

in Ukraine. Further research should focus on developing models for adapting international experience in the implementation of innovative debt instruments to Ukrainian conditions — with an assessment of their impact on macroeconomic resilience and socio-economic development.

Keywords: debt problems; public debt; fiscal consolidation; financial repression; restructuring; green bonds; infrastructure bonds; financial market; economic growth; investment activity; financial stability.

Стаття надійшла до редакції 07.08.2025

УДК 339.9:327.8

JEL Classification: F02, F53, F55, O57, Q56

DOI: <https://doi.org/10.33111/sedu.2025.57.117.131>

Хоманець Володимир Анатолійович*

НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ ТА ЇХ КОНВЕРГЕНЦІЯ У ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ

Анотація. Стаття присвячена системному дослідженню національних моделей економічної дипломатії та конкретизації ключових напрямів їх конвергенції в умовах глобалізації. Запропоновано типологію національних дипломатичних моделей за виокремленими автором критеріями та комплексно проаналізовано їх стратегічні переваги і обмеження з погляду реалізації державами національних інтересів на міжнародній арені. Доведено, що сучасні національні моделі економічної дипломатії у більшості випадків мають «гібридний» характер, органічно поєднуючи окремі елементи різноманітних типів їх інструментального забезпечення, інституційної й управлінської структури, геополітичної і стратегічної орієнтації. Наголошується, що у глобальних умовах спостерігається динамічна конвергенція національних моделей економічної дипломатії через зближення підходів різних держав до формування і реалізації дипломатичних практик.

Ключові слова: світовий порядок, економічна дипломатія, національні моделі економічної дипломатії, конвергенція національних дипломатичних моделей, компанії — «національні чемпіони», державно-приватне партнерство, ініціатива «Один пояс, один шлях», політика «Go Out».

Вступ. Глибокі трансформаційні зміни, які охопили в останні десятиліття усі структурні підсистеми глобальної політико-економічної системи, характеризуються зростаючою складністю і багатовекторністю, а отже, висувують у число пріоритетних цілей конкурентного розвитку держав реалізацію ними своїх національних інтересів на міжнародній арені. Останні, як свідчить багатовікова господарська практика, відбиваючи, з одного боку, ключову формулу самоіден-

* Хоманець Володимир Анатолійович — канд. екон. наук, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Київ, Україна), ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-0564-374X>, khomanets@gmail.com

тифікації будь-якої нації, а з другого — «пріоритетні цілі держав у системі міжнародного співіснування», визначають сутнісний зміст їх внутрішньої і зовнішньої політики. Він детермінований рівнем соціально-економічного розвитку країн, типом їх політичних систем, історичними традиціями, менталітетом та ступенем захищеності суверенних прав каналами національної чи колективної безпеки [24, с. 9].

За умов відходу у минуле класичних біполярних і монополярних моделей світового порядку та їх активного витіснення більш динамічними і конкурентними структурами реалізація державами своїх національних економічних інтересів у міжнародній сфері суттєво ускладнюються. У результаті дипломатія на сучасному етапі світогосподарського розвитку поступово втрачає риси традиційного інструменту зовнішньої політики держав. Вона дедалі більшою мірою трансформується у надскладний «комплекс взаємовідносин, що встановлюються між державними і недержавними акторами та мають своїм результатом постійний переговорний процес та створення нових інститутів» [15, с. 42]. Зважаючи на вищесказане, особливої теоретичної і практичної цінності набуває комплексне дослідження реалізовуваних на сьогодні державами національних моделей економічної дипломатії з метою визначення найефективніших з них та ідентифікації чинників, котрі забезпечують високу результативність дипломатичної діяльності.

Постановка завдання. Найбільш ґрунтовне розроблення теоретико-методологічних засад економічної дипломатії, розкриття її змістовної сутності та інституційних механізмів реалізації, аналіз її генезису й еволюційного розвитку на різних етапах світогосподарського поступу, дослідження різновидів дипломатичних практик у специфічних галузево-секторальних сферах економічної діяльності містять праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців як: Н. Бейн і С. Вулкок [1]; В. Вергун [20]; О. Горбачук і В. Рокоча [21]; Н. Грущинська [22]; С. Езеанійка, І. Опурум, Е. Ібекве і Дж. Адігве [7]; Г. Кейт і Р. Лангхорне [10]; А. Купер [3]; У. Лайла [12]; Л. Ланциотті [13]; О. Петришин, М. Маргіта і К. Єфремова [23]; Т. Прінсен і М. Фінгер [15]; К. Рана і Дж. Курбалія [11]; І. Рошко і В. Кухарик [25]; О. Руднева і О. Головащенко [26]; Х. Руйоль, Д. Лі та Р. Віссер [16]; В. Станзель [17]; К. Фліссак [27]; Б. Хокінг [9]; Л. Чернишова [28]; О. Шаров [29] та багато інших. Віддаючи належне теоретико-методологічному внеску зазначених учених у розвиток наукових досліджень із зазначеної проблематики, слід відзначити їх недостатню увагу до питання щодо комплексної характеристики національних моделей економічної дипломатії та визначенню ключових напрямів їх конвергенції у глобальних умовах.

Результати. Типізація національних моделей економічної дипломатії може бути здійснена за цілою низкою критеріїв. Це, зокрема, інституційна структура управління дипломатичною діяльністю та рівень її централізації; організація дипломатичної діяльності за кордоном; домінуючий інструментарій економічної дипломатії у реалізації країнами національних інтересів на міжнародній арені; рівень географічної експансії і геополітичної орієнтації дипломатичної

діяльності; особливості призначення працівників дипломатичної служби; роль приватного сектору у реалізації державами практик економічної дипломатії; пріоритети зовнішньоекономічних стратегій країн; рівень формалізації і стратегічного планування їх дипломатичної діяльності. В інтегрованому вигляді зазначена сукупність критеріїв не лише детермінує конфігурацію зовнішньоекономічної політики держав, а й формує унікальний ландшафт їх дипломатичної діяльності.

Отже, на основі зазначених нами критеріїв можна виокремити наступні узагальнені типи національних моделей економічної дипломатії. По-перше, це ліберальна (чи англосаксонська) модель, що реалізується на сьогодні США, Великобританією, Канадою, Австралією, Новою Зеландією, Ірландією, Сінгапуром та іншими державами. В основі цієї моделі лежить насамперед глибока інтеграція дипломатичної діяльності з політикою неоліберального глобалізму, активна підтримка національними урядами своїх багатонаціональних корпорацій на зарубіжних ринках та висока інвестиційна свобода економічних суб'єктів. З огляду на зазначені особливості ліберальна модель економічної дипломатії демонструє найвищу ефективність у стабільних умовах глобального економічного розвитку, тоді як під час розгортання кризових процесів та наростаючої геополітичної напруги у світі вона вимагає системної модернізації ліберального дипломатичного інструментарію. Відтак — притаманними рисами ліберальної моделі економічної дипломатії є:

- мінімальне втручання держави у пряме регулювання економічних процесів за межами національних економік із закріпленням за нею функцій щодо формування сприятливого середовища бізнес-діяльності, захисту прав власності, підтримки та координації фінансово-господарської діяльності національних економічних суб'єктів на міжнародних ринках;
- пріоритетна роль ринкових інститутів у просуванні національних економічних інтересів держав на глобальних ринках;
- тісний зв'язок механізмів економічної дипломатії з досягненням державами своїх геополітичних цілей через санкції, торговельні угоди, підтримку своїх багатонаціональних підприємств на зовнішніх ринках тощо;
- встановлення системного контролю над надходженням іноземного інвестиційного капіталу та активна участь у міжнародних союзах з регулювання науково-технічного і технологічного співробітництва.

Не випадково, ліберальна модель економічної дипломатії отримала найбільшого поширення у Сполучених Штатах Америки. Ця держава, як відомо, активно застосовує сьогодні дипломатичний інструментарій своєї зовнішньоекономічної політики в якості потужного каналу впливу на своїх партнерів. Саме у цій країні знайшла свою широку імплементацію так звана гетерархічна модель дипломатичної діяльності, за якої Державний департамент США чи будь-яка інша уповноважена установа з метою реалізації дипломатичних функцій активно залучає зовнішніх суб'єктів на основі делегування їм виконання певних дипломатичних завдань, програм і проєктів. У разі необхідності частина функціональ-

них повноважень у царині економічної дипломатії можуть бути передані спеціалізованим агенціям, котрі працюють в інтересах американського уряду за кордоном та фінансуються коштом державного бюджету [26, с. 62]. Ілюстрацією до цього слугують, зокрема, Адміністрація малого бізнесу США, департаменти торгівлі і транспорту, міністерства сільського господарства та енергетики цієї держави, котрі не тільки організовують та всебічно підтримують американські торговельні місії за кордоном, але й активно займаються пошуком іноземних інвесторів та об'єктів зарубіжних інвестиційних капіталовкладень американського бізнесу.

Своєю чергою, Агентство з торгівлі і розвитку США (англ. — *U. S. Trade and Development Agency — USTDA*) за підтримки Державного департаменту та цілої низки інших інституцій активно фінансує технічні дослідження, забезпечує діяльність так званих зворотних торговельних місій (англ. — *reverse trade missions*)¹ та надає гранти на проведення маркетингових досліджень зарубіжних ринків з метою просування інтересів американських товаровиробників на зарубіжних ринках. Красномовним підтвердженням високої ефективності впровадженої Сполученими Штатами Америки гетерархічної моделі дипломатичної діяльності є, зокрема, вартісний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій в економіку цієї держави, який досягнув на кінець 2024 р. 15,6 трлн дол. США. У той самий час накопичені запаси вихідних ПП в американську економіку становили на звітну дату 9,8 трлн [19, с. 257]; загальний розмір американської економіки збільшився у період 1947-2024 рр. з 243 млрд до близько 29 трлн дол. США [8]; а зарубіжні компанії створили в економіці Сполучених Штатів Америки майже 8,4 млн робочих місць, або 6,2 % загальної зайнятості у приватному секторі [6].

Наступна національна модель економічної дипломатії, яка відбиває її варіативність — це етатистська модель, що набула найбільшого поширення у Франції, Республіці Корея, Японії, Італії, Індії, Ізраїлі, Об'єднаних Арабських Еміратах, Катарі та інших державах світу. Дана модель ґрунтується насамперед на директивній ролі держави в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю, тісній координації державного регулювання і бізнес-діяльності, розвинутих механізмах державно-приватного партнерства та глибокій конвергенції національних політик у сфері зовнішніх зносин з промисловими, структурними, науково-технічними, інноваційними та фінансовими стратегіями. Наприклад, однією з притаманних французькій дипломатичній традиції рисою є чітко виражена ієрархічна структура національної системи економічної дипломатії, у якій центральне місце посідають Міністерство закордонних та європейських справ Франції та ціла низка інших профільних міністерств. Вони координують процеси формування та реалізації політики цієї держави у сфері міжнародних економічних зв'язків та просування економічних інтересів національних товаровироб-

¹ Зворотні торговельні місії являють собою особливу форму міжнародної економічної взаємодії, за якої потенційні іноземні покупці, інвестори чи урядовці відвідують зарубіжні держави з метою ознайомлення з їх товарами, послугами, технологіями, інфраструктурою чи бізнес-середовищем.

ників на міжнародній арені. Водночас французька модель економічної дипломатії характеризується наявністю чіткої вертикалі підпорядкування, у рамках якої центральний координаційний центр формулює не тільки стратегічні напрями, але й тактичні підходи до взаємодії з виконавчими органами влади, а також урядовими та неурядовими структурами [26, с. 62].

Важливо зазначити, що наріжним каменем дипломатичних практик держав з етатистською моделлю економічної дипломатії є всебічна підтримка на зовнішніх ринках компаній з числа так званих «національних чемпіонів». Їх репрезентує, як відомо, малочисельне коло багатонаціональних корпорацій-лідерів, котрі отримують з боку національних урядів своїх країн масштабну державну підтримку, ресурси, фінансування, ринкові преференції та всебічний дипломатичний супровід зовнішньоекономічної діяльності для нарощування конкурентних позицій на глобальних ринках. В якості прикладу наведемо, зокрема, корпорацію Airbus, яка розглядається урядом Франції як ключовий об'єкт нарощування цією державою національної економічної могутності та міжнародного науково-технічного й інноваційного впливу. Подібний статус дає цій корпорації практично необмежені можливості отримання через Державний інвестиційний банк Франції (*фр.* — *Banque Publique d'Investissement — Bpifrance*) масштабні державні гарантії і кредити, фінансування корпоративних досліджень і розробок, а також дипломатичний супровід великих міжнародних контрактів.

Вже багато років поспіль посольства та особисто президент Франції відіграють ключову роль у просуванні комерційних інтересів Airbus на глобальних ринках. Їх активна участь у переговорах щодо великих комерційних угод, яка особливу яскраво проявилась останнім часом при укладанні міжнародних контрактів з авіакомпаніями Китаю, Катару та цілої низки інших держав світу, є по суті фундаментом французької економічної дипломатії. Більше того, завдяки тісній координаційній взаємодії держави і бізнесу з підписання багатомільярдних контрактів Airbus доволі часто стає центральною подією офіційних державних візитів французьких лідерів. Дана обставина з усією очевидністю підкреслює не тільки стратегічну важливість цієї корпорації як «національного чемпіона», але й масштабну підтримку, яку вона отримує на найвищому політичному рівні, як джерела її глобального конкурентного лідерства.

У контексті системного дослідження національних моделей економічної дипломатії особливої уваги заслуговує також європейська континентальна (чи неоліберальна соціально орієнтована) модель. Вона здобула найбільшого поширення у Німеччині, Швеції, Фінляндії, Нідерландах, Данії, Австрії, Бельгії та інших державах Європейського Союзу та країнах, що співпрацюють з даним інтеграційним угрупованням. Можна виокремити наступні ключові характеристики даної моделі економічної дипломатії, а саме:

- її базування на принципах європейської соціальної ринкової економіки з глибокою інтеграцією економічної дипломатії з політикою сталого розвитку, кліматичних змін, корпоративної соціальної відповідальності та цифровізації;
- системна інституційна взаємодія держави, бізнесу і громадянського суспільства у процесі реалізації дипломатичних практик;

- активна участь національних урядів держав у багатосторонніх дипломатичних ініціативах (ЄС, СОТ, ОЕСР) зі значною роллю громадянського суспільства і соціального діалогу у реалізації заходів економічної дипломатії;
- максимальна орієнтація заходів економічної дипломатії на захист соціальних, трудових й етичних стандартів зовнішньоекономічної діяльності;
- мультилатералізм у реалізації державами заходів економічної дипломатії через їх колективні дії і співробітництво, розроблення єдиних правил і норм зовнішньоекономічного співробітництва та розбудову його наднаціональних інститутів з метою досягнення спільних економічних інтересів на міжнародній арені;
- активна зовнішньоекономічна політика держав через наднаціональні механізми та інституції економічної дипломатії Європейського Союзу з рамковим процедурним спрощенням їх зовнішньоторговельних і фінансових операцій [2] та участю даного інтеграційного угруповання у міжнародних переговорах з питань торговельної діяльності, транскордонного руху капіталу, робочої сили, знань і технологій, регулювання фінансових ринків та захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Доцільно зауважити, що європейська континентальна модель економічної дипломатії значною мірою має наднаціональний характер та реалізується на макроекономічному рівні. І це при тому, що просування комерційних інтересів економічних суб'єктів держав-членів ЄС належить до сфери дипломатичних компетенцій виключно їх національних урядів, а сам Євросоюз у жоден спосіб не здійснює прямої, а надто — цільової дипломатичної підтримки економічних суб'єктів своїх країн-членів. Інакше кажучи, у впровадженні європейської континентальної моделі економічної дипломатії держави-члени ЄС (як власне й учасники інших інтеграційних об'єднань) у тісній координаційній взаємодії між собою реалізують узгоджений інструментарій економічної дипломатії, здатний забезпечити їх консолідовану позицію на міжнародній арені та сформувані уніфіковані стандарти їх міжнародного економічного співробітництва у межах єдиного інтеграційного простору. Такий підхід допускає як впровадження Європейським Союзом на макрорівні спільної наднаціональної стратегії економічної дипломатії, спрямованої на спрощення чинних режимів зовнішньоекономічної діяльності з третіми країнами, так і реалізацію його державами-членами на мікрорівні диверсифікованих національних ініціатив у сфері економічної дипломатії на спільній нормативно-правовій основі.

Наголосимо, що дія зазначеного тренду особливо посилилась після набуття чинності Лісабонським договором. Згідно його положень, ЄС здобув виключні повноваження у сфері реалізації інвестиційної та торговельної політик, суттєво послабивши у такий спосіб вплив на них національних урядів держав-членів даного інтеграційного блоку. Позбавившись можливостей самостійної зміни тарифних і нетарифних інструментів регулювання зовнішньоторговельної діяльності, а також укладення дво- чи багатосторонніх інвестиційних угод, держави-члени Євросоюзу виявляються суттєво обмеженими у реалізації національного

інструментарію економічної дипломатії. Отже, вони змушені в обов'язковому порядку дотримуватися наднаціональних норм і процедур у цій сфері, нерідко усупереч власним національним економічним інтересам [28, с. 108–111].

Саме у рамках дії Лісабонського договору Європейського Союзу (який у докорінний спосіб реформував інституційну архітектуру та замінив собою проект Конституції даного інтеграційного блоку) у 2010 р. засновується Європейська служба зовнішніх справ (*англ. — European External Action Service — EEAS*), очолювана Верховним представником ЄС з питань закордонних справ і політики безпеки. Станом на тепер EEAS у статусі дипломатичного корпусу Європейського Союзу має у своєму розпорядженні 144 постійні дипломатичні місії у різних країнах і регіонах світу [5]. Вони є ключовими інституційними платформами реалізації Європейським Союзом не тільки своєї зовнішньополітичної та безпекової стратегії, але й заходів економічної дипломатії, спрямованих на просування торговельних та інвестиційних інтересів європейських суб'єктів господарювання на ринках третіх країн.

У комплексному дослідженні варіативності національних моделей економічної дипломатії на неабияку дослідницьку увагу заслуговує інтервенціоністська (чи меркантилістська) модель. Вона отримала найбільшого поширення у Китаї, Туреччині, Російській Федерації, Ірані, Саудівській Аравії та багатьох інших країнах світу. Її вирізняє одна фундаментальна риса, а саме: активне державне втручання у міжнародну економічну діяльність суб'єктів господарювання. Це втручання здійснюється насамперед на основі централізованого державного управління зовнішньоторговельними й інвестиційними процесами, всебічної державної підтримки національних компаній на зовнішніх ринках, реалізації масштабних державних програм інвестування і кредитування, промислової диверсифікації і технологічного просування. Окрім того, держава здійснює жорсткий контроль за стратегічно важливими секторами національних економік, переважно через діяльність держкорпорацій. Ключовими засадничими елементами інтервенціоністської моделі економічної дипломатії є наступні:

- по-перше, високий рівень політизації економічної дипломатії з безумовним домінуванням політичних мотивів реалізації державами різних форм зовнішньоекономічної діяльності;
- по-друге, централізоване державне планування і контроль економічної дипломатії;
- по-третє, активне залучення державних корпорацій і банківських установ до реалізації країнами зовнішньоекономічних проєктів та розбудови глобальних постачальницьких та збутових ланцюгів;
- по-четверте, активне застосування інструментарію економічної дипломатії в якості механізму гео економічного впливу держав, нарощування їх міжнародної економічної присутності та забезпечення економічної автономії у світових координатах.

Так, в останні десятиліття у реалізації Китаєм свого зовнішньополітичного курсу центральне місце посідає економічна дипломатія. Її інструментарій ши-

роко застосовується з метою стимулювання макроекономічного зростання держави та нарощування її гео економічної експансії у відповідності до розробленої китайськими аналітичними центрами ще у далеких 1990-х роках всеохоплюючої національної стратегії «Нова концепція безпеки». І хоча на Заході даний період конкурентного розвитку КНР у світових координатах дуже влучно охрестили як «мирне піднесення Китаю» [4], за останні два десятиліття стратегічна доктрина цієї держави зазнала докорінної трансформації. КНР дедалі активніше застосовує економічну дипломатію в якості потужного засобу політичного та економічного тиску на своїх зовнішньоекономічних партнерів. Більше того, вже сьогодні Китай відкрито демонструє свою готовність всебічно задіювати національні військово-морські сили для розв'язання міжнародних торговельних конфліктів і посилення експансіоністського впливу на своїх партнерів, що викликає чіткі асоціації з ранньою американською політикою так званої «дипломатії канонерок» [26, с. 63] (*англ.* — *gunboat diplomacy*) періоду 1800–1904 рр.

Доцільно зауважити, що ключову роль у втіленні Китаєм економічної дипломатії відіграють державні фінансові інституції і держкорпорації, чий економічний інтерес на ринках Африки, Латинської Америки та Євразії активно підтримуються і захищаються 274 дипломатичними представництвами КНР у 176 країнах світу [14]. У 2023 р. у державній власності перебували 97 зі 142 компаній КНР зі списку Fortune Global 500, на них припадає нині лівова частка сукупних активів цієї держави, 50 % загальної ринкової капіталізації топ-100 провідних китайських корпорацій та 50 % їх загального доходу. Особливо слід відзначити стрімке нарощування інноваційного потенціалу держкорпорацій КНР: їх загальні витрати на дослідження і розробки у 2022 р. вперше перевищили відмітку в 1 трлн юанів, вони сформували понад 760 національних інноваційних платформ та 91 ключову національну лабораторію, де працює на сьогодні близько 20 % усіх науково-дослідних кадрів цієї держави [18].

Сучасна економічна дипломатія Китаю слугує яскравим прикладом комплексного підходу цієї держави до реалізації своїх геополітичних амбіцій. Вона базується на активному застосуванні широкого спектру торговельних, інвестиційних та фінансових інструментів, органічно поєднаних з геополітичною і культурною експансією. Такий підхід відображає прагнення КНР переосмислити і трансформувати світовий порядок відповідно до власного стратегічного бачення. Однак, на відміну від застосовуваного різними країнами світу традиційного інструментарію економічної дипломатії, як засобу політичного тиску на своїх партнерів, КНР використовує дипломатичні економічні заходи з метою всебічного розширення свого експансіоністського впливу на усі структурні підсистеми глобальної економіки у загальному руслі проповідуваного вищим політичним керівництвом цієї держави курсу на «відродження китайської нації» та «мрії Китаю про глобальний розвиток» [12]. Основними компонентами сучасної економічної дипломатії КНР є насамперед ініціатива «Один пояс, один шлях»; політика «Go Out», спрямована на нарощування масштабів зарубіжного інвестування китайських підприємств; стрімке розширення мережі зон вільної торгівлі з

партнерами з усіх куточків світу; розбудова системи фінансових інститутів та різноманітних стратегічних партнерств з державами Глобального Півдня.

Наступна національна модель економічної дипломатії — це *мобілізаційна*. Вона найбільшою мірою притаманна країнам, що розвиваються, та державам з емерджентними ринками, а саме: Грузії, Молдові, Бангладеш, Бразилії, Шрі-Ланці, Пакистану, Колумбії, Індонезії, Україні, великій кількості африканських країн (Кенії, Єгипту, Нігерії, Ефіопії тощо). Головними рисами даної моделі є, перш за все, незавершеність процесу структурування інститутів зовнішньої економічної політики держав, фрагментарний (а подекуди й епізодичний) характер економічної дипломатії, переважна орієнтація її інструментарію на залучення міжнародної фінансової допомоги, інвестицій та кредитного капіталу. Також спостерігається значний брак довгострокової стратегії розвитку економічної дипломатії, високий ступінь її централізованості, загалом низький рівень економічного представництва країн за кордоном, обмеженість інституційних і кадрових ресурсів їх дипломатичних структур, слабка координаційна взаємодія державних органів з функціональними повноваженнями у сфері економічної дипломатії, а також значна залежність дипломатичної діяльності від геополітичної кон'юнктури. Не випадково, ключові конкурентні переваги мобілізаційної моделі економічної дипломатії найбільш яскраво виявляються саме у кризові періоди національних бізнес-циклів, під час яких увесь інструментальний арсенал економічної дипломатії держав спрямовується на оперативну мобілізацію зовнішніх ресурсів їх конкурентного розвитку.

Наприклад, як вже зазначалось вище, в останні роки спостерігається суттєве посилення боргової залежності багатьох держав Африки від Китаю як головного інвестора інфраструктурних проєктів у регіоні у рамках ініціативи «Один пояс, один шлях». Зокрема, КНР контролює нині 72 % зовнішнього боргу Кенії, а отже, вже найближчими роками отримає від останньої близько 60 млрд дол. США боргових платежів. Своєю чергою, Ефіопія, демонструючи в останні роки один з найвищих в африканському регіоні темпів макроекономічного зростання, також стикається з різким нарощуванням зовнішньої заборгованості перед Китаєм. Лише за останні п'ять років КНР надала Ефіопії 30 % нового державного боргу та 90 % її нового двостороннього боргу [7, с. 217].

Слід акцентувати увагу на тому, що стрімке зростання зовнішньої заборгованості африканських країн перед Китаєм вже сьогодні породжує для них суттєві боргові ризики та стрімке посилення соціальної напруженості у регіоні. Це проявляється, зокрема, в активізації протестних рухів серед місцевого населення, спричинених відсутністю компенсацій за знесене житло під час будівництва інфраструктурних об'єктів, значним загостренням екологічних проблем, дискримінаційною політикою китайських інвесторів щодо місцевих працівників, їх надмірною економічною експансією на внутрішніх ринках, а також незадовільними умовами праці найманої робочої сили.

Хоча охарактеризовані нами типи національних моделей економічної дипломатії мають певною мірою умовний характер, однак вони здатні сповна відобра-

зити існуючі міжкраїнові диференціації у ключових параметрах розвитку дипломатичних систем у сучасних умовах реконфігурації системи світового порядку. У той же час реалізовані різними державами світу національні моделі економічної дипломатії у більшості випадків мають «гібридний» характер. Він є природним результатом поступового зниження ефективності традиційних інструментів економічної дипломатії в умовах високої кризовості і турбулентності глобального середовища; істотного загострення міждержавної конкуренції за глобальний інвестиційний капітал та ринки збуту; значної диверсифікації національних економічних інтересів держав та ускладнення їх структури; а також дедалі виразнішої орієнтації дипломатичних практик держав на органічне поєднання відкритості їх національних економік та збереження економічної самодостатності і суверенітету.

Висновки. Резюмуючи, маємо наголосити, що національні моделі економічної дипломатії у глобальних умовах світогосподарського розвитку зазнають динамічної конвергенції. Втілюючи у собі системні наслідки постнеоліберальної реконфігурації світового порядку, регіональної інтеграції та внутрішньої інституційної адаптації національних економік до глобальних викликів і загроз, подібного роду конвергенція набуває свого концентрованого вираження у поступовому відході економічних політик держав від догматичних неоліберальних принципів дерегулювання, приватизації й обмеження ролі держави. Натомість спостерігається динамічний перехід країн до активного економічного інтервенціонізму, стратегічного планування, економічного патріотизму, дипломатії промислових субсидій та державного протекціонізму. Водночас значно посилюється функціональна роль держави як координатора зовнішньоекономічних відносин, а також активізується використання національними урядами дипломатичних каналів для забезпечення економічної безпеки країн. Це супроводжується глибоким переформатуванням діяльності дипломатичних інституцій з розширенням мандатів посольств та заснуванням нових інституційних структур з дипломатичними повноваженнями (національних агентств із залучення інвестицій, інвестиційних офісів, аналітичних центрів при міністерствах закордонних справ, спеціальних економічних відділів у дипломатичних представництвах тощо).

Яскравими формами прояву конвергенції національних моделей економічної дипломатії у глобальних умовах є також глибока інтеграція у зовнішньоекономічні політики держав пріоритетів зеленої трансформації міжнародних економічних відносин, економічної й екологічної безпеки, цифрового суверенітету і науково-технологічної незалежності. Крім того, простежується посилена орієнтація сучасних дипломатичних практик на органічне поєднання відкритості національних економік та збереження державами економічної самодостатності і суверенітету, а також оптимізацію балансу між регіоналізацією і багатополарністю зовнішньоекономічного курсу країн.

Закономірними результатами такої конвергенції є значне підвищення операційної гнучкості, адаптивності і стратегічної цілеспрямованості національних

дипломатичних моделей; їх посилена орієнтація на мультиінструментальність; стрімке «розмивання» ідеологічних відмінностей між різними типами державних політико-економічних систем; підвищення рівня інклюзивності й інтероперабельності реалізовуваних країнами дипломатичних практик. Усе це сприяє переходу держав до розбудови стратегічної архітектури функціонально орієнтованої мережевої дипломатії, здатної забезпечити ефективну реалізацію їх національних інтересів у багатополярному, турбулентному і швидко змінному глобальному економічному середовищі.

Література

1. Bayne N., Woolcock S. What Is Economic Diplomacy? *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* / ed. by Nicholas Bayne and Stephen Woolcock. 4th ed. London: Routledge, 2016. P. 1–15.
2. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *Towards a comprehensive European International Investment Policy*, COM(2010)343 final. European Commission, 07.07.2010. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf
3. Cooper A. F. The Changing Nature of Diplomacy. *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy* / ed. by Andrew Cooper, Jorge Heine, Ramesh Thakur. Oxford: Oxford University Press, 2013. P. 35–53.
4. Dikmen N. *Political Economy of China's Peaceful Rise: The Return of the Dragon?* Thesis for the degree of Master of Science. 2008. URL: <http://etd.lib.metu.edu.tr/upload/12610171/index.pdf>
5. *EU Delegations. Enlargement and Eastern Neighbourhood. State of the Union.* European Commission, 10 September 2025. URL: https://enlargement.ec.europa.eu/eu-delegations_en
6. *Export and Investment Promotion.* U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.commerce.gov/issues/export-and-investment-promotion>
7. Ezeanyika S., Oporum I., Ibekwe E., Adigwe J. China's Economic Diplomacy and Soft Power Strategy: The Belt and Road Initiative (2013–2023). *Administratio Publica*. 2024. Vol. 32, No. 3. P. 202–226. URL: <https://journals.co.za/doi/epdf/10.61967/adminpub.2024.32.3.11>
8. Goodman M. P., Smith A. J. *American Views on Economic Leadership*. Report from RealEcon and Greenberg Center for Geoeconomic Studies. March 2025. URL: <https://www.cfr.org/report/american-views-economic-leadership>
9. Hocking B. Multistakeholder Diplomacy: Forms, Functions, and Frustrations. *Multistakeholder Diplomacy — Challenges and Opportunities* / ed. by Jovan Kurbalija, Valentin Katrandjiev. Geneva: DiploFoundation, 2006. P. 13–29.
10. Keith X., Langhorne K. *The Practice of Diplomacy: Its Evolution, Theory and Administration*. 2nd ed. London; New York: Routledge, 2011.
11. Kishan S. Rana K. S., Kurbalija J. *Foreign Ministries: Managing Diplomatic Networks and Optimizing Value*. Malta; Geneva: DiploFoundation, 2007. URL: <https://www.diplomacy.edu/wp-content/uploads/2011/12/Foreign-Ministries-WEB.pdf>
12. Laila U. *Economic Diplomacy with Chinese Characteristics*. — *Modern Diplomacy*, March 30, 2024. URL: <https://modern diplomacy.eu/2024/03/30/economic-diplomacy-with-chinese-characteristics>

13. Lanziotti L. The Modern Economic Diplomacy: The Paradigm of Cross-sectoral and Multi-level Negotiation in the Global Economy. URL: https://www.academia.edu/32565593/The_Modern_Economic_Diplomacy_The_paradigm_of_cross_sectoral_and_multi_level_negotiation_in_the_Global_Economy
14. Lowy Institute Global Diplomacy Index. URL: <https://globaldiplomacyindex.lowyinstitute.org>
15. Princen T., Finger M. *Environmental NGOs in World Politics: Linking the Local and the Global*. London, 1994.
16. Ruël H. J. M., Lee D., Visser R. Commercial Diplomacy and International Business: Inseparable Twins? *AIB Insights*. Vol. 13, No. 1. P. 14–17.
17. Stanzel V. (ed.) *New Realities in Foreign Affairs: Diplomacy in the 21st Century*. SWP Research Paper. 11 November 2018. URL: https://www.swp-berlin.org/publications/products/research_papers/2018RP11_sze.pdf
18. Weijun S. *Flying High: China's SOEs Are Growing in Prominence in Its Economy*. October 24, 2024. URL: <https://english.ckgb.edu.cn/knowledge/article/flying-high-chinas-soes-are-growing-in-prominence-in-its-economy>
19. *World Investment Report 2025: International Investment in the Digital Economy*. UNCTAD, 2025. URL: https://unctad.org/system/files/officialdocument/wir2025_en.pdf
20. Вергун В. А. *Економічна дипломатія: навчальний посібник*. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2010. 303 с.
21. Горбачук О. І., Рокоча В. В. Місце економічної дипломатії в системі економічної безпеки держави. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. № 2 (54). С. 110–118.
22. Грущинська Н. Економічна дипломатія в епоху штучного інтелекту. *Київський економічний науковий журнал*. 2025. № 8. С. 25–31.
23. Петришин О. О., Маргіта М. Є., Єфремова К. В. Економічна дипломатія та її роль в забезпеченні економічної безпеки України. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 4. С. 113–117.
24. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. Київ: КНЕУ, 2008.
25. Рошко І., Кухарик В. Економічна дипломатія України як інструмент реалізації національних інтересів. *Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії*. 2021. № 2 (10). С. 221–232.
26. Руднєва О. М., Головащенко О. С. Економічна дипломатія як засіб забезпечення національних інтересів. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2024. № 6. С. 60–63. URL: http://sej.org.ua/6_2024/6_2024.pdf
27. Фліссак К. А. *Економічна дипломатія: навчальний посібник*. — Тернопіль: Новий колір, 2013. 440 с.
28. Чернишова Л. О. Наднаціональні механізми економічної дипломатії Європейського Союзу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2024. Вип. 2 (43). С. 107–111.
29. Шаров О. Економічна дипломатія: іноземний досвід у галузі економізації зовнішньої політики. Українська асоціація зовнішньої політики. URL: <http://ufpa.org.ua/ru/node/3844>

References

1. Bayne, N., & Woolcock, S. (2016). What is economic diplomacy? In N. Bayne & S. Woolcock (Eds.), *The new economic diplomacy: Decision-making and negotiation in international economic relations* (4th ed., pp. 1–15). London: Routledge.

2. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. (2010, July 7). Towards a comprehensive European international investment policy (COM(2010)343 final). European Commission. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf
3. Cooper, A. F. (2013). The changing nature of diplomacy. In A. Cooper, J. Heine, & R. Thakur (Eds.), *The Oxford handbook of modern diplomacy* (pp. 35–53). Oxford: Oxford University Press.
4. Dikmen, N. (2008). Political economy of China's peaceful rise: The return of the Dragon? [Master's thesis, Middle East Technical University]. <http://etd.lib.metu.edu.tr/upload/12610171/index.pdf>
5. EU Delegations. (2025, September 10). Enlargement and Eastern neighbourhood. State of the Union. European Commission. https://enlargement.ec.europa.eu/eu-delegations_en
6. Export and Investment Promotion. (n.d.). U.S. Department of Commerce. <https://www.commerce.gov/issues/export-and-investment-promotion>
7. Ezeanyika, S., Opurum, I., Ibekwe, E., & Adigwe, J. (2024). China's economic diplomacy and soft power strategy: The Belt and Road Initiative (2013–2023). *Administratio Publica*, 32(3), 202–226. <https://journals.co.za/doi/epdf/10.61967/adminpub.2024.32.3.11>
8. Goodman, M. P., & Smith, A. J. (2025, March). American views on economic leadership. RealEcon and Greenberg Center for Goeconomic Studies. <https://www.cfr.org/report/american-views-economic-leadership>
9. Hocking, B. (2006). Multistakeholder diplomacy: Forms, functions, and frustrations. In J. Kurbalija & V. Katrandjiev (Eds.), *Multistakeholder diplomacy — Challenges and opportunities* (pp. 13–29). Geneva: DiploFoundation.
10. Keith, X., & Langhorne, K. (2011). *The practice of diplomacy: Its evolution, theory and administration* (2nd ed.). London; New York: Routledge.
11. Kishan, S. R., & Kurbalija, J. (2007). Foreign ministries: Managing diplomatic networks and optimizing value. Malta; Geneva: DiploFoundation. <https://www.diplomacy.edu/wp-content/uploads/2011/12/Foreign-Ministries-WEB.pdf>
12. Laila, U. (2024, March 30). Economic diplomacy with Chinese characteristics. *Modern Diplomacy*. <https://moderndiplomacy.eu/2024/03/30/economic-diplomacy-with-chinese-characteristics>
13. Lanzotti, L. (n.d.). The modern economic diplomacy: The paradigm of cross-sectoral and multi-level negotiation in the global economy. https://www.academia.edu/32565593/The_Modern_Economic_Diplomacy_The_paradigm_of_cross_sectoral_and_multi_level_negotiation_in_the_Global_Economy
14. Lowy Institute. (n.d.). Global diplomacy index. <https://globaldiplomacyindex.lowyinstitute.org>
15. Princen, T., & Finger, M. (1994). *Environmental NGOs in world politics: Linking the local and the global*. London.
16. Ruël, H. J. M., Lee, D., & Visser, R. (2013). Commercial diplomacy and international business: Inseparable twins? *AIB Insights*, 13(1), 14–17.
17. Stanzel, V. (Ed.). (2018, November 11). New realities in foreign affairs: Diplomacy in the 21st century. SWP Research Paper. https://www.swp-berlin.org/publications/products/research_papers/2018RP11_sze.pdf
18. Weijun, S. (2024, October 24). Flying high: China's SOEs are growing in prominence in its economy. <https://english.ckgsb.edu.cn/knowledge/article/flying-high-chinas-soes-are-growing-in-prominence-in-its-economy>

19. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2025). World investment report 2025: International investment in the digital economy. https://unctad.org/system/files/officialdocument/wir2025_en.pdf
20. Verhun, V. A. (2010). *Ekonomichna dyplomatiia: Navchalnyi posibnyk* [Economic diplomacy: A textbook]. Kyiv: Kyivskiy universytet Publishing Center. [in Ukrainian].
21. Horbachuk, O. I., & Rokocha, V. V. (2019). Mistse ekonomichnoi dyplomatii v systemi ekonomichnoi bezpeky derzhavy [The role of economic diplomacy in the system of economic security of the state]. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK»*, 2(54), 110–118. [in Ukrainian].
22. Hrushchynska, N. (2025). Ekonomichna dyplomatiia v epokhu shtuchnoho intelektu [Economic diplomacy in the era of artificial intelligence]. *Kyivskiy ekonomichnyi naukovyi zhurnal*, 8, 25–31. <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-8-3> [in Ukrainian].
23. Petryshyn, O. O., Marhita, M. Ye., & Yefriemova, K. V. (2023). Ekonomichna dyplomatiia ta yii rol v zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Economic diplomacy and its role in ensuring Ukraine's economic security]. *Yurydychnyi naukovyi elektronnyi zhurnal*, 4, 113–117. [in Ukrainian].
24. Poruchnyk, A. M. (2008). *Natsionalnyi interes Ukrainy: Ekonomichna samodostatnist u hlobalnomu vymiri: Monohrafiia* [National interest of Ukraine: Economic self-sufficiency in the global dimension]. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
25. Roshko, I., & Kukharyk, V. (2021). Ekonomichna dyplomatiia Ukrainy iak instrument realizatsii natsionalnykh interesiv [Economic diplomacy of Ukraine as an instrument for realizing national interests]. *Mizhnarodni vidnosyny, suspilni komunikatsii ta rehionalni studii*, 2(10), 221–232. [in Ukrainian].
26. Rudnieva, O. M., & Holovashchenko, O. S. (2024). Ekonomichna dyplomatiia iak zasib zabezpechennia natsionalnykh interesiv [Economic diplomacy as a means of ensuring national interests]. *Yurydychnyi naukovyi elektronnyi zhurnal*, 6, 60–63. http://lsej.org.ua/6_2024/6_2024.pdf [in Ukrainian].
27. Flissak, K. A. (2013). *Ekonomichna dyplomatiia: Navchalnyi posibnyk* [Economic diplomacy: A textbook]. Ternopil: Novyi Kolir. [in Ukrainian].
28. Chernyshova, L. O. (2024). Nadnatsionalni mekhanizmy ekonomichnoi dyplomatii Yevropeiskoho Soiuzu [Supranational mechanisms of the EU economic diplomacy]. *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*, 2(43), 107–111. [in Ukrainian].
29. Sharov, O. (n.d.). *Ekonomichna dyplomatiia: Inozemnyi dosvid u haluzi ekonomizatsii zovnishnoi polityky* [Economic diplomacy: Foreign experience in the field of external policy economization]. Ukrainian Association of Foreign Policy. <http://ufpa.org.ua/ru/node/3844> [in Ukrainian].

NATIONAL MODELS OF ECONOMIC DIPLOMACY AND THEIR CONVERGENCE IN GLOBAL CONDITIONS

Volodymyr Khomanets

PhD in Economics, Kyiv National Economic
University
named after Vadym Hetman, Ukraine
ORCID: 0009-0004-0564-374X

Abstract. The article presents an in-depth and systematic analysis of the evolution of national models of economic diplomacy that have emerged over the past two centuries and provides a conceptual clarification of the principal trajectories of their convergence in the context of global economic development. It is demonstrated that these models have evolved through the complex interaction of historical, political, socio-economic, and institutional factors that have shaped the dominant megatrends of national economies' long-term competitive advancement within the international system. A typology of national models of economic diplomacy is proposed according to the author's analytical framework, encompassing liberal, etatist, European continental, interventionist, and mobilization types. Their structural features, strategic advantages, and inherent limitations in ensuring the realization of national interests in the global arena are examined. The study substantiates that contemporary models of economic diplomacy are predominantly hybrid in nature, integrating diverse elements of institutional structures, policy instruments, and geopolitical orientations. It emphasizes that in the formation of a post-neoliberal world order, a dynamic convergence of national diplomatic approaches is occurring through the alignment of states' strategic, institutional, and practical dimensions of diplomacy. It is argued that the profound transformations of the global order lead to the incorporation into foreign economic policies of priorities such as the green transformation of international economic relations, economic and environmental security, digital sovereignty, and scientific-technological autonomy. Special attention is paid to the growing orientation of modern diplomacy toward balancing economic openness with national self-sufficiency and sovereignty, and toward optimizing the equilibrium between regionalization and multipolarity in the architecture of global economic governance.

Keywords: world order, economic diplomacy, national models of economic diplomacy, convergence of national diplomatic models, companies — «national champions», public-private partnership, Belt and Road Initiative, «GoOut» policy.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2025