

# Pomáhá diplomacie mezinárodnímu obchodu? Případ Ukrajiny

LEONID RANETA, MYKHAYLO KUNYCHKA

## Does Diplomacy Promote International Trade? The Case of Ukraine

**Abstract:** The purpose of this paper is to analyze the impact of the commercial diplomacy of Ukraine on its export. Within this field of research we mutually compare various official representations abroad and their effects on export flows. We consider embassies, consulates general and honorary consulates as commercial diplomacy actors abroad. The main contribution of the paper is that it is the first empirical study of Ukrainian commercial diplomacy in terms of export promotion. We use an empirical trade model to verify the impact of economic, cultural, geographical and diplomatic factors on Ukrainian exports. The panel data incorporates 1386 export flows to 198 destinations during the period from 2007 to 2013. In the end, we conclude that embassies are more relevant instruments of export stimulation than consulates general or honorary consulates.

**Key words:** commercial diplomacy, export promotion, gravity model, Ukraine.

V podmienkach nárastu globalizačných tendencií vo svetovom hospodárstve rastie aj počet štátov využívajúcich hospodársku diplomaciu ako nástroj zahranično-ekonomickej politiky. Hospodárska diplomacia okrem iného poskytuje štátom príležitosti zvýšenia ich medzinárodného obchodu a takým spôsobom stimuluje národné ekonomiky. Podľa štúdie Van Veenstrovej, Yakopa a Van Bergeijka (2010) počet agentúr na podporu exportnej činnosti vzrástla deväťnásobne v období od polovice 20. storočia do začiatku nového milénia. Táto tendencia bola prítomná ako v priemyselne vyspelých štátoch, tak aj v rozvojových. Podľa uvedených autorov rozvojové štáty v druhej polovici 20. storočia intenzívnejšie využívali tento nástroj hospodárskej diplomacie v porovnaní s vyspelými ekonomikami. Proces nárastu významu hospodárskej diplomacie je možné spojiť aj s prehľbovaním integračných procesov a nárastom počtu aktérov zapojených do procesu ekonomických vyjednávani. Hustejšia sieť medzinárodných ekonomických inštitúcií vo svete umožnila využívať väčšie množstvo nástrojov (rokovania, rôzne typy dohôd), čo vytvorilo väčšie množstvo príležitostí, ale zároveň nevyhnutne viedlo ku komplexnejšiemu a zložitejšiemu systému medzinárodných hospodárskych vzťahov (Bayne – Woolcock 2007). V týchto podmienkach štátne reprezentácie v zahraničí zohrávali a pravdepodobne aj naďalej budú zohrávať dôležitú úlohu v poskytovaní efektívnej diplomatickej podpory medzinárodnému biznisu.

Globalizovaný svet vytvára prostredie, kde väčšina národných ekonomík čelí vonkajšiemu tlaku zo strany svetového ekonomického a obchodného systému, pričom rozvíjajúce sa a tranzitívne ekonomiky nie sú v tomto prípade žiadnou výnimkou. Z týchto dôvodov sa v poslednom čase stáva aktuálnou otázka ochrany národných ekonomických a obchodných záujmov jednotlivých štátov v zahraničí. Dôležitú úlohu pri naplnení tohto

cieľa zohrávajú štátne nástroje pre podporu obchodných a investičných aktivít, ku ktorým patrí aj hospodárska diplomacia. V tomto kontexte je potrebné zdôrazniť fakt, že kvalita mechanizmu realizácie zahranično-ekonomických vzťahov sa podstatne líši v závislosti od ekonomickej rozvinutosti národných ekonomík. Teda, logickým je predpoklad, že štáty s dlhodobou diplomatickou tradíciou (skúsenosťami) a ustálenými zahranično-ekonomickými inštitúciami disponujú efektívnejšou realizáciou aktivít, spojených s podporou obchodných a investičných vzťahov než krajiny s rozvíjajúcimi sa a tranzitnými hospodárstvami. Tieto odlišnosti sú spôsobené najmä malými diplomatickými skúsenosťami a nezrelými inštitúciami, ktoré sa nachádzajú len v štádiu formovania celkového mechanizmu podpory ekonomických záujmov v zahraničí.

Cieľom tohto príspevku je skúmanie vzťahu medzi hospodárskou diplomaciou Ukrajiny a podporou exportu. Tento vzťah kvantifikujeme prostredníctvom personálneho obsadenia ambasad a generálnych konzulátov (veľkosť zastupiteľských úradov), zároveň venujeme pozornosť aj akreditovaným honorárnym konzulátom v zahraničí. Parciálnym cieľom je aj porovnanie vplyvu personálu jednotlivých oficiálnych zastupiteľstiev Ukrajiny v zahraničí na exportné toky. Pre identifikáciu vplyvu diplomatických, ale aj ekonomických, kultúrnych, geografických parametrov na ukrajinský vyvoz sa používa teoretický model pre obchod, tzv. gravitačný model. Metódou skúmania je viacnásobná regresná analýza, ktorá je nadviazaná na uplatnený model a umožňuje jeho operatívne použitie. Objektom skúmania je 1386 exportných tokov do 198 krajín za obdobie rokov 2007–2013 a personál jednotlivých druhov oficiálnej reprezentácie v zahraničí, či to diplomatickej alebo konzulárnej.

Predložená práca je štruktúrovaná nasledovne: V prvej sekcii sú predložené aktuálne empirické štúdie, ktoré používali teoretický model a overovali vzťah medzi aktérmi hospodárskej diplomacie v zahraničí a obchodnou činnosťou vrátane ich výsledkov. Nasledujúca kapitola uvažuje o teoretickom rámci hospodárskej diplomacie, resp. jej význame, podstate, úlohách, funkciách i aktéroch. Základné vedomosti o hospodárskej diplomacii a exportnej činnosti Ukrajiny sú zhrnuté do tretej a štvrtej časti práce. Sekcia dáta a metodológia je rozdelená do troch častí a ponúka základne teoretické poznatky o použitom gravitačnom modeli a metóde skúmania, taktiež sa uvádzajú využité dáta a ich pôvod. V poslednej kapitole sú predložené empirické výsledky. V závere sú zhrnuté výsledky práce a návrhy pre ďalší výskum.

## **SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY V DOMÁCEJ A ZAHRANIČNEJ LITERATÚRE**

Otázkami vzťahu medzi oficiálnym zastupiteľstvom štátov v zahraničí a ich obchodnými tokmi sa zaoberal pomerne úzky okruh odborníkov, nehovoriac už o domácich (slovenských) výskumoch, kde sa takmer nevyskytujú vedecké a odborné práce zamerané na túto problematiku. Z dôvodu deficitu relevantných domácich prác budeme vychádzať najmä zo záverov zahraničných. Jedným z prvých, ktorý sa zaoberal vzťahom obchodnej činnosti a diplomacie, bol J. Tinbergen (1962). Tento autor postavil svoju analýzu na základe gravitačného modelu, do ktorého zahrnul dummy premenné o koloniálnych vzťahoch. Tinbergen sa dopracoval k pozitívnym výsledkom, ktoré však boli veľakrát kritizované v dôsledku použitia výlučne dummy premenných, čo mohlo skresliť výstup použitého modelu. Súvislosť medzi diplomatickou činnosťou a obchodnými vzťahmi hľadá aj Van Bergeijk (1994), ktorý v rámci diplomatických aktivít rozlišuje pozitívne a negatívne politické udalosti. Prínosnu štúdiu v oblasti skúmania vzťahu medzi oficiálnym zastupiteľstvom štátov v zahraničí a obchodnou činnosťou uvádzajú Lederman, Olarreaga a Paytonová (2006). Títo autori, na základe svetového prieskumu národných agentúr pre podporu exportu (export promotion agencies) v rámci 104 krajín, došli k záveru, že tieto jednotky disponujú silným pozitívnym vplyvom na obchodné toky. Každý dolár vynaložený na podporu exportu by mal v priemere zvýšiť objem exportných tokov o 40 USD. Avšak

tieto výsledky sú do určitej miery heterogénne vzhľadom na geografické regióny sveta, ekonomickú rozvinutosť a použité diplomatické nástroje. Zaujímavú prácu v oblasti rozvoja ekonomicko-obchodných vzťahov s pomocou diplomatických aktivít uvádza V. Nitsch (2007). Nitsch, na základe gravitačnej rovnice, skúmal vzťah oficiálnych návštev vysokých úradníkov USA, Nemecka a Francúzska s exportnými tokmi. Vychádzal z predpokladu, že oficiálne návštevy ako jeden z nástrojov diplomacie zlepšujú bilaterálne ekonomické vzťahy. Vo svojich výsledkoch dospel k objaveniu pozitívneho vzťahu, kde každá oficiálna návšteva stimuluje export o 8 až 10 %. Dôležitým aspektom oficiálnych návštev na najvyššej a vysokej úrovni je generovanie priaznivých politických vzťahov, čo do istej miery vytvára stabilné predpoklady pre rozvoj ekonomicko-obchodných vzťahov.

Najviac citovaným autorom v tejto problematike je A. K. Rose (2007). Rose skúma systematicky vzťah medzi prítomnosťou zastupiteľských úradov v zahraničí a priemerom exportných tokov za obdobie rokov 2002–2003. Do svojej analýzy zahŕňa 22 vyvážajúcich krajín a 200 ich exportných destinácií. Na základe gravitačného modelu Rose konštatuje pozitívne výsledky, kde poukazuje na slabý priamo úmerný efekt (6 až 10 %) zriadenia dodatočnej ambasády, resp. konzulátu, na exportné toky. Podobný výskum uvádzajú aj E. R. Afman a M. Maurelová (2010), ktorí metodologicky nadväzujú na Rose (2007) ale skúmajú iba obchod medzi krajinami OECD na jednej strane, a štátmi s tranzitívnou ekonomikou na strane druhej. Dôležitým aspektom výskumu je vylúčenie z analýzy obchodných tokov medzi krajinami v rámci týchto skupín. Prijatie tohto riešenia zdôvodňujú najmä akcentovaním na objavenie nových exportných príležitosti pre bývalé centrálné plánované (tranzitívne) ekonomiky, keďže podpora obchodu v rámci skupiny štátov OECD predpokladá už nastolenú diplomatickú tradíciu a dlhoročné skúsenosti v oblasti stimulácie exportnej činnosti. Podobnou problematikou sa zaoberajú Yakop a Van Bergeijk (2009), ktorí skúmajú obchodnú maticu bilaterálnych vzťahov 63 krajín za obdobie roka 2006. Zvláštnym prínosom Yakopa a Van Bergeijka je uvažovanie nielen o diplomatickej a konzulárnej podpore exportných tokov, ale aj o efekte zastupiteľských úradov na importné toky. Taktiež poukazujú na relevantnosť hospodárskej diplomacie v závislosti od úrovne rozvoja obchodujúcich krajín. Na základe gravitačného modelu konštatujú pozitívny efekt ambasád a konzulátov na obchodnú činnosť (6% až 16% pozitívny efekt v závislosti od rôznych špecifikácií uskutočnenej analýzy). Podobnú prácu uvádzajú aj Van Veenstrová, Yakop a Van Bergeijk (2010). Zvláštnosť ich výskumu spočíva v tom, že po prvýkrát skúmajú synergický efekt hospodárskej a komerčnej diplomacie v komplexnom multinárodnom rámci. Objektom ich štúdie je skupina 36 štátov v roku 2006. Vo výsledkoch konštatujú pozitívny vplyv veľvyslanectiev a konzulátov, teda zvýšenie počtu zastupiteľských úradov o 10 % vedie k zvýšeniu exportných tokov o 0,5 až 0,9 %. Dôležitým záverom týchto autorov je empirické potvrdenie teoretických predpokladov, že zastupiteľské úrady sú efektívnym inštrumentom na podporu obchodnej činnosti rozvíjajúcich sa štátov, čo nie je možné povedať aj o rozvinutých krajinách (autori uvádzajú skupinu OECD).

Vyššie uvedení autori vykazujú do určitej miery podobné výsledky, ktoré konštatujú pozitívny vplyv zastupiteľských úradov v zahraničí. Rozdiel týchto prác spočíva najmä v skúmaných maticiach s rôznymi premennými a ekonomickými skupinami, počnúc hospodársky vyspelými a končiac najchudobnejšími krajinami (pozri napr. Rose 2007; Yakop a Van Bergeijk 2009). Okrem uvedených prác existujú aj iné, ktoré používajú obdobné metódy a ukazujú podobné výsledky (napr. Gil-Pareja et al 2007; Segura-Cayuela a Vilarrubia 2008). Spoločnou charakteristikou spomínaných prác je použitie gravitačného modelu, ktorý okrem kontrolných premenných skúma aj vplyv zastupiteľských úradov (ambasád, konzulátov, agentúr na podporu exportu a obdobných jednotiek v zahraničí) na exportné toky.

## VYMEDZENIE ZÁKLADNÝCH POJMOV

Pre naplnenie cieľov tejto práce je najprv potrebné vymedziť niektoré základné pojmy, medzi ktoré patrí aj hospodárska diplomacia, komerčná diplomacia či podpora exportnej

činnosti. Dôležité je stanoviť, resp. určiť rámec aktérov, ktorí sa podieľajú na realizácii hospodárskej diplomacie.

Väčšina odborníkov, ako napríklad Saner a Yiu (2003), pojem hospodárska diplomacia (economic diplomacy) spájajú so záležitosťami hospodárskej politiky štátu vrátane s pôsobením delegácií jednotlivých krajín v medzinárodných organizáciách ekonomického a obchodného charakteru (pozri napríklad Mercier 2007). Títo autori taktiež zdôrazňujú informatívny charakter hospodárskej diplomacie, ktorá okrem iného je povolaná monitorovať hospodársku politiku iných krajín a posilať súvisiace správy vysielajúcemu štátu. Osobitou črtou hospodárskej diplomacie je možnosť uplatnenia ekonomického vplyvu (odmeny a sankcie) za účelom dosiahnutia určitých cieľov hospodárskej politiky štátu (pozri napr. Berridge – James 2001). Podobnú definíciu uvádzajú Bayne a Woolcock (2007), ku hospodárskej diplomacii zaraďujú politiku spojenú s výrobou, pohybom a výmenou tovaru, služieb, investícií, financií, informácií a ich reguláciou. Okrem uplatnenia vyššie uvedených aktivít hospodárskej diplomacie jednotlivé krajiny prejavujú záujem aj o podporu domácich podnikov a firiem v zahraničí, čím vytvárajú dodatočný priestor pre rozvoj národného hospodárstva. Táto podpora spočíva najmä v poskytovaní exportného poradenstva, právnej podpory, vývozných stimulov a pod. Dôležitým záujmom jednotlivých krajín je aj podpora zahraničných ekonomických subjektov s cieľom prilákania priamych zahraničných investícií do domovského štátu. V tomto kontexte Saner a Yiu (2003: 13) zdôrazňujú význam komerčnej diplomacie (commercial diplomacy), ktorá predstavuje aktivity diplomatických misií spojených s podporou domáceho podnikateľského a finančného sektora za účelom dosiahnutia všeobecných cieľov hospodárskeho rozvoja domácej krajiny. Podobnú definíciu uvádzajú aj Kostecki a Naray (2007: 1), ktorí vnímajú komerčnú diplomaciu ako vládnu službu pre podnikateľskú sféru, ktorá sa zameriava na rozvoj sociálne prospešných medzinárodných podnikateľských aktivít. Osobitnú pozornosť pridelujú komerčným diplomatom (v tejto súvislosti spomínajú rôzne úradne funkcie, ako obchodný radca, obchodný atašé, obchodný predstaviteľ a pod.), ktorí vykonávajú svoje funkcie v rámci diplomatických misií i agentúr na podporu exportu či investícií. V tomto kontexte je potrebné zdôrazniť aj úlohu veľvyslanca, resp. vedúceho diplomatického zastupiteľstva v oblasti podpory a rozvoja ekonomicko-obchodných vzťahov. V ekonomicky integrujúcom sa svete funkcia veľvyslanca sa začala viac spájať s ekonomickými a komerčnými záležitosťami. Podľa Pottera (2004) veľvyslanec tradične bol hlavným úradníkom, ktorý sa zaoberal podporou obchodu.

Vo všeobecnosti odborníci sú jednotní v názoroch, že komerčná diplomacia je súčasťou hospodárskej diplomacie (pozri napr. Berridge – James 2001; Saner – Yiu 2003; Pajtinka 2007). V tejto súvislosti Potter (2004: 55) zdôrazňuje vysoko komplementárny charakter vzťahu hospodárskej a komerčnej diplomacie. Hospodárska diplomacia vytvára medzinárodné príležitosti a priestor pre uskutočnenie aktivít komerčnej diplomacie (Degterev 2008). Keď hospodárska diplomacia uskutočňuje svoje aktivity s pomocou zastupiteľských úradov vo formáte štát–štát alebo štát–medzinárodná organizácia, komerčná diplomacia funguje vo formáte štát–súkromný sektor (Saner – Yiu 2003: obrázok 1). Na jednej strane sú aktérmi zastupiteľské úrady vysielajúceho štátu, a na druhej – ekonomické subjekty (podniky, firmy, TNK). Je dôležité poznamenať, že komerčná diplomacia sa môže realizovať aj súkromnými aktérmi, kde jej služby poskytujú obchodné komory alebo obdobne podnikateľské združenia. Príkladom realizácie komerčnej diplomacie s pomocou súkromných aktérov je Rakúsko, kde Hospodárska komora Rakúska (Wirtschaftskammer Österreich, WKÖ) spolu s Außenwirtschaft Österreich (AWÖ) realizujú aktivity komerčnej diplomacie (Mercier 2007; Kužmová 2012).

Vo vedeckej a odbornej literatúre je možné nájsť zopár klasifikácií aktérov, ktoré sa viac alebo menej podieľajú na realizácii hospodárskej či komerčnej diplomacie. Vo výskume o koncepčnom rámci komerčnej diplomacie O. Naray (2008) rozdeľuje celkové spektrum aktérov hospodárskej diplomacie do dvoch skupín alebo kategórií. Po prvé,

spomína štátnych úradníkov na najvyššej a vysokej úrovni, ako je napríklad hlava štátu, predseda vlády, minister zahraničných vecí a pod. Po druhé, uvádza vysokých diplomatických zástupcov v zahraničí, napríklad ako je veľvyslanec, a ostatných predstaviteľov diplomatického personálu, ktorí sú zapojení do realizácie hospodárskej diplomacie. Bezpochybne vysokí štátni úradníci prispievajú k realizácii medzinárodných hospodárskych stykov, aj keď nie priamo vykonávajú úlohy hospodárskej a komerčnej diplomacie. Je potrebné povedať, že najvyšší predstavitelia štátu vo väčšine prípadov vykonávajú reprezentačné úlohy v rámci medzinárodných hospodárskych stykov, ale nie sú priamo zapojení do realizácie hospodárskej a komerčnej diplomacie. Tieto funkcie vo väčšej miere spadajú do rúk lokálnych funkcionárov v zahraničí, akými sú napríklad veľvyslanec, vedúci ekonomického úseku alebo obchodno-ekonomického oddelenia, prípadne obchodný atašé. Medzi aktérov hospodárskej diplomacie Naray zaraďuje aj poslancov parlamentov. Avšak je potrebné zdôrazniť, že zákonodarné orgány nie sú ústrednými orgánmi výkonnej moci a podľa medzinárodného práva nemôžu byť orgánom štátu pre medzinárodné styky (Tóth – Horváthová 2006). Pričom nemajú reprezentatívnu povahu, hoci ústava niektorých štátov prideluje parlamentom aj právomoci v oblasti medzinárodných vzťahov.

V domácej a zahraničnej literatúre existuje viacero definícií a vymedzení rámcov hospodárskej a komerčnej diplomacie. Ale pre realizáciu tohto výskumu a naplnenie jeho cieľov autori sa rozhodli simplifikovať hospodársku a komerčnú diplomaciu spôsobom zlúčenia týchto pojmov. Teda pojmy hospodárska a komerčná diplomacia sa budú jednoducho vnímať ako hospodárska diplomacia. Tato simplifikácia je realizovateľná z dvoch dôvodov. Po prvé, hospodárska a komerčná diplomacia sú vzájomne komplementárne. Po druhé, aktivity spojené s týmito pojmami sú zamerané na realizáciu jedného cieľa – dosiahnutie ekonomického úspechu a rozvoja národného hospodárstva prostredníctvom zvýšenia objemu obchodu a investičnej činnosti (pohyb kapitálu, know-how, nové technológie). Určitú simplifikáciu uplatňujeme aj na aktérov hospodárskej diplomacie. Teda budeme uvažovať len so zahraničnými orgánmi štátu, resp. diplomatickými a konzulárnymi zastupiteľstvami, ktoré disponujú priamymi kompetenciami na realizáciu aktivít spojených s podporou exportnej činnosti.

### **KRÁTKA CHARAKTERISTIKA HOSPODÁRSKEJ DIPLOMACIE UKRAJINY**

Ukrajina, ako postsovietska krajina, sa stala plnohodnotným subjektom medzinárodných vzťahov len v prvej polovici 90. rokov 20. storočia. Už v prvej etape svojej nezávislosti začína sa formovať aj komplexný inštitucionálny-funkčný mechanizmus nie len zahraničnopolitických ale aj zahranično-ekonomických vzťahov štátu. Aktívne sa vytvárajú diplomatické a konzulárne zastupiteľstva, ktoré majú povolené ochraňovať nie len politické záujmy novovzniknutého štátu, ale aj podporovať ekonomické a obchodné styky (Sidak 2008: 420). Za posledne obdobie Ukrajina zriadila približne 120 zahraničných úradov, ako diplomatických tak aj konzulárných. V súčasnosti tieto zastupiteľstva riadi Ministerstvo zahraničných vecí, ktoré zamestnáva približne 2000 pracovníkov. Dôležitým bodom v stanovení diplomatickej služby Ukrajiny je aj ten fakt, že počet zamestnancov MZV bol zvýšený 18krát v porovnaní s rokom 1990, keď takmer neexistovala ukrajinská diplomacia a všetky zahraničnopolitické a zahranično-ekonomické aktivity sa riadili jedinou centrárou v Moskve (Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny 2014a).

Napriek dlhšej tradícii diplomatických aktivít (politických aj ekonomických), ktoré boli nástrojom zahraničnej politiky bývalého ZSSR, Ukrajina disponuje relatívne mladým inštitucionálnym mechanizmom hospodárskej diplomacie. V tejto súvislosti je potrebné spomenúť administratívnu reformu ukrajinskej vlády za obdobia 2010–2011, ktorá podstatne zmenila mechanizmus riadenia hospodárskej diplomacie z pohľadu kompetentných inštitúcií. Po zavedení administratívnej reformy monopolistom na riadenie hospodárskej diplomacie sa stalo Ministerstvo zahraničných vecí, ktoré prostredníctvom

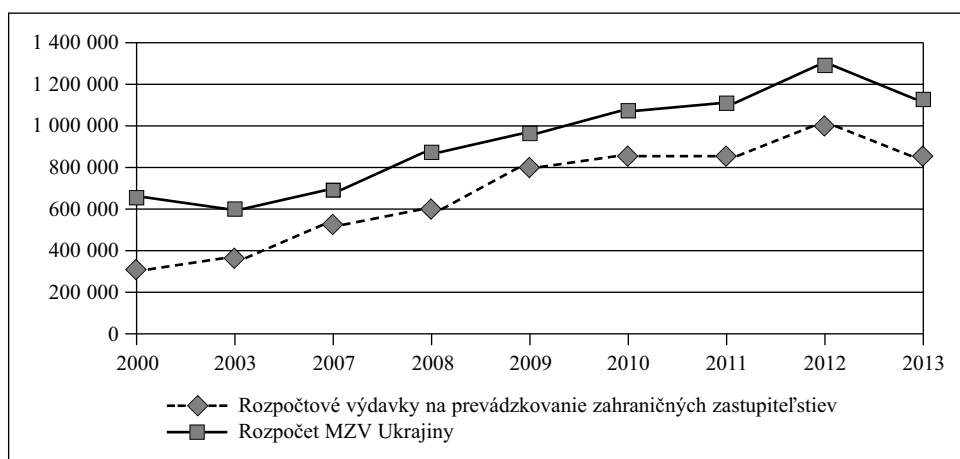
zastupiteľských úradov v zahraničí koordinuje vykonanie úloh hospodárskej diplomacie. V rámci rezortu diplomacie funguje sekcia pre hospodársku spoluprácu, ktorá s pomocou vnútorných oddelení uskutočňuje riadenie hospodárskej diplomacie vo vzťahu k jednotlivým diplomatickým zastupiteľským úradom. Okrem spomínanej sekcie sa koordináciou zastupiteľských úradov zaoberajú aj teritoriálne sekcie, ktoré zodpovedajú za jednotlivé regióny sveta. Osobitnou vnútornou jednotkou pre ekonomickú spoluprácu je sekcia Európskej únie, ktorá však zodpovedá za vzájomné vzťahy medzi Ukrajinou a EÚ, vrátane obchodno-ekonomickej a odvetvovej spolupráce (Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny 2014b).

Súčasťou implementácie administratívnej reformy sa stalo aj vytvorenie oddelení pre ekonomické záležitosti v rámci jednotlivých diplomatických zastupiteľstiev (VRU Ukrajiny 2014). V dôsledku toho bola zvýšená analytická súčasť materiálov ekonomického charakteru diplomatického zastupiteľského úradu. Taktiež sa zvýšila kvalita a rýchlosť spracovania informácií, ktoré sa následne zovšeobecňujú ministerstvom a spolu s predloženými návrhmi sa posielajú prezidentovi a ústredným orgánom vlády. V tomto kontexte je potrebné zdôrazniť najmä informatívny charakter oddelenia, ktorý okrem iného sa zaoberá monitorovaním hlavných tendencií na globálnom finančno-ekonomickom, energetickom, agrárnom, devízovom trhu, monitorovaním medzinárodných skúseností v oblasti regulovania rôznych druhov ekonomickej činnosti, interakcie verejného a súkromného sektora, monitorovaním reakcie vlád štátov na výzvy svetového hospodárstva ako aj na výzvy finančného a obchodného systému.

S pohľadu financovania MZV Ukrajiny z dlhodobého hľadiska je možné vidieť nárast výdavkov na vonkajšiu činnosť, teda za skúmané obdobie rokov 2007–2013 rozpočet rezortu diplomacie narástol o 38 % (graf č. 1). Podobný trend môžeme sledovať aj v rozpočtovej položke MZV – prevádzkovanie zahraničných zastupiteľstiev Ukrajiny, kde financovanie taktiež sa zvýšilo o približne 38%. Z pohľadu štruktúry rozpočtu MZV Ukrajiny prevádzkovanie zastupiteľských úradov v roku 2013 predstavovalo najväčšiu položku (77 %) (Účtovná komora Ukrajiny 2014).

Dôležitú stránku financovania predstavuje podiel ministerstva zahraničných vecí na celkovom štátnom rozpočte. V grafe č. 2 je možné pozorovať pokles tohto podielu v rámci skúmaného obdobia. Keď v roku 2000 tento podiel predstavoval 1,9 %, to v roku 2013

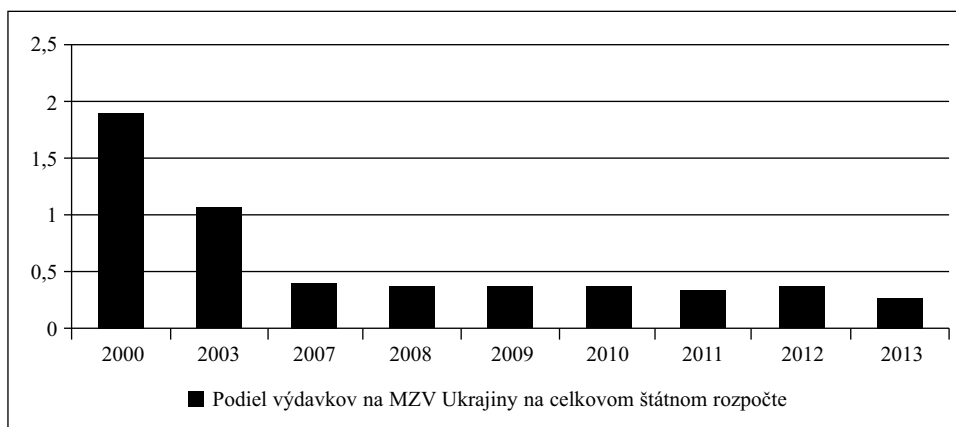
**Graf č. 1**  
**Rozpočtové výdavky na MZV a prevádzkovanie zahraničných zastupiteľstiev**  
**v období rokov 2012–2013 (v tis. UAH)**



Zdroj: Účtovná komora Ukrajiny (2014).

tento ukazovateľ poklesol na úroveň 0,3 %. Avšak, tieto štatistické fakty nenaznačujú, že financovanie zahraničných úradov sa znižovalo, pretože do roku 2000 významnú položku rozpočtu predstavoval nákup nehnuteľností do štátneho vlastníctva Ukrajiny, ktorý bol spojený s budovaním siete reprezentačných úradov. Napríklad v roku 1999 na nákup nehnuteľností pre umiestnenie zastupiteľských úradov v zahraničí smerovalo 60,7 % rozpočtu MZV. Pre porovnanie, v roku 2007 na túto položku neboli vyčlenené žiadne prostriedky, čo platí aj pre nasledujúce rozpočtové roky (Účtovná komora Ukrajiny 2014).

**Graf č. 2**  
**Podiel rozpočtu MZV na celkovom štátnom rozpočte (v %)**



Zdroj: Účtovná komora Ukrajiny (2014).

## EXPORTNÉ ZÁLEŽITOSTI A ZASTUPITEĽSTVO UKRAJINY V ZAHRANIČÍ

V roku 2013 Ukrajina obchodovala s 229 krajinami, vyvážala do 200 krajín a dovážala z 215 krajín. Z hľadiska ekonomických subjektov zapojených do obchodných tokov Ukrajiny importnú činnosť uskutočňovalo 24,7 tis. podnikov, zatiaľ čo export realizovalo len 13,7 tis. Vývoz v roku 2013 dosahoval 63,3 mld. USD, čo predstavuje o 8 % nižšiu úroveň v porovnaní s rokom 2012, resp. 5,4 % v porovnaní s predkrízovým rokom 2008. Na druhej strane dovoz tovarov predstavoval 77 mld. USD, pričom sa znížil o 9,1 % v porovnaní s vlaňajším rokom, resp. na 10 % s rokom 2008 (Štátna štatistická služba Ukrajiny 2014). Záporné saldo zahraničného obchodu predstavovalo 13,7 mld. USD (negatívne saldo v roku 2012 predstavovalo 15,9 mld. USD a v roku 2008 – 18,6 mld.). Negatívne saldo zahraničného obchodu bolo zapríčinené najmä nasledujúcimi komoditami: minerálnymi palivami, dopravnými prostriedkami, mechanickými strojmi, plastmi, farmaceutickými výrobkami, rôznou chemickou produkciou a pod. Komoditná štruktúra exportu v roku 2013 vykazovala nasledujúce parametre: podiel exportu nefarebných kovov predstavoval 22,6 %, obilie – 10,1 %, mechanické stroje – 6,1 %, elektrické zariadenia – 4,9 %, minerálne palivá a oleje – 4,5 %, železničné lokomotívy – 3,9 % (Fryzorenko 2014: 9).

Z teritoriálneho hľadiska vzrástol podiel vývozu do krajín Európskej únie, keď v roku 2012 tento ukazovateľ predstavoval 24,9 %, v roku 2013 – 26,5 %. Napriek nárastu podielu vývozu do európskych krajín najväčším exportným partnerom Ukrajiny zostáva Spoločenstvo nezávislých štátov (SNŠ) vrátane Ruskej federácie – 23,8 % (viz tabuľka č. 1). Napriek veľkému podielu exportu Ukrajiny do Ruska podiel personálu veľvyslanectva predstavuje len 1,9 %, čo ukazuje na relatívne malé diplomatické zastupiteľstvo ukrajinského vývozu. Tento nepomer je možné objasniť geografickou blízkosťou obchodného partnera a ustálenými obchodnými a ekonomickými stykmi, ktoré boli nadviazané ešte v rámci plánovaného hospodárstva Zväzu sovietskych socialistických republík (ZSSR).

**Tabuľka č. 1**  
**Top-20 exportných destinácií a zastupiteľstva Ukrajiny v roku 2013**

Krajina	Export	Podiel	Personál ambasády	Podiel	Personál konzulátu	Podiel	Hon. konzulát	Podiel
Rusko	15077259,1	23,8	14	1,9	25	22,3	0	0,0
Turecko	3805540,8	6,0	19	2,6	8	7,1	3	2,9
Čína	2726652,7	4,3	19	2,6	3	2,7	0	0,0
Egypt	2720561,0	4,3	11	1,5	0	0,0	0	0,0
Poľsko	2547824,0	4,0	29	4,0	7	6,3	7	6,8
Taliano	2357645,1	3,7	15	2,0	5	4,5	5	4,9
Kazachstan	2120100,6	3,4	11	1,5	3	2,7	2	1,9
Bielorusko	1983696,8	3,1	15	2,0	2	1,8	1	1,0
India	1974621,8	3,1	16	2,2	0	0,0	1	1,0
Nemecko	1603739,9	2,5	20	2,7	7	6,3	2	1,9
Maďarsko	1556952,2	2,5	13	1,8	2	1,8	1	1,0
Holandsko	1041336,6	1,6	9	1,2	0	0,0	0	0,0
Španielsko	987677,7	1,6	10	1,4	3	2,7	1	1,0
Moldavsko	903260,4	1,4	19	2,6	1	0,9	0	0,0
USA	889820,6	1,4	30	4,1	20	17,9	7	6,8
Azerbajdžan	869049,3	1,4	10	1,4	0	0,0	0	0,0
Česko	823749,5	1,3	11	1,5	3	2,7	0	0,0
Irán	793924,7	1,3	10	1,4	0	0,0	0	0,0
Saudská Arábia	782116,6	1,2	5	0,7	0	0,0	1	1,0
Irak	767805,1	1,2	10	1,4	0	0,0	0	0,0
<b>Celkom (20)</b>	<b>46333334,5</b>	<b>73,3</b>	<b>296</b>	<b>40,3</b>	<b>89</b>	<b>79,5</b>	<b>31</b>	<b>30,1</b>
<b>Celkom (198)</b>	<b>63246283,8</b>	<b>100</b>	<b>734</b>	<b>100</b>	<b>112</b>	<b>100</b>	<b>103</b>	<b>100</b>

Poznámka: Export je uvedený v tisícoch USD, počet personálu v osobách a jednotlivé podiely v percentách.  
Zdroje: UNCTAD Statistics (2014a); Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny (2013).



Dôležitým faktom zostávajú aj podobné, takmer totožné podnikateľské praktiky s dlhou tradíciou a skúsenosťami. Nepomer medzi exportnou činnosťou a nízkym počtom pracovníkov veľvyslanectva je možné zdôvodniť aj kompetentným rámcom jednotlivých zložiek ambasády v Moskve, ktorá podľa interných stanovísk môže poveriť funkciou podpory ekonomických a obchodných stykov iné zastupiteľstvo, resp. agentúru, alebo dokonca aj konzulárne zastupiteľstvo. V tomto kontexte je potrebné upriamiť pozornosť na prítomnosť piatich generálnych konzulátov Ukrajiny na území Ruskej federácie, ktoré zamestnávajú 25 pracovníkov (22,3 %) a sú rozmiestnené v najväčších aglomeráciách. Generálne konzuláty okrem poskytovania základných služieb, ako je napríklad ochrana záujmov štátnych príslušníkov vysielajúceho štátu (fyzických a právnických osôb), vydávanie cestovných dokumentov, vykonanie funkcií notára a matrikára a i., poskytujú aj podporu rozvoja obchodných a hospodárskych stykov medzi štátom prijímajúcim a vysielajúcim (Čl. 5.a Viedenského dohovoru o konzulárnych stykoch z roku 1961). Na základe tabuľky č. 1 je možné konštatovať, že na rozdiel od diplomatického zastúpenia exportných tokov konzulárne zastupiteľstva (z pohľadu personálneho naplnenia jednotlivých konzulárnych úradov) majú väčší potenciál pre objasnenie ukrajinského vývozu do Ruska.

Prioritnou úlohou diplomatických zastupiteľstiev je nadväzovanie a podpora bilaterálnych politických vzťahov. Práve kvôli tejto skutočnosti nie je možné objasniť obchodnú činnosť výlučne diplomatickou reprezentáciou, na čo poukazuje príklad USA (viz tabuľka č. 1). V Spojených štátoch bola zriadená rozsiahla sieť oficiálnych zastupiteľstiev: ambasáda vo Washingtone, ktorá napočítava 30 zamestnancov (4,1 %), 3 generálne konzuláty a 7 honorárnych konzulátov. Napriek najpočetnejšiemu veľvyslanectvu z hľadiska personálu exportné toky Ukrajiny do USA sú relatívne nízke (len 1,4 % celkového exportu), čo poukazuje na dôležitosť práve politických bilaterálnych vzťahov.

V rámci súboru zozbieraných štatistických dát sa vyskytli dva extrémny – Ruská federácia a USA (pozri príloha A). Pričom dôležitou charakteristikou týchto štátov je ich významné globálne postavenie, čo vysvetľuje prítomnosť veľkého počtu pracovníkov zastupiteľských úradov Ukrajiny. Z dôvodu extrémnych hodnôt týchto štátov by bolo možné ich úplne vylúčiť z analýzy. Avšak je potrebné zdôrazniť veľký podiel Ruska (23,8 %) na exportných tokoch, resp. podiel USA na počte zamestnancov zastupiteľských úradov, preto ponechanie týchto extrémov považujeme za nevyhnutné.

## DÁTA A METODOLÓGIA

Predložený príspevok skúma vzájomný vzťah medzi ekonomickými parametrami a diplomaciou, a to nie za účelom potvrdenia niektorých očividných skutočností, ale s cieľom zistenia, či existuje empirické potvrdenie tohto vzťahu a či je vôbec možné kvantifikovať vplyv diplomatických stykov na zahraničný obchod. Pre praktické overenia tohto vzťahu používame gravitačný model (gravity model), tzv. gravitačnú rovnicu (gravity equation). Tento teoretický model bol viackrát testovaný v oblasti medzinárodného obchodu a mohol by ukázať ako vhodný inštrument pre naplnenie cieľov tohto výskumu. Na druhej strane metódou skúmania je tzv. viacnásobná regresia (multiple regression), ktorá je nadviazaná na tento teoretický model a umožňuje jeho operatívne použitie.

### **Teoretický model**

Gravitačný model bol viackrát overený a najčastejšie sa používa pre objasnenie vzťahu medzi obchodnou činnosťou a oficiálnym zastupiteľstvom v zahraničí. Gravitačný model bol spracovaný W. Isardom (1954), pričom v súčasnej podobe sa po prvýkrát vyskytol v práci J. Tinbergena (1962). Podľa Bergstranda a Eggera (2011) tento model sa podobá gravitačnému zákonu Newtona, ktorý bol schopný objasniť bilaterálne obchodné toky medzi jednotlivými štátmi na základe ich ekonomickej veľkosti a geografickej vzdialenosti. Krugman, Obstfeld a Melitz (2012) poukazujú na významnosť tohto modelu,

pričom uvádzajú, že nárast ekonomickej veľkosti obchodných partnerov vedie k proporcionálnemu rastu obchodných tokov a zároveň geografická vzdialenosť medzi partnermi nepriamo úmerne vplyva na objem obchodných tokov. Teoreticky základ gravitačného modelu uvádzajú viacerí autori, ako napríklad Anderson (1979) alebo Bergstrand (1985). Najnovšie teoretické predstavy o gravitačnom modeli ponúkajú Anderson a Van Wincoop (2003).

Samotná gravitačná rovnica obsahuje 4 premenné (vzorec 1). Obvykle závislou premenou na jednej strane rovnice je objem exportných tokov ( $E_{ij}$ ). Na druhej strane nezávislými premennými sú ekonomická veľkosť krajiny vyjadrená v HDP domovského štátu ( $Y_i$ ) a jeho obchodného partnera ( $Y_j$ ). Taktiež je v rovnici zahrnutá geografická vzdialenosť medzi jednotlivými štátmi ( $D_{ij}$ ).

### Vzorec č. 1: Gravitačná rovnica

$$E_{ij} = \beta_0 Y_i + \beta_1 Y_j + \beta_2 D_{ij}$$

kde  $E_{ij}$  predstavuje export z krajiny  $i$  do štátu  $j$ .  $Y_i$  je HDP vývozcu a  $Y_j$  HDP dovozcu.  $D_{ij}$  geografická vzdialenosť medzi obchodnými partnermi.

Vychádzajúc z uvedenej rovnice je logické predpokladať, že  $\beta_0 > 0$ ,  $\beta_1 > 0$ , a  $\beta_2 < 0$ . Tieto predpoklady môžeme objasniť pozitívnym vzťahom medzi rastom HDP a exportnými tokmi vyvážajúcej krajiny. Posledný predpoklad poukazuje na negatívny vzťah medzi exportom a geografickou vzdialenosťou, najmä kvôli prepravným a časovým nákladom. Pre zachytenie prepravných a časových nákladov, okrem geografickej vzdialenosti, sa k štandardnému modelu často pridávajú aj iné parametre. Napríklad ostrovný a vnútrozemský charakter krajiny, spoločná hranica odrážajú hypotézu, že náklady na dopravu sú vyššie u vnútrozemských a ostrovných štátov, ale sú nižšie u susedných krajín. Premenné, ako spoločný jazyk a spoločná koloniálna minulosť, sa pridávajú na zachytenie informačných nákladov. Pravdepodobne obchodné subjekty budú mať väčší sklon k obchodovaniu s krajinami, kde sa vyskytuje podobná kultúra podnikania a známe obchodné praktiky (Piermartini – Teh 2005: 37). Taktiež pre obchodné subjekty je oveľa ľahšie nadviazať kontakty a uskutočňovať svoju činnosť v krajinách s totožným alebo podobným jazykom. Z tohto dôvodu, firmy s väčšou pravdepodobnosťou budú nadväzovať obchodné styky s dodávateľmi alebo zákazníkmi v krajinách so známym podnikateľským prostredím. Často k modelu sa pridávajú aj údaje o colných úniách a dohodách o voľnom obchode (pozri Rose 2007; Gil-Pareya 2007; Yakop – Van Bergeijk 2009). Tieto premenné odrážajú hypotézu, že krajiny obchodujú viac s partnermi, s ktorými sú v spoločnej menovej únii alebo sú účastníkmi spoločnej obchodnej dohody. Pravdepodobne obchodné subjekty budú vyvážať do krajín s menšími alebo nulovými colnými sadzbami. Z tohto dôvodu niekedy k modelu sa pridávajú aj informácie o bilaterálnych obchodných dohodách.

Pri používaní gravitačného modelu je potrebné brať v úvahu ako jeho silné, tak aj slabé stránky. Kritika gravitačného modelu má pravdu v niektorých aspektoch. Používajú sa údaje len za určité obdobie, v našom prípade roky 2007–2013. Len jeden vzorec sa používa na objasnenie celkového objemu exportu bez ohľadu na vývoj reálnych výmenných relácií. Zároveň gravitačný model vychádza z predpokladu, že pre všetky štáty sa použije rovnaký súbor nezávislých premenných, čo v niektorých prípadoch by mohlo byť diskutabilné. Napríklad bilaterálne vzťahy štátov sú do určitej miery heterogénne a odrážajú všetky charakteristiky vzájomných vzťahov konečným súborom premenných nie je možné, keďže nebudú zachytené v rámci celkovej analýzy. Na druhej strane jednoduchosť modelu predstavuje jeho výhodu, pretože zahŕňa len obmedzený počet premenných, čo uľahčuje výpočtovú stránku analýzy (Bergeijk 1994: 146). Model umožňuje zakomponovať premenné interdisciplinárneho charakteru (geografické, ekonomické, politické). Gravitačný model poskytuje empirické vysvetlenie vzoru a úroveň bilaterálnych obchodných

vzťahov. Bez ohľadu na spomenuté nedostatky model je všeobecne akceptovaný a dostatočný pre potreby tohto výskumu.

V tejto analýze použitý model napodobňuje Rose (2007), avšak rozlišujeme zastupiteľské úrady podľa ich úloh a charakteru (ambasády, generálne a honorárne konzuláty). Podobne ako Rose vykonali sme aj logaritmovanie niektorých absolútnych veličín, čo umožnilo preškalovať rôznorodé premenné. Rovnicu Rosea rozširujeme o ďalšie vysvetľujúce premenné a dostávame nasledujúci vzorec:

### Vzorec č. 2: Gravitačná rovnica pre export

$$\ln(Ex_{uj}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(D_{uj}) + \beta_2 \ln(GDP_u) + \beta_3 \ln(GDP_j) + \beta_4 \ln(Pop_u) + \beta_5 \ln(Pop_j) + \beta_6 ComLang_{uj} + \beta_7 Landl_{uj} + \beta_8 Island_{uj} + \beta_9 Border_{uj} + \beta_{10} \ln(Area_u * Area_j) + \beta_{11} ComCol_{uj} + \beta_{12} RTA_{uj} + \beta_{13} StaffEmb_{uj} + \beta_{14} StaffGenCon_{uj} + \beta_{15} HonCon_{uj} + e_{uj}$$

kde  $u$  je vyvážajúca krajina, teda Ukrajina,  $j$  predstavuje jej obchodného partnera.  $Ex$  predstavuje objem exportu. Nezávislými premennými sú:

- $Ex_{uj}$  – predstavuje export Ukrajiny v USD do krajiny  $j$ ,
- $D_{uj}$  – je geografická vzdialenosť medzi Ukrajinou a jej obchodným partnerom  $j$ ,
- $GDP_u$  – predstavuje HDP Ukrajiny na obyvateľa v USD,
- $GDP_j$  – predstavuje HDP na obyvateľa obchodného partnera Ukrajiny,
- $Pop_u$  – počet obyvateľstva Ukrajiny,
- $Pop_j$  – počet obyvateľstva krajiny  $j$ ,
- $Lang_j$  – je spoločný jazyk,
- $Landl_j$  – vyjadruje, či krajiny v páre sú vnútrozemské majú prístup k moru. Táto premenná je vyjadrená s pomocou dummy premennej, preto označujeme 1, keď obchodný partner Ukrajiny má prístup k moru, a 0, keď nie,
- $Island_j$  – vyjadruje, či obchodné partneri sú v páre s ostrovnými štátmi. Keďže Ukrajina nie je ostrovom, premenná bude nadobúdať hodnotu 0, ak obchodný partner Ukrajiny nie je ostrovom, a 1, ak je,
- $Border_{uj}$  – vyjadruje, či je obchodný partner geografickým susedom Ukrajiny,
- $Area_u * Area_j$  – je rozloha Ukrajiny a jej obchodného partnera v páre,
- $ComCol_{uj}$  – vyjadruje koloniálny vzťah Ukrajiny a jej obchodného partnera,
- $RTA_{uj}$  – vyjadruje, či je krajina  $j$  a Ukrajina v spoločnej regionálnej obchodnej dohode,
- $StaffEmb_{uj}$  – je počet zamestnancov (v osobách) veľvyslanectva Ukrajiny v štáte  $j$ ,
- $StaffGenCon_{uj}$  – predstavuje počet zamestnancov (v osobách) generálneho konzulátu Ukrajiny v štáte  $j$ ,
- $HonCon_{uj}$  – vyjadruje počet honorárnych konzulátov Ukrajiny v krajine  $j$ ,
- $e_{uj}$  – náhodná porucha, tzv. potenciálne premenné vplyvajúce na bilaterálny obchod, ktoré boli zámerné vynechané.

### Regresná analýza a dáta

Pre hodnotenie vzťahu medzi exportnými tokmi a zastupiteľstvom Ukrajiny v zahraničí používame viacnásobnú regresnú analýzu. Táto štatistická metóda predstavuje vymedzenie formy vzťahu, v rámci ktorého zmena premennej je podmienená vplyvom viacerých premenných. Cieľom regresnej analýzy je hodnotenie funkčnej závislosti podmienenej strednej hodnoty závislej premennej od nezávislých premenných (Forster – Ronz 1983). V článku používame viacnásobnú regresnú analýzu na základe gravitačného modelu, čo umožňuje zistiť systematický vzťah a vplyv vybraných prediktorov na exportné toky Ukrajiny.

Pre potreby regresnej analýzy boli zhromaždené údaje pre 198 exportných destinácií Ukrajiny. V prípade každého exportného partnera sme skúmali časový úsek siedmich rokov (2007–2013), v dôsledku čoho sme dostali kombinované a prierezové údaje, čo si vyžadovalo ich usporiadanie ako panelových dát.

Údaje použité v aplikovanej gravitačnej rovnici boli získané z rôznych štatistických databáz a oficiálnych stránok ukrajinskej vlády. Štatistické dáta o exportnej činnosti Ukrajiny za obdobie rokov 2007 až 2013 boli získané z databázy UNCTAD (2014a). Táto databáza uvádza obchod s tovarom (vyjadrený v USD) podľa obchodného partnera a výrobkov na základe štandardnej medzinárodnej obchodnej klasifikácie (SITC). Vyber dolnej hranice skúmaného obdobia je zdôvodnený najmä aktuálnym fungovaním veľvyslanectiev Ukrajiny na území jej obchodných partnerov, zatiaľ čo horná hranica bola vybraná z dôvodu aktuálnosti dát. Údaje o HDP na obyvateľa boli získané z inej databázy UNCTAD (2014b). HDP na obyvateľa je vyjadrené v tisícoch USD v bežných cenách a bežných výmenných kurzoch. Keďže v databáze UNCTAD chýbajú údaje za rok 2013, bola použitá IMF World Economic Outlook databáza (International Monetary Fund 2014). Zdrojom údajov o počte obyvateľstva je taktiež štatistika UNCTAD (2014c). Táto databáza poskytuje odhady počtu obyvateľstva v tisícoch osôb v období rokov 1950–2010 a ich projekciu na obdobie 2011–2050.

Údaje o geografickej vzdialenosti, rozlohe krajiny a binárne (dummy) hodnoty, ako spoločná hranica, spoločný jazyk, koloniálne vzťahy, či je štát vnútrozemský, alebo či je ostrovom, boli získané z databázy CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales 2014). Údaje o geografickej vzdialenosti medzi Ukrajinou a jej exportnými destináciami sú vypočítané na základe ortodromickej vzdialenosti (great circle formula) prostredníctvom použitia zemepisných šírok a dĺžok najdôležitejších aglomerácií a miest z hľadiska počtu obyvateľstva (Mayer – Zignago 2011). Je potreba povedať, že pri uvažovaní o spoločnom jazyku pozornosť sa pridelovala aj ruštine, ktorá síce nie je oficiálnym štátnym jazykom, ale podľa najnovších prieskumov po rusky rozpráva viac ako polovica obyvateľstva Ukrajiny (Centrum Razumkova 2008).

Pri určení premennej o spoločných regionálnych obchodných dohodách bola použitá databáza Svetovej obchodnej organizácie (World Trade Organization 2014), resp. informačný systém regionálnych obchodných dohôd (RTA-IS). Údaje o regionálnych obchodných dohodách boli pridané v závislosti od ich platnosti v konkrétnom sledovanom roku. Napríklad dohoda o voľnom obchode medzi Ukrajinou a EZVO (Európske združenie voľného obchodu) vošla do platnosti len v roku 2012 podobne ako aj bilaterálna dohoda s Čiernou Horou. Niektorí autori, ako napríklad Rose (2007), zahrnuli do modelu aj participáciu jednotlivých krajín v menovej únii, v našom prípade je to nerealizovateľné, keďže Ukrajina nie je členom žiadnej z menových únií.

Ďalšími údajmi, ktoré sa používajú v skúmanom modeli, sú počty zamestnancov diplomatických zastupiteľských úradov, resp. veľvyslanectiev a generálnych konzulátov. Tieto údaje boli získané z oficiálnych stránok ukrajinskej vlády a sú za obdobie roku 2013, keďže zohľadniť historický spektrum týchto dát je nerealizovateľné. Údaje o diplomatických misiách sme získali z oficiálnej stránky Ministerstva zahraničných vecí Ukrajiny. Počet zamestnancov veľvyslanectiev, generálnych konzulátov a údaje o honorárnych konzulátoch boli získané náročným spôsobom zberu dát z oficiálnych webových stránok jednotlivých zastupiteľstiev v zahraničí (Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny 2013). Pričom pod pojmom personál (zamestnanec alebo pracovník) diplomatického zastupiteľstva sme považovali pracovníkov s diplomatickými hodnosťami (veľvyslanec, radca, tajomník, atašé). V súvislosti s akreditovanými misiami Ukrajiny je potrebné pripomenúť, že sa vyskytujú aj diplomatické zastupiteľské úrady, ktoré sú rozmiestnené v jednom prijímajúcom štáte, ale zastupujú ukrajinský štát vo viacerých, najmä susediacich krajinách. Príkladom takejto priakreditácie sú niektoré štáty Latinskej Ameriky, ako Uruguaj, Chile a Paraguaj, ktoré sú zastúpené ukrajinským diplomatickým zastupiteľstvom v Buenos Aires. Teda skúma sa počet zamestnancov len rezidentných ambasád, kde je akreditovaný veľvyslanec. Podobný princíp bol uplatnený aj na generálne a honorárne konzuláty. Do modelu sú zahrnuté len údaje o prezencii alebo absencii honorárneho konzulátu v prijímajúcom štáte, keďže MZV Ukrajiny neposkytuje potrebné dáta o počte jeho pracovníkov.

Ku analýze neboli zahrnuté misie pri medzinárodných organizáciách, ktoré by mohli skresliť výsledky pre jednotlivé štáty, kde sú umiestnené.

Je nutné poznamenať, že dostupné údaje neumožňujú diferencovať pracovníkov zahraničných reprezentácií podľa ich účasti v rozvoji obchodných vzťahov, preto táto stránka predstavuje určitú nepresnosť modelu, keďže do analýzy bol zakomponovaný celkový počet personálu. Metodologicky nadväzujeme na Rose (2007), ktorý však nediferencoval zastupiteľské úrady a považoval ich za rovnocenné. Rose vo svojej práci abstrahoval od skutočnosti, že zahraničná reprezentácia v konkrétnom štáte môže byť niekoľkých typov v závislosti od hĺbky bilaterálnych vzťahov (veľvyslanectvo, konzulát, honorárny konzulát). Naproti tomu v tomto článku si autori kladú za úlohu zistiť vzťah exportu nie len ku celkovému zastupiteľstvu vybraného štátu v zahraničí, ale i rozlišovať tento pomer vzhľadom na druh oficiálneho zastupiteľstva (diplomatického alebo konzulárneho). Rose existenciu honorárneho konzulátu úplne vylúčil zo svojho modelu, avšak v tomto článku budeme uvažovať aj o honorárnych konzulátoch, resp. ich počtu. Zaradenie inštitútu honorárneho konzula do modelu považujeme za nevyhnutnosť, keďže honorárnymi konzulmi sa často stavajú významné osobnosti ekonomického a obchodného života prijímajúceho štátu, čo môže pozitívne vplývať na rozvoj obchodných, resp. exportných tokov. Podľa Tótha (2008: 59) funkcie konzula z povolania (v našom prípade generálneho konzula) a honorárneho konzula sa v mnohých aspektoch stotožňujú, aj keď úloha honorárneho konzula je užšia. Z tohto dôvodu je potrebné abstrahovať od prekrytia ich funkcií.

### **Nulové exportné toky, overenie heteroskedasticity a multikolinearity**

V rámci použitého modelu bolo skúmaných 198 exportných destinácií Ukrajiny za obdobie siedmich rokov (2007–2013). Na základe týchto údajov sme zostavili východiskovú maticu dát v obsahu 1386 pozorovaní. Pričom z 1386 exportných tokov Ukrajiny 109 pozorovaní (7,86 %) ukazuje nulové hodnoty. Vyskytnutie nulových hodnôt je často dôsledkom opatrení štatistických databáz, ktoré generujú nulové hodnoty v prípade pašovania alebo presunu politicky citlivého tovaru (vojenská technika a zbrane). Najčastejším dôvodom objavenia nulových tokov je jednoducho absencia obchodnej činnosti medzi štátmi s veľkou geografickou vzdialenosťou, ako napríklad obchod medzi krajinami z rôznych kontinentov alebo medzi ostrovnými štátmi. V prípade nášho výskumu sa nulové exportne toky prejavili najmä v obchode s malými ostrovnými štátmi, niektoré z ktorých sú zároveň daňovými rajmi (napríklad Anguilla, Antigua a Barbuda, Francúzska Polynézia, Kapverdské ostrovy, Palau, Papua-Nová Guinea, ostrov Svätej Lucie a pod.). Nulové exportné toky sa vyskytli aj v prípade niektorých afrických štátov s nízkou životnou úrovňou, ako napríklad Svazijsko, Eritrea, Zimbabwe.

Praktickým problémom nulových hodnôt je ich logaritmovanie, keďže logaritmus nulového pozorovania nie je definovaný. Odborníci nie sú jednotní v názoroch na riešenie problému nulových pozorovaní, keďže ten spôsobuje skreslenia výsledkov gravitačného modelu. Potenciálne riešenie tohto problému ponúkajú Yakop a Van Bergeijk (2009), ktorí k závislej premennej pridávajú konštantu, v dôsledku čoho všetky hodnoty sa stávajú pozitívnymi. Avšak negatívnym dôsledkom pridávania konštanty je závislosť výsledkov modelu od jej veľičiny, na čo totiž poukazujú vyššie spomenutí autori. Podobne ako Yakop a Van Bergeijk (2009) sme k exportným tokom Ukrajiny pridali nasledujúce konštanty: 1, 5, 10, 15 tis. USD. V dôsledku pridania jednotlivých konštant k exportným tokom výstup regresie ukázal zmiešané výsledky, ktoré nemôžu byť jednoznačne interpretované. Napríklad, v prípade použitia konštanty 1 bolo pozorované zníženie ukazovateľa koeficientu determinácie (R Square) o 0,7 % v porovnaní s modelom, v ktorom všetky nulové hodnoty boli eliminované. V prípade ostatných pridaných konštant 5 až 15 bolo registrované mierne zvýšenie tohto koeficientu o 1,9 %, resp. 2,9 % a 3,5 %. V dôsledku nejednoznačných výsledkov spojených s pridávaním konštant (v niektorých prípadoch zlepšenie a v niektorých zhoršenie) bolo rozhodnuté riešiť problém nulových hodnôt s pomocou ich

úplnej eliminácie. Podobné riešenie uplatňujú aj Afman a Maurelová (2010). V našom prípade použitý štatistický softvér automaticky odstránil nedefinované objemy exportu. Tým pádom regresná analýza zahrnuje len pozorovania s pozitívnymi hodnotami, ktorých sa vyskytlo 1277 (1386 – 109). Pre autorov vylúčenie nulových pozorovaní nepredstavuje závažný problém, keďže v krajinách, kde sa tieto pozorovania vyskytujú, nenachádzajú akreditované diplomatické či konzulárne zastupiteľstva Ukrajiny.

Jednou z klasických podmienok lineárneho ekonometrického modelu je konštantný a konečný rozptyl rezíduí, čo v ekonometrii nazývame homoskedasticitou. V opačnom prípade, keď rozptyl rezíduí je variabilným, sa jedná o heteroskedasticitu. Teda heteroskedasticitou je jav, keď v lineárnom modeli sú prítomné nekonštantné náhodné poruchy, to jest aj rezíduá. Tento ekonometrický jav je porušením druhého predpokladu viacnásobného lineárneho modelu, ktorý tvrdí, že rozptyl náhodných porúch je vo všetkých pozorovaniach rovnaký. Pre použitie metódy najmenších štvorcov (OLS) je potrebné, aby rozptyl rezíduí bol homoskedastický, teda každému prediktorovi musí zodpovedať rovnaký rozptyl rezíduí (Greene 2002).

Pre overenie údajov na heteroskedasticitu sme použili graf rezíduí regresie, ktorý bol vygenerovaný aplikovaným štatistickým softvérom Gretl 1.9. Výstup použitého softvéru umožnil uskutočniť vizuálnu analýzu, na základe ktorej je možné konštatovať absenciu korelácie medzi rezíduami. Teda môžeme hovoriť o homoskedasticite rezíduí a vyvraciam hypotézu o prítomnosti heteroskedasticity. Z tohto dôvodu potvrdzujeme metódu najmenších štvorcov (OLS) ako vhodnú pre naplnenie cieľov tohto výskumu.

Jedným z najviac rozšírených ekonometrických problémov, ktoré sa môžu vyskytnúť pri analýze gravitačného modelu, je multikolinearita, teda vzájomná závislosť vysvetľujúcich premenných (Forster – Ronz 1983: 214). Tento jav negatívne vplyva na presnosť odhadu regresných koeficientov v dôsledku veľkých štandardných chýb estimátora (*standard*

### **Tabuľka č. 2** **Rezíduá regresie**

Inflačný faktor rozptylu (VIF)	
Minimálna hodnota = 1.0	
Hodnoty > 10.0 môžu indikovať problém kolinearit	
l_D	2,254
l_GDPuPC	1,006
l_GDPjPC	1,709
l_Popu	1,974
l_Popj	4,445
ComLang	3,198
Landl	1,296
Island	1,855
Border	1,663
l_AreaUAreaJ	3,478
ComCol	3,458
RTA	3,724
StaffEmb	4,018
StaffGenCon	1,825
HonCons	2,526

VIF(j) = 1/(1 – R(j)<sup>2</sup>), kde R(j) predstavuje viacnásobný korelačný koeficient medzi premennou j a ďalšími nezávislými premennými.

Zdroj: Výstup štatistického softvéru Gretl 1.9.

*error of estimate*). Príčinou vzniku multikolinearity je objavenie vysokých korelačných vzťahov medzi nezávislými premennými (prediktormi), k čomu najčastejšie dochádza pri pridávaní do skúmaného modelu binárnych hodnôt, tzv. *dummy hodnôt*. Keďže používaná gravitačná rovnica obsahuje podstatne veľkú čiastku dummy premenných, bolo by vhodné vykonať aj diagnostiku multikolinearity, ktorá by mohla mať vyššie spomenuté účinky na výsledky tejto analýzy. Preto s pomocou použitého štatistického softvéru sme vykonali test multikolinearity prostredníctvom inflačného faktoru rozptylu (*variance inflation factor*). VIF merí vplyv multikolinearity pomedzi prediktormi regresného modelu na presnosť odhadovaných koeficientov, resp. poukazuje, do akej miery multikolinearita medzi nezávislými premennými modelu zhoršuje presnosť odhadu. Ak niektorý prediktor je vysoko korelovaný s ostatnými prediktormi, ukazovateľ rozptylu inflačného faktoru bude veľmi vysoký. Všeobecne prijatým pravidlom je, že multikolinearita bude prítomná pomedzi prediktormi, keď VIF presahuje hranicu 10, čo je totožné s koeficientom determinácie pomocných regresíí na úrovni 0,80 (Robinson – Schumacker 2009: 7).

Výsledky testu na multikolinearitu sú znázornené v tabuľke č. 2. Výstup štatistického softvéru ukazuje, že hodnoty VIF sú menšie ako 10, na základe čoho môžeme konštatovať absenciu multikolinearity v rámci vysvetľujúcich premenných.

### EMPIRICKÉ VÝSLEDKY

Výstup viacnásobnej regresie je zhrnutý v tabuľke č. 3. Viacnásobná regresia bola postavená na základe gravitačného modelu s cieľom vysvetliť exportné toky Ukrajiny.

*Tabuľka č. 3*  
*Výstup regresnej analýzy*

Pozorovania	1277				
R <sup>2</sup>	0,685				
Upravený R <sup>2</sup>	0,681				
P-hodnota (F)	2,10E-303				
	Koeficient	Št. odchylka	T štat.	P-hodnota	
const	28,3515	6,18567	4,5834	0,00001	***
l_D	-1,50339	0,101472	-14,8159	0,00001	***
l_GDPuPC	0,542642	0,370943	1,4629	0,14375	
l_GDPjPC	0,393211	0,0485542	8,0984	0,00001	***
l_Popu	-2,07487	0,479576	-4,3265	0,00002	***
l_Popj	0,927594	0,0548676	16,906	0,00001	***
ComLang	0,446424	0,505193	0,8837	0,37704	
Landl	-0,935879	0,169294	-5,5281	0,00001	***
Island	-0,413688	0,17937	-2,3063	0,02125	**
Border	-0,556413	0,389563	-1,4283	0,15345	
l_AreaUAreaJ	0,0020375	0,0388028	0,0525	0,95813	
ComCol	0,902374	0,404165	2,2327	0,02574	**
RTA	1,01206	0,434177	2,331	0,01991	**
StaffEmb	0,0797727	0,0180327	4,4238	0,00001	***
StaffGenCon	-0,0844264	0,0299093	-2,8228	0,00484	***
HonCons	0,0513007	0,0747876	0,686	0,49287	

Poznámka: „\*\*\*“ znamená signifikanciu 0,01; „\*\*“ signifikanciu 0,05 a „\*“ signifikanciu 0,1.

Zdroj: Výstup štatistického softvéru Gretl 1.9.

Najdôležitejším pre tento výskum považujeme nasledujúce vysvetľujúce premenné: personál ambasád, personál generálnych konzulátov a prítomnosť honorárnych konzulátov. Objasnenie exportných tokov prostredníctvom týchto vysvetľujúcich premenných umožňuje identifikovať vplyv zahraničnej reprezentácie v konkrétnej krajine. V súvislosti s našim výskumom predpokladáme, že čím vyššie budú počty pracovníkov veľvyslanectva, resp. generálnych konzulátov, a čím viac honorárnych konzulátov bude pôsobiť v zahraničí, tým vyšší objem exportu bude Ukrajina realizovať.

Výstup modelu pre export je znázornený v tabuľke č. 3. Z výstupu regresnej analýzy vyplýva, že koeficient determinácie predstavuje 0,685. Táto hodnota informuje o tom, že zvládnutá regresná funkcia vysvetľuje variabilitu exportu na približne 69 %, pričom ostatná časť predstavuje nevysvetlenú variabilitu a vplyv nešpecifikovaných prediktorov, ktoré boli zámerné vynechané z analýzy. Upravený R-square (upravený koeficient determinácie alebo tzv. penalizačná konštanta) zohľadňuje aj počet odhadovaných parametrov a počet meraní.

Okrem celkovej analýzy modelu regresia umožňuje hodnotiť aj jednotlivé vysvetľujúce premenné, ktoré sme pridali do modelu pre naplnenie cieľa tohto výskumu. Výstup regresie pre jednotlivé premenné je znázornený v tabuľke č. 3. Deväť koeficientov (HDP na osobu Ukrajiny a jej obchodných partnerov, populácia exportných partnerov, spoločný jazyk, rozloha Ukrajiny a jej obchodných partnerov, spoločná koloniálna minulosť, regionálne obchodné dohody, personál ambasády, honorárne konzuláty) disponovali pozitívnym vplyvom na exportné toky Ukrajiny. Zároveň sa vyskytli prediktori, ktoré majú negatívny efekt na exportné toky (geografická vzdialenosť, populácia Ukrajiny, ostrovný štát, vnútrozemská krajina, personál generálneho konzulátu).

### Vzorec č. 3: Regresná funkcia

$$\begin{aligned} \ln(Ex_{ij}) = & 28,3515 - 1,50339 \ln(D_{ij}) + 0,542642 \ln(GDP_u) + 0,393211 \ln(GDP_j) - \\ & - 2,07487 \ln(Pop_u) + 0,927594 \ln(Pop_j) + 0,446424 ComLang_{ij} - 0,935879 Landl_{ij} - \\ & - 0,413688 Island_{ij} - 0,556413 Border_{ij} + 0,00203748 \ln(Area_u * Area_j) + \\ & + 0,902374 ComColu_j + 1,01206 RTA_{ij} + 0,0797727 StaffEmb_{ij} - \\ & - 0,0844264 StaffGenCon_{ij} + 0,0513007 HonCon_{ij} \end{aligned}$$

S ohľadom na ciele tohto výskumu je najdôležitejšia interpretácia premenných vyjadrujúcich diplomatickú reprezentáciu. Hodnota koeficientov  $\beta_{13}$ ,  $\beta_{14}$ ,  $\beta_{15}$  hovorí, že zmena nezávislej premennej bude mať úmerný vplyv na exporty Ukrajiny. Na základe vykonanej analýzy vyplýva, že 10% zvýšenie personálu ambasád zvyšuje export Ukrajiny o takmer 0,8 % (interpretácia  $\beta_{13}$ ). Desaťpercentné zvýšenie personálu by malo zvýšiť export v rozsahu od 0,62 % do 0,97 % zohľadňujúc štandardnú odchýlku, ktorá predstavuje 0,18 %. Inými slovami, zvýšenie celkového počtu pracovníkov ambasád zo súčasných 734 na 1468 by spôsobovalo zvýšenie celkového exportu Ukrajiny o 8 %.

Ďalším skúmaným prediktorom boli pracovníci konzulárnych úradov ( $\beta_{14}$ ). Interpretácia záporného koeficientu by znamenala, že zvýšenie počtu pracovníkov generálneho konzulátu o 10 % spôsobuje zníženie exportných tokov o 0,8 %, čo však nepoukazuje na jeho ekonomickú významnosť. Je ťažko predstaviteľné, aby práca personálu generálneho konzulátu mala negatívny efekt na exportnú činnosť aj v prípade úplného neplnenia pracovných úloh. Negatívny vzťah exportu a personálu generálneho konzulátu by bolo možné objasniť osobitosťou fungovania konzulárnych úradov. Veľký podiel práce s cestovnými dokladmi podmieňuje zriadenie generálnych konzulátov s rozsiahlym počtom pracovníkov v hlavných turistických (Turecko, Taliansko) a migračných destináciách (Rusko, USA, Španielsko, Portugalsko), ktoré nie vždy sú aj významnými dovozcami ukrajinskej produkcie.

Na základe regresnej funkcie (vzorec č. 3) je možné konštatovať, že honorárne konzuláty Ukrajiny pozitívne vplyvajú na exportnú činnosť Ukrajiny ( $\beta_{15} = 0,051$ ). Zvýšenie počtu



honorárných konzulátov o 10 % by teda viedlo k zvýšeniu exportných tokov Ukrajiny približne o 0,5 %. Avšak štandardná odchýlka (0,075) je väčšia ako koeficient elasticity, čo poukazuje na to, že existuje pravdepodobnosť ako pozitívneho, tak aj žiadneho efektu honorárných konzulátov na export.

\* \* \*

V tejto práci sa používa empirický model pre obchod s cieľom skúmať efekt personálu ambasad a generálnych konzulátov Ukrajiny, resp. pôsobenia honorárneho konzulátu v rámci matice 198 exportných destinácií skúmaného štátu za obdobie siedmich rokov (2007–2013). Tento ekonometrický nástroj umožňuje testovať 3 druhy parametrov: ekonomické premenné (HDP, náklady na dopravu a obchodné dohody), neekonomické, resp. kultúrne a geografické premenné (jazyk, koloniálny vzťah, špecifické charakteristiky geografickej polohy), taktiež umožňuje hodnotiť pridanú hodnotu diplomatických a konzulárnych zastupiteľstiev v oblasti podpory exportu.

Prínosom tejto práce je, že po prvýkrát sa skúma diferencovaný efekt jednotlivých zastupiteľských úradov v zahraničí, resp. ich personálu, na exportné toky tranzitívneho štátu. Aplikovaný model ukazuje zmiešané výsledky. Koeficient elasticity personálu veľvyslanectiev je pozitívny a naznačuje, že zvýšenie počtu pracovníkov o 10 % by malo viesť k nárastu exportu o 0,8 %. Naproti tomu dodatočne 10 % pracovníkov generálnych konzulátov negatívne vplyva na exportné toky Ukrajiny, pričom koeficient elasticity taktiež predstavuje približne 0,8 %, ale je potrebné zdôrazniť ekonomickú nevýznamnosť tohto koeficientu. Empirické výsledky ukázali pozitívny vplyv honorárných konzulátov na export, avšak hodnota štandardnej odchýlky poukázala na nejednoznačnosť efektu.

Na prvý pohľad sa tieto štatistické ukazovatele môžu pozdávať ako pomerne nízke, avšak je potrebné uvažovať aj o ich ekonomickej zložke (náklady a prípadné benefity). Zvýšenie počtu diplomatického personálu by nemalo byť vnímané len ako štatistický ukazovateľ, ale malo by zohľadňovať aj dôležitú podmienku dostatočného finančného zabezpečenia. Zároveň nemôžeme zabúdať aj na heterogenitu exportných trhov, to jest aktivizácia činnosti na hlavných exportných destináciách môže vytvoriť pozitívne výsledky, ktoré presiahnu prípadné náklady. V tomto kontexte vidíme príležitosti realizácie ďalšieho výskumu, ktorý by mohol zahŕňať rozpočtovú stránku jednotlivých veľvyslanectiev ako aj ich strategické priority. Aspekt financovania jednotlivých ambasad však v tomto výskume nebol rozpracovaný v dôsledku nedostatku relevantných dát o vnútornom rozpočte rezortu diplomacie.

Poskytnuté výsledky sú použiteľné aj pre prax v oblasti realizácie hospodárskej diplomacie skúmaného štátu. Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny potenciálne môže uplatniť uvedené výsledky pri tvorbe zahranično-ekonomickej a obchodnej stratégie štátu, pričom zdôrazňujeme, že v oblasti rozvoja exportu by sa malo prioritne sústrediť na aktivizáciu ambasad ako aktérov realizácie hospodárskej diplomacie. Avšak vzhľadom na realitu tvorby štátneho rozpočtu a skutočnosť kontinuálneho znižovania prostriedkov na fungovanie rezortu zahraničia je ťažko predstaviteľné zvýšenie financovania aktivít spojených s podporou exportnej činnosti.

## Literatúra

- Afman, Emiel R. – Maurel, Mathilde (2010): Diplomatic relations and trade reorientation in transition countries. *The Gravity Model in International Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anderson, James E. – Wincoop, Eric van (2003): Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *The American Economic Review*, Vol. 93, No. 1, s. 170–192.
- Anderson, James E. (1979): A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, Vol. 69, No. 1, s. 106–116.
- Bayne, Nicholas – Woolcock, Stephen (2007): *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiations in International Economic Relations*. Aldershot: Ashgate.
- Bergeijk, Peter A. G. van – Brakman, Steven (2010): *The gravity model in international trade: advances and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.

## EKONOMICKÁ DIPLOMACIE UKRAJINY

- Bergeijk, Peter A. G. van (1994): *Economic Diplomacy, Trade and Commercial policy: Positive and Negative Sanctions in a New World Order*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited.
- Bergstrand, Jeffrey H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, No. 3, s. 474–481.
- Bergstrand, Jeffrey H. – Egger, Peter (2011): Gravity equations and economic frictions in the world economy. *Palgrave handbook of international trade*.
- Berridge, G. R. – James, Alan (2003): *A Dictionary of Diplomacy*. 2nd ed. New York: Palgrave Macmillan.
- Degtere, Denis A. (2008): Mikro- a Makroekonomečeskaja Diplomacija: Teoria i Praktika. *Zbornik naučnyh trudov po itogam NIR 2007 goda*.
- Forster, Erhard – Ronz, Bernd (1983): *Metody korelacionnovo i regresionnovo analiza*. Moskva: Finansy i statistika.
- Fryzorenko, Anatoli A. et al. (2014): *Zovnišna torhivla Ukrajinu tovaramy ta posluhamy u 2013 roci*. Kyjev: Štátna štatistická služba Ukrajinu.
- Gil-Pareja, Salvador – Llorca, Rafael – Martínez-Serrano, José A. (2008): Measuring the impact of regional export promotion: The Spanish case. *Papers in Regional Science*, Vol. 87, No. 1, s. 139–146.
- Greene, William H. (2002): *Econometric Analysis*. New Jersey: Prentice Hall.
- International Monetary Fund (2014): World Economic Outlook Database October 2013. *International Monetary Fund*, <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weoselgr.aspx>>.
- Isard, Walter (1954): Location theory and trade theory: short-run analysis. *The quarterly journal of economics*. Vol. 68, No. 2, s. 305–320.
- Kostecki, Michael – Naray, Oliver (2007): Commercial Diplomacy and International Business. *Discussion Papers in Diplomacy*.
- Krugmann, Poul R. – Obstfeld, Maurice – Melitz, Marc J. (2012): *International economics: theory and policy*. Pearson 9th ed. Boston: Addison-Wesley.
- Kužmová, Lucia (2012): Inštitucionálne modely hospodárskej diplomacie – príklad Nemecka, Rakúska, Švajčiarska a Slovenska. *Medzinárodné vzťahy*, Vol. 10, No. 4, s. 153–169.
- Lederman, Daniel – Olarreaga, Marcelo – Payton, Lucy (2006): *Export Promotion Agencies: What works and what doesn't*. World Bank policy research: Working paper.
- Mayer, Thierry – Zignago, Soledad (2011): *Notes on CEPII's distances measures: The GeoDist database*. <<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2011/wp2011-25.pdf>>.
- Mercier, Alexandre (2007): Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States: Canada, the UK, and the USA. *Discussion Papers in Diplomacy*.
- Naray, Oliver (2008): Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview. 7th World Conference of TPOs.
- Nitsch, Volker (2007): State Visits and International Trade. *The World Economy*, Vol. 30, No. 12, s. 1797–1816.
- Pajtinka, Erik (2007): Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí. *Mezinárodní vzťahy*, roč. 42, č. 4, s. 52–72.
- Piermartini, Roberta – Teh, Robert (2005): *Demystifying Modelling Methods for Trade Policy*. Geneva: WTO publications.
- Potter, Evan H. (2004): Branding Canada: The Renaissance of Canada's Commercial Diplomacy. *International Studies Perspectives*, Vol. 5, No. 1, s. 55–60.
- Robinson, Cecil – Schumacker, Randall E. (2009): Interaction Effects: Centering, Variance Inflation Factor, and Interpretation Issues. *Multiple Linear Regression Viewpoints*, Vol. 35, No. 2, s. 6–11.
- Rose, Andrew K. (2007): The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion. *The World Economy*, Vol. 30, No. 1, s. 22–38.
- Saner, Raymond – Yiu, Lichia (2007): International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times. *Discussion Papers in Diplomacy*.
- Segura-Cayuela, Ruben – Vilarubia, Josep M. (2008): The effect of foreign service on trade volumes and trade partners. *Banco de Espana Working Papers 0808*.
- Sidak, Mykola (2008): Zahraničná politika a diplomacia Ukrajinu. *Diplomatická služba členského štátu EÚ v procese európskej integrácie: zbornik z medzinárodnej vedeckej konferencie*.
- Tinbergen, Jan (1962): *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. Literary Licensing LCC.
- Tóth, Ludovít – Horváthová, Katarína (2006): *Hospodárska diplomacia: bilaterálne vzťahy*. Bratislava: Sprint.
- Veenstra, Marie-Lise E. H. van – Yakop, Mina – Bergeijk, Peter A. G. van (2010): Economic Diplomacy, the Level of Development and Trade. *Discussion papers in diplomacy*.
- Vega-Redondo, Fernando (2003): *Economics and the Theory of Games*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yakop, Mina – Bergeijk, Peter A. G. van (2009): The Weight of Economic and Commercial Diplomacy. *ISS Working Paper No. 478*.

### Dokumenty

- Centre études Prospectives et d'Informations Internationales (2011): Geodesic distances. *Centre études Prospectives et d'Informations Internationales*, <<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm>>.

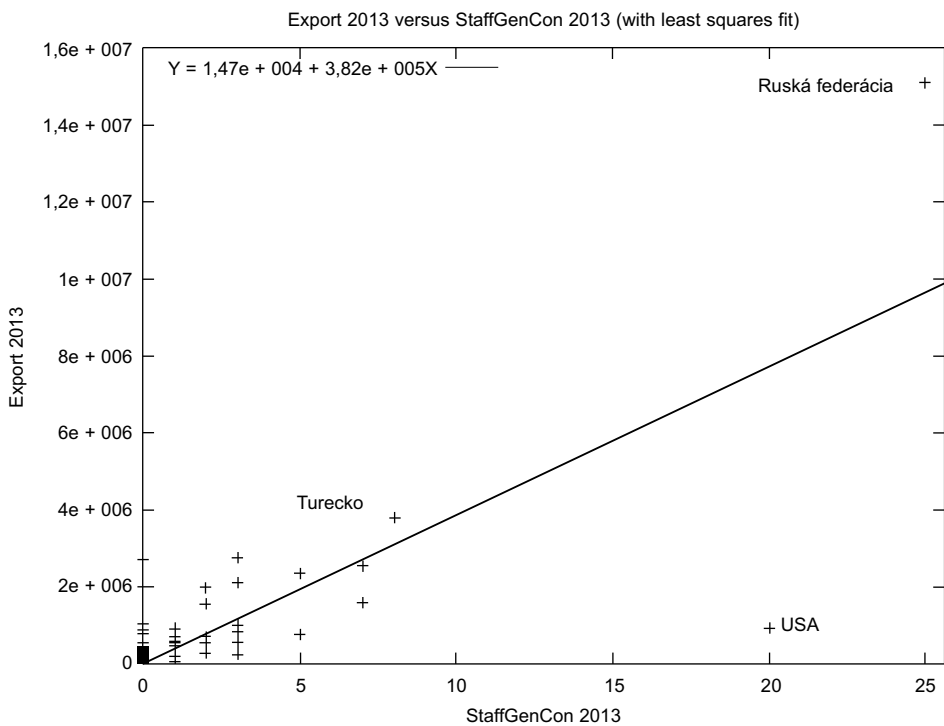
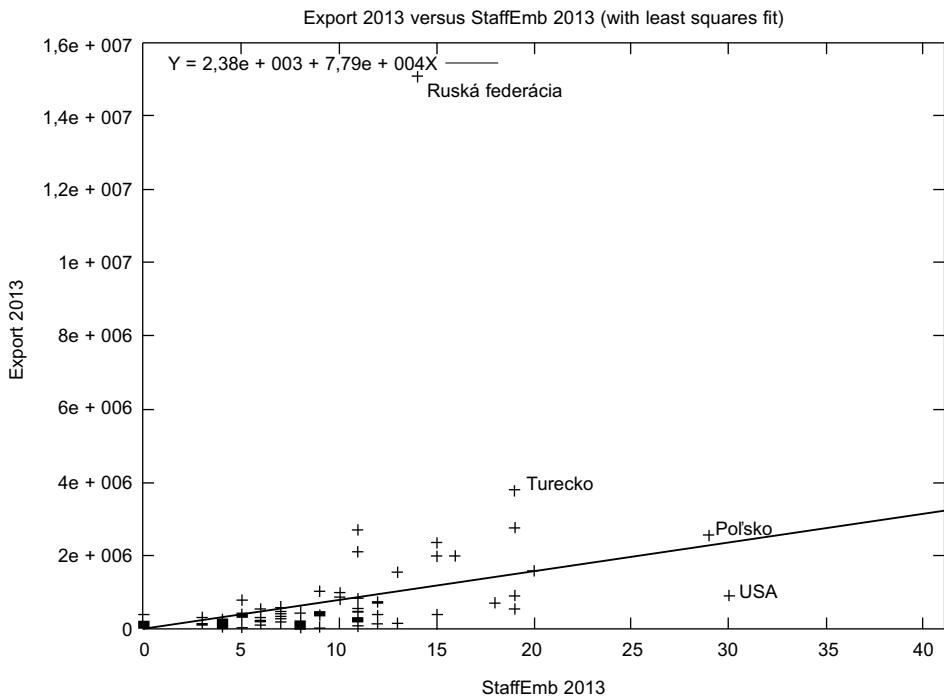
- Centrum Razumkova (2008): Sociologické opytuvannya: jaka mova je dla vas ridnoju? *Centrum Razumkova*, <[http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll\\_id=436](http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=436)>.
- International Monetary Fund (2014): World Economic Outlook Database. *International Monetary Fund*, <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weoselgr.aspx>>.
- Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny (2013): Diplomatyční predstavnyctva za kordonom. *Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny*, <<http://mfa.gov.ua/ua/about-mfa/abroad/embassies>>.
- Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny (2014a): Istorija i tradyciji zovnišnopolicyčnoji služby Ukrajiny. *Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny*, <<http://mfa.gov.ua/ua/about-mfa/history>>.
- Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny (2014b): Struktura MZS. *Ministerstvo zahraničných vecí Ukrajiny*, <<http://mfa.gov.ua/ua/about-mfa/structure/staff>>.
- Účtovná komora Ukrajiny (2014): Zakony pro deržavnyj budžet Ukrajiny. *Účtovná komora Ukrajiny*, <<http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/69625>>.
- UNCTAD (2014a): Merchandise trade matrix – product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995–2013. *United Nations Conference on Trade and Development*, <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>.
- UNCTAD (2014b): Nominal and real GDP, total and per capita, annual, 1970–2012. *United Nations Conference on Trade and Development*, <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>.
- UNCTAD (2014c): Total population, annual, 1950–2050. *United Nations Conference on Trade and Development*, <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>.
- VRU Ukrajiny (2014): Ukaz prezidenta Ukrajiny pro dejaki pytanna predstavnyctva ekonomických interesiv Ukrajiny za kordonom. *Verhovna Rada Ukrajiny*, <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/522/2010>>.
- World Trade Organization (2014): Regional Trade Agreements Information System. *World Trade Organization*, <<http://rtais.wto.org/UL/Public/AllRTAList.aspx>>.

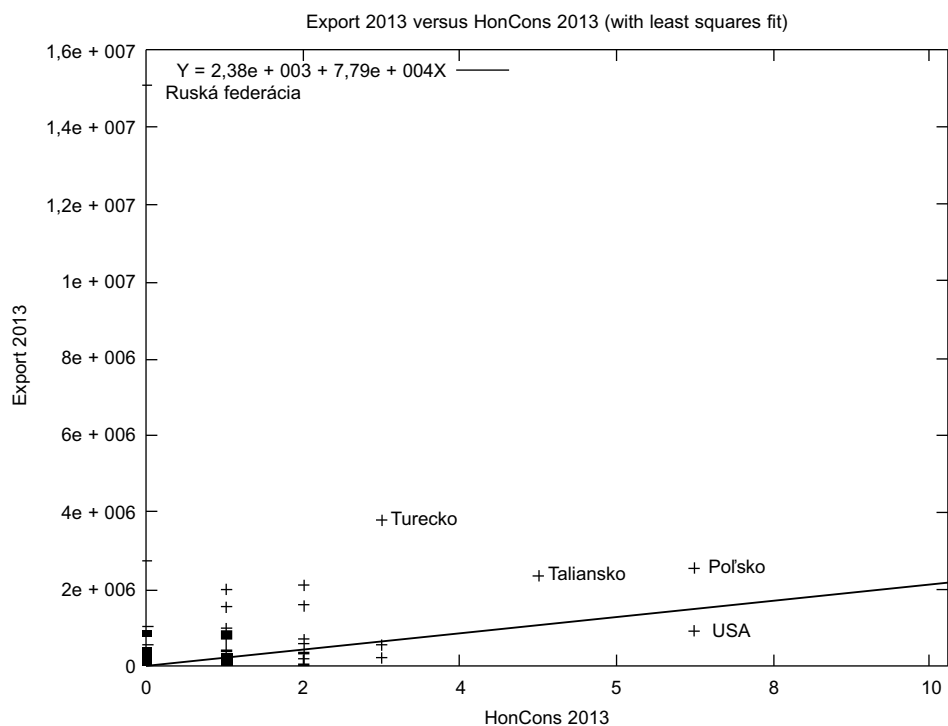
### **Poznámka**

*Rádi bychom poděkovali redakci časopisu Mezinárodní vztahy a oběma anonymním recenzentům za kritické a užitečné připomínky. Také bychom chtěli osobně poděkovat Denisu Bragovi z Univerzity Alfreda Nobela v Dněpropetrovsku za jeho ochotu a komentáře ohledně statistické analýzy.*

**Príloha**

**Rezíduá regresie**





Zdroj: Výstup štatistického softwaru Gretl 1.9.6.