,0	27,2	125,2	1,0	
2013	9 688,3	2 030,0	21,0	247,8	2,6	3 881,6	40,0	3 403,0	35,1	125,8	1,3	
2014	7 986,7	2 543,7	31,8	243,7	3,0	3 273,3	41,0	1 808,0	22,6	118,0	1,6	
2015	9 018,3	5 867,8	65,1	195,0	2,2	2 842,7	31,5	-	-	112,9	1,3	
2016	9 560,0	7 020,0	73,4	150,0	1,6	2 280,0	23,8	-	-	110,0	1,2	

Джерело: складено автором на основі: [49; 50; 51; 52; 53]

Основні показники для оцінки зовнішньої заборгованості
(за методикою МВФ) [234, С.184-185]

	Показники	Оцінка і використання
1.	Платоспроможність	
1.1.	Відношення процентних платежів до надходжень від експорту	Характеризує умови зовнішнього боргу і, відповідно, тягар заборгованості.
1.2.	Відношення зовнішнього боргу до експорту	Використовується як динамічний показник, тісно пов'язаний з потенціалом країни у сфері погашення боргу.
1.3.	Відношення зовнішнього боргу до ВВП	Застосовується у зв'язку з тим, що описує співвідношення боргу з ресурсною базою (визначається можливість переключення виробництва на випуск експортної продукції з метою посилення потенціалу погашення боргу).
1.4.	Відношення приведеної вартості боргу до експорту	Особливо важливий показник стійкості, який застосовується для оцінки співвідношення тягара заборгованості з потенціалом погашення.
1.5.	Відношення приведеної вартості боргу до доходів бюджету	Важливий показник стійкості, застосовується для співставлення тягара заборгованості з державними ресурсами, наявними для її погашення.
1.6.	Відношення обслуговування боргу до експорту	Комбінований показник, який відображає платоспроможність і ліквідність
2.	Ліквідність	
2.1.	Відношення міжнародних резервів до короткострокового боргу	Найбільша важливий окремо взятий показник достатності резервів в країнах із значним, але не гарантованим доступом до ринку капіталу. Відношення можна прогнозувати на наступні періоди для оцінки вразливості перед кризами ліквідності в майбутньому.
2.2.	Відношення короткострокового боргу до загального непогашеного боргу	Свідчить про відносну залежність від короткострокового фінансування. При використанні поряд з показниками структури термінів погашення дозволяє вести моніторинг ризиків, пов'язаних з погашенням боргу в майбутньому.

3.	Показники по державному сектору у розширеному визначенні	
3.1.	Відношення обслуговування боргу державного сектору в розширеному визначенні до експорту	Застосовується як показник готовності здійснювати платежі і показник трансфертного ризику.
3.2.	Відношення державного боргу у розширеному визначенні до ВВП або податкових надходжень	Показник платоспроможності державного сектору у розширеному визначенні. Даний показник може обраховуватись для загального боргу або для зовнішнього боргу.
3.3.	Середній термін погашення непільгового боргу	Показник термінів погашення, вільний від систематичної погрішності під впливом тривалих термінів погашення пільгового боргу.
3.4.	Відношення боргу в іноземній валюті до сукупного боргу	Валютний борг, включно з боргом, індексованим по іноземній валюті. Показник впливу зміни обмінного курсу на борг.
4.	Показники по фінансовому сектору	
4.1.	Відкрита валютна позиція	Валютні активи за мінусом зобов'язань плюс чиста довга позиція в іноземній валюті по забалансових статтях. Показник валютного ризику, однак його величина, як правило, незначна по причині регулювання банківської діяльності.
4.2.	Невідповідність термінів погашення активів і зобов'язань в іноземній валюті	Валютні зобов'язання мінус валютні активи в процентному відношенні до цих валютних активів по заданих термінах погашення. Показник тиску на резерви центрального банку у випадку, якщо фінансовий сектор виявиться відрізанним від джерел фінансування в іноземній валюті.
4.3.	Валютні валові зобов'язання	Корисний показник в тій мірі, в якій активи не можуть бути використані в цілях компенсації вилучень ліквідних засобів.
5.	Показники по корпоративному сектору	
5.1.	Лeverідж	Відношення номінальної (балансової) вартості боргу до власного капіталу (активи мінус боргові зобов'язання і зобов'язання по похідних фінансових інструментах). Особливо важливий показник надійності фінансової структури. При високому

		леверіджі посилюється вразливість стосовно інших ризиків (наприклад, низької рентабельності, високого відношення короткострокового боргу до загальної заборгованості).
5.2.	Відношення процентних платежів до потоку грошових засобів	Відношення загальних очікуваних процентних платежів до операційного потоку грошових засобів (до сплати процентів і податків). Важливий показник, який ґрунтується на грошових потоках і характеризує загальну фінансову надійність.
5.3.	Відношення короткострокового боргу до сукупного боргу будь-якого терміну (як для всього боргу, так і для валютного боргу)	В поєднанні з леверіджем служить показником вразливості у випадку тимчасової втрати доступу до фінансування.
5.4.	Дохід на активи (до сплати податків і процентів)	Відношення прибутку (до сплати податків і процентів) до загальних активів. Показник загальної рентабельності.
5.5.	Відношення чистого потоку в іноземній валюті до загального потоку грошових засобів	Чистий потік грошових засобів в іноземній валюті: прогнозований приплив іноземної валюти мінус прогнозований відплив іноземної валюти. Важливий показник незахеджованого валютного ризику.
5.6.	Відношення чистого боргу в іноземній валюті до власного капіталу	Чистий борг в іноземній валюті: різниця між борговими зобов'язаннями і активами в іноземній валюті. Власний капітал: активи мінус боргові зобов'язання і чисті зобов'язання по похідних фінансових інструментах. Показник впливу змін обмінного курсу на баланс.

Укрупнена географічна структура зовнішньої торгівлі Польщі, в %

	1995	2005	2014
Експорт в:	100,0	100,0	100,0
Країни розвиненої економіки - всього	82,9	85,3	83,1
<i>з них:</i>			
• країни Європи - всього	79,6	82,0	79,4
<i>в т.ч. ЄС</i>	77,8	78,6	76,6
• США, Канада	2,7	2,1	2,3
• Японія	0,2	0,2	0,3
• Інші	0,5	1,0	1,2
Країни перехідної економіки	10,4	9,1	8,7
Країни, що розвиваються - всього	6,7	5,5	8,1
<i>з них:</i>			
• Африка	1,3	0,9	1,4
• Америка	1,4	0,9	1,1
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	3,2	1,9	2,8
• Західна Азія	0,8	1,9	2,6
• Океанія	0,0	0,1	0,2
Надходження імпорту з:	100,0	100,0	100,0
Країн розвиненої економіки - всього	80,8	73,9	64,6
<i>з них:</i>			
• країни Європи - всього	74,5	69,0	60,1
<i>в т.ч. ЄС</i>	71,2	66,2	57,8
• США, Канада	3,9	2,4	2,5
• Японія	1,6	2,0	1,4
• Інші	0,7	0,5	0,6
Країн перехідної економіки	9,3	11,7	13,3
Країн, що розвиваються - всього	9,9	14,2	21,5
<i>з них:</i>			
• Африка	1,6	0,7	0,8
• Америка	1,4	1,8	1,9
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	6,5	10,1	17,3
• Західна Азія	0,3	1,5	1,4
• Океанія	0,0	0,0	0,1

Джерело: складено автором на основі: [661, Р. 48, 60]

Укрупнена товарна структура експортно-імпортних операцій Польщі, в %

Укрупнені товарні групи	Експорт			Імпорт		
	1995	2005	2014	1995	2005	2014
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>в тому числі:</i>						
Продовольчі товари	10,4	9,4	12,8	9,6	6,1	8,4
Сільськогосподарська сировина і матеріали	2,8	1,2	1,4	3,2	1,8	1,8
Мінеральне паливо, мастильні масла і матеріали	8,2	5,1	4,1	9,1	11,4	10,8
Руди, мінерали, кольорові метали, дорогоцінні камені, немонетарне золото	7,3	4,0	4,1	3,3	2,9	3,4
Промислові товари	71,1	78,1	77,6	74,4	75,5	73,8
<i>з них:</i>						
• хімічна продукція	7,7	6,7	9,1	14,9	14,0	14,4
• машини і транспортне обладнання	21,1	38,6	38,3	29,9	35,1	33,8
• інші промислові товари і готові вироби	42,4	32,9	30,2	29,5	26,4	25,6

Джерело: складено автором на основі: [661, Р. 114, 128]

Перелік завдань, доведених Міністерством економіки Відділам сприяння торгівлі і інвестиціям (WRHI) в складі посольств і консульств Польщі щодо надання сприяння малим і середнім підприємствам в економічних контактах на міжнародних ринках [689]

- 1) Підтримка польської економіки і продукції.
- 2) Забезпечення доступу до ринків товарів і послуг у державі перебування;
- 3) Захист інтересів польських підприємств в контактах з органами влади і суб'єктами господарювання країни перебування.
- 4) Залучення іноземних інвестицій до Польщі.
- 5) Підтримка і консультування польських експортерів (надання інформації про умови започаткування економічної діяльності, відкриття підприємств, формальні вимоги, процедури, інституції, оподаткування тощо).
- 6) Надання інформації з тематики можливостей налагодження і здійснення торговельного, інвестиційного чи коопераційного співробітництва.
- 7) Формування баз даних про імпортерів, потенційних інвесторів та експортерів.
- 8) Формування запитів щодо отримання безпосередніх пропозицій.
- 9) Надання інформації про торговельні заходи, товарні біржі і умови участі, а також допомоги в організації торгових експозицій польських підприємств.
- 10) Надання пропозицій польських експортерів потенційним імпортерам і представляючим їх інституціям, безплатних баз даних тощо.
- 11) Отримання або посередництво в отриманні даних щодо торговельних характеристик майбутніх партнерів польських фірм.

- 12) Пошук партнерів для кооперації і інвестиційної співпраці для польських фірм.
- 13) Організація семінарів і місій з економічної тематики.
- 14) Ініціювання міжрегіонального співробітництва.

Перелік завдань дипломатичним представництвам Польщі, доведеним МЗС у сфері підтримки польських підприємств за кордоном [503]:

- 1) Інформаційна підтримка.
- 2) Підтримка самоорганізації.
- 3) Активні дії у випадках дискримінації чи порушення прав польських підприємств.
- 4) Сприяння ключовим і визначальним торговельним трансакціям чи інвестиційним проектам.
- 5) Загальне сприяння польській економіці, зокрема в питаннях інвестиційного клімату і вірогідних торговельних контактів.
- 6) Формування позитивного іміджу польської економіки, як стабільного торговельного і інвестиційного партнера.
- 7) Підтримка експортерів та імпортерів, і цим самим забезпечення зростання торговельної і інвестиційної активності польських підприємств за кордоном.

Укрупнена географічна структура товарних експортно-імпортних операцій
Великобританії, в %

	1995	2005	2014
Експорт в:	100,0	100,0	100,0
Країни розвиненої економіки - всього	77,5	81,0	72,6
<i>з них:</i>			
• Європа – всього	60,2	61,2	55,5
<i>в т.ч. ЄС</i>	57,0	56,1	47,2
• США	11,5	14,4	12,6
• Японія	2,4	1,8	1,4
• інші	3,4	3,6	3,1
Країни перехідної економіки	0,7	1,3	2,1
Країни, що розвиваються - всього	16,1	17,5	24,5
<i>з них:</i>			
• Африка	2,9	2,7	3,0
• Америка	1,7	1,4	2,0
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	8,3	8,0	13,5
• Західна Азія	3,2	5,4	6,0
Надходження імпорту з:	100,0	100,0	100,0
Країн розвиненої економіки - всього	78,9	74,2	73,1
<i>з них:</i>			
• Європа - всього	59,4	58,5	60,3
<i>в т.ч. ЄС</i>	54,8	53,2	54,6
• США	11,1	8,4	8,4
• Японія	5,7	4,2	1,5
• інші	2,7	3,1	2,9
Країн перехідної економіки	0,6	2,1	1,7
Країн, що розвиваються - всього	15,4	23,2	24,5
<i>з них:</i>			
• Африка	2,0	3,2	3,5
• Америка	1,8	2,1	1,7
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	10,3	15,4	16,3
• Західна Азія	1,2	2,4	3,0
• Океанія	0,1	0,0	0,0

Джерело: складено автором на основі: [661, Р. 42, 54]

Укрупнена товарна структура експортно-імпортних операцій Великобританії,
в %

Укрупнені товарні групи	Експорт			Імпорт		
	1995	2005	2014	1995	2005	2014
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>в тому числі:</i>						
Продовольчі товари	7,6	5,1	6,3	10,1	8,7	9,6
Сільськогосподарська сировина і матеріали	0,7	0,6	0,6	2,4	1,4	1,2
Мінеральне паливо, мастильні масла і матеріали	6,2	9,3	10,8	3,5	8,5	11,7
Руди, мінерали, кольорові метали, дорогоцінні камені, немонетарне золото	4,8	5,6	10,8	5,2	4,3	6,3
Промислові товари	80,0	72,8	68,2	78,1	72,6	69,8
<i>з них:</i>						
• хімічна продукція	12,4	14,5	14,8	10,3	10,3	11,6
• машини і транспортне обладнання	43,8	38,6	34,5	41,3	37,2	34,6
• інші промислові товари і готові вироби	23,8	19,8	18,9	26,6	25,0	23,5

Джерело: складено автором на основі: [661, Р. 115, 129]

Частка товарного експорту Великобританії по основних товарних групах

Товарна група	Назва товарної групи згідно Міжнародної стандартної торгової класифікації SITC	Частка у % за 2014-2015 роки	
		в товарному експорті Великобританії	в обсягах світового експорту по товарній групі
	Всі експортні товари	100,0	2,75
781	Пасажирські та гоночні автомобілі, за винятком призначених для перевезення 10 та більше осіб	8,3	5,85
971	Немонетарне золото, за винятком руди	7,9	12,17
542	Медикаменти (включаючи ветеринарні)	5,0	7,08
333	Нафтові масла та сира нафта, отримана з бітумінозних мінералів	4,6	1,94
714	Двигуни та мотори неелектричні	4,2	20,43
792	Літаючі апарати і пов'язане з ними обладнання	3,6	8,0
334	Нафтові масла та нафтопродукти, отримані з бітумінозних мінералів, що містять не менше 70% таких масел	3,2	1,97
874	Вимірювальні, контрольні, аналізуючі та регулюючі інструменти та прилади не включені в інші категорії	2,1	5,53
112	Алкогольні напої	1,9	12,04
541	Медична та фармацевтична продукція, крім включених в позицію 542	2,3	5,72
	Разом по приведених позиціях	43,1	
	інші	56,9	

Джерело: складено автором на основі: [661, Р. 68]

Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі США товарами

Роки	Сальдо зовнішньої торгівлі товарами	
	млн. дол.	в % до імпорту
1976	- 17 085	12,9
1980	- 36 198	14,1
1985	- 142 798	39,5
1990	- 123 396	23,9
1995	- 186 110	24,1
2000	- 514 676	40,9
2005	- 827 902	47,7
2006	- 892 110	46,5
2007	- 872 200	43,2
2008	- 882 050	40,7
2009	- 549 260	34,2
2010	- 690 690	35,1
2011	- 785 600	34,7
2012	- 790 810	33,9
2013	- 750 010	32,2
2014	- 787 030	32,7
2015	- 803 032	34,8

Джерело: складено автором на основі: [513, Р. 982; 514, Р. 1076; 515, Р. 1053-1054; 516, Р. 1199-1200; 517, Р. 1179-1180; 518, Р. 4; 519, Р. 4; 589; 662, Р. 8-9]

Укрупнена товарна структура експортно-імпортних операцій США, в %.

Укрупнені товарні групи	Експорт			Імпорт		
	1995	2005	2014	1995	2005	2014
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>в тому числі:</i>						
Продовольчі товари	10,1	6,8	9,2	4,8	4,2	5,4
Сільськогосподарська сировина і матеріали	3,7	2,3	2,0	2,1	1,3	1,0
Мінеральне паливо, мастильні масла і матеріали	1,8	2,9	9,6	8,2	17,2	14,8
Руди, мінерали, кольорові метали, дорогоцінні камені, немонетарне золото	3,8	4,3	5,6	3,8	3,4	3,9
Промислові товари	77,5	80,4	63,8	78,1	70,6	71,8
<i>з них:</i>						
• хімічна продукція	10,6	13,3	13,1	5,5	7,6	8,8
• машини і транспортне обладнання	48,3	48,0	34,1	46,4	38,3	40,1
• інші промислові товари і готові вироби	18,7	19,1	16,7	26,2	24,7	22,9

Джерело: складено автором на основі: [661, Р. 117, 131]

Укрупнена географічна структура товарних експортно-імпортних операцій США, в %

	1995	2005	2014
Експорт в:	100,0	100,0	100,0
Країни розвиненої економіки - всього	58,9	54,9	45,2
<i>з них:</i>			
• Європа – всього	23,1	22,2	18,9
<i>в т.ч. ЄС</i>	21,8	20,7	17,1
• Японія	11,0	6,1	4,1
• Інші	24,8	26,5	22,2
Країни перехідної економіки	0,6	0,7	1,0
Країни, що розвиваються - всього	40,4	44,4	53,8
<i>з них:</i>			
• Африка	1,7	1,7	2,3
• Америка	16,4	21,2	26,1
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	19,8	18,5	21,0
• Західна Азія	2,4	2,9	4,3
Надходження імпорту з:	100,0	100,0	100,0
Країн розвиненої економіки - всього	56,8	46,4	41,5
<i>з них:</i>			
• Європа - всього	19,6	19,7	19,4
<i>в т.ч. ЄС</i>	18,1	18,5	17,8
• Японія	16,5	8,2	5,7
• Інші	20,7	18,5	16,4
Країн перехідної економіки	0,7	1,2	1,2
Країн, що розвиваються - всього	42,5	52,5	57,3
<i>з них:</i>			
• Африка	2,1	3,9	1,5
• Америка	14,0	17,5	19,0
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	24,6	28,0	33,1
• Західна Азія	1,8	3,1	3,7

Джерело: складено автором на основі: [661, Р. 50, 62]

Напрями у роботі послів США в економічній сфері, визначені Контрольним листом Державного Департаменту спільно з Міністерством торгівлі і Діловою радою для міжнародного сприяння [369]

1. Забезпечення консультування Уряду Сполучених Штатів:

- ідентифікація потенційних торгових і інвестиційних шансів та інформування про них американських підприємств;
- допомога у впровадженні ефективних стратегій бізнесу в даному регіоні чи країні;
- консультування у сфері застосування тактики, яка дає можливість повного використання виявлених можливостей на ринку країни перебування;
- надання інформації у сфері обов'язків торговельних агентств і стратегії закордонних фірм та урядів;
- інформування американських фірм про політичне і економічне середовище країни перебування.

2. Побудова ефективної стратегії підтримки і сприяння:

- інтеграція торговельної дипломатії із загальними цілями зовнішньої політики США;
- перевірка посольством походження і добропорядності підприємств, які роблять запит щодо підтримки;
- вивчення, чи дана фірма виконала і надала анкетний лист для підтримки;
- збір інформації про довготермінові плани та про рівень зайнятості на закордонному ринку;
- задіяння у зборі урядових, комерційних і неурядових грошових коштів для підтримки торговельних інтересів.

3. Забезпечення доступу до ринків і справедливої торговельної політики:

- підтримка лібералізації торгівлі, приватизації та інших економічних реформ;
- інформування підприємств про бар'єри для американської торгівлі і інвестицій
- розвиток і імплементація стратегій, які дозволяють подолати виявлені торговельні бар'єри;
- проведення переговорів щодо двосторонніх інвестиційних договорів (Bilateral Investment Treaties, BIT), а також щодо рамкових умов в питаннях торгівлі і інвестицій (Trade and Investment Framework Agreements, TIFA) з метою захисту американських торгівлі та інвестицій;
- просування участі в СОТ та інших мультилатеральних торгових організаціях.

4. Забезпечення фінансування угод і торгових проектів:

- актуалізація пропозицій головних експортно-кредитних агенцій;
- форсування креативного підходу урядових агенцій з фінансування зовнішньої торгівлі і інвестицій (наприклад, Export-Import Bank of U.S., Overseas Private Investment Corp.) з метою розширення сфери пропонованих послуг;
- відслідковування появи вартих уваги пропозицій міжнародних банків розвитку та інших національних і міжнародних фінансових інституцій;
- переконання урядів країн перебування щодо переваг користування послугами Агенції з торгівлі і розвитку (Trade and Development Agency) при плануванні потужних (крупних) інфраструктурних проектів.

5. Охорона прав інтелектуальної власності:

- переконання урядів країн перебування щодо кращого виконання існуючих прав;

- координація боротьби з піратством, яку ведуть локальні та американські бізнесові організації;

- співробітництво з американською промисловістю з метою визначення можливостей локальних ринків у підтримці охорони прав інтелектуальної власності;

6. З'ясування ситуації з санкціями і експортними ліцензіями:

- з'ясування для середовища американського бізнесу доцільності застосовуваної Урядом США політики санкцій і ліцензій;

- забезпечення реальної оцінки можливостей отримання ліцензій;

- співробітництво з американською промисловістю у встановленні як політика санкцій і ліцензій впливає на досягнення цілей зовнішньої політики США.

7. Підтримка транспарентності і боротьби з корупцією:

- підтримка урядів країн перебування у просуванні діяльності і впровадженню інструментів протидії корупції;

- забезпечення впровадження мультилатеральних конвенцій, протидіючих хабарництву і корупції;

- гарантування, що американські підприємства діють згідно з Актом про закордонні корупційні практики (Foreign Corrupt Practices Act);

- підтримка дій бізнес-груп і організацій non profit, метою яких є боротьба з корупцією і сприяння транспарентності.

8. Вирішення торговельних спорів:

- інформування фірм про специфічні аспекти локального бізнес-середовища, яке може впливати на існуючі спори;

- налагодження доступу підприємствам до посадових осіб приймаючої країни;

- інформування американських фірм про захист, що виникає з підписаних білатеральних угод;

- підтримка механізмів врегулювання спорів;
- привернення уваги країни перебування до можливих негативних наслідків потенційних торговельних спорів для розвитку американських торгівлі та інвестицій;
- уникнення засвідчення будь-яких фактів у правових спорах.

Перелік прав американського бізнесу у випадку заняття ЗЕД, доведених
Державним Департаментом [397]:

Американський бізнес у випадку заняття зовнішньоекономічною діяльністю має право:

- 1) представляти свої погляди щодо питань зовнішньої політики, які стосуються інтересів американського бізнесу, а також до їх розгляду;
- 2) мати гарантію, що основні засади ведення міжнародної торговельної діяльності будуть справедливими і недискримінаційними;
- 3) отримувати фахову допомогу від висококваліфікованих в сфері торгівлі спеціалістів у кожній закордонній американській місії;
- 4) отримувати ґрунтовний аналіз і професійну пораду про локальне політичне і економічне середовище;
- 5) отримувати допомогу при налагодженні контактів з ключовими представниками державного і приватного сектора;
- 6) на активне просування американських фірм на міжнародних торгах, а там, де задіяна більше ніж одна американська фірма, на рівноцінну допомогу для всіх зацікавлених суб'єктів;
- 7) на активну допомогу в дружньому розв'язанні торговельних і інвестиційних спорів, а у випадку конфіскації чи подібних дій, на адекватне і ефективне відшкодування.

Правила підтримки і сприяння бізнесу для національних суб'єктів США

[362]

1. Загальною підставою для визначення характеру і ступеня підтримки уряду США для конкретної пропозиції міжнародної трансакції повинен бути національний інтерес Сполучених Штатів. Визначення цього інтересу допоможе передусім зважити та оцінити передбачувані матеріальні вигоди для американської економіки, які можуть бути отримані з даного проекту та оцінити суть заявки щодо урядової допомоги, пов'язаної з даною конкретною пропозицією чи трансакцією.

2. Передбачається, що в національному інтересі США є кожен проект чи пропозиція, в яких наявність американських товарів чи послуг перевищує 50% загальної вартості проекту (в тому числі матеріалів, обладнання і робочої сили).

3. У випадку, якщо американська складова не перевищує 50% вартості проекту, при оцінці відповідності передбачуваної урядової допомоги національним інтересам США, до уваги можуть бути прийняті ототожені з американською власністю наступні чинники:

- а) американська частка в матеріалах і обладнанні;
- б) американська частка у робочій силі;
- в) вклад до американської технологічної бази, в т.ч. до проведення досліджень і розробок в США;
- г) отримання вигод для американської економіки;
- д) потенціал для розвитку бізнесу, з якого скористається американська економіка.

В кожному випадку американська урядова адміністрація має право для оцінки, чи аналізований проект, щонайменше по одному чи декількох з наведених вище критеріїв, відповідає національним інтересам США.

4. Всі пропозиції і трансакції, які визнаються такими, що відповідають національним інтересам США, згідно з п.2 і п.3, повинні бути підтримані урядовою адміністрацією на рівноцінних і недискримінаційних засадах, за винятком пропозицій від суб'єктів, відносно яких адміністрація може прийняти до уваги, що стосовно конкретної послуги чи товару ринок країни підприємства, яке подає пропозиції, є закритим для американських фірм.

5. Фірма, яка претендує на підтримку органів влади, зобов'язана вчасно інформувати владну структуру, до якої подає запит. Додатково підприємство повинно бути готовим доказати письмово (тоді, коли це представляється належним і бажаним), що у випадку даного прохання про сприяння є дотримані зазначені вище критерії. Відсутність такої аргументації може призвести до позбавлення проекту надання відповідного сприяння.

6. Фірма, яка претендує на владну підтримку, повинна підтвердити, що ні вона, ані її представництва не брали і не будуть брати участь в діях, пов'язаних з підкупом іноземних посадових осіб у зв'язку із справою, в межах якої дана фірма пошукує сприяння влади, а також зберігати і дотримуватись політики щодо заборони практики підкупу закордонних чиновників. Фірма повинна також пам'ятати, що невиконання умов угоди призведе до відмови у сприянні з боку владних інституцій.

7. В разі складної і ризикованої угоди (в т.ч. і такої, що зазначається в п.4), в кожному випадку закордонна місія повинна провести консультації із зацікавленими агенціями у Вашингтоні з метою отримання індивідуальної оцінки, а також рішення щодо проекту.

Частка товарного експорту КНР по основних товарних групах

Товар-на група	Назва товарної групи Міжнародної стандартної торгової класифікації	Частка у % за 2014-2015 роки	
		в товарному експорті Китаю	в обсягах світового експорту по товарній групі
	Всі експортні товари	100,0	12,99
764	Обладнання для електрозв'язку, не включене в інші категорії	10,2	37,25
752	Машини для автоматичної обробки даних і їх вузли	6,7	44,39
776	Термоелектронні, холоднокатодні і фотокатодні електронні лампи і трубки; електронні інтегральні мікросхеми і мікромодулі	4,3	15,84
821	Меблі і їх деталі (побутові, офісні, для транспортних засобів)	2,6	35,25
778	Електричні машини і пристрої, не включені в інші категорії	2,4	23,25
851	Взуття	2,4	40,10
845	Предмети одягу з текстилю, трикотажні і не трикотажні	2,2	32,5
894	Дитячі візочки, іграшки, ігри і спортивні товари	1,9	44,82
897	Ювелірні вироби із золота і срібла, з дорогоцінних і напівдорогоцінних матеріалів	1,8	28,19
772	Електроприлади для електромереж	1,8	16,15
	Разом по приведених позиціях	36,3	
	Інші	63,7	

Джерело: складено автором на основі: [662, Р. 52]

Укрупнена географічна структура товарних експортно-імпортних операцій
КНР, в %

	1995	2005	2014
Експорт в:	100,0	100,0	100,0
Країни розвинутої економіки - всього	52,3	55,5	42,9
<i>з них:</i>			
• Європа - всього	14,1	19,6	16,1
<i>в т.ч. ЄС</i>	13,7	19,2	15,8
• США, Канада	16,6	21,4	17,0
• Японія	19,1	11,0	6,4
• Інші	2,4	3,4	3,5
Країни перехідної економіки	1,4	2,8	3,7
Країни, що розвиваються - всього	46,3	41,7	53,4
<i>з них:</i>			
• Африка	1,7	2,4	4,5
• Америка	2,1	3,1	5,8
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	40,6	33,3	38,5
• Західна Азія	2,0	2,8	4,5
Надходження імпорту з:			
Країн розвинутої економіки - всього	55,9	38,5	38,1
<i>з них:</i>			
• Європа - всього	17,4	12,0	14,7
<i>в т.ч. ЄС</i>	16,5	11,2	12,4
• США, Канада	12,2	7,4	8,2
• Японія	22,0	15,2	8,3
• Інші	4,3	4,0	6,9
Країн перехідної економіки	3,7	3,2	3,5
Країн, що розвиваються - всього	38,7	58,3	58,3
<i>з них:</i>			
• Африка	1,1	3,2	5,9
• Америка	2,2	4,0	6,4
• Східна, Південна і Південно-Східна Азія	33,9	47,4	39,0
• Західна Азія	1,4	3,6	6,9
• Океанія	0,1	0,1	0,1

Джерело: складено автором на основі: [662, Р. 42, 54]

Укрупнена географічна структура товарного експорту Японії, у %

Країни, частини світу, територіальні об'єднання	Експорт – за країнами призначення			
	2000	2005	2010	2015
Азія	41,1	44,8	56,1	53,3
• КНР	6,3	13,5	19,4	17,5
• Гонг Конг	5,7	6,0	5,5	5,6
• Тайвань	7,5	7,3	6,8	5,9
• Республіка Корея	6,4	7,8	8,1	7,0
• Сінгапур	4,3	3,1	3,3	3,2
• Таїланд	2,8	3,8	4,4	4,5
• Малайзія	2,9	2,1	2,3	1,9
• Індонезія	1,6	1,5	2,1	1,8
• Філіппіни	2,1	1,5	1,4	1,5
• В'єтнам	0,4	0,6	1,4	2,0
• Індія	0,5	0,6	1,2	1,3
АСЕАН	14,3	12,7	14,7	15,2
Океанія	2,1	2,6	2,7	2,8
• Австралія	1,8	2,1	2,1	2,1
Північна Америка	31,3	24,0	16,6	21,4
• США	29,7	22,5	15,4	20,1
Центральна і Південна Америка	4,4	4,2	5,7	4,5
Західна Європа	17,4	14,8	11,9	10,7
• ФРН	4,2	3,1	2,6	2,6
• Нідерланди	2,6	2,2	2,1	1,9
• Великобританія	3,1	2,5	1,8	1,7
Центральна і Східна Європа	0,5	1,7	2,1	1,8
ЄС	16,3	14,7	11,3	10,6
Близький Схід	2,0	2,8	3,3	4,2
• ОАЕ	0,5	0,8	1,0	1,4
• Саудівська Аравія	0,6	0,7	0,8	1,1
Африка	1,1	1,4	1,6	1,4

Джерело: складено автором на основі: [670; 671; 672; 673]

Укрупнена географічна структура товарного імпорту Японії, у %%

Країни, частини світу, територіальні об'єднання	Імпорт – за країнами походження			
	2000	2005	2010	2015
Азія	41,7	44,4	45,3	48,9
• КНР	14,5	21,0	22,1	24,8
• Гонг Конг	0,4	0,3	0,2	0,3
• Тайвань	4,7	3,5	3,3	3,4
• Республіка Корея	5,4	4,7	4,1	4,1
• Сінгапур	1,7	1,3	1,2	1,2
• Таїланд	2,8	3,0	3,0	3,2
• Малайзія	3,8	2,8	3,3	3,3
• Індонезія	4,3	4,0	4,1	3,0
• Філіппіни	1,9	1,5	1,1	1,4
• В'єтнам	0,7	0,9	1,2	2,3
• Індія	0,7	0,6	0,8	0,8
АСЕАН	15,7	14,1	14,6	15,1
Океанія	4,7	5,4	7,1	6,2
• Австралія	3,9	4,8	6,5	5,4
Північна Америка	21,3	14,2	11,3	11,7
• США	19,0	12,4	9,7	10,3
Центральна і Південна Америка	2,9	3,1	4,1	3,9
Західна Європа	13,6	12,4	10,6	11,9
• ФРН	3,4	3,5	2,8	3,1
• Франція	1,7	1,7	1,5	1,5
• Великобританія	1,7	1,3	0,9	1,0
Центральна і Східна Європа	1,5	1,6	2,8	3,3
ЄС	12,3	11,4	9,6	11,0
Близький Схід	13,0	17,0	17,1	12,2
• ОАЕ	3,9	4,9	4,2	3,6
• Саудівська Аравія	3,7	5,6	5,2	3,9
• Іран	1,4	2,0	1,6	0,5
Африка	1,3	1,9	1,7	1,8

Джерело: складено автором на основі: [670; 671; 672; 673]

Укрупнена товарна структура зовнішньої торгівлі Японії, у %%

№	Укрупнені товарні групи	Експорт			Імпорт		
		2005	2010	2015	2005	2010	2015
1.	Продукти харчування	0,5	0,6	0,8	9,8	8,6	8,9
2.	Сировина (<i>деревина, руди чорних і кольорових металів</i>)	1,1	1,4	1,5	6,2	7,8	6,2
3.	Мінеральне паливо	0,7	1,6	1,6	25,6	28,6	23,2
4.	Хімічна продукція (<i>органічні хімічні сполуки, медичні вироби</i>)	8,9	10,3	10,3	7,6	8,9	9,9
5.	Промислові товари (<i>вироби із заліза і сталі, кольорових металів, текстильна продукція, папір і паперові вироби</i>)	11,3	13,0	12,2	9,5	8,9	9,0
6.	Машини і обладнання (<i>електрогенеруючі, будівельні, текстильні машини, металообробне обладнання, комплектуючі частини до них</i>)	20,3	19,8	19,1	9,9	7,9	9,0
7.	Електричні машини і обладнання	22,2	18,8	17,6	13,0	13,3	15,3
8.	Транспортні засоби	23,1	22,6	24,0	3,6	2,8	4,0
9.	Інші (<i>оптика, фототовари, носії інформації, одяг, меблі</i>)	11,8	11,9	13,0	14,9	13,2	14,5

Джерело: складено автором на основі: [671; 672; 673]

Перелік пропонованих потенційним інвесторам японськими дипломатичними представництвами за кордоном переваг інвестування в Японію [522]:

1) привабливість японського ринку з динамічною діловою активністю, поєднаною з потужним приватним споживанням, високою продуктивністю і сильною купівельною спроможністю;

2) Японія як потужний вузловий пункт азійського бізнесу в умовах динамічного економічного зростання Східної Азії та посилення регіональної економічної інтеграції;

3) новітні технології та високий технологічний рівень Японії, зміцнений масивними інвестиціями у дослідження та розвиток як основа для високої конкурентоздатності країни;

4) висококваліфікована робоча сила і зростаюча еластичність відносин у сфері зайнятості, полегшена поповненням висококваліфікованим персоналом;

5) розвинена інфраструктура із ультрасучасним швидкісним залізничним транспортом і високорозвиненою логістичною мережею;

6) реформовані правові рамкові умови, обумовлені економічною глобалізацією та здійснення ґрунтовної ревізії торгового права, відомого як „Corporate Law“ (підприємницьке право), що вступило в силу на початку 2006 р.;

7) низькі затрати на комерційну діяльність;

8) успішність інвестицій в Японії, високорентабельна робота більшості японських дочірніх товариств закордонних підприємств, які тут працюють.

Кореляційна матриця для макроекономічних показників та результатів зовнішньоекономічної діяльності України за
1998-2015 роки

Значення коефіцієнтів кореляції

Відзначені коефіцієнти кореляції є значимими як такі, що відповідають критерію $p < 0,05000$

N=18 (Порядкове видалення пропущених даних (пропущених даних немає))

	Вибіркове середнє значення (Means)	Стандартне відхилення (Std.Dev.)	Видатки бюджету	ВВП	Експорт товарів	Експорт послуг	Імпорт товарів	Імпорт послуг	ЗТО (тов.)	ЗТО (посл.)	ЗТО	ПШ-з	ПШ-у
Видатки бюджету	153,6	35,98	1,000000	0,739155	0,689593	0,668726	0,748938	0,645139	0,725008	0,661853	0,720888	0,519722	0,485690
ВВП	100839,0	55050,04	0,739155	1,000000	0,981807	0,963284	0,988574	0,964340	0,988177	0,966526	0,990202	0,842077	0,791288
Експорт товарів	38960,5	20191,74	0,689593	0,981807	1,000000	0,963000	0,989534	0,951266	0,996650	0,961443	0,997106	0,853388	0,810694
Експорт послуг	8090,2	3892,58	0,668726	0,963284	0,963000	1,000000	0,949243	0,987438	0,957689	0,998242	0,966948	0,944437	0,904044
Імпорт товарів	44166,3	26259,25	0,748938	0,988574	0,989534	0,949243	1,000000	0,935470	0,998021	0,946880	0,996594	0,810527	0,783655
Імпорт послуг	3897,0	2326,02	0,645139	0,964340	0,951266	0,987438	0,935470	1,000000	0,944769	0,995068	0,955124	0,943186	0,888880
ЗТО (тов.)	83126,8	46331,37	0,725008	0,988177	0,996650	0,957689	0,998021	0,944769	1,000000	0,955671	0,999390	0,831299	0,797462
ЗТО (посл.)	11987,2	6200,28	0,661853	0,966526	0,961443	0,998242	0,946880	0,995068	0,955671	1,000000	0,965369	0,946758	0,901026
ЗТО	95114,0	52288,68	0,720888	0,990202	0,997106	0,966948	0,996594	0,955124	0,999390	0,965369	1,000000	0,848853	0,813448
ПШ-з	24087,4	20483,52	0,519722	0,842077	0,853388	0,944437	0,810527	0,943186	0,831299	0,946758	0,848853	1,000000	0,935075
ПШ-у	2960,2	3224,97	0,485690	0,791288	0,810694	0,904044	0,783655	0,888880	0,797462	0,901026	0,813448	0,935075	1,000000

де:

- Видатки бюджету – сума статей державного бюджету України, спрямованих на забезпечення зовнішніх контактів, які можуть бути віднесені до системи економічної дипломатії;
- ВВП – валовий внутрішній продукт України;
- Експорт/імпорт товарів / послуг – сума експорту / імпорту товарів / послуг України;
- ЗТО (тов.) – зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі товарами;
- ЗТО (посл.) – зовнішньоторговельний оборот України в торгівлі послугами;
- ЗТО – загальний зовнішньоторговельний оборот України;
- ППІ-з – залучені прямі іноземні інвестиції в економіку України;
- ППІ-у – українські прямі інвестиції за кордон.

Розраховано автором з використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StatSoft Statistica на основі даних: [31; 32; 72; 73; 74; 75; 76; 77; 78; 79; 80; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90; 202]

Трендовий аналіз основних напрямків зовнішньоторговельної діяльності
України за 1996-2010 рр.

тип трендового рівняння	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації R^2
Експорт товарів		
лінійне	$y = 3415,514x + 1831,859$	0,791
експоненційне	$y = 9357,562e^{0,122x}$	0,871
логарифмічне	$y = 16669,171 \ln x - 1847,875$	0,576
степеневе	$y = 7966,925x^{0,612}$	0,669
поліноміальне (2-го степеня)	$y = 168,577x^2 + 718,284x + 9474,011$	0,820
поліноміальне (6-го степеня)	$y = 0,335x^6 - 16,178x^5 + 292,132x^4 - 2475,14x^3 + 10582,419x^2 - 21175,009x + 27942,892$	0,899
Експорт послуг		
лінійне	$y = 564,449x + 1707,019$	0,724
експоненційне	$y = 2886,894e^{0,084x}$	0,727
логарифмічне	$y = 2465,855 \ln x + 1636,243$	0,423
степеневе	$y = 2875,725x^{0,364}$	0,416
поліноміальне (2-го степеня)	$y = 77,828x^2 - 680,797x + 5235,218$	0,927
Імпорт товарів		
лінійне	$y = 4168,495x - 449,197$	0,705
експоненційне	$y = 9790,728e^{0,127x}$	0,797
логарифмічне	$y = 19569,688 \ln x - 3499,91$	0,475
степеневе	$y = 8841,118x^{0,601}$	0,546
поліноміальне (2-го степеня)	$y = 322,095x^2 - 985,028x + 14152,45$	0,767
Імпорт послуг		
лінійне	$y = 375,129x - 274,521$	0,770
експоненційне	$y = 743,359e^{0,135x}$	0,805
логарифмічне	$y = 1736,036 \ln x - 502,429$	0,504
степеневе	$y = 671,449x^{0,635}$	0,545
поліноміальне (2-го степеня)	$y = 38,354x^2 - 238,543x + 1464,216$	0,888

Продовження таблиці Т.1

Зовнішньоторговий оборот		
лінійне	$y = 8523,588x + 2815,16$	0,752
експоненційне	$y = 22775,146e^{0,121x}$	0,833
логарифмічне	$y = 40440,75 \ln x - 4213,97$	0,517
степеневе	$y = 20270,308x^{0,583}$	0,591
поліноміальне (2-го степеня)	$y = 606,854x^2 - 1186,084x + 30325,895$	0,808
поліноміальне (6-го степеня)	$y = 1,030x^6 - 50,531x^5 + 925,106x^4 - 7909,67x^3 + 33484,351x^2 - 66068,447x + 79876,023$	0,899

Таблиця Т.2

Відхилення в тенденціях розвитку експорту товарів Україною

рік	Експорт товарів, млн. дол. США		відхилення	середнє відхилення за період
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	14400,8	15151,5	-5,2%	-5,3
1997	14231,9	12299,3	13,6%	
1998	12637,4	12806,5	-1,3%	
1999	11581,6	13744,3	-18,7%	
2000	14572,5	14496,4	0,5%	
2001	16264,7	15662,4	3,7%	
2002	17957,1	18201,0	-1,4%	
2003	23066,8	22816,2	1,1%	
2004	32666,1	29582,8	9,4%	
2005	34228,4	37814,7	-10,5%	
2006	38368,0	46173,6	-20,3%	
2007	49296,1	53018,9	-7,6%	
2008	66967,3	56998,9	14,9%	
2009	39695,7	57883,5	-45,8%	
2010	51405,2	57637,7	-12,1%	
2011	68394,2	61736,2	9,7%	-38,7
2012	68830,4	80719,9	-17,3%	
2013	63320,7	131992,8	-108,5%	

Відхилення в тенденціях розвитку імпорту товарів Україною

рік	Імпорт товарів, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	17 603,4	13489,5	23,4	-6,0
1997	17 128,0	13470,8	21,4	
1998	14 675,6	14096,2	3,9	
1999	11 846,1	15365,9	-29,7	
2000	13 956,0	17279,7	-23,8	
2001	15 775,1	19837,7	-25,8	
2002	16 976,8	23039,9	-35,7	
2003	23 020,1	26886,3	-16,8	
2004	28 996,8	31376,9	-8,2	
2005	36 136,3	36511,7	-1,0	
2006	45 038,6	42290,6	6,1	
2007	60 618,0	48713,8	19,6	
2008	85 535,3	55781,1	34,8	
2009	45 433,1	63492,7	-39,7	
2010	60 742,2	71848,4	-18,3	-11,9
2011	82 608,2	80848,3	2,1	
2012	84 717,6	90492,4	-6,8	
2013	76 986,8	100780,7	-30,9	

Відхилення в тенденціях розвитку експорту послуг Україною

рік	Експорт послуг, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	4746,6	4632,249	2,4	-1,4
1997	4738,4	4184,936	11,7	
1998	3819,8	3893,279	-1,9	
1999	3613,9	3757,278	-4,0	
2000	3486,8	3776,933	-8,3	
2001	3544,4	3952,244	-11,5	
2002	4055,3	4283,211	-5,6	
2003	4248,0	4769,834	-12,3	
2004	5307,9	5412,113	-2,0	
2005	6134,7	6210,048	-1,2	
2006	7505,5	7163,639	4,6	
2007	9038,9	8272,886	8,5	
2008	11741,3	9537,789	18,8	
2009	9598,3	10958,35	-14,2	
2010	11759,4	12534,56	-6,6	
2011	13347,7	14266,43	-6,9	-19,3
2012	13116,0	16153,96	-23,2	
2013	14233,2	18197,14	-27,8	

Відхилення в тенденціях розвитку імпорту послуг Україною

рік	Імпорт послуг, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	1204,5	1264,0	-4,9	-4,5
1997	1418,3	1140,5	19,6	
1998	1 430,9	1093,8	23,6	
1999	1 113,2	1123,7	-0,9	
2000	1 150,9	1230,4	-6,9	
2001	1 147,5	1413,7	-23,2	
2002	1 191,6	1673,8	-40,5	
2003	1 458,0	2010,5	-37,9	
2004	2 058,6	2424,0	-17,8	
2005	2 935,0	2914,2	0,7	
2006	3 719,4	3481,1	6,4	
2007	4 980,6	4124,7	17,2	
2008	6 468,0	4845,0	25,1	
2009	5 173,5	5642,0	-9,1	
2010	5 447,7	6515,7	-19,6	
2011	6 191,9	7466,2	-20,6	-25,4
2012	6 639,2	8493,3	-27,9	
2013	7 523,0	9597,1	-27,6	

Відхилення в тенденціях розвитку зовнішньоторгового обороту України

рік	зовнішньоторговий оборот, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	37 955,3	29746,7	21,6%	-4,3
1997	37 516,6	30381,1	19,0%	
1998	32 563,7	32229,3	1,0%	
1999	28 154,8	35291,2	-25,3%	
2000	33 166,2	39566,8	-19,3%	
2001	36 731,7	45056,1	-22,7%	
2002	40 180,8	51759,2	-28,8%	
2003	51 792,9	59675,9	-15,2%	
2004	69 029,4	68806,3	0,3%	
2005	79 434,4	79150,5	0,4%	
2006	94 631,5	90708,3	4,1%	
2007	123 933,6	103479,9	16,5%	
2008	170 711,9	117465,1	31,2%	
2009	99 900,6	132664,1	-32,8%	
2010	129 354,5	149076,8	-15,2%	
2011	170 542,0	166703,2	2,3%	-10,6
2012	173 303,2	185543,3	-7,1%	
2013	162 063,7	205597,1	-26,9%	

Відхилення в тенденціях розвитку експорту товарів Польщею

рік	Експорт товарів, млн. дол. США		відхилення	середнє відхилення за період
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	22895	28152,4	-23,0%	0,1%
1997	24440	23990,4	1,8%	
1998	25751	22109,9	14,1%	
1999	27191	22511,0	17,2%	
2000	27385	25193,7	8,0%	
2001	31747	30157,9	5,0%	
2002	35994	37403,6	-3,9%	
2003	41010	46930,9	-14,4%	
2004	53537	58739,7	-9,7%	
2005	75008	72830,0	2,9%	
2006	89437	89202,0	0,3%	
2007	110682	107855,4	2,6%	9,2%
2008	139959	128790,4	8,0%	

Таблиця Т.8

Відхилення в тенденціях розвитку імпорту товарів Польщею

рік	Імпорт товарів, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	29 050	38454,9	-32,4%	-0,9%
1997	37 137	36321,9	2,2%	
1998	42 277	36101,3	14,6%	
1999	46 495	37792,8	18,7%	
2000	45 926	41396,6	9,9%	
2001	49 029	46912,7	4,3%	
2002	50 180	54341,0	-8,3%	
2003	55 113	63681,6	-15,5%	
2004	68 004	74934,4	-10,2%	
2005	89 654	88099,5	1,7%	
2006	101 639	103176,9	-1,5%	
2007	126 876	120166,4	5,3%	19,5%
2008	165 488	139068,3	16,0%	

Відхилення в тенденціях розвитку експорту послуг Польщею

рік	Експорт послуг, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	10675	11317,8	-6,0%	-0,6%
1997	9700	10044,9	-3,6%	
1998	8915	9181,8	-3,0%	
1999	10840	8728,6	19,5%	
2000	8363	8685,3	-3,9%	
2001	10398	9051,7	12,9%	
2002	9753	9828,1	-0,8%	
2003	10037	11014,2	-9,7%	
2004	11174	12610,3	-12,9%	
2005	13471	14616,1	-8,5%	
2006	18123	17031,8	6,0%	
2007	20519	19857,4	3,2%	24,8%
2008	28701	23092,8	19,5%	

Таблиця Т.10

Відхилення в тенденціях розвитку імпорту послуг Польщею

рік	Імпорт послуг, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	7 138	7143,8	-0,1%	-0,3%
1997	6 228	6548,0	-5,1%	
1998	5 747	6279,5	-9,3%	
1999	6 624	6338,3	4,3%	
2000	6 982	6724,2	3,7%	
2001	8 993	7437,4	17,3%	
2002	8 966	8477,8	5,4%	
2003	9 186	9845,4	-7,2%	
2004	10 647	11540,2	-8,4%	
2005	12 457	13562,2	-8,9%	
2006	15 630	15911,5	-1,8%	
2007	19 798	18587,9	6,1%	14,6%
2008	24 031	21591,6	10,2%	

Відхилення в тенденціях розвитку зовнішньоторгового обороту Польщею

рік	зовнішньоторговий оборот, млн. дол. США		відхилення, у %	середнє відхилення за період, у %
	реальне значення	розраховане за допомогою рівняння тренду		
1996	69 758	85068,8	-21,9%	-0,3%
1997	77 505	76905,2	0,8%	
1998	82 690	73672,5	10,9%	
1999	91 150	75370,7	17,3%	
2000	88 656	81999,8	7,5%	
2001	100 167	93559,7	6,6%	
2002	104 893	110050,4	-4,9%	
2003	115 346	131472,1	-14,0%	
2004	143 362	157824,5	-10,1%	
2005	190 590	189107,9	0,8%	
2006	224 829	225322,1	-0,2%	
2007	277 875	266467,1	4,1%	15,7%
2008	358 179	312543,1	12,7%	

Структура українського експорту товарів в 2016 р.

Код згідно УКТЗЕД	Назва групи товарів згідно УКТЗЕД	Експорт, в млн. дол. США	Відсоток до загального обсягу
I	Живі тварини, продукти тваринного походження	775,0	2,1
II	Продукти рослинного походження	8093,7	22,3
III	Жири та олії тваринного або рослинного походження	3963,0	10,9
IV	Готові харчові продукти	2450,1	6,7
V	Мінеральні продукти	2728,8	7,5
VI	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1558,2	4,3
VII	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	409,2	1,1
VIII	Шкури необроблені, шкіра вичищена	122,0	0,3
IX	Деревина і вироби з деревини	1131,6	3,1
X	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	536,9	1,5
XI	Текстильні матеріали та текстильні вироби	677,5	1,9
XII	Взуття, головні убори, парасольки	163,8	0,5
XIII	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	298,5	0,8
XIV	Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	52,0	0,1
XV	Недорогоцінні метали та вироби з них	8338,9	22,9
XVI	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3637,9	10,0
XVII	Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	555,7	1,5

Продовження таблиці У.1

XVIII	Прилади та апарати оптичні, фотографічні	145,7	0,4
XX	Різні промислові товари	537,1	1,5
XXI	Твори мистецтва	0,2	0,0
	інші	3,9	0,0
	ВСЬОГО	36361,7	100,0

Джерело: складено автором на основі: [107]

Рівняння тренду для основних груп українського товарного імпорту

Код згідно УКТЗЕД	Назва групи товарів згідно УКТЗЕД	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації R^2
I	Живі тварини, продукти тваринного походження	$y = 6,134x^2 + 93,09x - 52,16$	0,808
II	Продукти рослинного походження	$y = 11,408x^2 + 18,73x + 262,377$	0,858
III	Жири та олії тваринного або рослинного походження	$y = 1,072x^2 + 38,82x + 12,98$	0,743
IV	Готові харчові продукти	$y = -5,990x^2 + 298,294x + 165,318$	0,899
V	Мінеральні продукти	$y = -22,689x^2 + 2044,803x + 3398,702$	0,777
VI	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	$y = -2,166x^2 + 698,835x - 5,717$	0,904
VII	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	$y = -18,490x^2 + 591,203x - 284,248$	0,810
VIII	Шкури необроблені, шкіра вичищена	$y = -0,605x^2 + 22,226x + 21,62$	0,684
IX	Деревина і вироби з деревини	$y = 58,096x^{0,832}$	0,857
X	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	$y = 523,098e^{0,128x}$	0,893
XI	Текстильні матеріали та текстильні вироби	$y = 542,068x^{0,526}$	0,865

Продовження таблиці У.2

XII	Взуття, головні убори, парасольки	$y = 1,109x^2 + 38,748x - 26,053$	0,745
XIII	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	$y = 141,890x^{0,843}$	0,840
XIV	Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	тренд не піддається обчисленню	
XV	Недорогоцінні метали та вироби з них	$y = 598,609x^{0,886}$	0,804
XVI	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	$y = 1951,535x^{0,708}$	0,786
XVII	Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	$y = 713,042x^{0,935}$	0,627
XVIII	Прилади та апарати оптичні, фотографічні	$y = 212,228x^{0,656}$	0,814
XX	Різні промислові товари	$y = 85,054x^{0,909}$	0,856
XXI	Твори мистецтва	$y = 0,348e^{0,222x}$	0,506

Список використаної літератури

1. Айтбаев Е.Е. Экономическая дипломатия КНР: сотрудничество с Казахстаном // G-Global. Казахский журнал. 18 мая 2013 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://group-global.org/kk/node/5489>
2. Ананьин О. Экономика: наука и/или искусство // Вопросы экономики. – 2007. – № 11. – С. 4-24
3. Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика. М: Экономика, 2006. – 454 с.
4. Баландин А.В. Япония: некоторые аспекты интернационализации экономики. – М.: Слог-Пресс-Спорт, 2002. – 239 с.
5. Баранай П. Современная экономическая дипломатия. / П.Баранай. // Публикации Дипломатического Экономического Клуба. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dec.lv/mi/Baranay_Pavol.pdf
6. Барковский А.Н. Научно-институциональные основы экономической дипломатии России. – М.: Институт экономики РАН, 2011. – 31 с.
7. Белоусова Н.Б., Боклан О.В. Віртуальна дипломатія як знаряддя формування позитивного іміджу держави / Белоусова Н.Б. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2010. – Випуск 90. Частина II. – С.139-143
8. Биндер А., Кононов А. Валютная политика КНР: исторический аспект. // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – №2. – С. 24-31
9. Бжезинский Зб. Выбор. Глобальное господство или глобальное лидерство: пер. с англ. / Зб.Бжезинский. – М.: Междунар. отношения, 2010. – 264 с.
10. Богданов О.С., Драчева Н.П., Илларионов С.И.. Краткий внешне-экономический словарь. – М.: Международные отношения, 1984. – 248 с.
11. Богучарский М.Е. Энергетическая дипломатия Европейского Союза. – Дис. ... к-та полит. наук / М.Е.Богучарский. – М.: МГИМО, 2005
12. Бок Зи Коу. Экономика Японии. Какая она? – М.: Экономика, 2002. – 350 с.
13. Бюджетний кодекс України. 8 липня 2010 р., № 2456-VI. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – №50-51

14. Бюлетень Національного банку України (електронне видання). Статистичні матеріали. Серпень, 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/files/stat.pdf
15. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Иммануил Валлерстайн; пер. с англ. В.Л.Иноземцева; Центр исслед. постиндустр. о-ва. – М.: Логос, 2003. – 368 с.
16. Василенко И.А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии. – М.: Восток – Запад, 2011. – 424 с.
17. Васильева Н.В. Роль дипломатии в реализации экономической составляющей внешней политики Федеративной Республики Германия: Автореф. дис. на соиск. учен. степ... канд. полит. наук: 23.00.04. – М., 2011. – 24 с.
18. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма: избр. произведения / пер. с нем. под общ. ред. Ю.Н.Давыдова; предисл. П.П.Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
19. Вергун В.А. Економічна дипломатія: навчальний посібник / В.А.Вергун. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2010. – 303 с.
20. Вергун В.А. Економічна дипломатія в системі чинників міжнародної конкурентоспроможності України / В.А.Вергун. – Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008. – Випуск 74 (Частина I). – С.150-154
21. Вергун В.А. Економічна дипломатія як складова механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю / В.А.Вергун // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – №78. – С.13-18
22. Вергун В.А., Фліссак А.А. Економічні зв'язки Польщі з ФРН. / В.А.Вергун // Економіка України. – 2004. – №6. – С. 72-79
23. Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua
24. Віденська конвенція про консульські зносини від 24 квітня 1963 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua
25. Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23 травня 1969 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua

26. Віденська конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру від 14 березня 1975 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua
27. Віденська конвенція про спеціальні місії від 8 грудня 1969 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
28. Внешнеэкономическая политика Китая. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ved.gov.ru
29. Восьме засідання Постійної українсько-баварської робочої комісії // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine.ahk.de/ua/bayern/aktuell/>
30. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій./ А.С.Гальчинський –К.: "АДЕФ-Україна", 2010. –572 с.
31. Географічна структура експорту-імпорту послуг (1996-2014). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
32. Географічна структура експорту-імпорту товарів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
33. Гео економічні сценарії розвитку і Україна: монографія / М.З.Згуровський, Ю.М.Пахомов, А.С.Філіпенко та ін. – К.: ВЦ "Академія", 2010. – 328 с.
34. Геродот. История / Геродот; Пер., примеч. Г.А.Стратановский. – М. : АСТ, 2006. – 700 с.
35. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. – М.: Государственное издательство, 1924. – 460 с.
36. Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования / Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 1008 с.
37. Гобсон Дж. Империализм. – Л.: Рабочее издательство "Прибой", 1927. – 287 с.
38. Годовой обзор: О перспективах экономической дипломатии Китая в 2014 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russian.news.cn/economic/2013-12/26/c_132998924.htm

- 39.Голіков А.П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів. – 3-те вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2009. – 222 с.
- 40.Грабарь Я. "Экономизация" внешней политики Великобритании: почему дипломат должен стать и торговым агентом / Я.Грабарь // Международная жизнь. – 2013. – № 4. – С. 7-18
- 41.Градобитова Л.Д., Пискулов Ю.В. Экономика и дипломатия. – М.: Наука, 1985. –160 с.
- 42.Градобитова Л.Д. Экономическая дипломатия Скандинавских стран: учеб. пособие / Л.Д.Градобитова ; МГИМО МИД СССР. – М., 1982. – 98 с.
- 43.Гумарова И.С. Приоритеты энергетической дипломатии России. – Диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук. – Санкт-Петербург, 2008. – 325 с.
- 44.Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии: Теория и практика: Дис. ... д-ра экон.наук: 08.00.14 / Гутник В.П. – М.: 2002. – 417 с.
- 45.Дахно І.І., Бабіч Г.В., Барановська В.М., та ін. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
- 46.Дегтерев Д.А. Микро- и макроэкономическая дипломатия. Теория и практика / Д.А.Дегтерев // Сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2007 года. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – 2008. – С. 225-228
- 47.Дегтерёв Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право. – М.:МГИМО, 2010. – 176 с.
- 48.Департаменти та управління Міністерства закордонних справ України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-mfa/structure/staff> – Режим доступу: 17.08.2015
- 49.Державний та гарантований державою борг України за останні 5 років. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/file/link/283759/file/debt_31.12.2010.pdf

- 50.Державний та гарантований державою борг України за 2009-2014 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721
- 51.Державний та гарантований державою борг України за станом на 31.12.2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
- 52.Державний та гарантований державою борг України станом на 31.12.2011 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/file/link/325766/file/dborg1.pdf
- 53.Державний та гарантований державою борг України станом на 31.12.2014 р. (за видами відсоткових ставок). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721
- 54.Дипломатический словарь: В 3-х т. / Гл.ред. А.Громыко и др. – 2-е изд. – Т.1. – М., 1971. – 612 с.
- 55.Дипломатичний корпус. – МЗС України, 2013. – 253 с.
- 56.Дипломатичний корпус. – МЗС України. Департамент державного протоколу, 2015. – 250 с.
- 57.Діяльність органів виконавчої влади України з реалізації зовнішньої політики держави (інформаційні та методичні матеріали). – МЗС України: XI Міжвідомча нарада з питань координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин. – м. Київ, 27 травня 2010 р. – 92 с.
- 58.Дмитренко Я. Оффшорные отливы // «2000». – №46 (630) – 16-22 ноября 2012 г.
- 59.Добрынин А.Ф. Сугубо доверительно. Посол в Вашингтоне при шести президентах США (1962 - 1986 гг.). / А.Ф.Добрынин. – М.: Автор, 1996. – 688 с.
- 60.Договор о функционировании Европейского Союза. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/treaties/tfeu>
- 61.Еврокомиссия проверит немецкий закон о возобновляемой энергии. // Deutsche Welle. – 14.07.2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dw.de/>

62. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: Монографія / Л.С.Шевченко, О.А.Гриценко, С.М.Макуха та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С.Шевченко. – Х.: Право, 2009. - 312 с.
63. Економічна енциклопедія, т.1. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 609 с.
64. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07. 2013 р. №1071
65. Енергетичний баланс України за 2013 рік. Державна служба статистики. Експрес-випуск, 28.11.2014 р. №510/0/08.4вн-14. – 5 с.
66. ЕС подає в суд на Германию // Deutsche Welle. – 20.11.2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de/>
67. ЕС прийняв постановлення об «енергетической дипломатии». 20.07.2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.interfax.ru/business/454871
68. Жизнин С.З. Энергетическая дипломатия России: экономика, политика, практика. – М.:ООО «Ист Брук», 2005. – 640 с.
69. Жукова И.С. Энергетическая дипломатия и геополитика как составной элемент международного энергетического права / И.С.Жукова // Вестник ОГУ. – 2010. – №3(109), март. – С.51-54
70. Загальна інформація про Посольства. Посольство Сполучених Штатів Америки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrainian.ukraine.usembassy.gov/uk/sections--offices.html>
71. Закон України "Про Державний бюджет України на 1997 рік" від 27 червня 1997 р., № 404/97-ВР
72. Закон України "Про Державний бюджет України на 1998 рік" від 30 грудня 1997 р., № 796/97-ВР
73. Закон України "Про Державний бюджет України на 1999 рік" від 31 грудня 1998 р., № 378-XIV
74. Закон України "Про Державний бюджет України на 2000 рік" від 17 лютого 2000 р., № 1458-III

75. Закон України "Про Державний бюджет України на 2001 рік" від 7 грудня 2000 р., № 2120-III
76. Закон України "Про Державний бюджет України на 2002 рік" від 20 грудня 2001 р., № 2905-III
77. Закон України "Про Державний бюджет України на 2003 рік" від 26 грудня 2002 р., № 380-IV
78. Закон України "Про Державний бюджет України на 2004 рік" від 27 листопада 2003 р., № 1344-IV
79. Закон України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" від 23 грудня 2004 р., № 2285-IV
80. Закон України "Про Державний бюджет України на 2006 рік" від 20 грудня 2005 р., № 3235-IV
81. Закон України "Про Державний бюджет України на 2007 рік" від 19 грудня 2006 р. № 489-V
82. Закон України "Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 28 грудня 2007 р., №107-VI
83. Закон України "Про Державний бюджет України на 2009 рік" від 26 грудня 2008 р., № 835-VI
84. Закон України "Про Державний бюджет України на 2010 рік" від 27 квітня 2010 р., № 2154-VI
85. Закон України "Про Державний бюджет України на 2011 рік" від 23 грудня 2010 р., № 2857-VI
86. Закон України "Про Державний бюджет України на 2012 рік" від 22 грудня 2011 р., № 4282-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 34-35. – с.414
87. Закон України "Про Державний бюджет України на 2013 рік" від 6 грудня 2012 р., № 5515-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 5-6. – С.60

88. Закон України "Про Державний бюджет України на 2014 рік" від 16 січня 2014 р., № 719-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 9. – С.93
89. Закон України "Про Державний бюджет України на 2015 рік" від 28 грудня 2014 р. – № 80-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 5. – С.37
90. Закон України «Про дипломатичну службу» від 20 вересня 2001 р. № 2728-III. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2728-14>
91. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. №2411-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>
92. Закон України «Про Кабінет Міністрів України» від 27 лютого 2014 р. № 794-VII (із змінами і доповненнями)
93. Закон України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 р. № 1906-IV
94. Закон України "Про місцеві державні адміністрації" від 9 квітня 1999 р. №586-XIV
95. Закон України "Про основи національної безпеки України" від 19 червня 2003 р. №964-IV (із наступними змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351
96. Закон України «Про правонаступництво України» від 12 вересня 1991 р. №1543-XII
97. Закон України "Про ратифікацію Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства" від 15 грудня 2010 р. №2787-VI
98. Зарицкий Б.Е. Экономика ФРГ / Б.Е.Зарицкий. – М.: Магистр, 2009. – 351 с.
99. Захаров А.Н. Теория и практика экономической дипломатии на микро- и макроуровне / А.Н.Захаров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 9. – С.71-73

100. Зеленская Т. Какой внешний долг США. Кому должны США? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.syl.ru/article/170160/new-kakoy-vneshniy-dolg-ssha-komu-doljnyj-ssha
101. Зенгер Х. фон Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – Том 1. – 512 с.; Том 2. – 1024 с.
102. Зовнішній борг України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19241242>
103. Зовнішній борг України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?itd=63734
104. Зовнішня торгівля України послугами в 2015 році – Державна служба статистики України. Експрес-випуск від 15.02.2016 р. № 44/0/08.3вн-16. – 4 с.
105. Зовнішня торгівля України товарами в 2015 році – Державна служба статистики України. Експрес-випуск від 15.02.2016 р. № 45/0/08.2вн-16. – 5 с.
106. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
107. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році. Статистичний збірник. – К.: Держстат України, 2016
108. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития / Т.В.Зонова. – М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2003. – 336 с.
109. Зонова Т.В. Экономическая дипломатия / Т.В.Зонова // Внешне-экономические связи. – 2005. – №6. – С.54-62
110. Иванов И.Д. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия / И.Д.Иванов. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. – 318 с.
111. Иванов О. Система государственного регулирования японского экспорта. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.japanatoday.ru/znakjap/ekonomika/024_02.shtml

112. Ігнат'єв П.М. Країнознавство. Країни Азії. – Чернівці: Книги-XXI, 2006. – 424 с.
113. Ільницький Д.О. Соціально-економічний вимір освітньої дипломатії: теорія, практика та методики аналізу / Д.О.Ільницький // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 1. – С.72-80
114. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
115. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2015 році – Державна служба статистики України. Експрес-випуск від 17.02.2016 р. № 59/0/03.5вн-16. – 13 с.
116. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес. – International Finance Corporation. – 2009. – 222 с.
117. Інтеграція в Європейський Союз у сфері енергетики. – Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07. 2013 р. №1071
118. Исаченко Т.М. Экономическая дипломатия в условиях политического кризиса / Т.М.Исаченко // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. – Серия 5: Экономика. – 2015. – Вып. 3. – С. 46-64
119. Камбон Ж. Дипломат. Пер. з фр. под ред. А.А.Трояновского / Ж.Камбон. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1946. – 87 с.
120. Капица Л.М. Экономическая дипломатия в условиях глобализации / Под общей редакцией Л.М.Капицы. – М.: Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. – 2010. – 624 с.
121. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок / Пер. с фр. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2003. – 296 с.
122. Каукин А., Идрисов Г. Гравитационная модель внешней торговли России: случай большой по площади страны с протяженной границей // "Экономическая политика". – 2013. – № 4. – С. 133-154

123. Кейнс Д.Н. Предмет и метод политической экономии / Джон Невиль Кейнс, магистр философии, проф. этики и б. чл. Пэembroкова колледжа в Кэмбридж. ун-те...; Пер. с англ. А. Гуковского, с предисл. прив.-доц. Моск. ун-та А.А. Мануилова. М.: тип. И.А. Баландина, 1899. – 279 с.
124. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. пособие для студ. вузов: В 2-х ч. Ч.1 : Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. / А.П.Киреев. – М. : Междунар. отношения. – 2002. – 416 с.
125. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.П.: Международная макроэкономика / А.П.Киреев. – М.: Междунар. отношения. – 2003. – 484 с.
126. Киссинджер Г. Нужна ли Америке внешняя политика? / Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Ладомир, 2002. – 352 с.
127. Китай требует не увязывать предоставление рыночного статуса с торговлей сталью. 28.12.2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lityo.com.ua/22734-kitaj-trebuat-ne-uvyazyvat-predostavlenie-rynochnogo-statusa-s-torgovlej-stalyu>
128. Китай укрепляет рычаги экономической дипломатии. 29.05.2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.brics.mid.ru/brics.nsf/WEB-Novstart/43DCD3E3BD66B07143257E54004480EE
129. КНР стремится к изменениям в экономической дипломатии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/95181/7675614.html#>
130. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посібник. Друге видання, доповнене і перероблене. – Львів: Астролябія, 2006. – 704 с.
131. Комментарий: признание рыночного характера экономики КНР пойдет на пользу Китаю и миру в целом. 2011-12-08. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.cntv.cn/20111208/116212.shtml>
132. Конституція України. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
133. Корсунський С.В. Енергетична дипломатія: Навч.посіб. – К.: Вища школа, 2008. – 159 с.

134. Кочетов Э.Г. Геоэкономика. Освоение мирового пространства: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2012. – 258 с.
135. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика / Пер. с англ. Под ред. В.П.Колесова, М.В.Кулакова. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
136. Кубышкин А.И., Цветкова Н.А. Публичная дипломатия США / А.И.Кубышкин, Н.А.Цветкова. –М.:Аспект Пресс, 2013. – 271 с.
137. Кузутбаева Б.К. Дипломатия Республики Казахстан. – Актау: КГУТиИ им. Ш.Есенова. – 2010. – 79 с.
138. Лиссабонский договор, изменяющий Договор о Европейском Союзе и Договор об учреждении Европейского Сообщества. (Лиссабон, 13 декабря 2007 г.) (2007/С 306/01) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/treaties/lisbon>
139. Лист Міністерства закордонних справ України "Щодо XI Міжвідомчої наради з питань координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин" від 21 травня 2010 р. №301/13-020-1390
140. Лист Міністерства закордонних справ України "Щодо удосконалення механізму сприяння зовнішньоекономічній діяльності України" від 11 листопада 2005 р. №51/14-4630
141. Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации / А.Е.Лихачев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 461 с.
142. Ломакин В.К. Внешнеэкономическая политика Британии: Монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 287 с.
143. Луцишин З.О., Дікарєв О.І. Енергетична дипломатія в п'ятимор'ї / З.О.Луцишин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Випуск 101. Частина II. – С.28-45
144. Ляшенко О.М., Бойко З.М. Економічна дипломатія як складова гарантування безпеки країни / О.М.Ляшенко // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 2(15). – С.151-157

145. Мавланов И.Р. Формирование и развитие современной экономической дипломатии (на примере Индии): Автореф. дис. на соиск. учен. степ... д-ра. экон. наук: 08.00.09. – Ташкент., 2012. – 53 с.
146. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія і практика. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
147. Макконнел Кэмпбелл., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
148. Мамалига О.О. Трансформація економічної дипломатії в міжнародних економічних відносинах / О.О.Мамалига // Конкурентоспроможність національної економіки: Матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 березня 2015 р. – К., 2015. – С. 320-325
149. Маргелов М. Энергетическая дипломатия. Мы нуждаемся в диверсификации своих рынков сбыта. – Мировая энергетика, 2004, Апрель. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.worldenergy.ru/mode.1349-id.2018-type.html
150. Мардашев А.А. Эффективность, способы и методы китайской экономической дипломатии / А.А. Мардашев // Мировое и национальное хозяйство. – 2009. – № 3–4. – С. 10-16
151. Міжнародна економіка: Підручник / А.П.Румянцев, Г.Н.Климко, В.В.Рокоча та ін.; За ред. А.П.Румянцева. – К.: Знання-Прес, 2003. – 447 с.
152. Міжнародні фінанси: Підручник / О.І.Рогач, А.С.Філіпенко, Т.С.Шамет та ін.; За ред. О.І.Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
153. Милль Д.Ст. Система логики силлогической и индуктивной. 2-е изд. / Пер. с англ. В.Н.Ивановского. / Д.Ст.Милль. – М.: Издание Г.А.Лемана, 1914. – 880 с.
154. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Структура центрального апарату. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6c2c3d93-3a49-466d-af6e-cf94f74d76fa&title=DepartamentTorgovelnno->

- ekonomichnogoSpivrobitnitstva Режим доступу: 17.08.2015 р.
155. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Структура центрального апарату Міністерства. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=StrukturaTsentralnogoAparatuMinisterstva&pageNumber=3 Режим доступу: 28.07.2016 р.
156. Министерство коммерции КНР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.china.org.cn/russian/99733.htm>
157. Министерство финансов КНР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mof.gov.cn/index.htm
158. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А.Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2008. – 429 с.
159. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика: теория и практика – СПб.: Питер, 2008. – 464 с.
160. Молочные реки у Европарламента в Брюсселе. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.euronews.com/2012/11/26/dairy-farmers-demonstrate-in-brussels/>
161. Морозов В.С. Німецька модель регулювання економіки: Монографія / В.С.Морозов. – К.: ВАДЕКС, 2013. – 513 с.
162. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Про внесення змін до структури апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України" від 5 березня 2014 р. №218
163. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Про структуру апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України" від 27 лютого 2014 р. №171
164. Наказ Міністерства економіки України "Про структуру центрального апарату Міністерства економіки України" від 20 липня 2009 р. №747
165. Національний банк України. – Методичний коментар до статистики зовнішнього боргу України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63731 Режим доступу: 12.10.2015 р.

166. Нижник В.М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: Навчальний посібник / В.М. Нижник. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 299 с.
167. Никитина М.Г., Пыжик С.А. Нефтяная дипломатия Китайской Народной Республики. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И.Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2014. – Том 27 (66). – №1. – С.94-100
168. Никольсон Г. Дипломатия. Пер. с англ. под ред. А.А.Трояновского / Г.Никольсон. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1941. – 154 с.
169. Нириг С., Фримэн Дж. Дипломатия доллара. – Л.: Рабочее издательство "Прибой", 1926. – 226 с.
170. Орнатский И.А. Экономическая дипломатия. 2-е изд. – М.: Международные отношения, 1985. – 336 с.
171. Основні соціально-економічні показники. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua/Fin_ryn/of_kurs.html
172. Очередной удар по LNG-терминалу: Турция закрывает проливы для танкеров. – 12.06.2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua.economy/2013/06/12/910766.html>
173. Пальчик М.Л. Міжурядові комісії – елемент міжнародного інституційного механізму реалізації двосторонніх торговельних договорів України / М.Л.Пальчик // Часопис Київського університету права. – 2014. – №2. – С.363-366
174. Пантелеев Е. Внешняя политика и инновационная дипломатия / Е.Пантелеев // Международная жизнь. –2012. – Декабрь. – С. 37-44
175. Панцов А. Дэн Сяопин. – М.: Молодая гвардия, 2013. – 557 с.
176. Пашковская И.Г. Энергетическая политика Евросоюза в отношении Украины. // Ежегодник ИМИ – 2010. – М.: МГИМО-Университет, 2011. – С. 145-155.

177. Перкинс Дж. Тайная история американской империи: Экономические убийцы и правда о глобальной коррупции / Джон Перкинс; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 445 с.
178. Плащинский А. Экономическая дипломатия США. План Маршалла и доктрина Трумэна как элементы одной стратегии. // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2003. – №4. – С.45-50
179. Подаляк Н. Могутня Ганза. Комерційний простір, міське життя і дипломатія XII – XVII століть. Наукове видання. / Н.Подаляк. – К.: Темпора, 2009. – 360 с.
180. Положення про Офіс із залучення та підтримки інвестицій. Затверджено Постановою КМУ «Про утворення офісу із залучення та підтримки інвестицій» від 19 жовтня 2016 р. №740. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249425329
181. Положення про Раду експортерів та інвесторів при Міністерстві закордонних справ України. Затверджено наказом МЗС України від 18.09.2014 р. №397. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rei.mfa.gov.ua/ua/about-council/council-provisions>
182. Попов В.И. Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство / В.И.Попов – 2-е изд., доп. – М.: Междунар. отношения, 2004. – 576 с.
183. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М.Э.Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
184. Портер М. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / Майкл Портер, Хиротака Такеути, Мариико Сакакибара; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 262 с.
185. Портяков В. Пять столпов экономической дипломатии Пекина. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ng.ru/dipkurer/2010-11-29/9_china.html

186. Посольство КНР в Российской Федерации. Отделы Посольства. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.china-embassy.org/rus/sg>
187. Посольство Соединенных Штатов, Москва – Россия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.moscow.usembassy.gov/offices.html>
188. Посольство Сполучених Штатів Америки, Київ – Україна. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrainian.ukraine.usembassy.gov/uk/economic-affairs.html>
189. Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.germany.mfa.gov.ua/ua/embassy/diplomats
190. Посольство України у Франції. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.france.mfa.gov.ua/ua/embassy/diplomats
191. Постанова Кабінету Міністрів України "Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі" від 20 серпня 2014 р. № 459
192. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження голів Української частини спільних міжурядових комісій з питань співробітництва" від 21.01.2015 р. № 60
193. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження голів Української частини спільних міжурядових комісій з питань співробітництва" від 28.01.2013 р. № 36
194. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Міністерство закордонних справ України» від 30 березня 2016 р. № 281
195. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про торгового представника України" від 16 жовтня 2014 р. № 550
196. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про Українську частину Спільної міжурядової комісії з питань співробітництва" від 13.06.2000 р. № 943
197. Постанова Кабінету Міністрів України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 10 вересня 2014 р. № 442

198. Постанова Кабінету Міністрів України "Про Положення про українську частину Спільної міжурядової комісії з питань економічного співробітництва" №1414 від 25.11.1996 р.
199. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення офісу із залучення та підтримки інвестицій» від 19 жовтня 2016 р. №740. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249425329
200. Премьер Польши: Переговоры по бюджету ЕС зашли в тупик. // Подробности. – 8.02.2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/economy/2013/02/08/886899.html>
201. Приоритетні напрями державної фінансової підтримки експорту // Національний інститут стратегічних досліджень. Серія «Економіка». – 2015. – №45. – С.4-5. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua
www.niss.gov.ua/articles/1794/](http://www.ukrstat.gov.ua/www.niss.gov.ua/articles/1794/)
202. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
203. Прямі іноземні інвестиції з країн ЄС в економіці України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
204. Рада ратифікувала угоду про німецько-українську промислово-торговельну палату // Європейська правда. – 16.03.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2016/03/16/7046328/>
205. Развитие и продвижение экспорта. – KAZNEX INVEST – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaznexinvest.kz/napr/export/>
206. Рейтинг экономик – Doing Business – Всемирный банк – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
207. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения Principles of Political Economy and Taxation / Д.Рикардо. –М.: Эксмо, 2007. – 953 с.

208. Робоча група з питань взаємодії з Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями при Міністерстві закордонних справ України. – Інформаційна довідка. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/57891.htm
209. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження голів Української частини спільних міжурядових комісій з питань співробітництва" від 02.11.2011 р. №1084-р
210. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження голів Української частини Спільних міжурядових комісій з питань співробітництва" від 28.07.2010 р. № 1571-р.
211. Розпорядження Президента України «Про Положення про дипломатичне представництво України за кордоном» від 22 жовтня 1992 року №166/92-рп
212. Розпорядження Президента України "Про Положення про Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України" № 90 від 16 травня 1992 р.
213. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року" від 15 березня 2006 р. №145.
214. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року" від 24 липня 2013 р. №1071.
215. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції створення державної підтримки експорту України" від 1 серпня 2013 р. №586-р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/586-2013-%D1%80>
216. Росс Дж. Переговоры в стиле Трампа: победа в любой сделке. – СПб.: Питер, 2009. – 365 с.
217. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: Культура, богатство и власть в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2004. – 432 с.

218. Савойский А.Г. Экономическая дипломатия как средство внешней политики (на примере экономической дипломатии России в отношении Соединённых Штатов Америки: 1992 – 2008 гг.): Автореф. дис. на соиск. учен. степ... канд. полит. наук: 23.00.04. – М., 2009. – 21 с.
219. Савойский А.Г. Экономическая дипломатия современной России в отношении США на международной арене: Монография. 2-е изд. Москва – Пятигорск: РИА-КМВ, 2011. – 368 с.
220. Самарцев В. Экономическая дипломатия КНР в Азиатском регионе. // Дипломатическая служба. – 2014. – №5. – С. 60-74
221. Самойленко В.В. Дипломатическая служба. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. – 320 с.
222. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т.: Пер. с англ. Т.2 / П.Самуэльсон. – М.:Алгон. – 1994. – 415 с.
223. Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике / Э.Сатоу. – М.: Издательство института международных отношений, 1961. – 496 с.
224. Сафронова Е.И. Экономическая дипломатия Китая и стратегическая безопасность в АТР. – В кн.: Китай в мировой и региональной политике: история и современность. Вып. XVIII, 2013. – М.: Институт Дальнего Востока (ИДВ РАН). – С.143-157
225. Селищев А.С., Селищев Н.А. Китайская экономика в XXI веке. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.
226. Сербіна Н.Ф., Кучмій О.П. Культурна дипломатія як інструмент зовнішньої політики сучасної європейської держави / Сербіна Н.Ф. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Випуск 100. Частина I. – С.122-131
227. Серебрянський Д., Вдовиченко А. «Втеча» капіталу і тіньова міжнародна торгівля в Україні: зв'язок, макроекономічні ефекти // Вісник НБУ. – 2012. – листопад. – С. 58-65
228. Серра А. Краткий трактат о средствах снабдить в изобилии золотом и серебром королевства лишенные рудников драгоценных металлов / А.Серра

- // Меркантилизм / Под ред. и со вступительной статьей И.С. Плотникова. – Л.: ОГИЗ, СОЦЭКГИЗ, Ленинградское отделение, 1953. С. 89–108
229. Симонова М.Д. Система показателей глобализации торговли развитых стран: методология анализа. – М.: МГИМО – Университет, 2010. – 308 с.
230. Сиэнгл М., Айзенхарт М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте / Пер.с англ. – Харьков: Изд-во Гуманитарный центр, 2009. – 592 с.
231. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / Антология экономической классики. В 2-х томах. Т.1. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1993. – 475 с. (С.79-396)
232. Спільні міжурядові комісії з питань співробітництва (загальна довідка) // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DialnistSpilnikhMizhuriadovikhKomisii режим доступу: 20.08.2015
233. Стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та Сполученими Штатами Америки – Посольство України в Сполучених Штатах Америки – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/trade/statistics>
234. Статистика внешнего долга. Руководство для составителей и пользователей. [Washington, D.C.]: Международный Валютный Фонд, 2003. – 350 с.
235. Статут ООН // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.un.org/russian/document/basicdoc/charter.htm
236. Створення системи відділів з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ України // офіційний сайт МЗС України. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/economic-sectors-abroad> Режим доступу: 18.08.2015
237. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. Монографія / В.П.Горбулін, А.Б.Качинський. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.

238. Структура МЗС України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mfa.gov.ua/mfa/ua/856.htm – Режим доступу: 13.02.2012
239. Сунь-цзы. Трактати о военном искусстве / Сунь-цзы, У-цзы; пер. с кит. предисловие и коммент. Н.И.Конрада. – М.: АСТ: Астрель: СПб.: Terra Fantastica, 2011. – 606 с.
240. США могут обанкротиться уже 17 октября. 25 сентября 2013 г. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/economy/2013/09/25/932288.html>
241. США не ослабит давление на Китай в вопросе обменного курса юаня. 4 января 2011 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/business/economics/1155513-ssha-ne-oslabit-davlenie-na-kitaj-v-voprose-obmennogo-kursa-yuanyu>
242. Текеев А. Политические технологии в энергетической дипломатии. // Обозреватель-Observer. – 2013. – № 10. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://observer.materik.ru/observer/N10_2013/024_037.pdf
243. Тишук Т.А. Прихований відплив капіталу з України: чинники, наслідки та напрями протидії // Стратегічні пріоритети. – 2012. – 3(24). – С.16-23
244. Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності. – Додаток до Закону України "Про Митний тариф України" № 584-VII від 19 вересня 2013 р.
245. Торговельно-економічне співробітництво між Україною і Туреччиною – Посольство України в Турецькій Республіці – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://turkey.mfa.gov.ua/ua/ukraine-tr/trade>
246. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Білоруссю – Посольство України в Республіці Білорусь – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://belarus.mfa.gov.ua/ua/ukraine-by/trade>
247. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Німеччиною – Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/trade>

248. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Росією – Посольство України в Російській Федерації – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/trade>
249. Торговий представник України: з експортера індустриальної продукції ми перетворилися на агроекспортера. // Європейська правда, 22 червня 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eurointegration.com.ua/interview/2015/06/22/7034995/ – Режим доступу: 23.06.2015
250. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період: аналіт. доп. / І.В.Клисенко, О.А.Федірко, І.В.Ус. – К.: НІСД, 2011. – 120 с.
251. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2007. – 224 с.
252. Трюхан В. Українська дипломатія: чи будуть зміни після року «розбитих надій»? / В.Трюхан – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eurointegration.com.ua/articles/2014/12/30/7029280 – Режим доступу: 30.12.2014
253. Туаева К.Э. Экономическая дипломатия Японии: прежняя эстафета внешней политики в новом антураже. / К.Э.Туаева – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://japanstudies.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=381&Itemid=1
254. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. - Угода ратифікована із заявою Законом України № 1678-VII від 16.09.2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
255. Удовик С.Л. Глобализация: семиотические подходы. – М.: «Релф-бук», К.: «Ваклер», 2002. – 480 с.
256. Указ Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» від 8 квітня 2010 р. № 522/2010

257. Указ Президента «Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин» від 18 вересня 1996 року № 841/96
258. Указ Президента України «Про Консульський Статут України» від 2 квітня 1994 р. 127/94 (з наступними змінами і доповненнями, внесеними з 1996 р. по 2002 р.)
259. Указ Президента України "Про Міністерство економіки України" від 23 жовтня 2000 р. № 1159/2000.
260. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 р. № 1085/2010
261. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» від 31 травня 2011 р. №634/2011
262. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство закордонних справ України» від 6 квітня 2011 року №381/2011
263. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України» від 27 грудня 1995 року № 1187/95
264. Указ Президента України "Про Положення про торговельне представництво України за кордоном" від 17 серпня 1993 р. №313/93
265. Указ Президента України «Про Порядок здійснення зовнішніх зносин Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями» від 5 березня 2002 р. №217/2002
266. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року "Про Стратегію національної безпеки України"» від 26 травня 2015 р. № 287/2015
267. Указ Президента України "Про торговельно-економічну місію у складі закордонної дипломатичної установи України" від 30 квітня 1994 р. №200/94
268. Українська дипломатична енциклопедія: У 2 т. / За ред. Л.В.Губерського. –К., 2004. – Т.1
269. Факты Госдепартамента об энергетической дипломатии в XXI веке. Государственный департамент США, 30 октября 2013 г. Информационный

бюллетень. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://iipdigital.usembassy.gov/st/russian/texttrans/2013/10/20131031285566.html#axzz3msu3hJuO>

270. Федякина Л.Н. Международные финансы. – СПб.: Питер, 2005, 560 с.
271. Філіпенко А.С. Основи наукових досліджень. Конспект лекцій: посібник / А.С.Філіпенко. – К.: Академвидав, 2004. – 208 с.
272. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія. / А.С.Філіпенко. – К.: "Либідь". – 2006. – 392 с.
273. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
274. Філіпенко А.С. Теоретичні основи економічної дипломатії / А.С.Філіпенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008. – Випуск 74 (Частина I). – С.16-17
275. Философия и методология науки: учеб. пособие для аспирантов / А.И.Зеленков, Н.К. Кисель, Б.Т. Новиков [и др.] ; под ред. А.И. Зеленкова. – Минск: АСАР, 2007. 384 с.
276. Фліссак А.А. Економічна дипломатія в системі сприяння підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності України / Фліссак А.А. - Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Випуск 3. – С.17-25
277. Фліссак А.А. Зовнішньоекономічні представництва країни за кордоном: міжнародний досвід та українські перспективи реформування / А.А.Фліссак // Економічний часопис. – 2005. – №11-12. – С.8-13
278. Фліссак К.А. Актуальні напрями розвитку зовнішньоекономічного співробітництва на регіональному рівні / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва. Збірник тез доповідей наукової конференції студентів та молодих вчених (18.11.2010 р., м. Тернопіль). – 2010. – С. 104-107

279. Фліссак К.А. Близькосхідний вектор зовнішньоекономічної діяльності України: можливості і перспективи / К.А.Фліссак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Том 1. – 2014. – №4. – С.199-205
280. Фліссак К. Вплив економічної дипломатії на врегулювання зовнішньої заборгованості держави / К.А.Фліссак. – Світ фінансів. – 2013. – Випуск 1. – С.103-113
281. Фліссак К.А. Глобалізація і нові виклики економічній дипломатії / К.А.Фліссак // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 1-2. – С. 8-11
282. Фліссак К.А. Діалектика та рівні економічної дипломатії в забезпеченні геостратегічних пріоритетів держави / К.А.Фліссак // Матеріали наукової конференції "Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах" (15 жовтня 2015 р., м. Київ). – Київ, 2015. – С.45-48
283. Фліссак К.А. Диверсифікація як інструмент зовнішньоекономічної політики: уроки для України / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва. Збірник тез доповідей V Наукової конференції студентів та молодих вчених (Тернопіль, 6 листопада 2014 року). – 2014. – С. 185-187
284. Фліссак К.А. Дипломатичні механізми забезпечення міждержавного інвестиційного партнерства / К.А.Фліссак // Матеріали наукової конференції "Сучасні тенденції розвитку світових фінансів" (28 травня 2015 р., м.Київ). – Київ, 2015. – С. 14-16
285. Фліссак К.А. Економічна безпека та її забезпечення інструментами економічної дипломатії // Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва. Збірник тез доповідей III Наукової конференції студентів та молодих вчених (Тернопіль, 8 листопада 2012 року). – 2012. – С. 102-106

286. Фліссак К.А. Економічна динаміка КНР та її перспективи: проблеми оцінки / К.А.Фліссак // Матеріали Міжнародної конференції "Мега-тренди світового розвитку та економічні перспективи України" (30 червня 2016 р., м. Київ). – КНУ ім. Т.Шевченка. – 2016. – С. 93-94
287. Фліссак К.А. Економічна дипломатія. Навч. посіб. / К.А.Фліссак. – Тернопіль: "Новий колір", 2013. – 440 с.
288. Фліссак К.А. Економічна дипломатія в забезпеченні зовнішньоторговельного співробітництва України та країн Азії / К.А.Фліссак // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез доповідей Дев'ятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 23-24 лютого 2012 року). – Частина 1. – Тернопіль: Економічна думка. – 2012. – С. 71-73
289. Фліссак К.А. Економічна дипломатія в механізмах інтеграції країн СНД / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет ім. Т.Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2013. – Випуск 113. Частина II (у двох частинах). – С.50-56
290. Фліссак К.А. Економічна дипломатія в системі підготовки фахівців державної служби / К.А.Фліссак // Підготовка фахівців за спеціальністю «Державна служба» в контексті адміністративної реформи: матеріали круглого столу, (Тернопіль, 20 травня 2011 р.) – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2011. – С. 114-116
291. Фліссак К.А. Економічна дипломатія в сфері енергопостачання / К.А.Фліссак // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез доповідей Восьмої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 24-25 лютого 2011 року). – Частина 1. – Тернопіль: Економічна думка. – 2011. – С. 108-111

292. Фліссак К.А. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних інтересів України: монографія. / К.А.Фліссак. – Тернопіль: Новий колір, 2016. – 812 с.
293. Фліссак К.А. Економічна дипломатія у сфері енергопостачання та енергетичної безпеки / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет ім. Т.Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2013. – Випуск 115. Частина I (у двох частинах). – С.100-108
294. Фліссак К.А. Економічна дипломатія як складова ефективності міжнародних інтеграційних процесів / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет ім. Т.Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2012. – Випуск 109. Частина II (у двох частинах). – С.55-57
295. Фліссак К.А. Економічна дипломатія як складова євроінтеграційних процесів / К.А.Фліссак // Європейський союз: інституційні та економічні основи інтеграції : навчальний посібник. – Тернопіль, ТНЕУ, 2014. - С.357-403
296. Фліссак К.А. Економічна дипломатія Японії: досвід та перспективи / К.А.Фліссак // Сучасні тенденції міжнародних відносин: політика, економіка, право. Збірник наукових праць VI щорічної міжнародної науково-практичної конференції (24 вересня 2016 р.) – С. 150-154
297. Фліссак К.А. Ефективні інструменти німецької антикризової моделі / К.А.Фліссак // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Тернопіль, 2011. – Випуск 16. – С.292-300
298. Фліссак К.А. Європейські орієнтири диверсифікації економічної дипломатії України / К.А.Фліссак // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5-6. – С.11-14
299. Фліссак К.А. Забезпечення військово-технічного співробітництва України інструментами економічної дипломатії / К.А.Фліссак // Збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції студентів та

молодих вчених "Міжнародна економіка у ХХІ столітті". – Тернопіль: СПД-ФО Шпак В.Б. – 2013. – С.77-80

300. Фліссак К.А. Зовнішньоекономічна діяльність України: дилема вибору напрямів співробітництва / К.А.Фліссак // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна візія та виклики глобалізації. Збірник тез доповідей Одинадцятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 13-14 березня 2014 року). – Частина 1. – Тернопіль: "Астон", "Вектор". – 2014. – С. 62-65
301. Фліссак К.А. Зовнішньоторговельні відносини з ЄС; Міжнародне економічне співробітництво з країнами ЄС / К.А.Фліссак // Підвищення кваліфікації державних службовців I-IV категорії і посадових осіб місцевого самоврядування у сфері європейської інтеграції: навчальні матеріали. – Тернопіль, ТНЕУ, 2009. – С. 274-307
302. Фліссак К.А. Зовнішня заборгованість держави та її врегулювання в контексті економічної дипломатії / К.А.Фліссак // Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки. Матеріали наук.-практ. конференції. Тези доп. (23-24 квітня) / Відп. ред. А.І.Крисоватий. - Тернопіль, 2013. – С. 125-126
303. Фліссак К.А. Інноваційні підходи до формування коопераційних взаємовідносин в зовнішньоекономічній діяльності на регіональному рівні / К.А.Фліссак // Соціально-економічні проблеми і держава. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Особливості організації менеджменту інноваційної діяльності в умовах регіону»] (Тернопіль, 27-28.02. 2009 р.) – С. 186-191
304. Фліссак К.А. Інструменти впливу на експортну експансію країни: міжнародний досвід та українські перспективи / К.А.Фліссак // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11fkadup.pdf>
305. Фліссак К.А. Інструменти реалізації інтеграційних устремлень України в експортно-імпортній діяльності / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми

- міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва. Збірник тез доповідей II Наукової конференції студентів та молодих вчених (Тернопіль, 24 листопада 2011 року). – 2011. – С. 86-90
306. Фліссак К.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної дипломатії в Україні: проблеми та перспективи. / К.А.Фліссак // Економічний аналіз. Збірник наукових праць. За редакцією С.І.Шкарбана. – ТНЕУ: Тернопіль. – 2011. – Вип. 8. – Частина 1. – С.213-217
307. Фліссак К.А. Концептуальні підходи до оцінки ефективності економічної дипломатії / К.А. Фліссак // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка», 2017. – Том. 22. Випуск 3 (56). – С.33-38
308. Флиссак К.А. Место и роль финансовой составляющей экономической дипломатии в обеспечении интересов Украины / К.А.Флиссак // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing.– P. 35-38
309. Флиссак К.А. Место и роль экономической дипломатии во внешне-экономической политике Франции / К.А.Флиссак // Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. ст. III Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 25 апр. 2016 г. Вып. 1. В 2 ч. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. – Ч. 1. – С. 576-579
310. Фліссак К.А. Методологічні вимоги до інформаційного забезпечення в економічній дипломатії / К.А.Фліссак // Економічний часопис–XXI. – 2013. – №3-4. – С. 20-23
311. Фліссак К.А. Механізми державної підтримки експорту у підвищенні стійкості економіки / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет ім. Т.Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2013. – Випуск 118. Частина II (у двох частинах). – С.134-142

312. Фліссак К.А. Механізми координації економічної дипломатії в Україні / К.А.Фліссак // Наука молода. Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету. – 2013. – Випуск 19. – С. 83-88
313. Фліссак К.А. Міжнародне економічне співробітництво з країнами ЄС / К.А.Фліссак // Інституційні та економічні засади європейської інтеграції: навчальний посібник / за ред. С.І.Юрія. – Тернопіль, ТНЕУ, 2012. – С.413-424
314. Фліссак К.А. Міжнародні торговельні спори і місце економічної дипломатії у їх врегулюванні / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет ім. Т.Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2016. – Випуск 127. Частина 2 (у двох частинах). – С.152-164
315. Фліссак К.А. Місце економічної дипломатії в системі наукових знань / К.А.Фліссак // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна візія та виклики глобалізації. Збірник тез доповідей Дванадцятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 26-27 березня 2015 року). – Тернопіль: "Вектор". – 2015. – С. 51-52
316. Фліссак К.А. Німецька модель виходу країни із економічної та соціальної кризи / К.А.Фліссак // Економічний часопис-ХХІ. – 2010. – № 11-12. – С.27-32
317. Флиссак К.А. Особенности продвижения внешнеэкономических интересов США / К.А.Флиссак // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 6(140). – С.23-28
318. Фліссак К.А. Організація захисту інтересів національного бізнесу за кордоном: досвід Польщі / К.А.Фліссак // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна візія та виклики глобалізації. Збірник тез доповідей Тринадцятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 24-25 березня 2016 року). – Тернопіль: "Вектор". – 2016. – С. 41-42

319. Фліссак К.А. Організація механізму економічної дипломатії окремими державами СНД // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених 25 березня 2016 р. – Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна, 2016. – С. 361-364
320. Фліссак К.А. Передумови зародження економічної дипломатії / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва. Збірник тез доповідей IV Наукової конференції студентів та молодих вчених (Тернопіль, 21 листопада 2013 року). – 2013. – С. 214-216
321. Фліссак К.А. Перспективи інтенсифікації торговельно-економічного співробітництва України з країнами Близького Сходу / К.А.Фліссак // Матеріали II Всеукраїнської наукової інтернет-конференції "Україна у геоекономічному просторі: глобальні виклики, сучасні тренди розвитку та соціокультурні трансформації" (Тернопіль, 16 травня 2014 року). – Тернопіль: "Вектор". – 2014. – С. 191-193
322. Фліссак К.А. Продовольча безпека в контексті заходів економічної дипломатії / К.А.Фліссак // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез доповідей Десятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 21-23 лютого 2013 року). – Частина 1. – Тернопіль: Економічна думка. – 2013. – С. 112-114
323. Фліссак К.А. Реалізація регіональної економічної дипломатії в країнах північної Америки / К.А.Фліссак // Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід: збірник тез доповідей (23 грудня 2015, м. Київ) / за заг. ред. В.Г.Ціватого, Н.О.Татаренко. – К.: ДАУ при МЗС України, 2015. – С. 225-227
324. Фліссак К.А. Регіональна економічна дипломатія: досвід АСЕАН / К.А.Фліссак // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених "Актуальні проблеми міжнародних

- відносин". – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2015. – Ч. 1. – С.154-156
325. Фліссак К.А. Регулятивні та стимулюючі засоби реалізації інтеграційних прагнень України у сфері зовнішньої торгівлі / К.А.Фліссак // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 5-6. – С.3-7
326. Фліссак К.А., Рожко А.О. Диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності України: потенціал азійського вектора / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет ім. Т.Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2014. – Випуск 120. Частина II (у двох частинах). – С.141-150
327. Фліссак К.А. Світова практика дипломатичного супроводу міжнародного бізнесу / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: ВАДЕКС, 2016. – Спеціальний випуск: міжнародний бізнес. – С.233-245
328. Фліссак К.А. Теоретичні засади економічної дипломатії XXI століття / К.А.Фліссак // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез доповідей Сьомої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 25-26.02.2010 р.). – Частина 1. – Тернопіль: Економічна думка. – 2010. – С. 120-121
329. Фліссак К.А. Теория и практика экономической дипломатии в интеграционных процессах стран СНГ / К.А.Флиссак // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 9(131). – С.14-20
330. Фліссак К.А. Формування коопераційної моделі розвитку білатеральних економічних відносин України і Німеччини: Монографія. / К.А.Фліссак – Тернопіль: "Новий колір", 2009. – 288 с.
331. Фліссак К. Форми та методи економічної дипломатії у сфері торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва / К.А.Фліссак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний

- економічний університет. – Тернопіль: «Економічна думка», 2013. – Вип. 12. – Частина 1. – С. 306-309
332. Фліссак К.А. Цілі та завдання економічної дипломатії в механізмах інтеграційних об'єднань / К.А.Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет ім. Т.Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2013. – Випуск 116. Частина II (у двох частинах). – С. 67-72
333. Фролов А. Военная дипломатия как история и искусство / Фролов А. // "Международная жизнь. – 2012. – Февраль. – С. 169-178
334. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / Френсис Фукуяма; пер. с англ. М.Б.Левина. – М.: АСТ, 2004. – 592 с.
335. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С.Хантингтон. – М.: АСТ, 2014. – 571 с.
336. Цвык А.В. Экономическая дипломатия Китая: основные черты // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2013. – №1 (33). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=278>
337. Циганкова Т.М. Стратегії та тактики міжнародних торговельно-економічних переговорів / Т.М.Циганкова, О.О.Євдоченко, А.О.Олефір, Г.В.Солодковська, Ю.М.Солодковський. – К.: КНЕУ, 2011. – 212 с.
338. Цыганков Н.А. Теория международных отношений: Учеб. пособие / Н.А.Цыганков. – М.: Гардарики, 2004. – 590 с.
339. Цыгу Н.А, Роль экономической дипломатии в мировой экономике. / Н.А.Цыгу // Экономика и управление. –2008. – № 1. – С.3-5
340. Чжан С. Цзиньцзи вайцзяо (Экономическая дипломатия). – Пекин, 2003
341. Чжоу Ю. Цзицзи вайцзяо (Экономическая дипломатия) / Под ред. Ян Фучана. – Пекин, 2004
342. Чумаков А.Н. Глобализация. Контуры целостного мира: монография / А.Н.Чумаков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 432 с.

343. Шамшур О. Рецепти від депресії. Нотатки дипломата з приводу економічної кризи / О.Шамшур. // Дзеркало тижня. Україна. – 2009. – №22. – 19 червня 2009 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/POLITICS/retsepti_vid_depresiyi_notatki_diplomata_z_privodu_u_ekonomichnoyi_krizi.html
344. Шаров О. Економізація зовнішньої політики: сьогоднішня українська тактика / О. Шаров // Економічний часопис-XXI. – 2007. – № 9–10. – С. 21-26
345. Шаров О.М. Україна: вибір стратегії управління державним боргом / О. Шаров // Світ фінансів, 2008. – 1(14). – С.7-9
346. Шаров О.М. Це – економіка, шановні добродії / О.М.Шаров // Дзеркало тижня. Україна. – 2009. – №26. – 10 липня 2009 р.
347. Шаров О.М. Щодо шляхів вдосконалення організації роботи в галузі економічної дипломатії: тактичні аспекти. – Матеріали Круглого столу «Економізація зовнішньої політики України: стратегічні та тактичні завдання». 7 листопада 2012 р. Національний інститут стратегічних досліджень
348. Шарп У., Алесандер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 1999. – XII. – 1028 с.
349. Шевцов А.І., Дорошкевич А.З. Енергетична дипломатія в сучасних реаліях. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.db.niss.gov.ua/docs/energy/87.htm
350. Шейхова У.Д. Японские компании на рынках Восточной Азии // Международная экономика. – 2010. – №10. – С. 34-43
351. Шлямин В. Торгпредство – эффективный инструмент экономической дипломатии / В.Шлямин // Дипломатическая служба. – 2014. – № 1. – С.18-28
352. Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия. / В.Д.Щетинин. – М.: Международные отношения, 2001. – 280 с.
353. Шнирков О.І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі. – К., 2008.

354. Шнирков О.І. Міжнародні економічні відносини / О.І.Шнирков, Р.О.Заблоцька. – 3-е вид. – Дніпропетровськ, 2012. – 256 с.
355. Экономика США / Под ред. В.Б.Супяна. – СПб.: Питер, 2003. – 651 с.
356. Экономическая дипломатия в условиях глобализации / Под общей редакцией Л.М.Капицы. – М.: МГИМО (ун-т) МИД России, 2010. – 544 с.
357. Экономическая дипломатия КНР в 2014 году. 23.12.2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.russianfareast-news.ru/news/detail.php?ID=62029
358. Экспортно-кредитное агентство может начать активно работать со второй половины 2017 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://interfax.com.ua/news/economic/324276.html>
359. Яценюк А.П. підрахував втрати України через будівництво «Північного потоку – 2». 10 вересня 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/yacenyuk-pidrahuvav-vtrati-ukrayini-cherez-budivnictvo-pivnichnogo-potoku-2-491212.html>
360. About the International Trade Administration. – [Electronic resource]. – Access mode: www.trade.gov/about.asp
361. Abrams R. International Trade Flows under Flexible Exchange Rates. // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. – 1980. – vol. 65, no. 3. – P. 3-10
362. Advocacy Guidelines. – [Electronic resource]. – Access mode: www.state.gov/e/eb/cba/bs/3531.htm
363. Agricultural Export Programs: Background and Issues. CRS Report for Congress. April 19, 2010. Congressional Research Service; Fact Sheet. Export Enhancement Program. March 2006. FAS USDA; Fact Sheet. Facility Guarantee Program. March 2007. FAS USDA
364. АНК. Delegation der Deutschen Wirtschaft in der Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ukraine.ahk.de/ua/ueber-uns/deutsch-ukrainische-kammer/>

365. Amariei A.-C. Economic diplomacy in the context of economic crisis / A.-C. Amareii // *Europolity*. – 2014. – vol. 8, no. 1. – P. 7-31
366. Ambasada Chinskiej Republiki Ludowej w Rzeczypospolitej Polskiej. Struktury organizacyjne Ambasady. Biuro Radcy Ekonomiczno-Handlowego. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://pl.china-embassy.org/pol/sgxx/t129129.htm>
367. Ambasada i Konsulat USA w Polsce. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://pl.usembassy.gov/pl/ambasady-i-konsulaty/ambasada-usa-w-warszawie/sekcje-i-biura/>
368. Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Kopenhadze. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji. – Czym zajmuje się WHPI. – [Electronic resource]. – Access mode: https://copenhagen.trade.gov.pl/pl/o_nas/article/detail,328,Czym_zajmuje_sie_WPHI.html
369. Ambassador's Checklist for Promoting U.S. Business. – [Electronic resource]. – Access mode: www.bciu.org
370. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. // *American Economic Review*. – 1979. – vol. 69, no. 1. – P.106-116
371. Anschriften Deutsche Auslandshandelskammern, Delegierte und Repräsentanten der Deutschen Wirtschaft. – DIHK: Bonn, 2014. – 59 S.
372. APEC's Bogor Goals Progress Report. – APEC Policy Support Unit, 2014 August. – 89 p.
373. ASEAN Community in figures Special Edition 2014. – The ASEAN Secretariat: Jakarta, 2014. – 94 p.
374. ASEAN Statistical Yearbook 2008. – The ASEAN Secretariat: Jakarta, 2008. – 272 p.
375. ASEAN Statistical Yearbook 2014. – The ASEAN Secretariat: Jakarta, 2014. – 236 p.
376. Asia-Pacific Economic Cooperation: official site: [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/Member-Economies.aspx>

377. Associated Countries. – European Commission. 29 April 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/grants_manual/hi/3cpart/h2020-hi-list-ac_en.pdf
378. Aufgaben und Struktur des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bmwi.de/DE/Ministerium/aufgaben-und-struktur.html>
379. Außenhandel. Von Prof. Fritz-Ulrich Jahrmann. – Leipzig: Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig, 2004. – 604 S.
380. Außenminister Fabius: Wirtschaftsdiplomatie – eine Priorität für Frankreich. [Electronic resource] / Frankreich in Deutschland. Französische Botschaft. – 2015. – Retrieved from: <http://www.ambafrance-de.org/Aussenminister-Fabius> (in German) Access mode: 18.08.2015
381. Außenwirtschaftsgesetz vom 28. April 1961. BGBl I 1961, 481, 495, 1555, (Zuletzt geändert durch V v. 19.12.2005 BAnz. Nr. 248, 17325; Einfuhrliste neugefasst durch V v. 19.12.2005 BAnz. Nr. 248, 17325)
382. Auswärtiges Amt. Wirtschaftsabteilung. – [Electronic resource]. – Access mode: www.auswaertiges-amt.de/DE/AAmt/Abteilungen/Wirtschaftsabteilung_node.html
383. Auswärtiges Amt. Zentralabteilung. – [Electronic resource]. – Access mode: www.auswaertiges-amt.de/DE/AAmt/Abteilungen/Zentralabteilung_node.html
384. Balance of Payments: Trade in Goods & Services: Total balance: CP SA £m // Office for National Statistics. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/timeseries/ikbj>
385. Balassa B. Intra-Industry Specialization: a Cross-Country Analysis / B.Balassa // European Economic Review 30. – 1986. – Febr. – No.1. – P. 27-42
386. Balassa B. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market / B.Balassa // Economic Journal. – 1967. – March. – P. 1-21
387. Baldwin, D.A. Economic Statecraft / D.A.Baldwin – Princeton: Princeton University Press, 1985

388. Baldwin R. Determinants of the Commodity Structure of US Trade / R.Baldwin // American Economic Review 61. – 1971. – March. – No 1. – P. 126-146
389. Ball, D.S. Factor-Intensity Reversals in International Comparison of Factor Costs and Factor Use / D.S.Ball // Journal of Political Economy. –1966. –Feb. – Vol. 74, No. 1. – P.77-80
390. Bank Gospodarstwa Krajowego. Bank Gospodarstwa Krajowego realizuje Program rządowy wspierania polskiego eksportu. – [Electronic resource]. – Access mode: www.wmsse.com.pl/download/OFERTA%20BGK.pdf
391. Barroso J.M., President of the European Commission, Europe's energy policy and the third industrial revolution, "Loyolade Palacio Energy Conference", Madrid, 01.10.2007. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/07/580&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>
392. Barston R.P. Modern Diplomacy 2nd edition. / R.P. Barston. – London & New York: Longman, 1997. – 308 p.
393. Bayne N., Woolcock S. The new economic diplomacy: decision-making and negotiating in international economic relations; edited by Nicholas Bayne and Stephen Woolcock / N.Bayne, S.Woolcock. – Aldershot: Ashgate publishing Limited, 2007. – 391 p.
394. Benita Ferrero-Waldner, "Towards an EU External Energy Policy", The 2006 Brussels Conference, 20th and 21st November 2006. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/library/publikations/28_towards_energy_policy.pdf
395. Bergstrand J. The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis, and the Determinants of Bilateral Intra-industry Trade. // *Economic Journal*. – 1990. – vol. 100, no. 403. – P.1216-1229
396. Berridge G.R., J.Allan. A Dictionary of Diplomacy / G.R.Berridge. – Chippenham, Wiltshire: PALGRAVE, 2001. – 268 p.

397. Bill of Rights for American Business. U.S.Department of State's. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://corporate.findlaw.com/corporate-governance/u-s-department-of-state-s-bill-of-rights-for-american-business.html>
398. Die Botschaft. Finanz- und Wirtschaftsabteilung [fr] – [Electronic resource]. – Access mode: www.ambafrance-de.org/Finanz-und-Wirtschaftsabteilung
399. Botschaft und Generalkonsulate der Volksrepublik China in der Bundesrepublik Deutschland. – [Electronic resource]. – Access mode: www.china-botschaft.de/det/gywm/t162052.htm
400. Botschaft von Japan in Deutschland. – [Electronic resource]. – Access mode: www.de.emb-japan.go.jp/de-jp/index.html
401. BP Statistical Review of World Energy. Excel workbook of historical data from 1965-2007 (BP Energy Group). – [Electronic resource]. – Access mode: www.bp.com
402. BP Statistical Review of World Energy. June 2010. – London, UK, 2010. – 45 p.
403. BP Statistical Review of World Energy. June 2015. – London, UK, 2015. – 45 p.
404. BP Statistical Review of World Energy. June 2016. – London UK. Oil: Spot crude prices. – 48 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bp.com/statisticalreview>
405. BP Statistical Review of World Energy. Oil: Spot crude prices. June 2015. – London, UK. – [Electronic resource]. – Access mode: – <http://www.bp.com/statisticalreview>
406. Broll, Udo: Internationaler Handel: Einführung / von Udo Broll. – 2., unwesentlich veränd. Aufl. – München; Wien: Oldenburg, 1997. – 150 S.
407. Bundesministerium der Finanzen – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Home/home.html>
408. Bundesministerium für Wirtschafts und Energie – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bmwi.de/DE/root.html>

409. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Institutionen der Außenwirtschaftsförderung. – [Electronic resource]. – Access mode: www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoerderung/institutionen-der-aussenwirtschaftsfoerderung.html
410. The Bureau of Energy Resources. Department of State. – [Electronic resource]. – Access mode: www.state.gov/e/enr/index.htm
411. Childs J.R. American Foreign Service. / James Rives Childs. – Port Washington, N.Y., Kennikat Press, 1972. – 261 p.
412. China Exim Bank – The Export-Import Bank of China. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://english.eximbank.gov.cn/en/>
413. China's Coercive Economic Diplomacy. By Bonnie S. Glaser. July 25, 2012. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://thediplomat.com/2012/07/chinas-coercive-economic-diplomacy/>
414. China-EU Relations: Crisis and Opportunity. By Shi Zhigin. March 15, 2016. – The Diplomat. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://thediplomat.com/2016/03/china-eu-relations-crisis-and-opportunity/>
415. Chinas Wirtschaftsdiplomatie. – [Electronic resource]. – Access mode: www.china-embassy.ch/ger/4/t178395.htm
416. Chinese Renminbi to be Identified in the IMF's Currency Composition of Foreign Exchange Reserves. – [Electronic resource]. – Access mode: www.imf.org/external/np/sec/pr/2016/pr1690.htm
417. Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade. European Commission. Directorate General for Trade. – [Electronic resource]. – Access mode: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf
418. Colander D. The Lost Art of Economics // The Lost Art of Economics: Essays on Economics and the Economics Profession. Cheltenham: Edward Elgar, 2001. – P. 19-25
419. Communication An Energy policy for Europe, COM (2007) 1 final of 10.01.2007, SEC (2007) 12. – [Electronic resource]. – Access mode:

http://ec.europa.eu/energy/energy_policy/doc/01_energy_policy_for_europe_en.pdf

420. Communication External Energy Relations – from principles to action, COM (2006) 590 final of 12.10.2006. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/energy/docs/com06_590_en.pdf
421. Communication Green Paper A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy, COM (2006) 105 final of 08.03.2006, {SEC(2006) 317}. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/energy/green-paper-energy/doc/2006_03_08_gp_document_en.pdf
422. Communication Green Paper. Towards a European strategy for the security of energy supply, COM (2000) 769 final of 29.11.2000 – [Electronic resource]. – Access mode: – http://ec.europa.eu/energy/green-paper-energy-supply/doc/green_paper_energy_supply_en.pdf
423. Communication On the Development of Energy Policy for the Enlarged European Union, its Neighbours and Partner Countries, COM (2003) 262 final/2 of 26.05.2003. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/international/doc/2003_communication_en.pdf
424. Comprehensive National Energy Strategy // National Energy Policy Pursuant to Section 801 of the Department of Energy Organization Act. – Washington, D.C. – April 1998. – 61 p.
425. Consolidated FDI Policy (Effective from May 12, 2015). Department of Industrial Policy and Promotion. Ministry of Commerce & Industry. Government of India. 124 P. – [Electronic resource]. – Access mode: www.dipp.nik.in/en/Publications
426. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union – Part Five: External Action by the Union – Title II: Common Commercial Policy – Article 207 (ex Article 133 TEC) - Official Journal 115, 09/05/2008 – P. 0140 - 0141

427. Coolsaet, R. Trade and Diplomacy: The Belgian Case / R.Coolsaet // International Studies Perspectives. – 2004, February. – Volume 5. Issue 1. – P. 61-65
428. Corruption Perceptions Index 2016. – Transparency International, 2016. – 12 p.
429. Croome J. Reshaping the World Trade System: A History of the Uruguay Round 2nd revised edition / J.Croome. – Boston: Kluwer Law International, 1999. – 360 p.
430. Curzon G. Multilateral Commercial Diplomacy: The General Agreement on Tariffs and Trade and its Impact on National Commercial Policies and Techniques / G.Curzon. – London: Michael Joseph, 1965. – 367 p.
431. Customs Co-operation Council, The Harmonized Commodity Description and Coding System, Brussels, 1985
432. David Cameron's Lord Mayor's Banquet speech: in full – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/banksandfinance/9673847/David-Camerons-Lord-Mayors-Banquet-speech-in-full.html>
433. Davis, P.A. The Art of Economic Persuasion: Positive Incentives and German Economic Diplomacy / P.A.Davis. – Michigan: University of Michigan Press. 1999. – 200 p.
434. De Callieres F. On the Manner of Negotiating with Princes. On the uses of diplomacy, the choice of ministers and envoys, and the personal qualities necessary for success in missions abroad – University of Notre Dame Press, 1963. – 145 p.
435. Deutsch-Ukrainische Industrie- und Handelskammer [Electronic resource]. – Access mode: http://ukraine.ahk.de/fileadmin/ahk_ukraine/Events_2016/Wirtschaftsforum_Oktober_2016/Pressemitteilung_AHK_Eroeffnung_2016-011_UKR.pdf
436. Deutsche Auslandshandelskammern. – [Electronic resource]. – Access mode: www.ahk.de/ahk-dienstleistungen/deinternational-fuer-ihren-geschaefterfolg-im-ausland/
437. Deutsche Auslandshandelskammern in Zahlen. – [Electronic resource]. – Access mode: www.ahk.de/ueber-/ahk-in-zahlen/

438. Deutschland gestärkt aus der Krise führen. Jahresbericht der Bundesregierung 2008/2009. – Presse- und Informationsamt der Bundesregierung: Berlin, 2009. – 76 S.
439. Developing with Foreign Investment / Ed. by Vincent Cable, Bishnodat Persaud. – London: Croom Helm, 1987. – 327 p.
440. Dieckheuer, G. Internationale Wirtschaftsbeziehungen / von Gustav Dieckheuer. – 5., volls. überarb. Aufl.. – München; Wien; Oldenburg, 2001. – 575 S.
441. Dobs R., Lund S., Woetzel J., Mutafchieva M. Debt and (not Much) Deleveraging. / R.Dobs. – McKinsey&Company, – 2015, February. – 136 p.
442. Doing Business 2014. – The World Bank, Washington. – 2013. – 316 p.
443. Doing Business 2015. – The World Bank, Washington. – 2014. – 331 p.
444. Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. – Washington, DC: 2016 – 338 p.
445. Dooley, M. Capital Flight, External Debt and Domestic Policies / M.Dooley, K.Kletzer / working Paper № w4793. – Cambridge, MA: NBER, 1994.
446. Dwa sztaby dyplomacji. 5 Czerwiec, 2009. Adam Szejnfeld, wiceprzewodniczący sejmowej Komisji Gospodarki. – [Electronic resource]. – Access mode: www.szejnfeld.pl/index.php/prasa/artykuly/dwa-sztaby-dyplomacji/
447. Economic Diplomacy. – Government of Romania, Ministry of Foreign Affairs – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.mae.ro/en/node/2069> Режим доступа: 18.08.2015
448. Embassy of People's Republic of China in the United States of America. Office of Economic and Commercial Affairs. – [Electronic resource]. – Access mode: www.china-embassy.org/eng/sgxx/bmxx/
449. Embassy of the United States Beijing – China – [Electronic resource]. – Access mode: http://beijing.usembassy-china.org.cn/economic_section.html
450. Energy balance sheets 2013 data. – Eurostat, 2015 edition. – Luxembourg, 2015. – 84 p.

451. European External Action Service. Foreign Affairs. – Policy Areas. – [Electronic resource]. – Access mode: http://eeas.europa.eu/policies/index_en.htm
452. The European Investment Advisory Hub (EIAH). – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eib.org/eiah>
453. European Union, Trade in goods with China. European Commission. Directorate-General for Trade. 14.04.2016. – 10 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf
454. European Union, Trade in goods with Ukraine. European Commission. Directorate-General for Trade. 14.04.2016. – 10 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113459.pdf
455. European Union, Trade in goods with USA. European Commission. Directorate-General for Trade. 14.04.2016. – 10 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf
456. Europejski Klub Biznesu Polska. Material informacyjny w sakresie wsparcia polskich przedsiebiorstw w ekspansji zagranicznej. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ekb.org.pl/ekb/?page_id=1506
457. EU anti-dumping policy. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-info-the-eu/anti-dumping>
458. The EU' anti-subsidy policy. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-subsidy/>
459. EU Relations with European Economic Area (EEA). – [Electronic resource]. – Access mode: http://eeas.europa.eu/eea/index_en.htm

460. EU trade defence policy. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-info-the-eu/>
461. EU-Ukraine Association Agreement – the complete texts. – [Electronic resource]. – Access mode: http://eeas.europa.eu/ukraine/assoagreement/assoagreement-2013_en.htm
462. EU will China als Marktwirtschaft anerkennen. 2016-02-15. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://de2.mofcom.gov.cn/svs/print.shtml?/chinanews/201602/20160201254940>
463. Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd. – [Electronic resource]. – Access mode: www.ecgindia.in/en
464. Exportförderung durch Exportkreditgarantien („Hermes-Deckung“). – Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland. – [Electronic resource]. – Access mode: www.auswaertiges-amt.de
465. Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Hermesdeckungen. Jahresbericht 2005. Hauptverwaltung – Euler Hermes Kreditversicherung – AG, Hamburg: 2006. – 67 S.
466. Exportkreditgarantien für kurzfristige Handelsgeschäfte. Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Hermesdeckungen. – Euler Hermes Kreditversicherung – AG, Hamburg: 2005. – 24 S.
467. Fiscal Year 2016. Historical Tables. Budget of the U.S. Government. – Office of Management and Budget, 2016. – 364 p.
468. Flissak K. Economic diplomacy mechanisms in global economy: world experience and Ukraine / K.Flissak // Journal of global economy review. – 2015. – March. – Volume 2, No 1. – P. 26-33
469. Flissak K.A. Effective tools of German anti-recessionary model / K.A.Flissak // Ökonomische Weltkonjunktur und die internationale Mobilität der Produktionsfaktoren // Wissenschaftliche Beiträge der internationalen wissenschaftlich-praktischen Konferenz (16.09.2010, Ternopil) / Herausgegeben von S.Yuriy, U.Broll u.a., - Ternopil: “Vector”. – 2011. – S. 34-42

470. Flissak K. Features of economic diplomacy of China / K.Flissak // International Scientific-Practical Conference "Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World". June 30, 2016. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing.– P. 54-57
471. Flissak K.A. Imperatives of international cooperation for economic diplomacy of Ukraine / K.A.Flissak // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2017. – Випуск 130. – С. 118-126
472. Flissak K. The financial aspect of the economic diplomacy / K.Flissak // Journal of global economy review. – 2015. – Volume 1, No 4. – P. 56-64
473. Foreign Trade Policy [1st April, 2015 – 31st March, 2020]. Updated upto 30-06-2015. – Government of India. Ministry of Commerce & Industry. Department of Commerce. – 165 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://dgft.gov.in/exim/2000/Updated_FTP_2015-2020.pdf
474. Frieden J.A., Lake D.A. International Political Economy: perspectives on global power and wealth (4th edition) / J.Frieden, D.Lake. – London; New York, N.Y.: Routledge, 2000. – 485 p.
475. GDP per capita (current US\$). – [Electronic resource]. – Access mode: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc
476. GDP/breakdown at current prices in US Dollars (all countries). United Nations Statistics Division. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnltransfer.asp?fID=2>
477. Geraci V., Prewo W. Bilateral Trade Flows and Transport Costs // *Review of Economics and Statistics*. – 1977. – no. 59. – P. 67-74
478. German Centre for Industry and Trade. – [Electronic resource]. – Access mode: www.germancentre.com/leistungen
479. Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH. – Berlin. – [Electronic resource]. – Access mode: www.gtai.de

480. Gilpin R., Gilpin J.M. Global political economy: understanding the international economic order / R.Gilpin. – Princeton, N.J. : Princeton University Press, 2001. – 423 p.
481. Global 500 // Fortune – [Electronic resource]. – Access mode: <http://fortune.com/global500/>
482. Global Finance / Maximo V. Eng, Francis A. Lees, Laurance J. Mauer. – HarperCollins Colege Publishers, 1995. – 734 p.
483. Gordon, D. The Problem of Capital Flight: A Cautionary Note / D.Gordon, R.Levine // World Economy, 1989. – Vol. 12. – P. 237-252
484. Gospodarska Diplomacija. – Ministarstvo vanjskih i europskih poslova RH. // [Electronic resource]. – Access mode: <http://gd.mvep.hr/hr/gospodarska-diplomacija/> Режим доступу: 18.08.2015
485. Grubel, H.G.; Lloyd, P.J. Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products. New York: Wiley, 1975. – 205 p.
486. Grubel, Herbert G. The Theory of Intra-Industry Trade. / H.G.Grubel // in I.A.McDougall and R.H.Snape (eds.) Studies in International Economics. Amsterdam: North-Holland. – 1970. – P.35-51
487. Haberler, G.; Stonier, A.W.; Benham F. The theory of international trade with its applications to commercial policy. / G.Haberler – London W. Dodge & Company, Limited, 1936. – 408 p.
488. Hakim, P. The Future of North American integration : beyond NAFTA / Peter Hakim, Robert E. Lian. – Washington, D.C. : Brookings Institution Press, 2002. – 130 p.
489. Hamilton, K., Langhorne, R. The Practice of Diplomacy: its evolution, theory and administration. / K.Hamilton. – London: Routledge, 1995 – 288 p.
490. Harmonisation of Japan and Australia economic politics. Rep. No 3. – 174 P.
491. Hartigan J. The US Tariff and Comparative Advantage: a Survey of Method / J.Hartigan //Weltwirtschaftliches Archiv 117. – 1981. – № 1. – P. 61-109

492. Hauge W. Foreign policy has to support jobs and growth, and prosperity. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.gov.uk/government/speeches/foreign-policy-has-to-support-jobs-and-growth-and-prosperity>
493. Heckscher E. The effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // *Ekonomik Tidskrift*. – 1919. – № 21
494. Heron T. European Trade Diplomacy and the Politics of Global Development: Reflections on the EU-China ‘Bra Wars’ Dispute. / T.Heron // *Government and Opposition*. – 2007. – Volume 42, Issue 2. – P.190-214
495. Hocking B., McGuire S. Government-Business Strategies in EU-US Economic Relations: The Lessons of the Foreign Sales Corporations Issue / B.Hocking, S.McGuire // *Journal of Common Market Studies*. – 2002. – Volume 40, Issue 3. – P.449-470
496. Hogan, M.J. The Marshall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952/ M.J.Hogan. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 482 p.
497. Hudec, R.E. The GATT Legal System and World Trade Diplomacy / R.E.Hudec. – Westport, CT: Praeger Publishers, 1975. – 399 p.
498. Hufbauer, G.C. NAFTA revisited: achievements and challenges / Gary Clyde Hufbauer; Jeffrey J Schott. – Washington, DC : Institute for International Economics, 2005. – 517 p.
499. Huntington S. Clash of civilisations / Samuel Huntington // *Foreign Affairs*. – 1993, summer. – P.22-49
500. Husted S., Melvin M. International Economics – 9th ed./ S.Husted. – Boston: Pearson, 2013. – 386 p.
501. Informacja Ministra Spraw Zagranicznych RP Włodzimerza Cimoszewicza o podstawowych kierunkach polityki zagranicznej, przedstawiona na 16. posiedzeniu Sejmu w dniu 14 marca 2002 roku. – [Electronic resource]. – Access mode: www.msz.gov.pl/start.php?page=1130801000&obj_display_full=10&obj_to_display_type=21&obj_display_cat=11&subdoc=2

502. Informacja Rządu na temat polskiej polityki zagranicznej w 2003 roku, przedstawiona przez ministra spraw zagranicznych na posiedzeniu Sejmu w dniu 22 stycznia 2003 roku. – [Electronic resource]. – Access mode: www.msz.gov.pl/start.php?page=1130802000
503. Instrukcja nr 2 Ministra Spraw Zagranicznych z dnia 11 sierpnia 2009 r. w sprawie wspierania interesów gospodarczych polskich przedsiębiorców przez polskie placówki zagraniczne. – [Electronic resource]. – Access mode: www.msz.pl.gov
504. The International Energy Charter Consolidated Energy Charter Treaty. Lisbon. 17.12.1994. – [Electronic resource]. – Access mode: www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/ECTC-en.pdf
505. International Trade Administration. – [Electronic resource]. – Access mode: www.commerce.gov/international-trade-administration
506. International Trade Statistics 2006. – WTO: 2006. – 258 p.
507. International Trade Statistics 2010. – World Trade Organization: 2010. – 250 p.
508. International Trade Statistics 2011. – World Trade Organization: 2011. – 267 p.
509. International Trade Statistics 2012. – World Trade Organization: 2012. – 269 p.
510. International Trade Statistics 2013. – World Trade Organization: 2013. – 208 p.
511. International Trade Statistics 2014. – World Trade Organization: 2014. – 165 p.
512. International Trade Statistics 2015. – World Trade Organization: 2015. – 167 p.
513. International Trade Statistics Yearbook 1992. – United Nations, New York, 1993 – 1266 p.
514. International Trade Statistics Yearbook 1996. Vol. 1. – United Nations, New York, 1997. – 1140 p.

515. International Trade Statistics Yearbook 2000. Vol. 1. – United Nations, New York, 2001. – 1113 p.
516. International Trade Statistics Yearbook 2004. Vol. 1. – United Nations, New York, 2006. – 1266 p.
517. International Trade Statistics Yearbook 2008. Annex 1. – United Nations, New York, 2013. – 1237 p.
518. International Trade Statistics Yearbook 2012. Vol. 1. – United Nations, New York, 2013. – 405 p.
519. International Trade Statistics Yearbook 2014. Vol. 1. – United Nations, New York, 2015. – 398 p.
520. International Trade Statistics Yearbook 2015. Vol. 1. – United Nations, New York, 2016. – 400 p.
521. The Investment Plan for Europe. State of Play. – European Commission. Brussels, December 2015. – 96 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/investment_plan_booklet_en.pdf
522. Investitionen in Japan: 10 überzeugende Vorteile. – Tokyo – Berlin: Japan External Trade Organization: 2005. – 28 S.
523. Investment Division. Department of Economic Affairs. Ministry of Finance. – [Electronic resource]. – Access mode: http://finmin.nic.in/the_ministry/dept_eco_affairs/investment_division/invest_div_index.asp
524. Jackson R., Sorensen G. Introduction to International Relations: Theories and Approaches (the fifth edition) / R.Jackson, G.Sorensen. – Oxford, 2013. – 348 p.
525. Japanische Botschaft in Österreich. Abteilung Politik und Wirtschaft. – [Electronic resource]. – Access mode: www.at.emb-japan.go.jp/de/10_aboutus/index.html
526. Japanische Botschaft in der Schweiz. – [Electronic resource]. – Access mode: www.ch.emb-japan.go.jp/de/

527. JETRO Japan Invest Report 2015. – Japan External Trade Organization, Tokyo, 2016, 52 P. – [Electronic resource]. – Access mode: www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/white_paper/trade_invest_2015_overview_rev.pdf
528. JETRO Worldwide Offices. – [Electronic resource]. – Access mode: www.jetro.go.jp/en/jetro/worldwite.html
529. Jones R. A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History / R.Jones // Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of C.P.Kindleberger. – Amsterdam, 1971. – P. 3-20
530. Johnson P. A History of the American People. – London : Weidenfeld & Nicholson, 1997. –1088 p.
531. Johnson P. Why Britain Should Join America // Forbes. –1999. – 5 April. – P.84-87
532. Jönsson C., Hall M. Essence of Diplomacy. / C.Jönsson. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire ; New York : Palgrave Macmillan, 2005. – 207 p.
533. Juncker: the Anglo-Saxon world is ready to crush euro // The Times – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.thetimes.co.uk/tto/business/economics/article4431881.ece> Access mode: 03.02.2016
534. Kar, D. Illicit Financial Flows from Developing Countries over the Decade Endind 2009 / D.Kar, S.Freitas. – [Electronic resource]. – Access mode: www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFFDec2011/illicit_financial_flows_from_developing_countries_over_the_decade_ending_2009.pdf
535. Kaufmann, F. EG-Binnenmarkt: Die Grenzüberschreitende Kooperation mittelständischer Unternehmen; empirische Analyse von Möglichkeiten, Voraussetzungen und Erfahrungen / Friedrich Kaufmann, Ljuba Kokalj, Eva May-Strobl. – Stuttgart:Poeschel, 1990. – 180 S.
536. Kaźmierczak K. Geopolityczny wymiar TTIP. // Kresy. – 30 maja 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: www.kresy.pl/publicystyka,fnalizy?zobacz/geopolityczny-wymiar-ttip

537. Keesing D. Labor Skills and Comparative Advantage / D.Keesing // American Economic Review, Papers and Proceedings. – 1966. – May. – Vol. 56, № 2. – P. 249-258
538. Kemp, M.C. The pure theory of international trade / M.C.Kemp. – Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc, 1964. – 324 p.
539. Key World Energy Statistics. International Energy Agency. – Paris, 2014. – 80 p.
540. Kissinger H. Does America need a Foreign Policy? Toward a Diplomacy for the 21st Century. – Simon&Schuster, New York, London, Toronto, Sydney, Singapore. – 332 p.
541. Kissinger H. Interview in Business Week. 1974. 23 December; Reproduced in Department of State Bulletin. 1975. 27 January. – 106 p.
542. Kostecki M., Naray O. Commercial Diplomacy and International Business / M.Kostecki // Discussion Papers in Diplomacy. (Netherlands Institute of International Relations "Clingendael") – 2007, April. – No. 107. – 42 p.
543. Kordas K. Rola polskich służb dyplomatycznych w Rosji w promocji polskiej gospodarki oraz pomocy polskim przedsiębiorcom. – Kapitał polski w Rosji. Warunki inwestowania, zagrożenia i szanse. – Kancelaria Senatu, Warszawa, 2011. – S.29-34.
544. Kredyty eksportowe. – [Electronic resource]. – Access mode: www.finance.mf.gov.pl/wspieranie-eksportu/kredyty-eksportowe
545. Krajowy Program Reform na lata 2005-2008, Rada Ministrów, grudzień 2005. –17 s.
546. Krugman P.R. Increasing returns, monopolistic competition and international trade. / P.Krugman // Journal of international economics. – 1979. – Nov. – Vol. 9, № 4. – P. 469-476
547. Krzysiński A.H. Dyplomacja gospodarcza, [w:] Dyplomacja, red. M.Wilk, Wyższa Szkoła Stosunków Międzynarodowych, Łódź, 2002
548. Kunz, D.B. Butter and Guns: America's Cold War Economic Diplomacy / D.B.Kunz – New York: Free Press, 1997. – 422 p.

549. Kyspus P. Współpraca gospodarcza Polski i Ukrainy. – Gospodarka Narodowa, Nr 4, 2008. – S.41-57
550. Landaburu Eneko, Director General, DG RELEX, 28.02.2007 European Parliament Committee of Foreign Affairs Public hearing “Towards a common European Foreign Policy on Energy”. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/external_relations/energy/docs/speech_el_280207.pdf
551. Leamer E. The Commodity Composition of International Trade in Manufactures: An Empirical Analysis. // *Oxford Economic Papers*, New Series. – 1974. – vol. 26, no. 3. – P.350-374
552. Leamer E., Stern R. *Quantitative International Economics*. / Leamer, Edward E., Stern Robert M. – Boston: Allyn and Bacon, 1970. – 209 p.
553. Lee D., Hocking B. Economic Diplomacy / D.Lee // Robert A. Denmark (ed.) *The International Studies Encyclopedia*, Volume 2. – 2010. – P. 1216-1227
554. Lee D. *Middle Powers and Commercial Diplomacy: British Influence at the Kennedy Trade Round* / D.Lee. – Palgrave, Houndmills: Macmillan Press, 1999. – 176 p.
555. Lee, D. The Growing Influence of Business in U.K. Diplomacy / D.Lee // *International Studies Perspectives*. – 2004, February. – Volume 5. Issue 1. – P. 50-54
556. Lee D., Wilkinson R. *The WTO after Hong Kong* / D.Lee, R.Wilkinson. – London: Routledge, 2007. – 272 p.
557. Leontief W.W. Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined // *Proceedings of the American Philosophical Society* 97. – 1953. – P. 331-349; *Economia Internazionale*. – 1954. – February. – № 7. – P. 3-32.
558. Lessard, D. *Capital Flight and Third World Debt* / D. Lessard, J.Williamson. – Washington, DC: Institute for International Economics, 1984. – 268 p.
559. Linder S. *An Essay on Trade and Transformation*. / S.Linder – N.Y.:Wiley, 1961. –167 p.

560. Łossowski P., *Dyplomacja Drugiej Rzeczypospolitej*, Wzdownictwo Sejmowe, Warszawa, 1992
561. MacDonald, L.I. *Free trade: risks and rewards* / L. Ian MacDonald. – Montreal; Ithaca: Published for the McGill Institute for the Study of Canada by McGill-Queen's University Press, 2000. – 280 p.
562. Machlup F. *Positive and Normative Economics: An analysis of the Ideas*, in R.L.Heilbroner (ed): *Economic Means and Social Ends*. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1969
563. Mackenzie F.A. *The American Invaders*. – London, 1902
564. *Main origin of primary energy imports, EU-27, 2001-2009 (% of extra EU imports)*. – *Europe in figures. Eurostat yearbook 2012*. – Luxemburg, 2012. – 545 p.
565. *Main origin of primary energy imports, EU-28, 2003-2013 (% of extra EU-28 imports)*. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_origin_of_primary_energy_imports,_EU-28,_2003%E2%80%9313_%28%25_of_extra_EU-28_imports%29_YB15.png Access mode:: 02.02.2016
566. *Main origin of primary energy imports, EU-28, 2004-2014 (% of extra EU-28 imports)*. YB16.png – [Electronic resource]. – Access mode: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_origin_of_primary_energy_imports,_EU-28,_2004%E2%80%9314_\(%25_of_extra_EU-28_imports\)_YB16.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_origin_of_primary_energy_imports,_EU-28,_2004%E2%80%9314_(%25_of_extra_EU-28_imports)_YB16.png)
567. *Major Foreign Holders of Treasury Securities*. Department of the Treasury / Federal Reserve Board. March 15, 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfn.txt>
568. Marchewka-Bartkowiak K. *Dyplomacja ekonomiczna w Polsce – organizacja, zadania i kerunki dzialalnosci*. – *Analizy BAS*, nr. 6 (110), 3 kwietnia 2014. 6 S.
569. Marshall, A. *Money, credit & commerce*. / A.Marshall. – London, Macmillan, 1929. – 369 p.

570. Massenhaft gegen TTIP. // Tagesschau. – Stand: 10.10.2015. – [Electronic resource]. – Access mode: www.tagesschau.de/wirtschaft/ttip-proteste-103.html
571. Materiał informacyjny na posiedzenie Komisji Gospodarki Narodowej Senatu RP w sprawie efektywności promowania polskiej gospodarki w świecie. [Electronic resource] / Senat Rzeczypospolitej Polskiej. – 2015. – Accessed mode: <http://ww2.senat.pl/k7/kom/kgn/g/8.pdf>
572. Meining D.W. Heartland and Rimland in Eurasian History / D.W.Meining // West Politics Quarterly. – 1956. – IX. –P.553-569
573. The Messina Declaration, 1955. – [Electronic resource]. – Access mode: www.eu-history.leidenuniv.nl/index.php3?m=10&c=52
574. Mill, J.S. Principles of political economy, with some of their applications to social philosophy./ J.S.Mill – London, New York Longmans, Green, and Co., 1920. – 1013 p.
575. Minhas B.S. The Homophypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals, and the Hecksher–Ohlin Theorem / B.S.Minhas // Journal of Political Economy. – 1962. – Vol.70. – № 2. – P. 138-156
576. Ministerstwo Gospodarki PL. – [Electronic resource]. – Access mode: www.mg.gov.pl/Kontakt
577. Ministerstwo Gospodarki PL. Departament Promocji i Współpracy Dwustronnej – [Electronic resource]. – Access mode: www.mg.gov.pl/Kontakt/DPD
578. Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Departament Współpracy Ekonomicznej. – [Electronic resource]. – Access mode: www.msz.gov.pl/pl/ministerstwo/minsterstwo_organizacja/komorki/komorki_organizacyjne_ministerstwa
579. Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Komórki organizacyjne Ministerstwa. – [Electronic resource]. – Access mode: www.msz.gov.pl/pl/ministerstwo/minsterstwo_organizacja/komorki/komorki_organizacyjne_ministerstwa
580. Ministry of Economy, Trade and Industry in Japan. – [Electronic resource]. – Access mode: www.meti.go.jp/english/aboutmeti/data/aOrganization/pdf/chart2015.pdf

581. Ministry of Foreign Affairs in Japan. – [Electronic resource]. – Access mode: www.mofa.go.jp/about/hq/org.html
582. Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. Главные функции и обязанности Министерства иностранных дел КНР. – [Electronic resource]. – Access mode: www.fmprc.gov.cn/rus/wjb/zhuyaozhize_rus
583. Mironczuk T. Finansowe instrumenty wspierania współpracy gospodarczej z Rosją. – Капитал польски в Росји. Warunki inwestowania, zagrożenia i szanse. – Kancelaria Senatu, Warszawa, 2011. – S.35-39
584. Mission of the USTR. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>
585. Molendowski E., Polan W. Dyplomacja gospodarcza. – Oficyna a Wolters Kluwer business. – Krakow, 2007. – 268 S.
586. Nataliya Mykolska – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.facebook.com/nataliya.mykolska>
587. National Security Strategy "A Strong Britain in an Age of Uncertainty" – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.direct.gov.uk/prod_consum_dg/groups/dg_digitalassets/@dg/@en/documents/digitalasset/dg_191639.pdf
588. Negotiating TTIP. 2.05.2016. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/commission/2014-2019/malmstrom/blog/negotiating-ttip_en
589. The new illustrated guide to the American Economy / by Herbert Stein and Murray Foss. – Washington: The AEI PRESS, 1995. – 273 p.
590. Odell J.S. Negotiating the World Economy / J.S.Odell. – Ithica: Cornell University Press, 2000. – 272 p.
591. Odpowiedź ministra spraw zagranicznych – z upoważnienia prezesa Rady Ministrów – na interpelcję nr 5816 w sprawie zadań wydziałów ekonomicznych polskich placówek zagranicznych, realizowanych na rzecz organów administracji rządowej. Anna Fotyga, dnia 23 stycznia 2007 r. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://orka2.sejm.gov.pl/lZ5.nsf/main/67F970CC>
592. Office of the United States Trade Representative. Executive Office of the President. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://ustr.gov/about-us>

593. Ohlin B. *Interregional and International Trade* / B. Ohlin. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1967
594. Paper from Commission /SG/HR for the European Council An External Policy To Serve Europe's Energy Interests, S160/06 of 15-16.06.2006. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/international/doc/paper_solana_sg_energy_en.pdf
595. Pigman, G.A. *The New Aerospace Diplomacy: Reconstructing Post-Cold War US-Russian Economic Relations* / G.A. Pigman // *Diplomacy & Statecraft*. – 2004. – Volume 15, Issue 4. – P. 683-723
596. *Politik für die Außenwirtschaft*. – [Electronic resource]. – Access mode: www.bmwi.de/BMWi/Navigation/aussenwirtschaft,did=156210.html
597. *Polska dyplomacja ekonomiczna* – Anna Fotyga, Minister Spraw Zagranicznych. – 2006-09-07. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://pm.g-point.biz/document/:13063>
598. Porozumienie między Ministrem Gospodarki a Ministrem Spraw Zagranicznych z dn. 7 lutego 2006 r. w sprawie utworzenia dyplomacji ekonomicznej [Electronic resource] / Senat Rzeczypospolitej Polskiej. – 2015. – Accessed mode: <http://ww2.senat.pl/k7/kom/kgn/g/8.pdf>
599. Porozumienie między Ministrem Gospodarki a Ministrem Spraw Zagranicznych z dnia 14 września 2006 r. W sprawie współpracy w realizacji zadań Ministra Gospodarki z zakresu promocji handlu i inwestycji zagranicznych przez polskie placówki zagraniczne, w których nie funkcjonują Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI). – http://ekb.org.pl/ekb/?page_id=1506
600. Posner M. *International Trade and Technical Change* / M. Posner // *Oxford Economic Papers, New Series*. – 1961. – Oct. – Vol. 13. No.3. – P.323-341
601. Potter, E.H. *Branding Canada: The Renaissance of Canada's Commercial Diplomacy* / E.H. Potter // *International Studies Perspectives*. – 2004, February. – Volume 5. Issue 1. – P.55-60
602. Poyhonen P.A *Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries*. // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1963. – vol. 90, no. 1. – P. 93-100

603. Poyhonen P. Toward a General Theory of International Trade. // *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*. – 1963. – Vol 16, no. 2. – P.69-78
604. Prewo W. Determinants of the Trade Pattern among OECD Countries from 1958 to 1974. // *Jahrbucher fur Nationaleconomieund Statistik*. – 1978. – no. 193. – P. 341-358
605. Primärenergieeinfuhren nach wichtigsten Herkunftsländern, EU-28, 2002-2012 (in % der Extra-EU-28-Einfuhren). – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_origin_of_primary_energy_imports,_EU-28,_2002-12
606. Priorytety Polskiej Polityki Zagranicznej na lata 2012-2016. Warszawa, marzec 2012 r.
607. President Obama: The TPP would let America, not China, lead the way on global trade // *The Washington Post*. – 02.05.2016. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www.washingtonpost.com/opinions/president-obama-the-tpo-would-let-america-not-china-lead-the-way-on-global-trade/2016/05/02/680540e4-0fd0-11e6-93ae-50921721165d_story.html?hpid=hp_no-name_opinion-card-c%3Ahomepage%2Fstory
608. Program Dopłat do Oprocentowania Kredytów Eksportowych. DzU z 2001 r. Nr 73, poz.762 ze zm. – [Electronic resource]. – Access mode: www.wmsse.com.pl/download/OFERTA%20BGK.pdf
609. Program „Wspierania polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA”. – [Electronic resource]. – Access mode: www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/927993/20090730_program_rzadowy_bgk_kredyty_eksportowe.pdf
610. Program „Wspierania polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA”, przedłożony. – [Electronic resource].

- Access mode: www.premier.gov.pl/wydarzenia/decyzje-rzadu/program-wspieranie-polskiego-eksportu-poprzez-udzielanie-przez-bank.html
611. Promocja gospodarcza i wsparcie przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych 2013-2015, prezentacja I.Antoniczyn-Klik oraz K.Kasperczyk z dnia 27 lutego 2014 r., Ministerstwo Gospodarki oraz Ministerstwo Spraw Zagranicznych
612. Pulliainen K. A World Trade Study: An Econometric Model of the Patterns of the Commodity Flows in International Trade in 1948-1960 // *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*. – 1963, no. 1 6. – P. 78-91
613. Pyffel R. Biznes w Chinach. Jak osiągnąć sukces. (Promocja w Chinach). – Centrum Współpracy Gospodarczej Polska – Chiny, PAiIZ: Warszawa. – 2013. – 106 S.
614. Rana, K.S. Economic Diplomacy in India: A Practitioner Perspective / K.S.Rana // *International Studies Perspectives*. – 2004, February. – Volume 5. Issue 1. – P.66-70
615. Rangfolge der Handelspartner der Bundesrepublik Deutschland. Jahr 2014. Statistische Bundesamt. Wiesbaden, 2015
616. Ranking on the ease of doing Business. – Doing Business 2010. – The World Bank, Washington. – 2009 – 231 p.
617. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Final Project Report March 2013. – Centre for Economic Policy Research, London, P. VII. – 124 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
618. Report of the 13th Round of Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (New York, 25-29 April 2016). – 19 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154581.pdf
619. Results of JETRO's FY2015 Survey on the International Operations of Japanese Firms. – [Electronic resource]. – Access mode: www.jetro.go.jp/en/jetro/
620. Rivier A. Principes du Droit des Gens. 2 vols. – Paris: editor Arthur Rousseau, 1896. – 501 p.

621. Die Rolle des Staates in der Außenwirtschaftsförderung. – [Electronic resource]. – Access mode: www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Aussenpolitik/AussenWiFoerderung/ApolAwif.html
622. Rośnie popyt na dyplomację ekonomiczną (2009) [Electronic resource] / Gazeta finansowa, 23.10.2009 – Accessed mode: www.gazetafinansowa.pl/index.php/wydarzenia/analizy/2845-ronie-popyt-na-dyplomacj-ekonomiczn.html Accessed 05 December 2010
623. Ruël H., Zuidema L. The Effectiveness of Commercial Diplomacy: A Survey Among Dutch Embassies and Consulates // Discussion Papers in Diplomacy. (Netherlands Institute of International Relations "Clingendael") – 2012, March. – No. 123. – 42 p.
624. Rybczynski T.M. Factor Endowments and Relative Commodity Prices / T.M.Rybczynski // *Economica* 22. – 1955. – Nov. – No.84. – P. 336-341
625. Samuelson P. Ohlin Was Right / P.Samuelson // *Swedish Journal of Economics*. – 1971. – No. 73. – P. 365-384
626. Schüller M. China – Deutschlands wichtigster Wirtschaftspartner in Ostasien. – Berlin, 2009. – 112 S.
627. Scollay R. Measuring the Gains from APEC Trade Liberalisation: An Overview of CGE Assessments / Robert Scollay, John Gilbert // *The World Economy*. – 2000. – Feb. – Vol. 23, Issue 2. – P. 175-197
628. Scollay R. New regional trading arrangements in the Asia Pacific? / Robert Scollay, John Gilbert. – Washington, DC: Institute for International Economics, 2001. – 169 p.
629. Scott R. Origins and Structure of International Energy Agency. Vol. 1. / Scott Richard. – Paris, 1994 – 425 p.
630. Shahid Y. Can East Asia compete?: innovation for global markets / Shahid Yusuf; Simon J Evenett. – Washington, D.C. : World Bank, 2002. – 212 p.
631. Shahid Y. Global Change and East Asian Policy Initiatives / Shahid Yusuf; M Anjum Altaf; Kaoru Nabeshima. – Washington, D.C. : World Bank, 2004. – 452 p.

632. SINOSURE – оказанию услуг транспорту и содействия торговле ЦАРЭС – обзор услуг по страхованию экспортных кредитов. – China Export & Credit Insurance Corporation, 3 сентября 2014 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sinosure.com.cn
633. Staatsverschuldung in der Europäische Union. – [Electronic resource]. – Access mode: www.haushaltsteuerung.de/staatsverschuldung-europa-gesamt.html#staatsverschuldung
634. Standard International Trade Classification Revision 2. – Department of Economic and Social Affairs. Statistical Papers Series M No. 34/Rev. 2. – United Nations, New York, 1975. – P.3-98
635. Standard International Trade Classification Revision 4. Department of Economic and Social Affairs. Statistical Papers Series M No. 34/Rev. 4. – United Nations, 2006. – P.1-179
636. Statement on Country-Wise FDI Equity inflows from April 2000 to December 2015. – [Electronic resource]. – Access mode: www.dipp.nic.in/English/Publikations/STA_Statistics/SIA_Statistics.aspx
637. Statement on Sector-Wise FDI Equity inflows from April 2000 to December 2015. – [Electronic resource]. – Access mode: www.dipp.nic.in/English/Publikations/STA_Statistics/SIA_Statistics.aspx
638. Statistisches Jahrbuch 2015. Statistisches Bundesamt. Wiesbaden. – 2015. – 693 S.
639. Statistisches Jahrbuch 2016. Statistisches Bundesamt. Wiesbaden. – 2016. – 697 S.
640. Statistical Papers Series M, No. 10. Second Edition, June 1951. Sales No. 51.XVII.1. – United Nations, New York
641. Steinberg R.H. In the Shadow of Law or Power? Consensus Based Bargaining Outcomes in the GATT/WTO / R.H.Steinberg // International Organisation. – 2003. – Volume 56, Issue 2. – P.339-374

642. Steinbrück Peer, Bundesminister der Finanzen. Plenarprotokoll 16/179. Deutscher Bundestag. Stenografischer Bericht. 179. Sitzung. Berlin, den 25. September 2008.
643. Stenogram z posiedzenia połączonych Komisji Gospodarki i Spraw Zagranicznych 16 kwietnia 2002 r., obradujących pod przewodnictwem posłów Jerzego Jaskierni (SLD) i Adama Szejnfelda (PO). - Krzymiński A.H. Dyplomacja gospodarcza, [w:] Dyplomacja, red. M.Wilk, Wyższa Szkoła Stosunków Międzynarodowych, Łódź, 2002
644. Stolper W.F., Samuelson P. Protection and Real Wages / W.Stolper, P.Samuelson // *Review of Economic Studies*. – 1941. – 9 Nov. – P.58-73
645. Studer, I. Requiem or revival? : the promise of North American integration / Isabel Studer-Noguez; Carol Wise. – Washington, D.C. : Brookings Institution Press, 2007. – 306 p.
646. Sutor J. Pravo dyplomatyczne i konsularne, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa, 2000
647. Szejnfeld A. Polska dyplomacja ekonomiczna domeną bumelanów. – [Electronic resource]. – Access mode: www.bankier.pl/wiadomosc/Polska-dyplomacja-ekonomiczna-domena-bumelantow-1616657.html Access mode: 14.12.2011
648. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. – New York: Twentieth Century Fund, 1962. – 330 p.
649. Trade and Investment. U.S.Department of Commerce. – [Electronic resource]. – Access mode: www.commerce.gov/page/trade-and-investment
650. Trade negotiations step by step. European Commission. DG Trade. September 2013. – 8 p. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/agreements/>
651. TTIP negotiating text. – [Electronic resource]. – Access mode: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153034.pdf
652. Ukraine: the \$1 bn deal that never was // Financial Times. – November 27, 2012.

653. UNCTAD Handbook of statistics. 2002. – UN publication: 2002. – 414 p.
654. UNCTAD Handbook of statistics. 2003. – UN publication: 2003. – 419 p.
655. UNCTAD Handbook of statistics. 2005. – UN publication: 2005. – 454 p.
656. UNCTAD Handbook of statistics. 2009. – UN publication: 2009. – 492 p.
657. UNCTAD Handbook of statistics. 2011. – United Nations publication: 2011. – 470 p.
658. UNCTAD Handbook of statistics. 2012. – United Nations publication: 2012. – 477 p.
659. UNCTAD Handbook of statistics. 2013. – United Nations publication: 2013. – 478 p.
660. UNCTAD Handbook of statistics. 2014. – United Nations publication: 2014. – 364 p.
661. UNCTAD Handbook of statistics. 2015. – United Nations publication: 2015. – 376 p.
662. UNCTAD Handbook of statistics. 2016. – United Nations publication: 2016. – 246 p.
663. UNCTADStat Database – [Electronic resource]. – Access mode: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
664. United States Trade Representative. History of the United States Representative. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://ustr.gov/about-us/history>
665. United States Trade Representative. Organization Structure. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://ustr.gov/about-us/organisation/organization-structure>
666. US-Botschaft und Konsulate in Deutschland. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://de.usembassy.gov/de/die-botschaft-und-die-konsulate/us-botschaft-berlin/botschafter-gesandter-und-leiter-der-fachabteilungen/>
667. U.S.Department of Commerce. – [Electronic resource]. – Access mode: www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/media/files/2015/docorgchartfinal.pdf

668. Ustawa o działach administracji rządowej (Dz. U. z 2007 nr 65 poz.437).
[Electronic resource] /Internetowy System Aktów Prawnych. – 2015. – Accessed
mode: <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20070650437>
669. USTDA. U.S. Trade and Development Agency. – [Electronic resource]. –
Access mode: www.ustda.gov/about/mission
670. Value of Export and Import 2000 (Calendar Year). Ministry of Finance in
Japan. – [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.customs.go.jp/toukei/
shinbun/trade-st_e/2000/200028fe.pdf](http://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/trade-st_e/2000/200028fe.pdf)
671. Value of Export and Import 2005 (Calendar Year). Ministry of Finance in
Japan. – [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.customs.go.jp/toukei/
shinbun/trade-st_e/2005/200528fe.pdf](http://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/trade-st_e/2005/200528fe.pdf)
672. Value of Export and Import 2010 (Calendar Year). Ministry of Finance in
Japan. – [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.customs.go.jp/toukei/
shinbun/trade-st_e/2010/2010_117e.pdf](http://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/trade-st_e/2010/2010_117e.pdf)
673. Value of Export and Import 2015 (Calendar Year). Ministry of Finance in
Japan. – [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.customs.go.jp/toukei/
shinbun/trade-st_e/2015/2015_117e.pdf](http://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/trade-st_e/2015/2015_117e.pdf)
674. Veränderungen in der chinesischen Wirtschaftsdiplomatie. – [Electronic
resource]. – Access mode: [http://german.china.org.cn/business/txt/2011-
12/06/content_24087902.htm](http://german.china.org.cn/business/txt/2011-12/06/content_24087902.htm)
675. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product
Cycle / R.Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – May. – Vol. 80,
No. 2. – P.190-207
676. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment /
R.Vernon // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Nov. – Vol. 41,
No.4. – P. 255-267
677. Vertrag über die Europäische Union (Konsolidierte Fassung). – Amtsblatt der
Europäischen Union. C326/13. – 26.10.2012. – 223 S. – [Electronic resource]. –
Access mode: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:
12012M/TXT&from=DE](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012M/TXT&from=DE)

678. Wagner H. Einführung in die Weltwirtschaftspolitik. – Oldenbourg Verlag München, 2009. – 296 S.
679. Watson, A. Diplomacy: The Dialogue Between States / A.Watson – London: Routledge, 1982. – 236 p.
680. Wiesemann J. Auslandshandelskammern. 100 Jahre Dienstleister für die Wirtschaft. – DCM – Druck Center Meckenheim, 2000. – 189 S.
681. Winham G. International Trade and the Tokyo Round Negotiation / G.Winham. – Princeton: Princeton University Press, 1986. – 466 p.
682. Die Wirtschaftlichen Herausforderungen der Ukraine. Eingehende Analyse. – Wissenschaftlicher Dienst des Europäischen Parlament: Juni 2015. – 31 S.
683. Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH. Absatzförderung / Kooperationen. – [Electronic resource]. – Access mode: www.wfs.sachsen.de
684. Die Wirtschafts- und Währungsunion Europas vollenden. Vorgelegt vor: J.-C. Juncker in enger Zusammenarbeit mit D. Tusk, J. Dijsselbloem, M.Draghi und M-Schulz. – Europäische Kommission, 2015. – 28 S.
685. The World Bank. World Development Indicators. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&Topic=3#> Режим доступа: 01.10.2015
686. The World Factbook by CIA. – [Electronic resource]. – Access mode: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/
687. World Statistics Pocketbook 2015 edition. United Nations, New York, 2015. – 165 p.
688. World Trade Statistical review 2016. – World Trade Organization: 2016. – 163 p.
689. Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji. – [Electronic resource]. – Access mode: www.polska.trade.gov.pl
690. Wystąpienie Piotra Gregorza Woźniaka, Ministra Gospodarki na konferencji „Rola i zaangażowanie instytucji publicznych w promocję gospodarczą Polski i regionów”. 5 czerwca 2006 r., Warszawa, S. 3. – [Electronic resource]. – Access mode: www.paiz.gov.pl/nawosci/?id_news=1042

691. Yakop M., van Bergeijk P.A.G. The weight of economic and commercial diplomacy / Mina Yakop, Peter A.G. van Bergeijk // Working Papers (International Institute of Social Studies). – 2009. – August. –№ 478. – 31 p.
692. Yakovenko N., Kadenko N. Particulars of British Diplomacy / N.Yakovenko // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Випуск 100 (Частина II). – С. 60-68
693. Zarys organizacji i działalności Biura Radcy Handlowego, Wydziału Ekonomiczno – Handlowego, Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP na Litwie w latach 1993 – 2006. - Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP na Litwie.- Wilno, czerwiec 2007 r. – 68 S.
694. Zerka P. Instrumentarium dyplomacji ekonomicznej: wyzwania i dylematy. – Demos -Centrum Strategii Europejskiej. – 2012, 12 S.
695. Zimmerman, R.F. Dollars, Diplomacy, and Dependency: Dilemmas of US Economic Aid / R.F.Zimmerman. – London: Lynne Rienner, 1993
696. Zmiana programu „Wspierania polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA” przyjętego przez Radę Ministrów w dniu 28 lipca 2009 r. – [Electronic resource]. – Access mode: www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/927993/20121212_zmiana_programu_BGK_rpwe.pdf
697. Zmiana rządowego programu „Finansowe Wspieranie Eksportu” – [Electronic resource]. – Access mode: www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/927993/20150511_zmiana_programu_BGK_fwe.pdf