

## ФОРМИ ТА МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ У СФЕРІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

*У статті систематизовано форми та методи роботи економічних підрозділів посольств та інших суб'єктів економічної дипломатії України в умовах інтеграції до системи світового господарства, розглянуто їх зміст, особливості застосування, сформульовано рекомендації щодо організаційного забезпечення та ефективного використання. Наведено перелік форм та методів роботи в економічній дипломатії як об'єктів аналітичної оцінки.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, економічна дипломатія, форми та методи економічної дипломатії.

В умовах активізації глобалізаційних процесів та інтеграції України до системи світового господарства зростає вагомість вимог до забезпечення та відстоювання національних інтересів на міжнародних ринках. Участь у міжнародних організаціях та інших економічних формуваннях не послабляє конкуренції, а лише породжує нові її вияви. У зв'язку з цим особливого значення в міжнародних та міждержавних економічних відносинах набуває економічна дипломатія. Її нову роль підкреслюють на вищих рівнях державного керівництва і в Європейському Союзі, і в країнах СНД. В економічній дипломатії як особливій діяльності, спрямованій на відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг та створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності для вітчизняної економіки, особливе місце належить вибору необхідних форм та методів роботи. Від них значною мірою залежить рівень ефективності експортно-імпортних операцій, залучення необхідних інвестиційних вкладень, розвиток міжнародної кооперації. Насамкінець правильно вибрані та оптимально використані відповідні форми та методи роботи дипломатичних представництв в економічній сфері є суттєвим підґрунтям повноти виконання поставлених перед країною завдань та досягнення її стратегічних цілей. Одночасно форми і методи роботи в економічній дипломатії самі є об'єктами економічного аналізу, на підставі якого можуть прийматись відповідні управлінські рішення. Означене характеризує актуальність розглядуваної проблематики.

Питання форм і методів роботи в економічній дипломатії в окремих аспектах розглядалися як українськими, (В. А. Вергун, І. Г. Манцуров, О. М. Шаров), так і зарубіжними авторами (П. Баранай (Словаччина), Г. Каррон де ла Каррьер (Франція), О. Є. Ліхачов, В. Д. Щетінін (Росія), Е. Молендовські, В. Полян, П. Церка (Польща)). Проте тема залишається відкритою і потребує поглибленого розгляду та систематизації.

Метою нашої статті є розглянути існуючі підходи щодо форм та методів роботи у сфері економічної дипломатії, обґрунтувати оптимальність та доцільність їх застосування в конкретних ситуаціях практичної діяльності безпосередньо як економічних підрозділів дипломатичних представництв України в країнах перебування та при міжнародних організаціях, а також відповідних структур і представництв українського бізнесу за кордоном. Крім того, необхідно систематизувати форми і методи роботи в економічній дипломатії як об'єктів аналітичної оцінки і аналізу.

Сучасний рівень міждержавних стосунків передбачає формування пакету цілей економічної дипломатії, серед яких насамперед такі, як:

- 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.

Слід звернути увагу, що виклики глобалізованої економіки на сучасному етапі змушують здійснювати «пошук методів та форм раціонального поєднання інтересів країн в системі міжнародної торгівлі, спрямованих на кооперування зусиль і уникнення конфронтації в гострій конкурентній боротьбі за ринки збуту та сфери впливу, особливо несприятливими способами політичного та силового тиску» [1].

Досягнення зазначених цілей повинно забезпечуватись організацією діяльності насамперед дипломатичних представництв за кордоном. При цьому і самі представництва, і 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 національної 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.

Сучасна економічна дипломатія України, яку сьогодні репрезентують насамперед економічні відділи Посольств, застосовує наступні *форми роботи*[2]:

- 1) діяльність постійних міжурядових 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 міждержавних комісій є однією з основних організуючих форм роботи по виробленню стратегії двостороннього торговельно-економічного, інвестиційного та коопераційного співробітництва України з іншими державами.*

Відповідно до положень Глави 10 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом (УПС) у квітні 2011 р. започатковано діяльність Ради з питань співробітництва, яка здійснює контроль за виконанням УПС та «розглядає будь-які значні питання, що виникають в рамках Угоди, та будь-які інші двосторонні або міжнародні питання, що становлять взаємний інтерес» [3]. Рада з питань співробітництва може також виносити необхідні рекомендації за погодженням між двома Сторонами. Засідання Ради проводяться на рівні міністрів один раз на рік, а також, коли цього вимагають обставини.

Серед найбільш активних двосторонніх міждержавних комісій, які працюють на постійній основі, слід назвати українсько-німецьку міждержавну раду з питань економічного співробітництва, у складі якої працює 7 двосторонніх робочих груп. Засідання ради відбуваються раз у два – три роки, по чергово в Україні та ФРН. На засідання виносяться питання економічного співробітництва, обговорюється стан реалізації домовленостей, досягнутих під час попередніх засідань, стан торговельно-економічних та інвестиційних відносин між країнами, аналізується хід реалізації спільних економічних проектів, здійснюється розгляд перспективних напрямів співробітництва між Україною та ФРН.

Як правило, перед пленарним засіданням проходить засідання робочих груп (з енергетики, будівництва, промисловості, сільського господарства і продовольства, підприємницької діяльності і регуляторної політики, охорони довкілля, туризму). Кожна робоча група очолюється двома співголовами – з української і німецької сторони.

Перед проведенням чергового засідання міждержавної ради з питань економічного співробітництва проводиться великий обсяг роботи в обох країнах; питання, які будуть винесені для обговорення, опрацьовуються фахівцями різних міністерств, відомств і організацій. Здійснюється значна аналітична робота, проводиться пошук нових перспективних напрямів для співпраці, вживаються необхідні заходи щодо мінімізації інвестиційних та торговельних ризиків для підприємців у кожній з країн-партнерів. Особлива увага звертається на вирішення проблемних питань, наприклад, забезпечення ліквідації простроченої та проблемної кредитної заборгованості (передусім у випадках надання державних гарантій), повернення податку на додану вартість експортерам продукції, усунення митних перешкод при експортно-імпорتنних операціях.

На засіданнях робочих груп розробляються заходи, які можуть створити необхідне підґрунтя для нарощення двосторонніх торговельно-економічних та інвестиційних відносин між суб'єктами

зовнішньоекономічної діяльності країн. Опрацьовані робочими групами матеріали виносяться на розгляд пленарного засідання міждержавної ради. У пленарному засіданні, крім безпосередніх членів ради та робочих груп, беруть участь керівні та відповідальні працівники міністерств і центральних відомств обох країн (міністри, заступники міністрів, керівники служб), торгово-промислових палат, банків, а також бізнесу.

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

Подібні двосторонні міждержавні комісії України створені спільно з Австрійською Республікою, В'єтнамом, Індією, Кіпром, Республікою Корея, Латвією, Литвою, Марокко, Республікою Польща, Російською Федерацією, Словенією, Туркменією, Угорщиною та цілою низкою інших країн світу.

Зацікавленість німецької економіки в співпраці з Україною втілюється у тому, що створена і працює не тільки українсько-німецька міждержавна рада з питань економічного співробітництва, але і Постійна українсько-баварська робоча комісія, 9 засідання якої відбулось у липні 2011 р. в м. Мюнхені. У складі комісії працює 3 робочих групи:

1) з питань економіки, транспорту, технологій і захисту довкілля;

2) з питань внутрішніх справ, будівництва, юстиції, освіти, культури та соціального захисту;

3) з питань сільського та лісового господарства.

Активна робота українсько-баварської комісії впродовж багатьох років була і залишається вагомим підґрунтям того, що Федеральна земля Баварія є, з одного боку, традиційно важливим ринком збуту продукції української металургійної та хімічної промисловості, а з іншого – найбільшим постачальником високотехнологічної продукції та обладнання і устаткування в Україну.

Предметом уваги Міждержавної українсько-ізраїльської комісії з питань торгівлі та економічного співробітництва є поглиблення партнерства у сфері енергоефективності, енергозбереження, телекомунікацій та радіозв'язку, стандартизації, метрології та оцінки відповідності, торгівлі, туризму, інвестицій, сільського господарства та технологій наука.

Міждержавна українсько-в'єтнамська комісія з питань торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва, яка провела вже 12 засідань, 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.

У кожному випадку постійні двосторонні міждержавні (міждержавні) комісії визначають пріоритети своєї діяльності і будують 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*. Останні проводяться на конкретну актуальну тему. Місцем проведення таких форумів можуть бути як країни перебування українських дипломатичних представництв, так і 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, у наш 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 змістовим наповненням економічних та інвестиційних форумів є окреслення економічних та коопераційних можливостей, експортного потенціалу, конкурентних переваг та інвестиційних потреб української економіки. Під час форумів проводяться презентації інвестиційних проєктів і експортних можливостей, обговорюються 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 форма роботи у сфері економічної дипломатії як *проведення Днів української економіки*.

Дні економіки України відбуваються, як правило, у межах інших презентаційних заходів, зокрема під час міжнародних виставок і ярмарків. Для участі в Днях української економіки запрошуються достатньо представницькі делегації з України, до складу яких, як правило, залучаються представники Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, галузевих міністерств і відомств, регіональних органів виконавчої влади (обласних державних адміністрацій та їх управлінь), торгово-промислових палат, а також безпосередніх учасників зовнішньоекономічної діяльності. Очолюють такі делегації переважно представники керівництва Уряду України.

Програма таких днів економіки передбачає пленарне засідання, під час якого увазі учасників пропонується декілька доповідей та виступів представників України, а також від владних структур та ділових кіл країни перебування, відбуваються ділові дискусії, проводяться презентації проєктів щодо налагодження партнерства. Крім того, визначається час для індивідуальних робочих зустрічей та переговорів представників країн, на яких досягаються відповідні домовленості щодо подальшої співпраці, про рамкові умови партнерства, спільну реалізацію інвестиційних проєктів, урегулювання наявних проблемних моментів. За результатами можуть бути підписані протоколи намірів, меморандуми, угоди і навіть контракти.

Велику роль у підготовці та проведенні Днів української економіки в країнах перебування повинні відігравати саме працівники дипломатичного представництва (Посольства) України, зокрема економічного відділу. Їх завдання – опрацювання ідеї

проведення такого заходу, узгодження її з відповідними структурами влади та ділових кіл в Україні, забезпечення участі представників бажаних установ, організацій, компаній і фірм країни перебування.

Головною метою Днів української економіки повинно бути 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. Дні української економіки проводяться 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 є організація і проведення *коопераційних бірж*.

*Коопераційні біржі* доцільно проводити під час Днів української економіки, а також у межах міжнародних інвестиційних форумів, виставок і ярмарків. Особливістю коопераційної біржі є те, що там нічого не продають і не купують, під час їх проведення повинні відбуватись:

- 1) інтенсивний обмін інформацією щодо конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, їх намірів щодо налагодження відповідних форм співробітництва (реалізація продукції, купівля обладнання і технології, налагодження спільного виробництва, формування коопераційних зв'язків, пропозиція проєктів 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 в окремих випадках – 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 має ретельна її підготовка. Зміст її повинен полягати в наступному.

1. Визначення конкретної теми коопераційної біржі, її цільового спрямування, вибір галузі виробництва, економіки, сфери діяльності (наприклад, будівництво і виробництво будівельних матеріалів, текстильна промисловість, хімічна промисловість, деревообробка і меблева промисловість, логістика, енергетика, енергоефективність, нетрадиційні і відновлювані джерела енергії і т. д.).

2. Опрацювання кола українських учасників майбутньої коопераційної біржі (прізвища та посади представників відповідних підприємницьких структур, місце знаходження і адреси підприємств, сфера діяльності, інтереси щодо економічної та інвестиційної співпраці з іноземними партнерами).

3. На основі перших двох позицій повинно опрацьовуватись залучення можливих учасників країни

перебування, з огляду на сферу діяльності та побажання українських учасників. Крім того, їм повинна надаватись відповідна інформація щодо українських учасників.

У результаті ретельно проведеної підготовчої та організаційної роботи, під час коопераційної біржі повинні відбуватись конкретні зустрічі між підприємцями обох країн за попередньо визначеними спільними інтересами з урахуванням сфери діяльності і потенційних можливостей сторін. Як правило, кожен учасник коопераційної біржі має 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 (на 4-5 днів) у 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 є вагомим засобом розширення присутності українських підприємств на зовнішніх ринках та виходу на нові його сегменти. Важливо наголосити на необхідності державної підтримки участі України у виставкових заходах, як це робиться численними зовнішньоторговельними партнерами України: ФРН, Польщею, Російською Федерацією, Словаччиною, Угорщиною, Чехією та багатьма іншими. Активна участь у міжнародних універсальних та галузевих і спеціалізованих виставках дає можливість ефективно презентувати на зовнішніх ринках нову конкурентноспроможну продукцію, нові розробки та нові технології, екологічно чисті вироби тощо.

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

- проведення завчасної підготовки до участі українських фірм у виставках через попередній конкурсний відбір експонатів та фірм і підприємств для участі у роботі виставки (ярмарку);
- здійснення попередніх маркетингових досліджень та налагодження контактів з потенційними партнерами шляхом розповсюдження інформації через спілки товаровиробників, інформаційні центри виставок та засобами Інтернет-мережі;
- забезпечення умов щодо експонування кращих зразків української продукції та всебічного представлення галузей;
- виділення як державою, так і підприємницькими структурами необхідних коштів.

Під час виставок практикується проведення економічних та інвестиційних форумів, днів економіки країн-учасників, науково-практичних конференцій та коопераційних бірж, тобто відбувається поєднання і комплексне використання різних форм економічної дипломатії. У всіх цих заходах повинні брати участь представники економічних відділів Посольств України, які виконують також і координуючу роль.

Безпосередньо в межах роботи виставок доцільно проводити комерційні переговори та здійснювати пошук партнерів для майбутнього співробітництва. Тут також треба 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 (стендистів); 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 Федеративна Республіка Німеччина, в якій щорічно проводяться такі міжнародні виставки як «Hannover-Messe» (машинобудування і технології), «Grüne Woche» (аграрне виробництво, харчова промисловість, стандартизація харчової 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 упродовж 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 націлює українську економічну дипломатію на активну роботу щодо просування української продукції на світові ринки.

Міжнародна практика економічної дипломатії передбачає застосування також відповідних методів діяльності. У цьому відношенні в системі німецької підтримки зовнішньоекономічної діяльності [4] успішно використовуються такі методи [5], як:

- аналіз рамкових умов і можливостей ефективного розвитку співробітництва в країнах перебування, разом із переглядом діючих проектів і програм;
- інформування Федерального уряду про політичну, економічну та суспільну ситуацію в країнах, які розвиваються;
- координація розвитку німецького співробітництва і організацій, які його забезпечують (наприклад GTZ, KfW, DED, InWEnt) у країнах перебування;
- репрезентування політики Федерального уряду і розвиток постійного діалогу з громадськими прошарками і групами в країнах перебування, від міністерств до неурядових організацій;
- участь у координації білатеральних та мультилатеральних зв'язків;
- консультування через надання стипендій у межах політики розвитку співробітництва.

Словацька модель економічної дипломатії передбачає застосування таких методів [6]:

- аналіз;
- створення директив для присутності словацьких фірм на зовнішньому ринку;
- зіграність (в організації роботи дипломатичних місій).

При цьому важлива роль відводиться організації економічних систем дипломатії [7], тобто використання моделей роботи зовнішньої торговельно-економічної

діяльності.

Достатньо ефективний набір методологічного інструментарію в просуванні економічних інтересів країни та її бізнесу на зовнішніх ринках нагороджений в економічній дипломатії Польщі [8; 9].

Поряд із зазначеними формами роботи економічні підрозділи дипломатичних представництв України у своїй діяльності застосовують або повинні застосовувати відповідні *методи роботи*, до яких відносяться наступні:

- аналіз білатеральних (двосторонніх) 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;
- постійний моніторинг ринку товарів, що мають для України пріоритетне значення;
- здійснення маркетингових досліджень у таких важливих для українських товаровиробників галузях, як машинобудування, енергетика, харчова і легка промисловість, сільське господарство;
- розповсюдження торговельно-економічної інформації про Україну через систему Інтернет, друковані та електронні засоби масової інформації та спеціальні бюлетені;
- налагодження робочих контактів з представниками державних структур та ділових кіл країни

перебування;

- проведення зустрічей і прямих переговорів з потенційними партнерами в країні перебування;
- пошук партнерів з українського боку та боку країни перебування для налагодження співпраці між ними;
- налагодження прямого міжрегіонального співробітництва між відповідними регіонами України та країни перебування;
- надання інформаційного та методичного сприяння українським підприємствам, які мають наміри працювати на ринку країни перебування та здійснювати там підприємницьку діяльність;
- вжиття відповідних заходів з метою попередження виникнення та врегулювання наявних проблемних питань у торговельно-економічних відносинах України з країною перебування.

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

## Список літератури

1. Фліссак А. Економічна дипломатія в системі сприяння підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності України. – Вісник ТНЕУ. – 2007. – №3. – С. 21.
2. Фліссак К. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної дипломатії в Україні: проблеми та перспективи. – Економічний аналіз: збірник наукових праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарбан та ін. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2011. – Вип. 8. – Частина 1. – С. 214.
3. Рада з питань співробітництва між Україною та ЄС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=89997&cat\\_id=80855](http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=89997&cat_id=80855).
4. Drei Säulen der Außenwirtschaftsförderung. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Aussenpolitik/AussenWiFoerderung/AkteureAWi.html](http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Aussenpolitik/AussenWiFoerderung/AkteureAWi.html).
5. Rolle der deutschen Auslandsvertretungen. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Aussenpolitik/GlobaleHerausforderungen/EZ-Wi-Fi/BilatEZ-Start.html](http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Aussenpolitik/GlobaleHerausforderungen/EZ-Wi-Fi/BilatEZ-Start.html).
6. Баранай П., Филіни Н. Современная экономическая дипломатия. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.proza.ru/2010/10/30/706](http://www.proza.ru/2010/10/30/706).
7. П. Баранай. Современная экономическая дипломатия. – Публикации дипломатического клуба. Актуальные проблемы экономики, 23. 03. 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.dec.lv](http://www.dec.lv).
8. A. Fotyga. Polska dyplomacja ekonomiczna. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pm.g-point.biz/document/:13063>
9. Rośnie popyt na dyplomację ekonomiczną. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.gazetafinansowa.pl/index.php/wydarzenia/analizy/2845-ronie-popyt-na-dyplomacja-ekonomiczn.html](http://www.gazetafinansowa.pl/index.php/wydarzenia/analizy/2845-ronie-popyt-na-dyplomacja-ekonomiczn.html).

## РЕЗЮМЕ

**Фліссак Константин**

### **Формы и методы экономической дипломатии в сфере торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества**

В статье систематизированы формы и методы работы экономических подразделений посольств и прочих субъектов экономической дипломатии Украины в условиях интеграции в систему мирового хозяйства, рассмотрено их содержание, особенности применения, сформулированы рекомендации относительно организационного обеспечения и эффективного использования. Приведен перечень форм и методов работы в экономической дипломатии как объектов аналитической оценки.

## RESUME

**Flissak Kostyantyn**

### **Forms and methods of economic diplomacy in trade, investment and economic partnership**

In the article there have been systematized the forms and methods of economic departments of embassies and other subjects of economic diplomacy in Ukraine in conditions of integration into the global economy. Their content and application features are discussed. There have been worked out the recommendations for administrative support and effective use of economic diplomacy. A list of the forms and methods of work in the sphere of economic diplomacy as objects of analytical evaluation is given.

**Стаття надійшла до редакції 05.03.2013 р.**