

Леонид Ранета, Михаил Куничка, Мартин Греш
**АНАЛИЗ УКРАИНСКОГО ЭКСПОРТА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ: ГРАВИТАЦИОННАЯ
МОДЕЛЬ**

В статье проведен анализ экспорта Украины при помощи гравитационного уравнения с целью определения влияния экономической дипломатии и других факторов на экспортные потоки. На основе результатов исследования можно утверждать, что гравитационная модель подходит для исследования экспорта Украины, благодаря которой была обнаружена положительная взаимосвязь между украинским экспортом и такими переменными как численность работников дипломатических миссий и региональных торговых соглашений.

Ключевые слова: экономическая дипломатия; поддержка экспорта; иностранная торговля; гравитационное уравнение; Украина.

Форм. 2. Рис. 1. Табл. 4. Лит. 26.

Леонід Ранета, Михайло Куничка, Мартін Греш
**АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ З ТОЧКИ ЗОРУ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ: ГРАВІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ**

У статті проведено аналіз експорту України за допомогою гравітаційного рівняння з метою визначення впливу економічної дипломатії та інших факторів на експортні потоки. На основі результатів дослідження можна стверджувати, що гравітаційна модель підходить для дослідження експорту України, завдяки якій виявлено позитивний взаємозв'язок між українським експортом та такими змінними як чисельність співробітників дипломатичних місій та кількість регіональних торговельних угод.

Ключові слова: економічна дипломатія; підтримка експорту; іноземна торгівля; гравітаційне рівняння; Україна.

Leonid Raneta¹, Mykhaylo Kunychka², Martin Gress³
**ANALYSIS OF UKRAINIAN EXPORTS IN THE CONTEXT
OF COMMERCIAL DIPLOMACY: GRAVITY MODEL**

The paper analyses Ukrainian exports by means of gravity equation in order to determine the impact of economic diplomacy and other factors on export flows. The gravity model is suitable for studying Ukraine's exports, since a positive relationship is found between Ukrainian export and such variables as the number of employees of diplomatic missions and of regional trade agreements.

Keywords: commercial diplomacy; export promotion; foreign trade; gravity equation; Ukraine.

Постановка проблеми. В настоящее время государства сталкиваются с давлением в глобальной экономической и торговой сферах. Это касается как развивающихся, так и высоко конкурентоспособных развитых стран, поэтому в последнее время стал актуальным вопрос защиты национальных экономических и коммерческих интересов отдельных государств. Важную роль в достижении этой цели играют национальные инструменты поддержки торговли, которые включают в себя и экономическую дипломатию.

Анализ последних исследований. Исследованиям экономической дипломатии посвящены ряд зарубежных и отечественных работ. В Словакии вопро-

¹ University of Economics in Bratislava, Slovakia.

² University of Economics in Bratislava, Slovakia.

³ University of Economics in Bratislava, Slovakia.

сами экономической дипломатии занимаются такие авторы, как Э. Пайтинка [18], П. Русиняк [20], Л. Тот [23], М. Чабай [13]. Среди чешских специалистов, исследующих эту область, необходимо выделить Б. Хубингера [14] и Ю. Штоурачову [21]. Среди зарубежных специалистов, которые занимаются проблематикой экономической дипломатии, следует отметить таких авторов, как Н. Бейн [11], С. Вулкок [11], Г. Каррон де ла Каррьер [3], а также российских дипломатов В.И. Попова [4] и В.Д. Щетинина [6].

В настоящее время нет единого определения понятия «экономической дипломатии». Это можно рассматривать как следствие неравномерного развития данного явления в разных странах и регионах мира. В этой статье мы используем определение Л. Тота, который описывает экономическую дипломатию как «определенного вида деятельность органов государственной власти и их представителей в области международных экономических отношений в представлении государства за границей в рамках общей дипломатии государства с целью реализации намерений внешнеэкономической политики государства, осуществляемая путем переговоров и других законных средств» [23, 17].

Суть экономической дипломатии проявляется в её задачах и функциях. Например, Э. Пайтинка [18] определяет следующие функции дипломатии: стимулировать и развивать деловые отношения, привлекать инвестиции, экономическая и информационная, политическая и законодательная функции, содействие в продвижении государства. В рамках данной статьи авторы будут обсуждать, в частности, роль продвижения и развития торговых отношений, которые в литературе иногда называют «стимулирование экспорта». Из-за различных толкований авторы этой статьи будут использовать термин «стимулирование экспорта», в то время как термин «развитие торговых отношений» включает в себя как развитие экспорта, так и импорта [18, 59]. С другой стороны, стимулирование экспорта является одной из самых важных функций дипломатии современного государства, и можно утверждать, что изучение эффективности экономической дипломатии в плане поддержки экспортной деятельности государства является актуальной проблемой в настоящее время. Вместе с тем, мы абстрагируемся от других понятий и функций дипломатии, например, от многосторонней дипломатии, и концентрируемся на двусторонних отношениях, также абстрагируемся от визитов глав государств или «ядерной дипломатии» [9], сосредотачивая внимание на экономической составляющей дипломатической деятельности.

В зарубежной литературе существуют различные работы, анализирующие эффективность экономической дипломатии через экспортные потоки. Среди наиболее известных международных экспертов необходимо отметить таких авторов, как П. ван Бергейк [11; 24], М. Якоп [26], Д. Ледерман [16], А.К. Роуз [19], М. ван Винстра [24]. Перечисленные авторы обсуждали вопрос о том, действительно ли дипломатические представительства за рубежом связаны с экспортной деятельностью. А.К. Роуз [19, 12–13] сделал вывод, что существует статистически значимая зависимость между наличием дипломатического представительства и объёмами экспорта. Статистический анализ А.К. Роуз показал, что при прочих равных условиях создание дополнительной единицы

дипломатических представительств в стране пребывания приводит к увеличению экспорта на 6–10%. Результаты также показывают, что формирование дополнительного посольства в принимающей стране имеет гораздо большее влияние на экспорт, чем дополнительные консульские представительства.

Изучением влияния посольств и консульств на экспортные потоки занимались такие авторы М. ван Винстра [24], П. ван Бергейк [24] и М. Якоп [26]. Они исследовали группу из 36 стран в 2006 г. и пришли к выводу, что увеличение числа посольств и консульств на 10% приводит к увеличению экспортных потоков на 0,5–0,9%. Еще одним результатом упомянутых авторов была гипотеза, что воздействие инструментов дипломатии имеет больший эффект в странах с низким и средним уровнем дохода. Экономическая дипломатия в странах с высоким уровнем доходов оказывает незначительное влияние на экспортную деятельность.

Указанные выше авторы использовали многофакторный регрессионный анализ, основанный на гравитационной модели Дж. Тинбергена [22, 262–293]. Гравитационная модель теории международной торговли ещё называется гравитационным уравнением, она стала движущей силой в эмпирических исследованиях в области международной торговли. Эта модель объясняет международную торговлю, основанную на географической удаленности, национальной экономики от своих торговых партнеров и экономического веса страны [24, 11].

В данной статье, как и в работах вышеупомянутых авторов, используется многофакторная линейная регрессия на основе гравитационной модели, используемой П. ван Бергейком [11, 147], работоспособность которой уже была доказана много раз.

Целью исследования является проверка пригодности многофакторной линейной регрессии для анализа экспортных потоков Украины. В связи с тем что, гравитационное уравнение успешно применялось в исследованиях торговли и экономической дипломатии развитых стран, целью данной статьи также является идентификация значимой статистической взаимосвязи между относительным размером посольства в принимающей стране и долей украинского экспорта в конкретную страну.

Авторы основываются на предположении, что экономическая дипломатия (в эффективном осуществлении вышеуказанных задач) может улучшить условия для роста внешней торговли и инвестиций в пользу представляемого государства в государстве пребывания дипломатической миссии.

Основные результаты исследования. В этой статье мы анализировали воздействие дипломатических представительств Украины за границей на экспортные потоки из Украины в группу 78 стран в 2012 году.

С помощью статистического анализа рассматривается экспорт Украины в страны, в которых Украина имеет дипломатические представительства. Из анализа были исключены все экспортные направления, которые не имеют официальных дипломатических представительств Украины. В некоторых странах Украина напрямую не представлена, но официальное дипломатическое или консульское представительство находится в соседней стране. Данное обстоятельство вызвано бюджетной политикой МИДа. Примером такого рода

являются некоторые латиноамериканские страны (Уругвай, Чили и Парагвай), которые работают с украинским дипломатическим представительством в Буэнос-Айресе. Данные торговые партнёры были опущены из выборки. Также из анализа исключены данные о постоянных представительствах при международных организациях и данные о количестве их сотрудников. Очевидно, что представительства при международных организациях также влияют на качество системы экономической дипломатии, но данное обстоятельство может вызвать ошибки в рамках количественного анализа, т.к. мы учитывали только двусторонние отношения.

Мы применили многофакторную регрессию для изучения связи между экспортными потоками и выбранными переменными. Независимая переменная «доля работников посольства», которую мы анализируем в сопоставлении с другими независимыми переменными: региональные торговые соглашения, ВВП, географическое расстояние, членство в региональных торговых договорах. Многофакторная регрессионная модель может быть выражена следующей формулой:

$$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_t + \dots + \beta_n N_t + e_t. \quad (1)$$

Переменную «Региональные торговые соглашения» мы выразили в виде подставной переменной, которая может приобретать значения «0» и «1». Членство в региональных торговых соглашениях выражается таким образом: страна, состоящая с Украиной в таком соглашении, получает «1», а государство, которое не участвует — значение «0» (табл. 1).

Отдельные данные для анализа взаимосвязи между украинским экспортом и количеством работников дипломатических миссий были получены с официального сайта украинского правительства. Дабы обезразмерить данные для дальнейшего анализа мы решили работать с данными о доле экспорта в конкретную страну в общем экспорте Украины и также поступили с количеством работников дипломатической миссии в конкретной стране. Данные о количестве работников посольств получены путем подсчета дипломатических работников на официальном сайте Министерства иностранных дел Украины и различных посольств [1; 5]. Всеобъемлющую и актуальную информацию, касающуюся экспорта товаров и услуг в 2012 г., мы черпали с официального сайта Государственной службы статистики Украины [2]. Во время исследования мы использовали абсолютное значение экспорта (в дол. США), которое было преобразовано в относительную величину стоимости (доля в общем объеме экспорта страны в исследуемых странах). Абсолютное число сотрудников дипломатических представительств Украины также было преобразовано в относительную величину, как доля сотрудников дипломатической миссии в конкретном государстве в общем количестве дипломатов Украины. В дополнение к вышеупомянутым официальным сайтам мы использовали базу данных Всемирной торговой организации (ВТО) о региональных торговых соглашениях [25]. Чтобы определить географическое расстояние между Украиной и исследуемыми странами, была использована база данных «GEODIST» СЕРП [13]. Географическая удаленность в этой базе данных рассчитывается на основе большого круга (формула большого круга) — использование широты и долготы, а также главных городских агломераций по численности населения [17].

Данные, используемые в данной работе, были получены из вышеуказанных источников и включены в табл. 1.

Таблица 1. Данные по странам – торговым партнерам, используемые в регрессионном анализе*

Государство	Региональные торговые соглашения	ВВП на душу населения, дол. США	Количество населения, тыс.	Географическое расстояние, км
Австралия	0	41954	22906	14957
Австрия	0	41908	8466	1052
Азербайджан	1	10365	9235	1874
Алжир	0	7267	37495	2658
Аргентина	0	17917	41028	12846
Армения	1	5924	3281	1576
Беларусь	1	15479	9386	434
Бельгия	0	37459	11095	1837
Болгария	0	14103	7282	1023
Бразилия	0	11747	198361	11155
Великобритания	0	36569	63244	2138
Венгрия	0	19497	9932	896
Вьетнам	0	3788	88762	7206
Германия	0	38666	81918	1646
Греция	0	24260	11290	1482
Грузия	1	5842	4498	1465
Дания	0	37324	5581	1329
Египет	0	6474	82500	2268
Израиль	0	33878	7701	2071
Индия	0	3843	1240590	4583
Индонезия	0	4923	244468	9581
Иордания	0	5977	6397	2104
Ирак	0	7004	33703	2216
Иран	0	12986	76117	2350
Ирландия	0	40716	4585	2518
Испания	0	30058	46163	2864
Италия	0	29812	60821	1675
Казахстан	1	13526	16912	3564
Канада	0	42317	34827	7564
Кения	0	1781	42104	5786
Кипр	0	26794	872	1715
Киргизия	1	2351	5588	3417
Китай	0	9055	1360720	6461
Куба	0	10200	11167325	9542
Кувейт	0	39874	3785	2767
Латвия	0	18058	2042	840
Ливан	0	15587	4010	1887
Ливия	0	11936	6411	2430
Литва	0	21383	3008	590
Македония	1	10465	2066	10708
Малайзия	0	16794	29457	8424
Марокко	0	5193	32522	3524
Мексика	0	15363	117055	10832
Молдова	1	3378	3560	399
Нигерия	0	2697	164752	5500

Окончание табл. 1

Государство	Региональные торговые соглашения	ВВП на душу населения, дол. США	Количество населения, тыс.	Географическое расстояние, км
Нидерланды	0	41527	16754	1782
Норвегия	1	54397	5038	1630
Перу	0	10596	30474	12293
Польша	0	20562	38538	691
Португалия	0	23047	10602	3352
Республика Корея	0	31950	50004	7309
Российская Федерация	1	17518	141924	763
Румыния	0	12722	21336	745
Саудовская Аравия	0	30477	28994	3191
САЭ	0	29176	8768	3546
Сенегал	0	2005	13110	5852
Сербия	0	10722	7259	973
Сингапур	0	60799	5312	8734
Сирия	0	5436	22530746	1942
Словакия	0	24142	5404	998
Словения	0	27837	2055	1278
США	0	51704	314184	7516
Таджикистан	1	2205	7964	3268
Таиланд	0	9503	67892	7430
Тунис	0	9650	10778	2213
Туркменистан	1	8641	5614	2599
Турция	0	14812	74885	1051
Узбекистан	1	3523	29449	3129
Финляндия	0	35771	5427	1135
Франция	0	35295	63409	2025
Хорватия	0	17618	4402	1193
Черногория	0	11610	622	973
Чехия	0	27000	10505	1142
Швейцария	1	44864	8002	1731
Швеция	0	40304	9556	1267
Эстония	0	21714	1340	1066
ЮАР	0	11281	51069	9462
Япония	0	35855	127611	8216

* составлено по данным [12; 15; 25].

Учитывая, что эта статья фокусируется на эффективности экономической дипломатии Украины с точки зрения продвижения экспорта, мы должны помнить, что экспортная деятельность Украины в течение последнего десятилетия неуклонно расширялась и мы можем отследить кратный рост экспорта в различные регионы мира (рис. 1). Наибольший рост экспорта товаров и услуг за период 2000–2012 гг. можно отнести к Африке (7,6 раза), хотя доля в общем объеме экспорта региона составляет лишь 7% (2012 г.) [2]. Особое увеличение экспорта произошло для региона Австралии и Океании (33-кратный рост), но доля в общем объеме экспорта этого региона остается очень низкой – 0,3% (2012 г.), данное обстоятельство связано с особым географическим расположением и удаленностью региона. Следует также отметить увеличение экспорта Украины в такие регионы, как Азия (5-кратное увеличение), Европы

(4 раза), Америки (3-кратное). Общий рост экспорта товаров и услуг Украины за период 2000–2012 гг. представляет собой увеличение в 4,5 раза (рис. 1). Рост абсолютных значений экспорта Украины происходил параллельно с проникновением на отдалённые рынки Азии, Африки и Америки. В этом контексте мы видим главную возможность для реализации экономической дипломатии. Реализация торговых контактов на традиционных рынках сбыта не требует такого активного содействия, например, для Украины рынки стран СНГ являются культурно близкими, а информированность экономических субъектов – достаточной. С другой стороны, после вступления в ВТО появилась существенная возможность проникать на другие рынки, более отдалённые и гетерогенные с культурной точки зрения, и как раз в этих регионах инструменты экономической дипломатии имеют большой потенциал.

Данное исследование поможет определить ключевые факторы, влияющие на украинский экспорт. Использование гравитационного уравнения логично в наших условиях, т.к. данная модель показала хорошие результаты в прошлом при изучении влияния экономической дипломатии на торговлю [24].

Применяя избранные нами переменные к формуле (1), мы получим уравнение, представляющее связь между долей экспорта Украины и других независимых переменных:

$$X_j = \beta_1 + \beta_2 Y_j + \beta_3 N_j + \beta_4 E_j + \beta_5 RTA_j + e_j. \quad (2)$$

где j – это страна-импортер украинской продукции и услуг. В нашем случае X_j представляет собой долю экспорта товаров и услуг в конкретную страну в общем экспорте Украины. Также используются следующие независимые переменные: Y_j – ВВП на душу населения в стране j ; D_j – географическое расстояние между Украиной и страной j ; N_j – количество населения в стране j ; E_j – доля работников украинского посольства в стране j в общем количестве дипломатов Украины; RTA_j – относится к участию в региональных торговых договорах, переменная получает значение «1» либо «0»; e_j – ошибка модели.

Вышеуказанные переменные были отобраны на основании того, что географическая близость соседних государств должна влиять как на торговлю, так и на экономические и политические отношения. По тем же причинам эта модель включает в себя региональные торговые соглашения Украины с другими странами, что способствует более лёгкому развитию торговых отношений [25].

Многофакторный регрессный анализ включил в себя наблюдения по 78 странам мира (табл. 1), в которых присутствовали посольства Украины и соответственно туда осуществлялись экспортные поставки товаров и услуг. Тем не менее, мы подчеркиваем, что статистический анализ не включает в себя страны, с которыми Украина установила дипломатические отношения, но не имеет посольств, эти страны были намеренно исключены из данного анализа из-за возможности появления ошибок.

В табл. 2 мы можем наблюдать высокую статистическую значимость модели, значение R меньше 0,05 и составило 0,0198. Коэффициент детерминации показывает, что модель объясняет только 16,6841% дисперсии доли

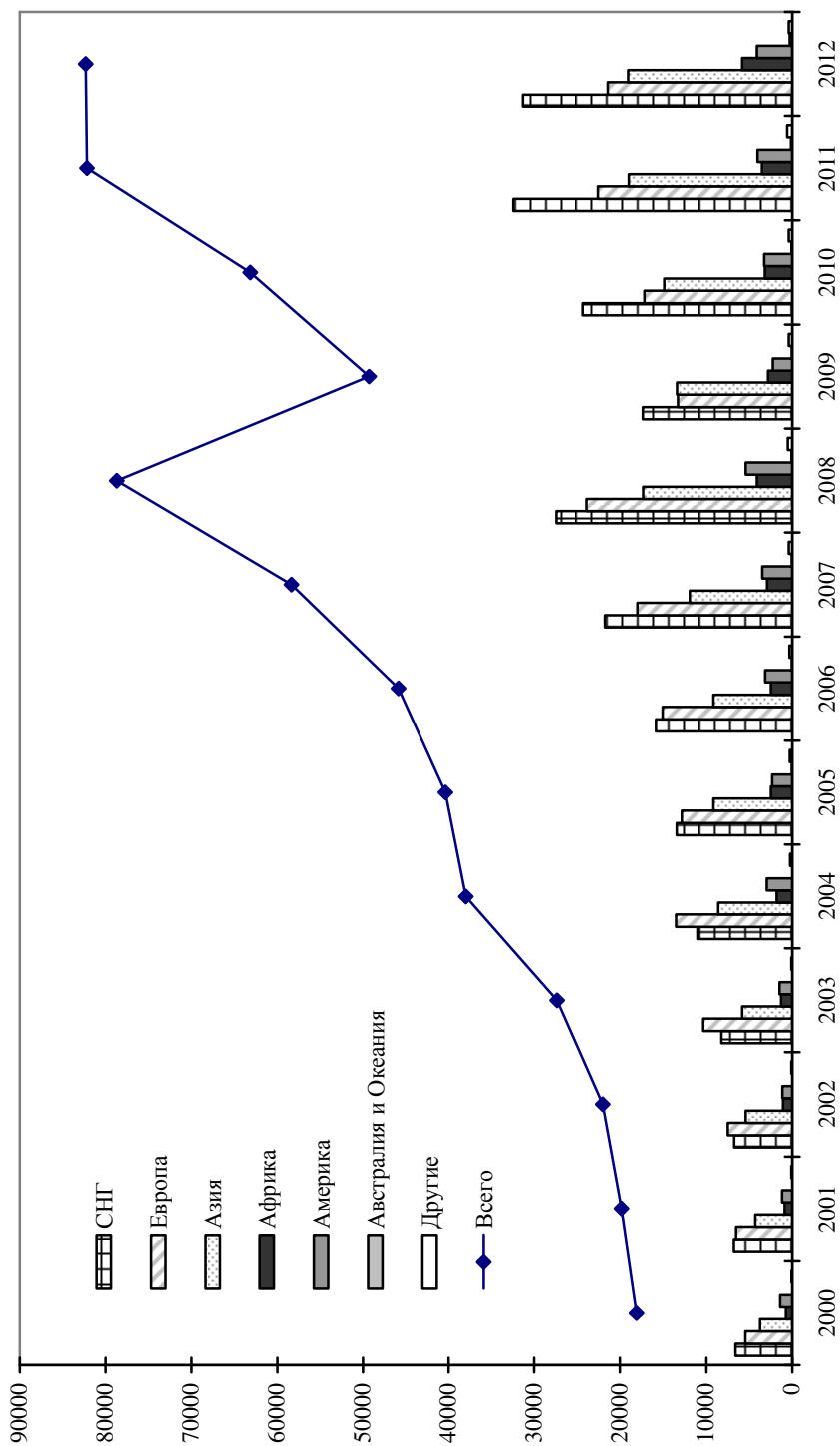


Рис. 1. Экспорт товаров и услуг Украины в регионы мира, млн. дол. США, построено по данным [2]

экспорта товаров и услуг. Остаточное стандартное отклонение – 0,030378. Приведенные параметры модели показывают, что существует статистическая связь между зависимой переменной «экспорт товаров и услуг» и независимыми переменными.

Таблица 2. Результаты многофакторной регрессии*

Модель	Коэффициент детерминации	Статистическая ошибка	Значение P
$Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_t + \dots + \beta_n N_t + e_t$	16,6841	0,030378	0,0198

* составлено авторами при помощи “SG Centurion XVI”.

Табл. 3 показывает влияние различных факторов, вошедших в многофакторный регрессионный анализ. Рассматривая различные факторы, мы можем отслеживать статистическую значимость. Результаты указывают, что для некоторых переменных значение P очень высоко, выше порога значимости в 0,05. Высокие показатели данных значений не являются проблемой для нашего анализа, т.к. статистически результат позволяет интерпретацию и сравнительный анализ влияния разных факторов. Исходя из основной цели статьи в первую очередь будем анализировать эффект влияния доли работников посольств на доли экспорта товаров и услуг.

Таблица 3. Результаты многофакторной регрессии по отдельным переменным*

Переменные	Коэффициент	Статистическая ошибка	T статистика	Значение P
Константа	-0,00458016	0,0103512	-0,442478	0,6595
Работники посольства	1,32073	0,477168	2,76784	0,0072
ВВП на душу населения	-3,44459	2,4759	-0,139125	0,8897
Географическое расстояние	-8,61931	0,00000102395	-0,841768	0,4027
Население	3,39678	1,25219	0,271266	0,7870
Региональные торговые соглашения	0,0202901	0,00937756	2,16368	0,0338

* составлено авторами при помощи “SG Centurion XVI”.

Исходя из табл. 3, можно сделать выводы о результатах регрессионного анализа. Было найдено положительное влияние сотрудников посольств Украины на экспортные потоки, с коэффициентом 1,3. Таким образом, между экспортом в конкретную страну и количеством работников посольства в данной стране есть положительная связь, и этот эффект является статистически значимым, значение P – 0,0072. Данный результат говорит о том, что увеличение количества дипломатических работников в посольствах на 10% приведёт к росту экспорта на 8–18% (принимая во внимание ошибку).

Отрицательная корреляция (-3,4) в случае с показателем ВВП говорит о том, что экспорт Украины меньше направляется в относительно богатые страны, но этот эффект является статистически незначительным, т.к. его значение – 0,8897, т.е. выше 0,05. Негативный эффект на экспортные потоки Украины имеет географическое расстояние с коэффициентом -8,6, падение экспорта с увеличением расстояния. Географическое расстояние отрицательно влияет на

экспорт, что подтвердило наши предположения в отношении данного фактора, исходя из гравитационной модели. Из результатов регрессионного анализа также становится ясным, что население делового партнера оказывает положительное влияние на экспорт Украины. Региональные торговые соглашения оказали положительное влияние на украинский экспорт, правда, с довольно слабым значением, но этот результат также находится в рамках наших предположений и подтверждает гравитационную модель.

Относительно высокие показатели значений R не представляют серьезной проблемы для анализа по двум причинам. Во-первых, коэффициенты, хоть и статистически имеют слабое влияние, но, с другой стороны, не противоречат экономической интерпретации. Во-вторых, переменные со статистически незначительным влиянием (ВВП, численности населения и географического расстояния) не являются основным объектом исследования. Эти переменные только вспомогательные и не влияют на качество и эффективность инструментов экономической дипломатии как таковой.

Выводы. В завершении мы можем констатировать некоторые смешанные результаты. С одной стороны, статистический анализ говорит о том, что дипломатический персонал и объемы украинского экспорта являются статистически взаимосвязанными. Для правительства Украины в случае реализации программы диверсификации рынков сбыта и расширения экспорта продукции необходимо интенсивно использовать инструменты экономической дипломатии. Данное предложение следует понимать и в том смысле, что финансирование на одного дипломата не изменится. Интенсификация возможна не только через количественную составляющую, которую мы анализировали, но и качественную. Увеличение бюджета и увеличение эффективности работы существующих представительств должны быть в приоритете, также как и количественная составляющая. Общая интенсификация, как количественная, так и качественная, принесли бы наиболее значимые результаты.

Данная статья является продолжением исследования, посвященного экономической дипломатии Украины. Первая статья, посвященная кластерному анализу структуры экспорта и взаимосвязи с экономической дипломатии, будет опубликована отдельно, но обе части исследования гармонично дополняют друг друга. Рекомендуем Министерству иностранных дел Украины ознакомиться со всеми частями исследования для составления более полной картины, как по факторам, влияющем на экспорт, так и по перспективным целевым кластерам стран (которые рассматривались в предыдущих наших статьях по данной проблематике).

1. Дипломатичні представництва за кордоном // Міністерство закордонних справ, 2013 // mfa.gov.ua.

2. Зовнішньоекономічна діяльність // Державна служба статистики України, 2013 // ukrstat.gov.ua.

3. *Каррон де ла Каррьер Г.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок / Пер. с фр. – М.: РОССПЭН, 2003. – 296 с.

4. *Попов В.* Современная дипломатия. Теория и практика. – М.: Научная книга, 2000. – 575 с.

5. Посольства України // Міністерство закордонних справ, 2013 // mfa.gov.ua.

6. *Шетинин В.* Экономическая дипломатия. России. – М.: Международные отношения, 2001. – 280 с.

7. Эконометрика в схемах и таблицах / Н.М. Гореева и др. – М.: Эксмо, 2008. – 224 с.
8. Экономическая дипломатия в условиях глобализации / Под ред. Л.М. Капицы. – М.: МГИМО, 2009. – 544 с.
9. *Adaskova, D.* (2014). Nuklearna diplomacia s Iranom. International Relations 2014 Contemporary Issues of World Economics and Politics, 15th International Scientific Conference (pp. 9–17).
10. *Bayne, N., Woolcock, S.* (2007). The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiations in International Economic Relations. Aldershot: Ashgate.
11. *Bergeijk, P.A.G. van* (1994). Economic Diplomacy, Trade and Commercial policy: Positive and Negative Sanctions in a New World Order. Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited.
12. Centre d'etudes Prospectives et d'Informations Internationales (2011). Geodesic distances // www.cepii.fr.
13. *Csabay, M.* (2005). Aka je buducnost' hospodarskej diplomacie? Hospodarska diplomacie v 21. storoci. Zbornik z medzinarodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonym.
14. *Hubinger, V.* (2006). Encyklopedie diplomacie. Praha: Libri.
15. International Monetary Fund (2014). World Economic Outlook Database October 2013 // www.imf.org.
16. *Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L.* (2006). Export Promotion Agencies: What works and what doesn't. World Bank policy research: Working paper.
17. *Mayer, T., Zignago, S.* (2011). Notes on CEPII's distances measures: The GeoDist database // www.cepii.fr.
18. *Pajinka, E.* (2007). Hospodarska diplomacia a jej ьloha v 21. storoci. Mezinarodni vzťahy, 42(4): 52–72.
19. *Rose, A.K.* (2005). The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion. The National Bureau of Economic Research.
20. *Rusinak, P.* (2005). Klasicka verzus hospodarska diplomacia? Hospodarska diplomacie v 21. storoci. Zbornik z medzinarodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonom.
21. *Stouracova, J.* (2012). Promeny ekonomicke diplomacie v CR a ve svete. Praha: Professional publishing.
22. *Tinbergen, J.* (1962). Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. Literary Licensing LCC.
23. *Toth, L., Horvathova, K.* (2006). Hospodarska diplomacia: bilateralne vzťahy. Bratislava: Sprint.
24. *Veenstra, M.-L.E.H. van, Yakop, M., Bergeijk, P.A.G. van* (2010). Economic Diplomacy, the Level of Development and Trade. Clingendael.
25. *World Trade Organization* (2013). Regional Trade Agreements Information System // rtais.wto.org.
26. *Yakop, M., Bergeijk, P.A.G. van* (2009). The Weight of Economic and Commercial Diplomacy. Social Science Research Network.

Приложение 1. Исходные данные для регрессного анализа экспорт товаров и услуг Украины и сотрудники посольств в 2012 году

	Страна	Экспорт товаров и услуг, тыс. дол. США	Доля экспорта товаров и услуг, %	Количество сотрудников посольства	Доля сотрудников посольств на общем количестве, %
1	Австралия	41506,3	0,05	4	0,54
2	Австрия	687260,3	0,83	11	1,50
3	Азербайджан	806415,8	0,98	10	1,36
4	Алжир	307610,2	0,37	8	1,09
5	Аргентина	12113,5	0,01	9	1,23
6	Армения	194822,7	0,24	7	0,95
7	Беларусь	2369741,9	2,88	15	2,04
8	Бельгия	768599,6	0,93	15	2,04
9	Болгария	613153	0,74	7	0,95
10	Бразилия	353135,3	0,43	11	1,50
11	Велико-британия	1275261,6	0,17	19	1,09

Продолжение приложения 1

	Страна	Экспорт товаров и услуг, тыс. дол. США	Доля экспорта товаров и услуг, %	Количество сотрудников посольства	Доля сотрудников посольств на общем количестве, %
12	Венгрия	1586814,6	1,93	13	1,77
13	Вьетнам	131593,1	0,16	7	0,95
14	Германия	2103694,8	2,55	20	2,72
15	Греция	300642,6	0,37	11	1,50
16	Грузия	602910,1	0,73	6	0,82
17	Дания	279780,8	0,34	4	0,54
18	Египет	2940756,5	3,57	11	1,50
19	Израиль	922509,2	1,12	12	1,63
20	Индия	2345923,3	2,85	16	2,18
21	Индонезия	473502	0,58	6	0,82
22	Иордания	550009,6	0,67	5	0,68
23	Ирак	888325,4	1,08	10	1,36
24	Иран	1175954,3	1,43	10	1,36
25	Ирландия	140652,2	0,17	4	0,54
26	Испания	1606960	1,95	10	1,36
27	Италия	2617319,3	0,30	15	0,54
28	Казахстан	2643294	3,21	11	1,50
29	Канада	237450,7	0,29	11	1,50
30	Кения	82518	0,10	12	1,63
31	Кипр	620014,2	0,75	8	1,09
32	Киргизия	131174,4	0,16	3	0,41
33	Китай	1858123,1	2,26	19	2,59
34	Куба	29543,9	0,04	4	0,54
35	Кувейт	11324,4	0,01	5	0,68
36	Латвия	356374,3	0,43	6	0,82
37	Ливан	1453959,7	1,77	12	1,63
38	Ливия	297260,4	0,36	7	0,95
39	Литва	310352	0,38	9	1,23
40	Македония	15409,2	0,02	5	0,68
41	Малайзия	146110,9	0,18	4	0,54
42	Марокко	368284,7	0,45	5	0,68
43	Мексика	201514,1	0,24	8	1,09
44	Молдова	895833,6	1,09	19	2,59
45	Нигерия	287853,3	0,35	5	0,68
46	Нидерланды	966709,6	1,17	9	1,23
47	Норвегия	103052,2	0,13	4	0,54
48	Перу	77915,6	0,09	5	0,68
49	Польша	2717594,1	3,30	29	3,95
50	Португалия	355589,4	0,43	11	1,50
51	Республика Корея	532628,1	0,65	8	1,09
52	Российская Федерация	22997173,8	27,93	14	1,91
53	Румыния	582143,9	0,71	11	1,50
54	Саудовская Аравия	927896,7	1,13	5	0,68
55	САЭ	497721,1	0,60	11	1,50
56	Сенегал	89850,8	0,11	3	0,41
57	Сербия	136163,4	0,72	8	0,68

Окончание приложения 1

	Страна	Экспорт товаров и услуг, тыс. дол. США	Доля экспорта товаров и услуг, %	Количество сотрудников посольства	Доля сотрудников посольств на общем количестве, %
58	Сингапур	174535,6	0,21	4	0,54
59	Сирия	589237,6	0,86	5	1,63
60	Словакия	709579,5	0,04	12	0,54
61	Словения	33132,1	1,55	4	2,59
62	США	1748271,7	2,12	30	4,09
63	Таджикистан	109048,4	0,13	4	0,54
64	Таиланд	249197,9	3,18	4	2,04
65	Тунис	323180	0,39	3	0,41
66	Туркмени- стан	701596,9	0,85	9	1,23
67	Турция	3871838,4	4,70	19	2,59
68	Узбекистан	464839,4	0,56	7	0,95
69	Финляндия	107107,1	0,13	4	0,54
70	Франция	687685,8	0,84	18	2,45
71	Хорватия	45634,8	0,06	8	1,09
72	Черногория	16897,4	0,02	5	0,68
73	Чехия	763084,2	0,93	11	1,50
74	Швейцария	699300,9	0,85	6	0,82
75	Швеция	126334,5	0,15	8	1,09
76	Эстония	458376,2	0,56	6	0,82
77	ЮАР	159768,2	0,19	13	1,77
78	Япония	336337,4	0,41	7	0,95
Всего	Всего экспорт в государства где есть посольство Украины	78402785,6	100,00	734	100,00
	Всего экспорт	82337386,4	95,20	734	100,00

* составлено по данным [1; 6; 17].

Стаття надійшла до редакції 27.04.2015.