

Synkovets N. I.

Institute of International Relations  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

## REGULATORY COOPERATION OF NAFTA COUNTRIES ON LABOR MIGRATION

### Summary

The article is dedicated to the main features of the elaboration of the migration policy of the United States, Canada and Mexico under the NAFTA integration. The regulatory legal acts and institutions responsible for regulation of migration processes in the countries are observed. High attention is paid to labor migration and its peculiarities. Taking into account that these countries are on different levels of economic development, attitude to the regulatory policy is also different. The article also examines migration policy applied in relation to migrants from the member countries of NAFTA integration and migrants from the other countries of the world.

**Key words:** migration, labor migration, integration association, NAFTA, regulation policy.

УДК 339.9

Фліссак К. А.

Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

У статті досліджено теоретико-методологічні підходи до аналізу економічної дипломатії держав у сучасних умовах. Розглянуто наявні методики визначення ефективності економічної дипломатії та здійснено їх перевірку на предмет можливості використання в українських реаліях. Наведено визначення методами економіко-математичного інструментарію ступеню впливу державного фінансування на розвиток системи економічної дипломатії України.

**Ключові слова:** економічна дипломатія, ефективність, гравітаційна модель, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний бізнес.

**Постановка проблеми.** У реаліях сучасних міжнародних економічних відносин конкурентоспроможність національної економіки набуває особливого значення. Намагаючись створити максимально комфортні та вигідні умови для національного бізнесу, уряди більшості країн світу здійснюють діяльність із просування інтересів його суб'єктів господарювання, спрямовану на отримання додаткових переваг на світовій арені як для окремих бізнес-одиниць, так і для всієї економіки держави. Нині таку діяльність найчастіше називають «економічна дипломатія». Попри той факт, що вона є об'єктом ретельної уваги з боку як теоретиків, так і практиків, низка її концептуальних засад продовжує залишатися підставою для достатньо гострої наукової полеміки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці економічної дипломатії в сьогоденному світі присвячено праці як вітчизняних (В.А. Вергун, Н.М. Грушинська, О.О. Мамалига, О. Шаров), так і зарубіжних (П. Баранай, Д.А. Дегтярьов, Т.В. Зонова, Л. Зуйдема, І.Д. Іванов, Л.М. Капіца, М. Костецькі, Р. Кулсейт, О.Є. Лихачов, М. Якоп) авторів. Зокрема, зазначені науковці розглядають різні аспекти сутності категорії «економічна дипломатія», аналізують приклади її використання в різних країнах світу, узагальнюють спільні риси такої практики, формуючи загальний базис для розгляду та подальшого дослідження даної проблематики.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим відкритим та вкрай малодослідженим залишається питання оцінки ефективності економічної дипломатії. Особливої гостроти дане питання набуває під час спроб роз-

робити та перевірити емпірично методику визначення такої результативності.

**Мета статті** полягає в теоретичному осмисленні наявних методик оцінки ефективності економічної дипломатії з подальшим їх аналізом, а також у спробі здійснити власну перевірку впливу окремих чинників на досліджуваний показник для формування науково обґрунтованого базису для подальшого дослідження даного питання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Здійснення теоретичного узагальнення та обґрунтування методологічних засад, методичних підходів та розроблення прикладних рішень інтеграції України до світового господарства на основі використання економічної дипломатії будуть неповноцінними за відсутності оцінки ефекту від її реалізації. Головною проблемою тут є 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 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 в конкретні контракти в торговельній, інвестиційній, коопераційній та інших сферах;

– по-друге, якщо прийняти як *a priori* тезу про наявність прямого зв'язку між дипломатичними діями та їх економічними 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 ведеться наближений підрахунок проведених заходів (така практика має місце в Польщі), 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 би базувалися 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 у дипломатичних структурах (у т. ч. в економічних підрозділах) різних країн, здебільшого носить характер службової, яка не оприлюднюється у відкритому доступі або ж відображається у наближених значеннях;

– по-четверте, інформація щодо площини мікрорівневої економічної дипломатії 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, суперечливо та з важко вловимими закономірностями.

Усе зазначене стосується не тільки економічної дипломатії України, але й інших країн світу, які її повномасштабно застосовують. Це змушує дослідників шукати моделі, які б давали змогу відповісти на запитання про результативність економічної дипломатії та, використовуючи математичні методи й економіко-математичні моделі, обґрунтувати рішення щодо подальшого її удосконалення.

Заслугує на увагу спроба визначити вплив дипломатичних структур на зовнішньоторговельні потоки країни, яку здійснили Міна Якоп та Пітер ван Бергейк [1] на основі використання гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі. Взятися за основу гравітаційну модель у найпростішій формі (1), вони модифікували її, ввівши в рівняння змінні, які, на їхню думку, можуть бути істотними під час визначення впливу економічної та комерційної дипломатії на формування експортних потоків держави (2):

$$E_{ij} = Y^{\alpha} Y^{\beta} D_{ij}^{\gamma}, \quad (1)$$

де  $\alpha > 0$ ,  $\beta > 0$ ,  $\gamma < 0$ , а  $E_{ij}$  – експорт з країни  $i$  до країни  $j$ ;

$$\ln(X_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln D_{ij} + \beta_2 \ln(Y_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(Pop_i) + \beta_5 \ln(Pop_j) + \beta_6 \ln(Lang_{ij}) + \beta_7 \ln(Cont_{ij}) + \beta_8 \ln(Landl_{ij}) + \beta_9 \ln(Island_{ij}) + \beta_{10} \ln(Area_i \times Area_j) + \beta_{11} \ln(Col_{ij}) + \beta_{12} \ln(CU_{ij}) + \beta_{13} \ln(FTA_{ij}) + \gamma \ln(EmbCon_{ij}) + \epsilon_{ij}, \quad (2)$$

де  $i$  – експортер,  $j$  – імпортер, а також використовуються наступні змінні:  $X_{ij}$  – товарний експорт в доларах США за певний рік з  $i$  в  $j$ ;  $EmbCon_{ij}$  – кількість посольств та консульств (включно з іншими офіційними місцями), які країна  $i$  розмістила в країні  $j$ ;  $D_{ij}$  – відстань між

$i$  та  $j$ ;  $Y_k$  – ВВП у розрахунку на душу населення для  $k=\{i, j\}$ ;  $Pop_k$  – середня чисельність населення (млн. осіб) для  $k=\{i, j\}$ ;  $Area_k$  – площа країни (кв. км),  $k=\{i, j\}$ ;  $Lang_{ij}$  – набуває значення 1, якщо в країнах  $i$  та  $j$  використовується однакова мова, інакше – 0;  $Cont_{ij}$  набуває значення 1, якщо країни  $i$  та  $j$  мають спільний сухопутний кордон, інакше – 0;  $Col_{ij}$  набуває значення 1, якщо країни  $i$  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 валюта одиниця, інакше – 0;  $FTA_{ij}$  набуває значення 1, якщо країни  $i$  та  $j$  пов'язує угода про зону вільної торгівлі, інакше – 0;  $Landl_{ij}$  набуває значення 0, якщо країни  $i$  та  $j$  мають вихід до моря, 1 – якщо одна з них є обмеженою суходолом; 2 – якщо вони обидві позбавлені прямого виходу до відкритого моря.  $\epsilon_{ij}$  – допустима похибка обчислення.

На думку зазначених авторів, подібна методика дасть змогу визначати ефективність просування експорту за умов 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. Окрім того, М. Якоп та П. ван Бергейк зауважують, що у міру включення в розрахунки, згідно з рівнянням (2), додаткових часових періодів, отримані результати будуть змінюватися, а сама модель вимагатиме корекції [1, с. 13].

На нашу думку, наведена модель не може повною мірою використовуватися для оцінки впливу економічної дипломатії на ЗЕД держави. Підставами такого висновку є такі аргументи. По-перше, децю дискусійний аспект використання гравітаційної моделі для досліджуваної тематики пов'язаний із тим, що, як стверджують А. Каукін та Г. Ідрісов [2], існує значна кількість наукових статей, в яких дана модель використовувалася або без строгого теоретичного обґрунтування [3–5], або для пошуку з відомим (заданим) результатом, який намагалися економетрично підтвердити [6; 7]. По-друге, вона пройшла апробацію на даних звуженого часового інтервалу (з 2002 по 2006 р.), після якого світова економіка зазнала значних змін унаслідок глобальної кризи, що розпочалася в 2008 р., і немає об'єктивних передумов стверджувати, що вона вже закінчилася. 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 (2), але з іншого боку, на нашу думку, є вагомий підстави припускати, що за відносно прийнятних значень  $R^2$  ( $0,5 \leq R^2 \leq 0,8$ ) 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 спів-

ставленні кількості закордонних дипломатичних представництв держави або чисельності дипломатичного персоналу, задіяного в них, з кількісними результатами зовнішньоекономічної діяльності країни. Саме таким шляхом пішли М. Костецькі та О. Нарай [8], Х. Руель та Л. Зуйдема [9].

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) [8, с. 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.

Для перевірки наявності зв'язку між кількістю закордонних місій і зайнятим у них персоналом та питомою вагою країни у світовій торгівлі нами визначено коефіцієнти кореляції для даних, які навели у своєму дослідженні зазначені вище автори [8, с. 6]. Так, для взаємозв'язку кількості дипломатичних установ та питомої ваги країни у 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 інтенсивності, якби не три зауваження: по-перше, невелике число країн, по яких наведено дані, та ще менша їх кількість у частині дипломатичного персоналу, що може спотворити отриманий результат у разі його поширення на інші країни; по-друге, у розрахунках за такою методикою абсолютно виключено чинник динамічності та мінливості кон'юнктури світових ринків, а отже, і питомої ваги країн на них; по-третє, у 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 з 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 по 2015 р. з динамікою експортно-імпортних потоків товарів та послуг, а також із зовнішньоторговим оборотом (розраховувалося загальне значення, а також окремо за товарами та за послугами), ми отримали відповідні коефіцієнти кореляції. Їх значення в діапазоні від  $-0,57$  до  $0,10$  дає змогу свідчити про відсутність зв'язку між наведеними числами. Більше того, окремі отримані коефіцієнти мають від'ємні значення. Допустиме, на перший погляд, із математичного погляду 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 у торгівлі послугами між США та Україною за зростання американського дипломатичного персоналу, залученого США для підтримки економічних контактів між державами. Таким чином, можливість механічного визначення ефективності економічної дипломатії на основі виключно чисельності дипломатичного персоналу країни є вкрай сумнівною.

Деяко схожої точки зору дотримуються Х. Руель та Л. Зуйдема [9], які, висуваючи свої зауваження до дослідження, здійсненого М. Костецькі та О. Нарай, також погоджуються з тим фактом, що воно може служити теоретичним підґрунтям для подальших кроків у даному напрямі. 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. До факторів, які, на їхню 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 у 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  $R^2$  за механічного збільшення змінних, які використовувалися 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 з них на всі запитання в анкетуванні відповіли тільки 110), 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 таким критеріям: по-перше, носили б об'єктивний характер (тобто не залежали б від суб'єктивної точки зору окремого респондента, інтерв'юєра, випадкового характеру вибірки чи організатора опитування), по-друге, мали б кількісний вимір та підлягали оцінці з використанням економікоматематичних методів, по-третє, були релевантними відносно процесів економічної дипломатії.

На нашу думку, серед даних, які так чи інакше стосуються сфери даного дослідження та повністю відповідають названим вимогам, передусім 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 склад-

Таблиця 1  
**Кореляційна матриця для макроекономічних показників та результатів зовнішньоекономічної діяльності України за 1998–2015 рр.**

Вибіркове середнє значення (Means)	Стандартне відхилення (Std.Dev.)	Видатки бюджету	ВВП	Експорт товарів	Експорт послуг	Імпорт товарів	Імпорт послуг	ЗТО (тов.)	ЗТО (посл.)	ЗТО	ПП-з	ПП-у
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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;
- ПП-з – залучені прями іноземні інвестиції в економіку України;
- ПП-у – українські прями інвестиції за кордон.

Джерело: Розраховано автором із використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StarSoft Statistica

## Система економетричних моделей залежності результатів зовнішньоекономічної діяльності від обсягів відповідних бюджетних асигнувань

	Економетричні моделі	R <sup>2</sup>	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 із використанням програмних продуктів Microsoft Excel та StarSoft Statistica

никам згаданого механізму. Крім того, у законах України за відповідні роки регулярно закріплювалося положення про те, що фінансування видатків, пов'язаних з утриманням дипломатичних представництв України за кордоном та їх працівників, незалежно від відомчої підпорядкованості здійснюється виключно через МЗС України.

Для оцінки впливу обсягу державних видатків на результати ЗЕД та перевірки взаємозв'язків між ними нами сформовано кореляційну матрицю (табл. 1). До кількісних результатів такої діяльності віднесено такі показники: ВВП України, експорт та імпорт товарів і послуг, зовнішнь-торговельний оборот у цілому та окремо по товарах та послугах, сума накопичених іноземних інвестицій в економіці України та українських – за кордоном. Для підвищення достовірності розрахункових даних використано зазначені показники за період 1998–2015 рр.

Як видно з табл. 1, достовірність за рівнем значимості  $p$  є меншою за 0,05, що дає змогу зробити висновок про значимість результатів. Передусім нас цікавлять коефіцієнти кореляції між видатками державного бюджету на здійснення ЗЕД та іншими показниками, включеними в розрахунок.

Окрім того, на основі виконаних розрахунків можливо сформувати систему економетричних моделей результатів ЗЕД України залежно від обсягів бюджетних асигнувань, призначених на фінансування складників, які ми відносимо до механізму економічної дипломатії (табл. 2). Слід зауважити, що моделі для процесів іноземного інвестування тут не розраховувалися через відносно низькі значення коефіцієнтів кореляції ( $r = 0,52$  та  $0,49$ ) та значне розсіювання значень динамічного ряду.

**Висновки.** Таким чином, нами з'ясовано характер функціональних зв'язків між обсягами фінан-

сування 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 та суперечливо, з важко вловимими закономірностями, а також зазначають 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. У нашому ж випадку це взаємозв'язок конкретних і, як правило, неформалізованих елементів» [10]. У контексті економічної дипломатії є підстави стверджувати, що без належного державного супроводу перспективи української експортно-імпоротної, міжнародної інвестиційної та коопераційної діяльності є вкрай сумнівно суперечливими, водночас механічне нарощення коштів, виділених на підтримку названих форм ЗЕД, не гарантуватиме прямо пропорційного підвищення їх результативності.

Разом із тим питання оцінки ефективності економічної дипломатії продовжує залишатися відкритим, оскільки зміни в міжнародному середовищі бізнесу та в інструментах, які застосовують відповідні суб'єкти, призводять до модифікації як зовнішніх, так і внутрішніх чинників економічної дипломатії. А це, своєю чергою, відкриває нові можливості для дослідження ефективності економічної дипломатії як України, так і інших держав.

## Список використаних джерел:

1. 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.
2. Каукин А., Идрисов Г. Гравитационная модель внешней торговли России: случай большой по площади страны с протяженной границей / А. Каукин, Г. Идрисов // Экономическая политика. – 2013. – № 4. – С. 133–154.
3. Abrams R. International Trade Flows under Flexible Exchange Rates. // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. – 1980. – vol. 65. – № 3. – P. 3–10.
4. Geraci V., Prewo W. Bilateral Trade Flows and Transport Costs // Review of Economics and Statistics. – 1977. – № 59. – P. 67–74.
5. Poyhonen P.A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1963. – vol. 90. – № 1. – P. 93–100.
6. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review. – 1979. – vol. 69. – № 1. – P. 106–116.
7. Leamer E., Stern R. Quantitative International Economics / Leamer, Edward E., Stern Robert M. – Boston: Allyn and Bacon, 1970. – 209 p.

8. Kostecki M., Naray O. Commercial Diplomacy and International Business / M.Kostecki // Discussion Papers in Diplomacy. (Netherlands Institute of International Relations «Clingendael») – 2007, April. – № 107. – 42 p.
9. 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. – № 123. – 42 p.
10. Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии: Теория и практика: дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.14 / В.П. Гутник. – М., 2002. – 417 с.

**Флиссак К. А.**

Институт международных отношений  
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

#### КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

**Резюме**

В статье исследованы теоретико-методологические подходы к анализу экономической дипломатии государств в современных условиях. Рассмотрены существующие методики определения эффективности экономической дипломатии и осуществлена их проверка на предмет возможности использования в украинских реалиях. Приведено определение методами экономико-математического инструментария степени влияния государственного финансирования на развитие системы экономической дипломатии Украины.  
**Ключевые слова:** экономическая дипломатия, эффективность, гравитационная модель, внешнеэкономическая деятельность, международный бизнес.

**Flissak K. A.**

Institute of International Relations  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

#### CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF ECONOMIC DIPLOMACY

**Summary**

The article investigates theoretical and methodological approaches to the analysis of economic diplomacy in the modern world. There were considered the existing methods of determination of efficiency of economic diplomacy and were made check of them for the possibility of using in Ukrainian realities. There are the definitions with methods of economic-mathematical instruments the degree of influence of public funding on the development of economic diplomacy of Ukraine.

**Key words:** economic diplomacy, efficiency, gravity model, foreign economic activity, international business.