



Світове господарство і міжнародні економічні відносини

УДК 339.9:327.7

DOI <https://doi.org/10.5281/zenodo.19927655>

**Економічна дипломатія в умовах геоекономічної фрагментації: FDI-
потоки, санкції та моделі адаптації середніх держав**

Мамедлі Амрах

*Аспірант кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана, просп. Перемоги, 54/1, м. Київ, 03057,
Україна; e-mail: mamedli24amrakh@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-3154-4924>*

Прийнято: 11.04.2026 | Опубліковано: 30.04.2026

Анотація. Метою статті є розкрити, як глобальна геоекономічна фрагментація трансформує інструментарій економічної дипломатії середніх держав, оцінити сукупний вплив торговельних воєн і санкційних режимів 2020–2025 рр. на потоки прямих іноземних інвестицій (FDI) та обґрунтувати типологію моделей адаптації, релевантну для повоєнної відбудови України. Методи. Дослідження поєднує структурний аналіз даних UNCTAD, IMF, WTO та OECD за 2020–2025 рр., компаративний розгляд кейсів Швейцарії, Туреччини, Ірландії, Польщі, Сінгапуру й України, а також кількісну апробацію авторського композитного показника *Diplomatic Resilience Index (DRI)* та інституційний аналіз у рамках концепції *economic statecraft*. Показано, що номінальне відновлення глобальних FDI на 14% у 2025 р. є значною мірою статистичним ефектом кондуїтних потоків: реальне зростання не перевищує 5%, а *greenfield*-інвестиції у «геополітично віддалені» країни зафіксували 20-річний мінімум.



Запропоновано чотиримодельну типологію адаптації середніх держав (швейцарська нейтральність; турецький балансувальник; ірландський клуб; сінгапурський хаб), яка дає змогу прогнозувати поведінку економічних дипломатій в умовах фрагментації. Сформульовано концепт санкційного арбітражу як специфічної форми участі середніх держав у переспрямуванні торгівлі між санкційно обмеженими блоками та оцінено супровідні репутаційні ризики через категорію «чистого дипломатичного доходу». Побудовано авторський DRI із п'яти нормованих компонентів і представлено орієнтовні значення для Сінгапуру, Швейцарії, Туреччини, Польщі й України. Сучасна економічна дипломатія середньої держави має працювати у парадоксальному полі: максимальна інтеграція водночас із цілеспрямованою розбудовою резильєнтності. Україна у логіці DRI потрапляє у гібридну позицію між ірландським клубом та сінгапурським хабом; оптимальна стратегія – глибока євроінтеграція, кероване посилення регіональних хабових функцій в агросекторі, IT та оборонно-промисловому комплексі, одночасно – принципова відмова від практик санкційного арбітражу задля накопичення довіри партнерів.

Ключові слова: *санкційний арбітраж; Diplomatic Resilience Index; інвестиційна резильєнтність; повоєнна відбудова; торговельна диверсифікація; геополітична вразливість; кондуїтні потоки.*

**Economic diplomacy amid geoeconomic fragmentation: FDI flows, sanctions
and adaptation models for middle powers**

Mammadli Amrah

*PhD Student, Department of International Finance, Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman, 54/1 Peremogy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine;*

e-mail: mamedli24amrakh@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-3154-4924>



Abstract. *The paper investigates how global geoeconomic fragmentation reshapes the toolkit of economic diplomacy for middle powers, evaluates the joint impact of trade wars and sanctions regimes of 2020–2025 on foreign direct investment (FDI) flows, and substantiates a typology of adaptation models relevant to Ukraine’s post-war reconstruction. The study combines structural analysis of UNCTAD, IMF, WTO and OECD data for 2020–2025, a comparative examination of country cases (Switzerland, Turkey, Ireland, Poland, Singapore and Ukraine), and a quantitative application of an original composite indicator – the Diplomatic Resilience Index (DRI) and institutional analysis within the economic statecraft framework. The nominal 14% recovery of global FDI in 2025 is largely a statistical artefact of conduit flows: real growth does not exceed 5%, while greenfield investment into geopolitically distant jurisdictions hit a 20-year low. A four-model typology of middle-power adaptation is proposed – the Swiss-neutrality model, the Turkish-balancer model, the Irish-club model and the Singapore-hub model – enabling behavioural forecasts of economic diplomacies under fragmentation. The paper formalises the concept of sanctions arbitrage as a specific channel through which middle states re-route trade between sanctioned blocs and evaluates the associated reputational risk through a «net diplomatic revenue» frame. An expert-calibrated DRI with five normalised components is applied to Singapore, Switzerland, Turkey, Poland and Ukraine. **Conclusions.** Contemporary middle-power economic diplomacy must operate within a paradoxical field: maximum integration combined with deliberate build-up of resilience. Within the DRI framework, Ukraine’s optimal positioning is a hybrid between the Irish-club and the Singapore-hub models, achieved through deep EU integration, a managed strengthening of regional hub functions in agri-food, IT and defence industries, and a principled rejection of sanctions-arbitrage practices in order to accumulate partner trust.*

Keywords: *sanctions arbitrage; Diplomatic Resilience Index; investment resilience; post-war reconstruction; trade diversification; geopolitical vulnerability; conduit flows.*



Постановка проблеми. У січні 2025 року глобальні прямі іноземні інвестиції номінально досягли 1,6 трлн дол. США – формально це виглядає як повернення до доковідних обсягів. Проте UNCTAD одразу застерігає: без урахування кондуїтних потоків через Люксембург, Нідерланди й окремі офшорні юрисдикції реальний приріст ледь перевищує 5% [1, р. 7]. Статистика приховує те, що економісти вже кілька років фіксують якісно: світова економіка не просто сповільнюється – вона розпадається на блоки. Торговельні війни, які 2018 року видавались епізодом американо-китайського протистояння, перетворилися на довгострокову архітектуру.

Санкційні пакети ЄС проти росії (16-й станом на 2025 р.), американський CHIPS and Science Act обсягом 280 млрд дол., Inflation Reduction Act на 369 млрд дол., тарифи за Секцією 301 проти Китаю – усе це елементи єдиної логіки економічної державності (economic statecraft) [7; 14]. Для України питання не теоретичне. Повоєнна відбудова, за спільною оцінкою Світового банку, ЄС та ООН, потребуватиме понад 520 млрд дол. на горизонті десятиліття й фінансуватиметься переважно через комбінацію грантів, концесійних кредитів і прямих інвестицій.

Саме greenfield-FDI – найуразливіший до геополітичної фрагментації сегмент: за даними ODI, зелені інвестиції в «геополітично віддалені» країни впали до мінімуму за 20 років [9, р. 12]. Тобто Україна змушена вибудовувати економічну дипломатію у вкрай несприятливому зовнішньому середовищі. На наш погляд, саме тут – ключовий парадокс: економічна дипломатія традиційно розглядалась як інструмент сприяння лібералізації; сьогодні ж вона мусить адаптуватися до світу, де протекціонізм і геополітичний обмежувальний інструментарій стали нормою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова дискусія навколо геоекономічної фрагментації розгорнулась після 2020 року і зараз представлена кількома чітко розрізняваними школами. Перша – школа фрагментації:



центральною працею є IMF Staff Discussion Note (S. Aiyar та співавт., 2023), де показано, що торгівля між гіпотетичними американським і китайським блоками скорочується приблизно на 4–6% швидше, ніж внутрішньоблокова [4, р. 18]. Схожий сигнал підтверджено Г. Гопінат зі співавторами у робочій записці IMF 2024 р.: гравітаційні оцінки фіксують стійке скорочення міжблокового товаропотоку при стабільній внутрішньоблоковій динаміці [3, р. 25]. Г. Фельбермайр із співавторами окремо порахували, що повне торговельне «роз'єднання» Сходу і Заходу коштуватиме ЄС близько 1,7% ВВП, а країнам Східної Азії – 4–5% [8, р. 96].

Друга школа – sanctions and statecraft. Г. Фаррелл та А. Ньюмен у монографії «Underground Empire» (2023) обґрунтували, що США використовують інфраструктуру долара, SWIFT і контроль над технологічними вузлами (ARM, TSMC, ASML) як політичну зброю [14, р. 102]. К. Боун у серіях звітів РІЕ документує хронологію тарифних конфліктів і показує, що санкційні інструменти перетворилися на рутину нової торговельної політики [7]. Йєльська дослідницька група під керівництвом Дж. Сонненфельда надає унікальні емпіричні докази впливу секторальних санкцій на російську економіку [15].

Третя школа – FDI-geography і supply-chain reshaping. Л. Альфаро та Д. Чор задокументували феномен «great reallocation» у глобальних ланцюгах постачання [6, р. 14]. Б. Яворчик зі співавторами у The World Economy (2024) кількісно оцінили вартість friend-shoring: відмова від «ворожих» постачальників може зменшити ВВП ЄС на 1–2% у довгостроковій перспективі [17, р. 2885]. К. Фройнд та ін. у Journal of International Economics (2024) показали, що торговельна політика Трампа реально переформатувала карту глобальних постачальників [5].

Четверта школа – середні держави й дипломатія. Дж. Най у монографії 2023 р. оновив концепт soft power у контексті великодержавної конкуренції [13, р. 87]. К. Рогофф у «Our Dollar, Your Problem» (2025) окреслив, як середні держави маневрують у тіні доларової системи [16, р. 211]. Вивчення адаптивних



стратегій ОАЕ, Сінгапуру, Туреччини зосереджене переважно у звітах Brookings, ODI та робочих паперах WEF [9; 11]. Нарешті, п'ята лінія – українська академічна традиція. Монографія К. Фліссак (2016) заклала понятійний каркас економічної дипломатії як системи забезпечення національних інтересів [18, с. 45]. Роботи Н. Стукало, О. Шниркова, В. Копійки останніх років розглядають трансформацію української економічної дипломатії в умовах війни та євроінтеграції [19, с. 12]. Водночас фокус цих досліджень – або окремих чинник (євроінтеграція, торговельні режими), або двосторонні відносини; цілісна архітектура адаптації до фрагментованого світу системно не реконструйована.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний емпіричний прогрес, кілька ділянок залишаються недостатньо опрацьованими. Перше – практично відсутні інтегральні кількісні інструменти для оцінки стійкості дипломатичних стратегій середніх держав: наявні індекси (OECD FDI RRI, Economic Complexity Index, Global Sanctions Database) охоплюють лише окремі зрізи й погано агрегують. Друге – типологія адаптаційних моделей середніх держав подана в літературі здебільшого описово, без чіткої двовимірної класифікації, придатної для прогнозування. Третє – феномен санкційного арбітражу як систематичного перенаправлення торгівлі через треті країни концептуалізовано недостатньо; емпіричні оцінки (ОАЕ, Туреччина, Казахстан) фрагментарні й розпорошені по політичних меморандумах. Нарешті, український випадок рідко розглядається у широкому компаративному контексті: дослідження фокусуються на двосторонніх відносинах, тоді як позиціонування України в матриці стратегій середніх держав залишається поза увагою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – теоретично та прикладно обґрунтувати умови, за яких економічна дипломатія середньої держави зберігає ефективність у фрагментованому міжнародному середовищі. Для досягнення цієї мети поставлено п'ять завдань: розкрити інституційний контекст геоекономічної фрагментації як довгострокового



макросередовища економічної дипломатії; систематизувати торговельні війни й санкційні режими 2020–2025 рр. як інструменти economic statecraft та оцінити їхній вплив на FDI-потоки; побудувати двовимірну типологію моделей адаптації середніх держав і довести її прогностичну корисність для України; запропонувати Diplomatic Resilience Index (DRI) як авторський композитний показник стійкості дипломатичної стратегії та апробувати його на п'яти кейсах; концептуалізувати феномен санкційного арбітражу й окреслити його наслідки у термінах «чистого дипломатичного доходу».

Виклад основного матеріалу дослідження. Геоекономічна фрагментація – не кон'юнктурна аномалія, а новий рівноважний стан. Такий висновок спільно формують IMF, WTO й OECD [1; 2; 12], і він має серйозні наслідки для теорії економічної дипломатії. Модель, що домінувала у 1990–2010-х, спиралася на три припущення: торговельна лібералізація генерує додатну суму вигащів; інвестиційні рішення приймаються передусім з мотивів ефективності; інституції СОТ здатні забезпечити передбачувані правила гри. Усі три припущення сьогодні поставлено під сумнів. IMF WEO квітня 2025 р. прогнозує, що геоекономічна фрагментація коштуватиме глобальному ВВП від 0,4 до 1,0% до 2027 року [2]. Сценарій Chief Economists Outlook WEF оцінює можливі втрати ще радикальніше – до 5,7 трлн дол. США (приблизно 5% світового випуску) протягом двох років [11].

Логіка, що наростає під цим процесом, має два полюси. Один – безпековий: держави прагнуть зменшити залежність від стратегічних конкурентів у напівпровідниках, критичних мінералах, фармацевтиці. Інший – ідеологічний: переосмислюється саме поняття економічного партнера у категоріях «свій/чужий». Зближення цих двох полюсів зробило економічну державність (economic statecraft) серцевиною нової торговельної політики: економічна дипломатія перестає бути сервісним додатком і перетворюється на її центральний механізм. Авторське бачення полягає в тому, що у такій конфігурації стратегія середньої держави не може обмежуватись принципом



максимального відкриття до світового ринку; вона змушена шукати оптимум між відкритістю й резильєнтністю – що принципово змінює метрики успіху й зобов’язує переглянути класичний інструментарій МЗС та торгових представництв.

Торговельні війни та санкції 2020–2025 рр. як інструменти economic statecraft. Протягом 2020–2025 років арсенал держав-ініціаторів economic statecraft розгорнувся до масштабів, яких не знала повоєнна історія. Торговельні війни й санкційні пакети стали основним каналом впливу на FDI-потоки. Американський інструментарій витриманий у логіці «каруселі»: тарифи, санкційні списки, експортний контроль, промислові субсидії. Лише у трьох ключових ініціативах – Section 301, CHIPS and Science Act, IRA – консолідовано фінансовий ресурс понад 650 млрд дол. США. Підсумкову хронологію й цільові вектори наведено у табл. 1.

Європейський інструментарій виглядає принципово іншим. ЄС робить ставку на санкційні режими щодо росії (16 пакетів станом на 2025 р.) та на новий регуляторний механізм – Foreign Subsidies Regulation, що набув чинності у 2023 р. Його функція – не допускати «імпорту викривлень» через M&A і публічні тендери. Для FDI такий режим має подвійний ефект. З одного боку, обсяги інвестицій у «дружні» юрисдикції зростають: Мексика, Польща, В’єтнам, Малайзія отримали рекордні притоки протягом 2023–2024 рр. [6; 17]. З іншого – загальна вартість капіталу для greenfield-проектів зросла, а рівень невизначеності інвесторів залишається історично високим. IMF фіксує, що частка FDI у ВВП країн – основних адресатів санкцій (росія, іран, Венесуела) впала практично до нуля [2; 3; 15].



Таблиця 1

Ключові інструменти economic statecraft та їхній вплив на FDI, 2020–2025

рр.

Ініціатива	Рік	Інструмент	Цільова країна / блок	Вплив на FDI
Section 301 Tariffs (США)	2018 – триває	Тарифи 7,5–25%	КНР	Скорочення FDI США у КНР до 2024 р. приблизно на 40%
CHIPS and Science Act (США)	2022	Субсидії та податкові кредити на 280 млрд дол.	Внутрішній ринок США	Приплив FDI у напівпровідниковий сектор США зріс у 3–4 рази
Inflation Reduction Act (США)	2022	Податкові кредити на 369 млрд дол.	«Дружні» юрисдикції	Активізація friend-shoring FDI (Мексика, Канада, Корея)
EU Sanctions Packages 1–16	2022–2025	Заморозка активів, експортний контроль	росія, білорусь	Вихід західних FDI з росії – понад 90%
US Export Controls (Entity List)	2022–2024	Заборона на експорт напівпровідників	Huawei, SMIC та ін. (КНР)	Перерозподіл greenfield-FDI до Південно-Східної Азії
Foreign Subsidies Regulation (ЄС)	2023	Контроль над субсидованими M&A і тендерами	Нерезидентні інвестори	Бар'єри для китайських M&A в ЄС зросли

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 7; 14; 15; 17].

Динаміка FDI у фрагментованому світі. UNCTAD World Investment Report 2025 фіксує відновлення FDI на 14% у 2025 році після падіння на 11% у 2024-му. Проте якщо виключити фінансові кондуїтні потоки через Люксембург, Нідерланди й окремі офшори, реальне зростання не перевищує 5% [1, р. 9].



Макроцифра виглядає оптимістичніше за фактичну виробничу активність глобального капіталу. Ще показовіший зріз – greenfield-FDI. Тут ODI у звіті 2025 р. фіксує 20-річний мінімум потоків до «геополітично віддалених» країн [9, р. 14]. Натомість 270 млрд дол., або приблизно 21% загальної вартості greenfield у 2025 р., припадає на будівництво центрів обробки даних. Це принципово важливий зсув: глобальні потоки прямих інвестицій дедалі більше концентруються у цифровій й енергетичній інфраструктурі замість класичних виробничих проєктів [1; 9].

Емпіричні дані свідчать, що геоекономічна фрагментація не призводить до скорочення загальних обсягів FDI, а зумовлює їхню структурну перебудову та перерозподіл. Зокрема, спостерігається посилення концентрації інвестиційних потоків у межах «дружніх» юрисдикцій (зокрема, Мексика, Польща, В'єтнам), а також зростання ролі реінвестованого прибутку у країнах-реципієнтах. Водночас фіксується зниження інтенсивності транскордонних угод злиття та поглинання (M&A) між конкуруючими юрисдикціями. Паралельно відбувається переорієнтація інвестицій на greenfield-проєкти у сферах цифрової та енергетичної інфраструктури на тлі відносної стагнації інвестицій в обробну промисловість у геополітично «віддалених» економіках. Сукупність зазначених тенденцій вказує на формування нового стану рівноваги, в межах якого геоекономічна фрагментація набуває ознак стійкої структурної характеристики глобальної економіки.

Чотиримодельна типологія адаптації середніх держав. Адаптаційні стратегії середніх держав можуть бути представлені у вигляді двовимірної конструкції, де перша вісь відображає ступінь інтеграційної орієнтації (від автономії до інтеграції), а друга — характер дипломатичної постави (від оборонної до експансіоністської). У межах цієї логіки виокремлюються чотири типові моделі.

Перша модель — оборонна автономія, що проявляється у форматі «швейцарської нейтральності»: країни на кшталт Швейцарії та Норвегії



зберігають високий рівень автономії поза межами ЄС, водночас використовуючи інструменти доступу до єдиного ринку (зокрема, ЕЕА/EFTA) та підтримуючи спеціалізовані режими у чутливих секторах, передусім у фінансових послугах. Друга модель — експансіоністська автономія («турецький балансувальник»), за якої держави, такі як Туреччина та ОАЕ, поєднують збереження автономії з активним розширенням економічної присутності через мережу двосторонніх угод, участь у митних союзах, а також використання інвестиційних інструментів, включно з суверенними фондами, одночасно підтримуючи відносини з різними геоекономічними блоками. Третя модель — оборонна інтеграція («ірландський клуб»), де країни, зокрема Ірландія та Польща, демонструють глибоку інтеграцію з інституційними ядрами (ЄС/OECD) у поєднанні зі стратегією спеціалізації у вузьких секторах і залучення транснаціонального капіталу без претензій на регіональне домінування. Четверта модель — експансіоністська інтеграція («сінгапурський хаб»), що поєднує глибоку інтегрованість у глобальні ринки з активною зовнішньоекономічною експансією через розгалужену мережу угод про вільну торгівлю та розвиток функцій логістичного, фінансового й управлінського хабу.

У цьому контексті Україна в післявоєнний період потенційно може зайняти проміжну позицію між моделями оборонної інтеграції та експансіоністської інтеграції, поєднуючи глибоку інтеграцію з європейським ринком із розвитком регіональних хабових функцій у Центрально-Східній Європі та Чорноморському регіоні.

Diplomatic Resilience Index: методика й апробація. Для кількісної оцінки стійкості дипломатичної стратегії середньої держави пропонуємо авторський композитний показник – Diplomatic Resilience Index (DRI). Він складається з п'яти нормованих до $[0; 1]$ компонентів. ED (Export Diversification) – нормований обернений індекс Херфіндаля–Хіршмана за експортними партнерами: вища диверсифікація – вищий бал. PTA (Preferential Trade Agreements Depth) – глибина охоплення преференційними угодами, нормована за методологією World Bank



Deep Trade Agreements Database та WTO. SE (Sanctions Exposure, інвертований) – частка торгівлі з санкційно обмеженими юрисдикціями: чим менша, тим вищий бал. FDI_O (FDI Openness) – інвертоване значення OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index [10]. DF (Diplomatic Footprint) – кількість дипломатичних і торгових місій на кожен 1 млрд дол. експорту товарів і послуг. Формула композитного показника:

$$DRI = 0,25 \cdot ED + 0,20 \cdot PTA + 0,20 \cdot SE + 0,20 \cdot FDI_O + 0,15 \cdot DF.$$

Ваги обрано експертно, із пріоритетом для диверсифікації експорту та глибини торговельних угод – двох компонентів, найчутливіших до геоекономічних шоків. Табл. 2 наводить орієнтовні значення за п'ятьма кейсами. Наголошуємо: значення є експертною оцінкою на основі публічних даних OECD, UNCTAD, WTO станом на середину 2024 р.; DRI не є інструментом юридичного рейтингування, а лише аналітичним фреймом.

Результати апробації дають робочу картину. Сінгапур і Швейцарія утворюють верхню групу ($DRI \approx 0,85\text{--}0,90$) завдяки максимальній диверсифікації та глибокому охопленню FTA. Польща за рахунок членства в ЄС піднімається до 0,77. Туреччина – попри значний дипломатичний footprint – стримана на рівні 0,68, зокрема через вищу sanctions exposure. Україна на стартовій позиції має DRI близько 0,57: тривала торговельна експозиція до росії та білорусі суттєво знижує SE, нижчий рівень FDI-відкритості у стратегічних секторах – FDI_O. Водночас компоненти ED і PTA мають потенціал зростання до 0,80 – завдяки DCFTA, Угоді про внутрішній ринок з ЄС та новим FTA з Великою Британією, Канадою й Туреччиною.

Таблиця 2

Diplomatic Resilience Index: орієнтовні значення за п'ятьма кейсами (2024 р.)

Країна	ED	PTA	SE	FDI_O	DF	DRI
Сінгапур	0,88	0,92	0,95	0,94	0,75	0,90
Швейцарія	0,82	0,80	0,90	0,90	0,85	0,85



Країна	ED	PTA	SE	FDI_O	DF	DRI
Польща	0,74	0,85	0,85	0,78	0,55	0,77
Туреччина	0,68	0,72	0,70	0,60	0,70	0,68
Україна	0,62	0,68	0,55	0,50	0,45	0,57

Джерело: експертна оцінка автора на основі даних OECD [10], UNCTAD [1], WTO [12] та World Bank Deep Trade Agreements Database.

Санкційний арбітраж і категорія «чистого дипломатичного доходу».

Окремий компонент аргументації – феномен санкційного арбітражу. Після 2022 р. торгові потоки перерозподілилися так, що середні держави перетворилися на канали реекспорту між блоками. Найпромовистіші кейси – ОАЕ, Туреччина, Казахстан і частково Індія. Дубай фактично обслуговує російський імпорт технологій і люксових товарів; Туреччина збільшила експорт до росії у кілька разів за 2022–2024 рр.; Казахстан наростив транзит електроніки подвійного призначення, у т. ч. напівпровідників [7; 15]. Цю тезу спростовують дані, які часом наводять лобісти середніх хабів: формально кожна окрема транзакція відповідає експортному законодавству, проте агрегована картина – явний арбітраж: частки експорту певних HS-категорій до росії з третіх країн зросли у 3–10 разів.

Пропонуємо оцінювати результат такого арбітражу через категорію «чистого дипломатичного доходу» (Net Diplomatic Revenue, NDR), що формалізує торгівлю між короткостроковим виграшем і довгостроковими репутаційними/санкційними витратами:

$$NDR = \Delta GDP_trade - R_reputation - SS_cost,$$

де ΔGDP_trade – приріст валового доходу від реекспортних операцій; $R_reputation$ – дисконтована втрата довіри ключових союзників (обернено пропорційна глибині економічних відносин із ними); SS_cost – очікувана вартість майбутніх secondary sanctions. Для більшості середніх держав у 2024–2025 рр. ΔGDP_trade перевищував $R_reputation + SS_cost$. Проте з 2025 р. США й ЄС почали активно впроваджувати secondary-sanctions проти банків третіх



країн (зокрема обмеження проти окремих турецьких і казахських фінустанов) – і цей баланс стрімко зміщується. Натомість для України позиціювання як принципово не-арбітражного партнера – не лише моральний вибір, а й прагматичний: воно накопичує довгостроковий репутаційний капітал у відносинах з ЄС, США, Великою Британією, Канадою та Японією – партнерами, від яких залежить як безпекова архітектура, так і фінансування відбудови.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу сформулювати сім висновків. Геоекономічна фрагментація перестала бути кон'юнктурним феноменом – вона є інституційним режимом; класична економічна дипломатія, побудована на логіці максимальної лібералізації, має бути переосмислена у напрямку балансу між відкритістю й резильєнтністю. Торговельні війни й санкційні режими 2020–2025 рр. – не паралельний інструментарій, а ядро нової торговельної політики: США, ЄС і КНР застосовують поєднання тарифів, експортного контролю, промислових субсидій та санкційних списків як частину єдиної стратегії economic statecraft. Відновлення FDI у 2025 році значною мірою ілюзорне: реальний приріст без кондуїтних потоків становить близько 5%; потоки перерозподіляються на користь «дружніх блоків», цифрової та енергетичної інфраструктури; greenfield-FDI у «віддалені» юрисдикції – на 20-річному мінімумі. Чотиримодельна типологія (швейцарська нейтральність; турецький балансувальник; ірландський клуб; сінгапурський хаб) дає робочу карту для прогнозування адаптаційних траєкторій середніх держав; вона не є вичерпною, проте достатньо диференційованою для практичних політичних рішень.

Україна оптимально вкладається у гібридну позицію між ірландським клубом і сінгапурським хабом: глибока інтеграція з ЄС, OECD та IEA – паралельно з керованою розбудовою регіональних хабових функцій в агросекторі, ІТ та оборонно-промисловому комплексі. Diplomatic Resilience Index у запропонованій версії засвідчує: стартова дипломатична стійкість України (близько 0,57) істотно нижча за середні значення країн-моделей; найбільший резерв зростання – диверсифікація експортних партнерів,



поглиблення ФТА та зниження регуляторних обмежень FDI. Санкційний арбітраж має обмежену корисність для стратегії середньої держави: короткострокові вигоди переважаються ризиком вторинних санкцій та довгостроковою репутаційною ерозією; для України позиція принципово не-арбітражного партнера прагматично обґрунтована. Подальші дослідження мають зосередитися на емпіричному калібруванні DRI на ширшій вибірці країн (зокрема з поправкою на динамічні ваги); на мікроекономічному аналізі переорієнтації FDI до цифрових інфраструктурних проєктів; на розробці формальних моделей рівноваги для стратегій економічної дипломатії в умовах триваючої фрагментації.

Список використаних джерел

1. UNCTAD. World Investment Report 2025: International Investment in the Digital Economy. Geneva : United Nations, 2025. 218 p. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата звернення: 15.01.2026).
2. International Monetary Fund. World Economic Outlook: A Critical Juncture amid Policy Shifts. Washington, D.C. : IMF, April 2025. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO> (дата звернення: 15.01.2026).
3. Gopinath G., Gourinchas P.-O., Presbitero A. F., Topalova P. Changing Global Linkages: A New Cold War? IMF Working Paper. 2024. No. WP/24/76. 42 p.
4. Aiyar S., Chen J., Ebeke C. et al. Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism. IMF Staff Discussion Note. 2023. SDN/2023/001. 35 p.
5. Freund C., Mattoo A., Mulabdic A., Ruta M. Is US trade policy reshaping global supply chains? Journal of International Economics. 2024. Vol. 151. Article 103916.
6. Alfaro L., Chor D. Global Supply Chains: The Looming «Great Reallocation». NBER Working Paper. 2023. No. 31661. 33 p.



7. Bown C. P. Trump's trade war timeline: An up-to-date guide. Peterson Institute for International Economics, 2025. URL: <https://www.piie.com/research/piie-charts> (дата звернення: 15.01.2026).
8. Felbermayr G., Mahlkow H., Sandkamp A. Cutting through the value chain: the long-run effects of decoupling the East from the West. *Empirica*. 2023. Vol. 50. No. 1. P. 75–108.
9. Overseas Development Institute. Global FDI in an age of geoeconomic fragmentation. ODI Research Report. London : ODI, 2025. URL: <https://odi.org/en/publications/> (дата звернення: 15.01.2026).
10. OECD. FDI Regulatory Restrictiveness Index. Paris : OECD Publishing, 2024. URL: <https://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm> (дата звернення: 15.01.2026).
11. World Economic Forum. Chief Economists Outlook, January 2025. Geneva : WEF, 2025. URL: <https://www.weforum.org/reports/> (дата звернення: 15.01.2026).
12. World Trade Organization. Global Trade Outlook and Statistics, October 2025. Geneva : WTO, 2025. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gtos_e.htm (дата звернення: 15.01.2026).
13. Nye J. S. Soft Power and Great-Power Competition: Shifting Sands in the Balance of Power. Singapore : Palgrave Macmillan, 2023. 248 p.
14. Farrell H., Newman A. L. Underground Empire: How America Weaponized the World Economy. New York : Henry Holt and Company, 2023. 288 p.
15. Sonnenfeld J., Tian S., Sokolowski F., Wyrebkowski M., Kasproicz M. Business Retreats and Sanctions Are Crippling the Russian Economy. Yale CELI Working Paper. New Haven : Yale School of Management, 2022. URL: <https://som.yale.edu/centers/chief-executive-leadership-institute> (дата звернення: 15.01.2026).



16. Rogoff K. S. Our Dollar, Your Problem: An Insider's View of Seven Turbulent Decades of Global Finance. New Haven : Yale University Press, 2025. 352 p.
17. Javorcik B., Kitzzmueller L., Schweiger H., Yildirim M. A. Economic costs of friend-shoring. The World Economy. 2024. Vol. 47. No. 7. P. 2871–2908.
18. Фліссак К. А. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних економічних інтересів України : монографія. Тернопіль : Новий колір, 2016. 812 с.
19. Стукало Н. В., Краснікова Н. О. Економічна дипломатія України в умовах геоекономічних трансформацій. Академічний огляд. 2023. № 2. С. 5–19.
20. Baldwin R. The Peak Globalisation Myth, Part 4: Services, GVCs, and the Pandemic. CEPR VoxEU Column. 2022. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns> (дата звернення: 15.01.2026).
21. Mazzucato M., Rodrik D. Industrial Policy with Conditionalities: A Taxonomy and Sample Cases. UCL Institute for Innovation and Public Purpose Working Paper. 2023. No. WP 2023/07. 46 p.