

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-338-99>

УДК 339.9

ТАТАРЕНКО Наталія

Державний університет «Київський авіаційний інститут»

<https://orcid.org/0000-0002-8811-3012>e-mail: tatarenkono@gmail.com

ПОБОЧЕНКО Леся

Державний університет «Київський авіаційний інститут»

<https://orcid.org/0000-0002-3094-6417>e-mail: lesya.pobochenko50@gmail.com

ПРОКОП'ЄВА Аліна

Державний університет «Київський авіаційний інститут»

<https://orcid.org/0000-0001-6745-0485>e-mail: alinaprokopeva1977@gmail.com

МІЖНАРОДНЕ ЛОБІЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

Стаття присвячена проблемі розвитку економічної дипломатії, збагачення її інструментарію відповідно до сучасних глобальних реалій і потреб країн. Автори пропонують власну методологію аналізу, уточнюючи категоріальний апарат. Зокрема, економічну дипломатію трактують як офіційну діяльність держав і міжнародних організацій, виводячи за її рамки переговорні процеси, що здійснюються різноманітними недержавними суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності, включаючи ТНК.

У цьому контексті наголошується на особливій ролі економічної дипломатії – координаційній (підпорядкування приватної економічної діяльності національним інтересам), консолідуючій і каталітичній. Ці функції економічної дипломатії полягають у відстоюванні національних економічних інтересів, контролі за міжнародною економічною діяльністю економічних агентів, забезпеченні синергії національних і приватних інтересів і створенні сприятливих умов для їхньої реалізації та прискорення процесів досягнення цілей (функція каталізатора). Консолідуюча функція економічної дипломатії полягає в поєднанні можливостей і зусиль в забезпеченні успіху в міжнародних переговорних процесах держави, представленої дипломатами і уповноваженими офіційними особами, приватних економічних агентів, ЗМІ, аналітичних центрів, цифрових платформ, NGO, діячів культури і науки з їхніми, більш широкими можливостями, методами впливу на ідеологію, формування суспільної думки, тощо.

Серед методів і інструментів економічної дипломатії автори виділяють прийнятні для офіційної діяльності, кодифіковані міжнародним і дипломатичним правом. Проте в статті зазначається, що політичні (пропагандистські) методи і лобістська діяльність також є складовою економічної дипломатії, якщо вони не виходять за окреслені межі дипломатичної діяльності. Більш ефективними методами впливу на економічну політику зарубіжних країн та формування сприятливого міжнародного економічного середовища для просування інтересів національного бізнесу і держави можуть скористатись економічні і позаекономічні агенти впливу. Особлива увага в даному дослідженні приділена міжнародному лобізму, як одного з інструментів впливу на формування сприятливого середовища для національного бізнесу – поєднання дипломатичних зусиль держави і лобістських спроможностей бізнесу розглянуто авторами, як основу забезпечення синергії інтересів в контексті завдань зовнішньоекономічної політики країни.

В статті також розглянуті механізми протидії корупційній складовій міжнародного лобізму.

Ключові слова: зовнішньоекономічна політика, економічна дипломатія, функції економічної дипломатії, національні економічні інтереси, інтереси суб'єктів міжнародної економічної діяльності, синергія економічних інтересів, каталітичний характер економічної дипломатії, суб'єкти і об'єкти економічної дипломатії, методи і інструменти економічної дипломатії, міжнародний економічний лобізм, методи і інструментарій лобіювання, механізми протидії корупції в лобіюванні.

TATARENKO Nataliia, POBOCHENKO Lesia, PROKOPIEVA Alina

State University «Kyiv Aviation Institute»

INTERNATIONAL LOBBYING AS EFFECTIVE MECHANISM OF ECONOMIC DIPLOMACY (IN THE CONTEXT OF REALIZATION OF NATIONAL INTERESTS)

The article is devoted to the problem of development of economic diplomacy, enrichment of its tools in accordance with modern global realities and needs of countries. The authors propose their own methodology of analysis, specifying the categorical apparatus. In particular, economic diplomacy is interpreted as official activity of states and international organizations, which exclude negotiation processes carried out by various non-state international business institutions including TNCs.

In this context, the special role of economic diplomacy is emphasized which include coordination (subordination of private economic activity to national interests), consolidation and catalyzation. These functions of economic diplomacy provide additional possibilities to defend national economic interests and impose control over the international economic activity of economic agents, ensure synergy of national and private interests and create favorable conditions for their implementation and acceleration of the processes of achieving goals (catalyst function). The consolidating function of economic diplomacy is to combine the capabilities and efforts to ensure success in international negotiation processes at the state level represented by diplomats and authorized officials, private economic agents, media, think tanks, digital platforms, NGOs, cultural and scientific figures with their broader capabilities, methods of influencing ideology, shaping public opinion, etc.

Among the methods and tools of economic diplomacy, the authors distinguish those acceptable for official activities, codified by international and diplomatic law. However, the article notes that political (propaganda) methods and lobbying activities

are also a component of economic diplomacy, if they do not go beyond the outlined boundaries of diplomatic activity. More effective methods of influencing the economic policy of foreign countries and the formation of a favorable international economic environment to promote the interests of national business and the state can be used by economic and non-economic agents of influence. Special attention in this study is paid to international lobbying as one of the instruments of influence on the formation of a favorable environment for national business - the combination of diplomatic efforts of the state and lobbying capabilities of business is considered by the authors as the basis for ensuring synergy of interests in the context of the tasks of the country's foreign economic policy.

The article also considers mechanisms for countering the corruption component of international lobbying.

Keywords: foreign economic policy, economic diplomacy, functions of economic diplomacy, national economic interests, interests of subjects of international economic activity, synergy of economic interests, catalytic nature of economic diplomacy, subjects and objects of economic diplomacy, methods and tools of economic diplomacy, international economic lobbying, methods and tools of lobbying, mechanisms for countering corruption in lobbying.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Категорія економічної дипломатії, що стала характерною і невід'ємною частиною процесу глобалізації світової економіки, все ще вимагає уточнення і чіткого розуміння суті цього феномену. Трактуються сучасними дослідниками економічної дипломатії виводить її далеко за межі поняття власне дипломатії, як інституціолізованої форми діяльності держави. Часто її неправомірно розглядають, як складову частину публічної дипломатії, або як «дипломатію корпорацій», чи «дипломатію бізнесу», тоді як економічна дипломатія завжди була і залишається офіційним інструментом зовнішньої політики держави та, в свою чергу (як і дипломатія в цілому), використовує велике розмаїття інструментів, методів, тактичних прийомів для досягнення основної цілі – просування і захисту національних економічних інтересів країни.

Чітке розмежування понять економічної дипломатії і її інструментів та методів, дає можливість, по-перше, формулювати стратегію і тактику міжнародної економічної поведінки національних суб'єктів економічної діяльності і, по-друге, визначитись із завданнями та допустимими межами їхньої міжнародної активності яка не повинна суперечити національним економічним інтересам.

Економічна дипломатія, як офіційна форма взаємодії держави з іншими державами (зрозуміло, представлена офіційними особами – дипломатами і уповноваженими представниками держави) підпорядкована певним міжнародним правилам, що знаходяться у полі дипломатичного права і не може виходити за його межі. Проте безліч нових завдань, які породжує процес глобалізації, заснований на принципах лібералізму – вільної міжнародної економічної взаємодії, дещо відмінних від тих, які впорядковують відносини держав, вимагає від офіційної дипломатії переналаштування, гнучкості, використання додаткового інструментарію та ресурсів і задіяння ширшого кола суб'єктів до участі в реалізації поставлених перед нею завдань. Сутність економічної дипломатії залишається незмінною, як і її цілі, проте варіанти їхнього досягнення стають більш різноманітними за рахунок використання нових методів і інструментів міжнародної комунікації, серед яких – міжнародний лобізм.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Інноваційна економічна дипломатія доби глобалізації перетворюється на об'єкт пристальної уваги, оскільки завдання посилення її ефективності в умовах глобальної турбулентності наражається на нові перешкоди. Вона поступово виходить за межі суто дипломатичних стратегій і враховує широкий спектр надбань сучасної дипломатичної практики. Р. Барстон [1], Ч. Четтерджі [2], Т. Бальзак, Ф. Шарійон, Ф. Рамел [3] та інші автори детально аналізують нові міжнародні проблеми, які впливають на зміну обрисів і методів сучасної офіційної дипломатії, що під впливом глобалізації все більше економізується та використовує нові методи впливу. Зокрема вони вказують на інноваційне збагачення інструментарію економічної дипломатії – використання в своїх цілях потенціалів бізнесу, неурядових організацій, публічного сектору, ЗМІ, різноманітних інституцій. Всі вони вказують на каталітичну, координаційну, консолідуючу функції економічної дипломатії. Зокрема, дипломатія-каталізатор визнає такі методи, як «м'яка сила», оперативна адаптація до турбулентних реалій, залучення на свою сторону опонентів через системи лобіювання, маніпуляції, «гнучкість принципів». Це не означає, що економічна дипломатія перестає реалізовувати державну політику класичними методами, навпаки, вона залишається невід'ємною й фактором забезпечення національної економічної безпеки і підконтрольною державі, дотримуючись основного принципу – пріоритетності національних інтересів.

Ф. Сумар [4] доповнює ці висновки, зауважуючи, що економічна дипломатія, додаючи до свого інструментарію можливості неофіційних економічних і позаекономічних суб'єктів міжнародних зносин та залучаючи додаткові, недержавні ресурси досягає успіху там, де не змогла б досягти його традиційними методами. С. Вулкок [5], аналізуючи інноваційні підходи до способів реалізації завдань економічної дипломатії вказує на один з найдієвіших її сучасних інструментів – лобізм, як недержавних, так і офіційних агентів, як інструментарію офіційної економічної дипломатії, що завжди використовувався у міждержавних відносинах. Проте сучасні, інноваційні методи його використання інституціолізовані і показують себе ефективнішими в неофіційній площині. Про це йдеться в роботах низки зарубіжних авторів, таких як Д. Монтельбано [6], Л. Ланціотті [7], К. Волл [8] А. Бігонті і Ф. Харріс [9]. Роль і місце економічної

дипломатії в регулюванні світового розвитку вони оцінюють з точки зору лобістської діяльності міжнародних економічних організацій, зауважуючи, що в рамках цих інституцій, які є офіційними з точки зору міждержавної, економічної дипломатії, широко використовується лобістський інструментарій.

До економічної дипломатії низка авторів відносить лобістську діяльність ТНК (саме Ф. Харріс і А. Лок ще у 1996 році ввели у дискурс це поняття [10]). Свої висновки вони обґрунтовують, відзначаючи прискорювальну і розширювальну функцію сучасної економічної дипломатії і вказуючи на широке використання нею непритаманних їй досі форм, особливо у періоди турбулентності, і також зазначаючи, що серед них останнім часом набирає надзвичайної популярності міжнародний лобізм, який спирається на діяльність ТНК. Дійсно, ТНК активно у переговорній діяльності використовують методи офіційної дипломатії та вибудовують відносини саме з державними інституціями, проте, якщо виходити із трактування економічної дипломатії як офіційної діяльності держави, з цим не можна погодитись, оскільки вони переслідують приватні інтереси.

Низка авторів у якості інструментів лобізму досліджують діяльність різноманітних суспільних організацій, які представляють групи інтересів, серед них – профспілок. Зокрема Д. Алквіст і М. Леві документують їхню лобістську діяльність, яка виходить за межі держав і позначаються на сприятливості міжнародного економічного клімату [11].

Понад 200 статей в «Енциклопедії груп інтересів, лобіювання та зв'язків з громадськістю імені Пелгрейва» [12], першій транснаціональній енциклопедії про групи інтересів та їхні методи лобіювання дають уяву про розмаїття точок зору на міжнародний лобізм саме як на інструмент економічної дипломатії. Водночас, досліджуючи природу економічної дипломатії, дипломатичні методи, тонкощі переговорного процесу, роль економічної дипломатії в окремих сферах та вирішенні міжнародних економічних конфліктів, автори акцентують увагу на таких чинниках зміни її параметрів, як посилення ролі національних стратегій, протистояння тиску геополітики з боку національних держав і підпорядкування національним інтересам всіх форм міжнародної економічної діяльності.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Формування теоретичної та методологічної бази, конкретизація критеріїв аналізу економічної дипломатії епохи глобалізації дає ключ до розуміння факторів змін, що відбуваються в цій сфері державної діяльності.

Ціллю статті є уточнення параметрів категорії «економічна дипломатія», визначення ролі неофіційних суб'єктів в здійсненні нею функцій захисту національних інтересів, характеристика інноваційних методів і інструментарію, до яких вдається офіційна дипломатія і залучені нею агенти під впливом трансформації міжнародних економічних відносин в процесі їхнього оформлення в глобальну економіку.

На прикладі аналізу міжнародного лобізму, як інструменту економічної дипломатії, способів розширення впливу на чужі економічні політики за рахунок використання потенціалу національних економічних і позаекономічних агентів, автори ставлять перед собою завдання продемонструвати, як різні прошарки влади можуть впливати на національну економічну політику та національне економічне середовище і які лобістські стимули можуть їх спонукати до дій, які суперечать національним економічним інтересам.

Міжнародне лобіювання економічних інтересів в умовах глобалізації стало системним явищем, яке часто порівнюється з корумпованим впливом на уряди та провідних економічних акторів, здатних впливати на політику країни, тому завданням дослідження є вивчення світового досвіду застосування механізмів і обмежувальних заходів протидії корупції.

Отже, основною метою є аналіз ролі лобізму в реалізації завдань економічної дипломатії і оцінка побічних наслідків використання цього інструменту впливу, а також методів нівелювання корупційної складової в лобізмі

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Економічна дипломатія, що є категорією, яка символізує міжнародні економічні взаємовідносини суверенних національних держав і єдність, симбіоз та захист національних і приватних інтересів національних економічних акторів в зовнішньому економічному середовищі, стрімко адаптується до глобальних умов. Враховуючи, що роль суверенної держави звужується з появою потужних недержавних суб'єктів, таких як, наприклад, транснаціональні корпорації, олігархічні групи і, навіть, громадські організації, мас-медіа, аналітичні центри, інфлюенсери від політики і громадянського суспільства, тощо, здатних впливати на суспільну думку, а через неї – на умови економічного розвитку країни, актуальним стає вирішення проблеми забезпечення синергії широкого кола інтересів в контексті збереження політичного, економічного і соціального суверенітету держави.

Такий підхід вимагає акцентування уваги на кількох проблемах:

– по-перше, на проблемі місії суверенної держави, яка полягає у забезпеченні соціального добробуту, соціальної рівноваги і високого рівню міжнародної конкурентоспроможності країни (соціальної

ефективності), проте, в цьому контексті не відкидає мету досягнення економічної ефективності, яка пов'язується більшою мірою не з державним сектором економіки, а з приватним, оскільки це і є фактором конкурентоспроможності;

– по-друге, на проблемі забезпечення симбіозу та єдності інтересів держави і приватних економічних акторів, які діють в глобальному просторі, керуючись власними економічними інтересами (тобто дбають про економічну ефективність), і, претендуючи на відсторонення держави від впливу на економічну сферу, водночас, вимагаючи від держави вжити заходів для створення комфортних умов для національного бізнесу, захисту їхніх економічних інтересів, в тім числі через обмеження потенціалу економічної спроможності конкурентів.

Суверенні держави, націлені на досягнення синергії соціальної і економічної ефективності ретельно вибудовують свої стосунки з бізнесом, але дотримуються найважливішого принципу – підпорядкування приватних інтересів загальним, національним інтересам.

До цього феномена в контексті досліджень ролі і функцій економічної дипломатії в добу глобалізації неодноразово зверталися політологи і економісти, які намагались розмежувати і класифікувати цілі державних і приватних акторів у міжнародній економічній діяльності. Зокрема, економізований, націлений на економічну ефективність в космополітизованій глобальній економіці підхід починаючи від Д. Хелда [13], Д. Арчібуті [14], відмітає необхідність втручання держави в процеси міжнародного співробітництва, а політологічні обґрунтування цієї тези, починаючи від загальноприйнятого визначення Д. Ная [15] (і переформулювання та розширення його концепції Soft Power), породжують абсолютно різні оцінки ролі держави в міжнародних економічних відносинах і пропонують розглядати взаємодію приватних акторів і держави у цій сфері як поєднання м'якої та розумної (жорсткої) сили. Суть їхніх поглядів в цілому зводяться до визначення економічної дипломатії як жорсткої сили, а впливу потужних міжнародних гравців як м'якої сили, що сама прокладає собі дорогу до цілі, оскільки є більш гнучкою і адаптивною та має в своєму арсеналі багатший інструментарій, включаючи публічну дипломатію. Погоджуючись з тим, слід зазначити, що хоча в Soft Power-концепції Д. Ная насправді існує проблема чіткого розмежування цих понять і є труднощі у визначенні їхньої ієрархії, що у цій концепції змішано спосіб і методи досягнення мети, цілі економічної дипломатії і інструменти їхнього досягнення, проте засади такого розмежування створено. Зокрема, якщо виходити з того, «економічна дипломатія» – це інструмент досягнення цілей держави – яка бере участь у формуванні засад добробуту нації, є інструментом вирішення низки державних завдань, то так звана «публічна дипломатія» (дипломатія неофіційних акторів) у ієрархії інститутів держави (а, відтак, і економічної дипломатії) – це інструмент економічної дипломатії, що допомагає впливати на економічну політику іншої держави, незалежно від того, чи знаходиться вона в руках держави, чи приватного актора, і є засобом досягнення цілей.

Надзвичайно вдала, узагальнююча і загальновизнана концепція економічної дипломатії, сформульована С. Вулкомом [16], тим не менш також не чітка в оцінці різниці між економічною (офіційною) дипломатією і публічною (неофіційною), а також нехтує розмаїттям методів і способів реалізації завдань економічної дипломатії, які суттєво відрізняються у різних ситуаціях. Водночас, він також акцентує увагу на тій обставині, що функції економічної і публічної дипломатії різняться і за цією ознакою можна визначити їхні компетенції і ієрархію.

Таке розмежування необхідне, щоб чітко розрізнити до якої міри можливе поєднання інтересів держави і її економічних та позаекономічних суб'єктів та визначати шляхи досягнення їхньої синергії.

Автори даного дослідження виходять з методології, запропонованої Н. Татаренко [17], згідно якій економічна дипломатія – державна, офіційна діяльність урядів, офіційно уповноважених представників держави і дипломатів. І, таким чином, у даному дослідженні відштовхуємося від тези, що економічна дипломатія – офіційна діяльність, спрямована на досягнення цілей, сформульованих в стратегії національного економічного розвитку, виступає інструментом реалізації економічної політики держави, суттєвою складовою якої є зовнішньоекономічна політика (рис.1).



Рис. 1. Економічна дипломатія – інструмент реалізації цілей держави

Другий важливий постулат полягає в тому, що економічна дипломатія відіграє низку функцій в системі міждержавних і міжсуб'єктних відносин:

– по-перше, *інтегруючи* щодо процесів реалізації загальнонаціональних економічних інтересів і інтересів національних приватних акторів, при цьому підпорядковуючи останні цілям економічної політики держави;

– по-друге, виходячи з попереднього, економічна дипломатія зобов'язана бути *каталізатором* якомога більшого числа змінних – методів, тактик, інструментів, різного рівню суб'єктів економічної діяльності, соціальних груп, неурядових організацій, тощо, використовувати їх задля досягнення цілей держави;

– по-третє, наявність цілої низки розрізнених суб'єктів з різними економічними і політичними інтересами вимагають *координації* їхньої діяльності з боку держави, причому не через примус, а завдяки використанню економічних і позаекономічних стимулів. Синергію інтересів забезпечує і зворотна активність об'єктів державного впливу – задіяні ними інструменти міжнародного впливу часто ефективніші, ніж ті, якими може скористатись держава. Точніше, синергія в реалізації національних інтересів досягається в процесі продуманої, спланованої взаємодії держави з іншими, в першу чергу потужними, вітчизняними (та зацікавленими іноземними) акторами міжнародних (і не лише економічних) відносин. Основна умова такої взаємодії – наявність чіткої національної стратегії економічного розвитку, де кожен з учасників процесу бачить своє місце і свій інтерес [17]. Тобто, таким чином держава визнає інтереси приватних агентів суттєвою складовою національних економічних інтересів.

Лише за таких умов інструментарій впливу на зовнішнє середовище, формування умов експансії на зовнішні ринки ресурсів і збуту національних економічних агентів працюватиме на їхні інтереси, а економічна дипломатія матиме у своєму розпорядженні додаткові засоби впливу.

В цих умовах економічна дипломатія не втрачає свого сенсу і залишається інструментом реалізації зовнішньоекономічної політики держави, завданнями якої є, по-перше, забезпечення високого рівню економічного і соціального добробуту в суспільстві та створення умов для формування високого рівню конкурентоспроможності, що є майже повним синонімом економічної безпеки (рис.2.) і, по-друге, – бути каталізатором інтересів і активності міжнародних акторів.



Рис. 2. Система національних економічних інтересів, стратегічних цілей і завдань економічної дипломатії

Водночас слід зазначити, що в сучасній економічній дипломатії відбуваються суттєві зміни. Останні досягнення в міжнародному поділі праці, в галузі науки і технологій спричинили глибоку трансформацію не лише в суспільствах, а й, зокрема, в сфері міжнародних комунікацій, що не могло не сприяти швидкій, дешевій і більш прямій взаємодії між людьми, бізнесом та урядами. Зокрема, зміни в диспозиції світового ринку (його уніфікації, транснаціоналізації, формування системи аутсорсингу, глобальних ланцюгів вартості, ланцюгів логістичних послуг, цифровізації), стимулюють посилення впливу недержавних суб'єктів, які досягли достатньої потужності, кваліфікації та компетентності, щоб стати окремим голосом у міжнародних відносинах, впливати на світову політику і національних законодавців. Вони здатні формулювати і проводити власну політику і на рівних вести переговори з державами, пропонуючи свої умови.

Економічна дипломатія держави не може не враховувати інтереси цих гравців. **Єдиний шлях обмеження їхньої влади – інкорпорація їхніх інтересів до стратегії держави.** Тому організація взаємодії всіх недержавних, але надто потужних, щоб не рахуватись з ними, суб'єктів: транснаціональних корпорацій, міжнародного бізнесу та неурядових агентцій (НУО), які керуються приватними інтересами, відмінними від інтересів громадянського суспільства – також є функцією економічної дипломатії. Проте, не можна ігнорувати інтереси і інших недержавних суб'єктів, не таких потужних, але інколи достатньо впливових, щоб створити проблеми на шляху досягнення цілей означених акторів і, в першу чергу, держави (рис.3.).



Рис. 3. Суб'єкти впливу на глобальну і національну економіку і економічну політику та лобізм як інструмент економічної дипломатії

Як приклад, можна навести вплив ЗМІ, або великих аналітичних центрів на міжнародну економічну стабільність – розглядати цих «суб'єктів» через призму економічної поведінки і її стимулів не завжди вірно, оскільки дуже часто вона є результатом політичного замовлення, або певної ідеології. Але для багатьох країн це є ефективним засобом досягнення економічних цілей.

Саме тому, перед економічною дипломатією постає нове завдання – виконувати координуючу і каталітичну функції, втягуючи у своє коло (зацікавлюючи чи спонукаючи) різного рівню економічних і позаекономічних суб'єктів, як мають змогу впливати на національну і світову політику, і використовувати їх для досягнення синергії внутрішніх інтересів та зміни результатів і умов міжнародної економічної діяльності на користь держави.

Таке оновлення економічної дипломатії дозволяє розширити і удосконалити її інструментарій: зокрема, сучасна економічна дипломатія залучає додаткові можливості зацікавлених і інкорпорованих в національні інтереси учасників – широке коло суб'єктів (рис. 3), використовуючи їхній потенціал впливу на конфігурацію міжнародних економічних відносин, на умови економічного розвитку (як глобальні, так і національні), що дозволяє забезпечити високий рівень ефективності в реалізації поставлених завдань. Їхні додаткові можливості і зусилля з точки зору економічної дипломатії є лобістськими: там, де закінчуються лобістські можливості економічної дипломатії, обмежені міжнародними правилами, включаються додаткові, на які ці правила не поширюються.

Таким чином, **будь які зусилля залучених економічною дипломатією недержавних агентів впливу і їхня діяльність з просування національних економічних інтересів є лобіюванням.**

За визначенням OCDE, «лобіювання є природною частиною демократичного процесу. Через обмін досвідом, законними потребами, доказами, що свідчать про політичні проблеми і пропонують способи їхнього вирішення різні групи інтересів можуть надати урядам цінні ідеї та дані, на яких базуватиметься державна політика. Інформація про різні інтереси і зацікавленість сторін допомагають політикам зрозуміти варіанти та компроміси, і можуть призвести, зрештою, до удосконалення політики» [18, с.5]. Особливо це справедливо в умовах глобалізації, коли економічні кордони країн дещо розмиті, але уряди все ще налаштовані на ізоляціонізм. В транснаціональному контексті «лобізм має важливе значення у світовій практиці, виконуючи кілька ключових ролей у політичних та соціально-економічних системах країн. Лобізм дозволяє різним групам (комерційним компаніям, професійним асоціаціям, некомерційним організаціям) представляти свої інтереси перед органами влади, забезпечуючи більш рівномірне представництво в процесі формування політики», – поділяють цю думку українські автори [19, с.3; 20, с. 11].

Водночас, ті самі дослідники з OCDE зауважують, що лобізм може розглядатися і як одна з форм корупції, яка інколи є наслідком олігархічного забарвлення національних економік, спотворювати демократичні процеси в національній економіці і суспільстві. «Тим не менш, інколи на державну політику можуть впливати лише певні групи інтересів, використовуючи недостовірну інформацію і приховуючи або маніпулюючи доказами, що призводить до неоптимальних результатів і підриває довіру громадян до демократичних процесів» [18]. Тому лобізм на національному рівні вимагає чіткого законодавчого регулювання і має завжди залишатись в полі пристальної уваги урядів і громадськості. Не випадково питаннями внутрішнього лобізму і лобіювання, його регулювання в Україні займається НАЗК [21].

Якщо внутрішній лобізм у глобалізованій економіці, є важливим елементом взаємодії між національними урядом і бізнесом, громадськістю та урядом і сприяє досягненню консенсусу інтересів, а також є каналом, через який громадськість може ефективно впливати на політичні процеси, то міжнародний лобізм має свої особливості. Коли йдеться про національну економічну політику у контексті міжнародних економічних відносин, а саме – про її зовнішню складову, то тут, за умови дотримання принципу пріоритетності національних інтересів, лобізм набирає іншого сенсу перетворюючись на легітимний, обов'язковий і необхідний інструмент економічної дипломатії. Водночас, і наслідки його носять глобальний характер. Міжнародна лобістська діяльність, яка є взаємодією юридичних чи фізичних осіб з національними урядовими структурами та глобальними інститутами управління з метою впливу на розробку та прийняття ними рішень у своїх інтересах чи інтересах конкретних клієнтів, може провокувати нові дисбаланси в світовій економіці, деструктивно впливати на розподіл сил на світовій економічній арені. Разом з тим, національні, локальні, приватні економічні інтереси є потужним стимулом застосування лобізму.

Економічна дипломатія, як вже зазначалось, бачить у глобалізації потужний ресурс розвитку національної економіки, оскільки саме глобалізація відкриває кордони і збільшує не лише кількість міждержавних та транснаціональних контактів, а й контактів національних агентів, створюючи додаткові умови для використання такого інструменту, як лобізм. Залучаючи до цих процесів потужних національних економічних акторів та надаючи характеру публічності економічним цілям, вона отримує дві важливі переваги: по-перше, просуває і захищає економічні інтереси суспільства, а, по-друге, солідаризує суспільство довкола спільних, загальнонаціональних інтересів (рис.2). Водночас, глобалізація змушує підвищувати конкурентоспроможність і проводити модернізацію, тому в урядів практично немає сьогодні іншого вибору, ніж підтримувати процес відкриття власних суспільств і тим самим, наражатись на загрозу послаблення національної економічної безпеки. Тому міжнародний лобізм, як інструмент економічної дипломатії, стає своєрідним захисним засобом.

Не можна залишати поза увагою те, у сфері міжнародних економічних відносин діють і колективні офіційні актори і, водночас, «колективні лобісти» – міжнародні організації, суб'єкти багатосторонньої дипломатії, такі як СОТ, МВФ та СБ, що модифікували доступ до світових фінансів і валютної системи та неофіційні, такі, наприклад, як G7, G20. Їхнє основне завдання – протидія формуванню світових економічних дисбалансів (рис. 5).



Рис.5. Завдання багатосторонньої економічної дипломатії і лобізм, як чинник їхнього корегування

Зокрема, Статут СОТ вимагає від країн сприяти іноземним акторам як на національному, так і на міжнародному рівнях для досягнення вищих стандартів життя і відповідно до вимог, визначених групою країн, таких, наприклад, як G7 (хоча дані стандарти часто політизовані і мають мало спільного з економічним добробутом та соціальною рівністю, які є прерогативою державної політики та її сферою відповідальності перед суспільством, і навіть основною задекларованою ціллю глобалізації).

Завдання багатосторонньої дипломатії відрізняються від завдань національної: вони відображають цілі світового економічного розвитку, декларують вирівнювання рівнів життя у планетарних масштабах і часто знаходяться в конфронтації з національним економічним егоїзмом. Шляхи до подолання цієї конфронтації можуть бути різними, проте серед усього розмаїття методів впливу на особливу увагу заслуговує саме лобізм, а серед його основних інструментів – економічне домінування країн. Доречно буде зауважити, що ці організації знаходяться винятково під «західним» впливом і міцно «вбудовані» в лібералізм – їхня політика не спонтанна, вона керована і формується далеко не за участі всіх країн, що є їхніми членами. До того ж, не таємниця, що в багатосторонніх економічних організаціях право вирішального голосу належить домінуючим країнам, і хоча це подається як «голос розумних і успішних», немає сумніву, що за ними приховані національні економічні інтереси саме цих країн (ще один спосіб лобіювання). А як відомо, домінування – свого роду монополія на глобальне управління, веде до подальшого посилення дисбалансу в позиціонуванні країн світу.

Цей своєрідний феномен тиску на країни, що не мають можливості впливати на світову економічну політику, спонукає їх до дипломатії прихованого спротиву або до використання нею інструментів лобізму, часто у формі підкупу. Таким чином лобізм стає одним із інструментів (рис.6) впливу та контролю за діяльністю національних та міжнародних суб'єктів, рішення яких торкаються інтересів світової спільноти або окремих її сегментів.

Слід акцентувати увагу на тій обставині, що саме завдяки посиленню каталітичної і інтегруючої функції сучасної економічної дипломатії розвинувся її неофіційний інструментарій: за офіційним переговорними процесами часто криється розгалужена система лобіювання, яка використовує низку методів впливу на контрагентів, при цьому суб'єктами лобістського впливу, учасниками кулуарних домовленостей виступають не лише уряди (рис.6), а знову ж таки позаекономічні інституції і приватні особи.



Рис.6. Економічною дипломатією різних методів лобізму для досягнення національних цілей

Ефективною вважається економічна дипломатія, яка повною мірою використовує всі ресурси переговорного процесу і кулуарних домовленостей, часто сумнівного характеру, які на рівні національних економік могли б стати предметом дослідження на наявність корупції: у міжнародних економічних відносинах такі дії розглядаються з точки зору успішності заходів заради досягнення національних цілей. Для економічної дипломатії, особливо в тій частині інструментарію, який використовується на міждержавному рівні, не існує корупційної перестороги – уряди завжди вдавались до лобіювання інтересів країни, і дуже часто в аморальний спосіб. Результати лобіювання часто прискорюють і перевершують досягнення офіційного переговорного процесу. Останніми десятиліттями неофіційна (публічна) дипломатія,

використовуючи механізми лобіювання (від пропаганди до підкупу) досягла неперевершених успіхів у реструктуризації глобального політичного і економічного простору, забезпечивши «кінець історії» – його ринкову уніфікацію на умовах Вашингтонського консенсусу. У цих процесах економічної трансформації була задіяна низка спеціально створених інститутів, як економічного (наприклад, МВФ, СОТ), так і позаекономічного характеру (ЗМІ, NGO, тощо). Сьогодні вона демонструє свої можливості, допомагаючи офіційній економічній дипломатії за допомогою бізнес-лобіювання просувати національні інтереси різним країнам, зокрема, це вдалося, наприклад, у 2025 році Катару і Саудівській Аравії, які отримали низку політичних і економічних преференцій від США у відповідь на передачу їм суттєвих інвестиційних ресурсів.

На рівні офіційної дипломатії на час війни було прийнято рішення про послаблення обмежувальних торговельних режимів для України, проте ці рішення були пролобіювані низкою агропромислових ТНК – виробників сільськогосподарської продукції на орендованих українських землях. Вони також доклали неймовірних зусиль для розблокування портів, створення спеціальних коридорів поставки продовольства, тощо.

Лобіювання необхідних рішень зарубіжних урядів на офіційному рівні часто стосується змін в геополітиці та геоekonomічній політиці (йдеться про утворення інтеграційних об'єднань, постійних і тимчасових економічних альянсів, тощо). Якщо ці уряди представляють домінуючі країни, або мають вплив на глобальні процеси, то вони є суб'єктами лобіювання глобальної реструктуризації. Проте, як правило лобіювання стає рутинним інструментом економічної дипломатії, яка вдається до послуг широкого кола суб'єктів впливу і до використання різноманітних способів та «переконуючих» ресурсів.

Історія міжнародного лобізму відображає його еволюцію від неформальних практик впливу до складної та регульованої складової сучасної економічної дипломатії, і, звичайно, справляє як позитивний (особливо для країни – суб'єкта), так і негативний вплив (частіше для об'єкта). Суперечливість наслідків лобізму залишається предметом пристальної уваги в усіх країнах, зацікавлених у проведенні суверенної політики, в тім числі, економічної. Тому протидія корумпованому і деструктивному впливу залишається важливим завданням для держави.

Так лобізм в США – кодифікована практика і інструмент економічної політики, розглядається як позитивне явище, коли йдеться про вплив на інші країни, але контролюється низкою інститутів на всіх рівнях, коли йдеться про втручання в справи США. Це системне і легітимне явище розвивається в умовах постійного удосконалення системи контролю за лобістською діяльністю: одночасно з Федеральним законом про лобіювання (Lobbying Disclosure Act, 1995), який вимагає від лобістів подавати квартальні звіти про свою діяльність, та включає низку контролюючих інструментів щодо об'єктів їхньої уваги, діє розгалужена мережа суспільних інституцій, які виконують аналітичні функції та оприлюднюють інформацію про діяльність лобістів та діяльність об'єктів їхнього впливу.

Зокрема, OpenSecrets, провідна дослідницька група, яка тісно співпрацює з FARA, займається відстеженням руху грошей у політиці США, за допомогою свого ресурсу Foreign Lobbying Watch (FLW) свідчить, що іноземні агенти, такі як іноземні уряди, політичні партії, інші організації і особи за межами США (з 2014 р. по 2024 р. – 1026 агентів і 2 913 нових лобістів), витрачають великі кошти на просування своїх інтересів у США (рис. 7).

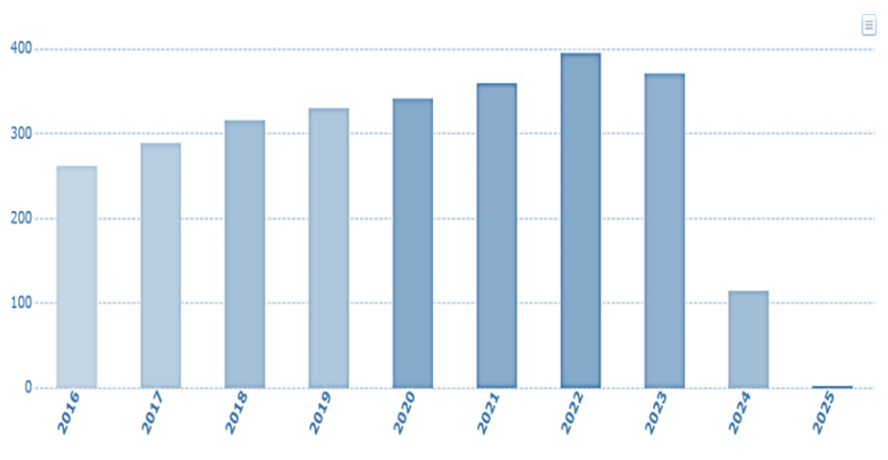


Рис. 7. Кількість державних і недержавних іноземних агентів, що намагаються вплинути на економічну політику США (2016-2025)

Джерело: [22]

За даними моніторингу, який здійснюється у США з 2016 в постійному режимі, на кінець 2024 року загальні витрати країн на лобіювання своїх інтересів у США становили **5 656 698 697 дол. США**, втім числі зареєстровано 1026 випадків надходження коштів від урядових агентів та керівників провідних компаній із 182 країн світу, які намагались впливати на політику і законодавство США. Серед них таких країн – РФ (461 250 дол. США витрат уряду та **3 105 812 дол. США** коштів неурядових агентів) і Україна (відповідно **62500 дол. США** витрат уряду та **4 933423 дол. США** витрат неурядових агентів) [22]. Щодо інших країн, то ці суми більші у рази (*табл. 1.*).

Таблиця 1.

**Країни та економічні агенти, що витрачають найбільші кошти
на лобіювання економічних інтересів в США**

Країни		Іноземні агенти (уряди і власники компаній)	
	Загальні витрати (дол. США)		Загальні витрати (дол. США)
China	451,633,087	Government of Liberia	350,486,671
Japan	400,784,612	Government of China	271,562,861
Liberia	353,119,848	Government of the Marshall Islands	259,257,662
South Korea	311,596,440	Japan External Trade Organization	249,856,014
Marshall Islands	284,973,327	Government of Saudi Arabia	217,767,109
Saudi Arabia	278,762,658	Government of Bermuda	180,320,481
Qatar	252,253,461	Barzan Holdings	155,082,350
Bahamas	240,996,140	ANÑO TV-News	147,069,172
United Arab Emirates	239,428,67	Government of the Bahamas	136,148,426
Israel	192,185,912	Government of Ireland	132,165,695

Джерело: [22]

Зокрема, серед країн-лідерів знаходяться Китай, Японія, Ліберія, Південна Корея та інші, які використовують ресурсний лобістський потенціал не лише урядів, а й ТНК, різноманітних економічних організацій і провідних ЗМІ. Це було розцінено як загрозу національній економічній безпеці. Тому, на додаток до протидії спробам вплинути на політику та громадську думку в країні, FARA застосовує нові заходи – вимагає реєстрації для більшої кількості напрямків іноземної присутності і діяльності та вжиття заходів проти спроб публічної дипломатії просувати бренди країн, подекуди навіть у сферах економічних – туризму і реклами, просування іноземними агентами торговельних брендів і товарів[22].

Водночас, на федеральному рівні у 2025 році були ініційовані розслідування щодо використання іноземними агентами-лобістами потенціалу політиків і партій (*табл.2.*), яке свідчить про високий рівень їхньої включеності у процеси лобіювання інтересів зарубіжних економічних агентів.

Зокрема, майже 2,3 трлн. дол. було витрачено на лобіювання економічних інтересів в сфері фінансів, страхування і нерухомості і майже 2,5 трлн. дол. – для забезпечення лояльного ставлення і ідеологічного супроводу в різних секторах економіки США. Це було розцінено як загрозу національній економічній безпеці. Тому, на додаток до протидії спробам вплинути на політику та громадську думку в країні, FARA застосовує додаткові заходи – вимагає реєстрації для більшої кількості напрямків іноземної присутності і діяльності та вжиття заходів проти спроб публічної дипломатії просувати бренди країн, подекуди навіть у сферах економічних – туризму і реклами, просування іноземними агентами торговельних брендів і товарів [22]. Одним із радикальних заходів уряду стала також політика санації умов міжнародної торгівлі – так звана тарифна війна.

На рівні ОЕСР також визнається, що лобіювання може мати деструктивні, наслідки для суверенної економічної політики країн. В першу чергу, вказується на небезпеку руйнування не лише національних умов економічного розвитку, а й національної економічної структури, що може призвести до послаблення її стійкості та конкурентоспроможності і, як результат, до виникнення залежності від інших економік.

Дослідження умов протистояння впливу зарубіжних економічних акторів на локальні економічні політики шляхом підкупів урядовців, ЗМІ, впливових бізнесменів, через формування відповідних ідеологій, показали, що, не дивлячись на всі заходи, до яких вдаються уряди, прозорість міжнародного лобіювання все ще залишається обмеженою. Оцінюючи деструктивний аспект лобізму у 17 (53%) з 32 країн ОЕСР, де вже давно створені загальнодоступні реєстри міжнародних лобістів, автори звіту OECD Public Integrity Indicators вказують, що лише у 8 з цих реєстрів міститься детальна інформація про лобіста, сферу його втручання та тип лобістської діяльності, і тут, зокрема в США та Франції, загроза деструктивного впливу визнана мінімальною (рис. 8) [23]. Проте низка країн створили систему реєстрів обмеженої дії, або зовсім не створили їх, і саме ці країни знаходяться у зоні ризику. Слід звернути увагу на те, що національні механізми протидії лобіюванню мають обмежену дію, коли йдеться про інтеграційні об'єднання: їхня дієвість в умовах, коли рішення приймаються наднаціональними органами управління стає менш ефективною, оскільки держави делегуючи їм частину своїх повноважень, не можуть протистояти прийнятим рішенням міжнародного просування інтересів. Так Європейський Союз, країни якого мають одну з найрозвиненіших систем регулювання лобізму, послідовно запроваджував систему реєстрації лобістів, сфер, цікавих для зовнішнього лобіювання економічних інтересів, приймав нормативні акти, які зобов'язують лобістів реєструватися та звітувати про свою діяльність.

Таблиця 2.

Вкладення коштів іноземними акторами у агентів лобіювання інтересів в основних секторах економіки США, 2023-2024 рр.

Сектори економіки	Внески	Фінансування лобістських послуг партій і кандидатів	Внески для інших груп впливу	Зокрема: Демократи	Зокрема: Республіканці
	Дол. США	Дол. США	Дол. США	%	%
Фінанси, страхування, нерухомість	2,471,134,833	892,453,891	1,581,331,854	52.51%	46.82%
Ідеологія і лояльність	2,466,417,148	858,796,686	1,615,289,142	49.62%	49.78%
Різні види бізнесу	692,026,218	355,338,014	337,771,813	55.20%	43.85%
Комунікації, Електроніка	470,841,490	306,707,544	164,840,452	79.18%	19.71%
Транспорт	454,184,875	115,722,000	338,778,851	30.63%	68.50%
Охорона здоров'я	384,006,547	322,543,863	61,630,912	62.01%	36.66%
Юристи та лобісти	348,852,840	317,387,225	31,969,284	74.24%	24.84%
Енергетика і національні ресурси	325,980,036	136,306,063	190,360,824	26.14%	73.48%
Праця і зайнятість	283,441,666	75,767,365	209,429,522	87.22%	11.94%
Агробізнес	196,084,572	107,810,436	89,576,342	33.34%	65.57%
Конструювання	173,375,704	120,790,142	52,722,897	31.34%	67.66%
Оборона	\$42,878,321	\$41,167,695	\$1,771,026	45.57%	53.73%

Джерело: [22]

Ці заходи протидії корумпованим і деструктивним аспектам лобіювання він успішно поширював на країни, які входять в інтеграційне об'єднання, і які, як вже зазначалось, окрім загальних для ЄС правил розробляють власні стандарти протидії лобізму – впливу на внутрішню економічну політику. Тим не менше, він не зміг уникнути головної загрози: лобіювання умов власної конкурентоспроможності з боку США, яким шляхом формування суспільної думки вдалося пролобіювати ідею глобального енергетичного переходу і спонукати до активних дій країни Європи, що призвело до реструктуризації цього сектору європейської економіки і негативно позначилось на економічній ефективності та рівні конкурентоспроможності країн.

Слід зазначити, що, за виключенням офіційного лобізму міжнародних економічних організацій у глобальній економіці лобістська діяльність недержавних акторів досі не інституціолізована, тому відсутня єдина процедура контролю за діяльністю міжнародних лобістів. Тобто міжнародний лобізм немає конкретних формальних кордонів і єдиних правил гри. В епоху глобалізації, коли державу, як економічного суверенного агента намагаються обмежити в її діяльності, а основними агентами стають недержавні актори, за економічною дипломатією мають бути закріплені функції: контролю за недержавними агентами; інтегрування та інкорпорації їхніх інтересів до національних економічних інтересів та каталітична – прискорення і посилення лобістської діяльності.



Рис. 8. Якість, доступність та рівень повноти даних лобістських реєстрів в країнах ОЕСР (2022)
Джерело: [23]

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Економічна дипломатія в процесі реалізації своїх завдань використовує потенціал потужних недержавних економічних і позаекономічних суб'єктів, таких як транснаціональні корпорації, олігархічні групи, громадські організації, мас-медіа, аналітичні центри, інфлюенсери від політики і громадянського суспільства, діячі науки та культури, тощо, здатних впливати на суспільну думку, а через неї – на формування сприятливих для своєї країни умов розвитку міжнародної економічної співпраці та преференцій в країнах – об'єктах економічної експансії.

Діяльність недержавних агентів з точки зору економічної дипломатії поряд з офіційним лобізмом, інституційованим в міжнародних економічних організаціях, може трактуватись як інструмент міжнародного лобізму, що посилює її лобістський потенціал.

Економічна дипломатія щодо недержавної міжнародної лобістської діяльності повинна виконувати наступні функції: координуючу, інтегруючу, каталітичну. Можливості для виконання цих функцій лежать у площині єдності національних і приватних інтересів: єдиний шлях забезпечення синергії цих інтересів – інкорпорація приватних інтересів до стратегії держави.

Економічна дипломатія стоїть на захисті національних економічних інтересів, які в свою чергу інкорпорує інтереси усіх недержавних агентів економічної позаекономічної діяльності та всіх членів суспільства і лобіює ці інтереси за межами країни.

Міжнародний лобізм недержавних агентів впливу не може бути інституційованим, тому існує і з часом лише посилюється загроза корумпування урядів, політиків і інших агентів впливу на внутрішню економічну політику. Протидія лобізму може бути ефективною лише на рівні національних держав і забезпечуватись національним законодавством.

Література

1. Barston R. P. (1997) Modern Diplomacy. United Kingdom. 324 p. (Barston R. P. (2019) Modern Diplomacy, 5th edition. United Kingdom. 536 p.
2. Chatterjee C. (2020) Economic Diplomacy and Foreign Policy-making. United Kingdom. 274 p.
3. Balzacq T., Charillon F., Ramel F. eds. (2020) Global Diplomacy: An Introduction to Theory and Practice (The Sciences Po Series in International Relations and Political Economy). United Kingdom. 374 p.
4. Sumar F. Z. (2021) The Development Diplomat: Working Across Borders, Boardrooms, and Bureaucracies to End Poverty. United States. 384 p.
5. Woolcock, S. (2012) European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relations. Global Finance Series. Farnham: Ashgate,.
6. Montalbano, G. (2021) Competing Interest Groups and Lobbying in the Construction of the European Banking Union 1st ed. 2021. Palgrave Macmillan; 1st ed. 2021 edition (February 17, 2021) 362 pages
7. Lanziotti, L.L. (2016) The Modern Economic Diplomacy: The paradigm of cross- sectoral and multi-level negotiation in the Global Economy. Università degli Studi di Cagliari. 2016. 112 p.
8. Woll, C. (2008) Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade (Cornell Studies in Political Economy) . Cornell University Press; 2-nd ed. edition Cornell University Press. 208 P.
9. Bitonti, A., & Harris, P. (Eds.). (2017). Lobbying in Europe. Palgrave: London.

10. Griffin, J. J. (2016). Tracing stakeholder terminology then and now: Convergence and new pathways. *Business Ethics*, 26(4), 326-346
11. Harris, P., & Lock, A. (1996). Machiavellian marketing: The development of corporate lobbying in the UK. *Journal of Marketing Management*, 12(4), 313-328.
12. The SAGE Handbook of International Corporate and Public Affairs. 1st edition. Publications Ltd. (2016). 726 P.
13. The Palgrave Encyclopedia of Interest Groups, Lobbying and Public Affairs // Editors Phil Harris, Alberto Bitonti, Craig S. Fleisher and Anne Skorkjær. Springer Nature Switzerland AG (2022) -7400 p. – <https://www.academia.edu/113018832>
14. Held D. *Democracy and the Global Order*. – Cambridge: Polity Press, 1995.
15. Archibugi D. *Cosmopolitan Democracy and its Critics: a Review* // *European Journal of International Relations*, 2004. – P. 437 – 473.
16. Nye, J. S. Jr. (2009) *Soft Power: The Means To Success In World Politics*.– Public Affairs. 209 p.
17. Woolcock, S., Bayne, N., (2015). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiating in International Economic Relations (G8 & Global Governance S.)*. Ashgate Publishing Ltd. UK, 314 p.
18. Tatarenko, Nataliia. (2022) *Economic Diplomacy: Current Challenges and Trends* //Public diplomacy: Handbook. /General Editorship of Iryna Matiash. 123-143.
19. *Lobbying in the 21st Century: Transparency, Integrity and Access*.(2021) OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/c6d8eff8-en>.
20. Годний С. П. Інститут лобізму в політиці як чинник демократизації українського суспільства : автореф. дис. ... канд. політ. наук : 23.00.02 / Годний С. П. ; НАН України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького. Київ, 2019. 20 с.
21. Дягілев О. В. Правовий інститут лобіювання: конституційно-правовий аспект : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / Дягілев Олексій Володимирович ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Х., 2010. 20 с.
22. Дослідження лобізму та лобіювання. – <https://nazk.gov.ua/wp-content/uploads/2023/11/Doslidzhennya-lobizmu-ta-lobiyuvannya.pdf>
23. Open Secrets. Foreign Lobby Watch - <https://www.opensecrets.org/fara>
24. OECD (2022), *Public Integrity Indicators* . – <https://oecd-public-integrity-indicators.org>

References

1. Barston, R. P. (1997). *Modern Diplomacy*. United Kingdom, 324 p. (See also: Barston, R. P. (2019). *Modern Diplomacy*, 5th ed. United Kingdom, 536 p.).
2. Chatterjee, C. (2020). *Economic Diplomacy and Foreign Policy-making*. United Kingdom, 274 p.
3. Balzacq, T., Charillon, F., & Ramel, F. (Eds.). (2020). *Global Diplomacy: An Introduction to Theory and Practice (The Sciences Po Series in International Relations and Political Economy)*. United Kingdom, 374 p.
4. Sumar, F. Z. (2021). *The Development Diplomat: Working Across Borders, Boardrooms, and Bureaucracies to End Poverty*. United States, 384 p.
5. Woolcock, S. (2012). *European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relations*. Global Finance Series. Farnham: Ashgate.
6. Montalbano, G. (2021). *Competing Interest Groups and Lobbying in the Construction of the European Banking Union*. 1st ed. Palgrave Macmillan, 362 p.
7. Lanzioti, L. L. (2016). *The Modern Economic Diplomacy: The Paradigm of Cross-sectoral and Multi-level Negotiation in the Global Economy*. Università degli Studi di Cagliari, 112 p.
8. Woll, C. (2008). *Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade (Cornell Studies in Political Economy)*. Cornell University Press, 208 p.
9. Bitonti, A., & Harris, P. (Eds.). (2017). *Lobbying in Europe*. Palgrave: London.
10. Griffin, J. J. (2016). Tracing stakeholder terminology then and now: Convergence and new pathways. *Business Ethics*, 26(4), 326–346.
11. Harris, P., & Lock, A. (1996). Machiavellian marketing: The development of corporate lobbying in the UK. *Journal of Marketing Management*, 12(4), 313–328.
12. *The SAGE Handbook of International Corporate and Public Affairs*. (2016). 1st ed., SAGE Publications Ltd., 726 p.
13. *The Palgrave Encyclopedia of Interest Groups, Lobbying and Public Affairs*. (2022). Eds. Phil Harris, Alberto Bitonti, Craig S. Fleisher, Anne Skorkjær. Springer Nature Switzerland AG, 7400 p. – <https://www.academia.edu/113018832>
14. Held, D. (1995). *Democracy and the Global Order*. Cambridge: Polity Press.
15. Archibugi, D. (2004). *Cosmopolitan Democracy and its Critics: a Review*. *European Journal of International Relations*, pp. 437–473.
16. Nye, J. S. Jr. (2009). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. Public Affairs, 209 p.
17. Woolcock, S., & Bayne, N. (2015). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiating in International Economic Relations (G8 & Global Governance S.)*. Ashgate Publishing Ltd., UK, 314 p.
18. Tatarenko, N. (2022). *Economic Diplomacy: Current Challenges and Trends*. In: *Public Diplomacy: Handbook*. Ed. Iryna Matiash, pp. 123–143.
19. *Lobbying in the 21st Century: Transparency, Integrity and Access*. (2021). OECD Publishing, Paris. – <https://doi.org/10.1787/c6d8eff8-en>
20. Hodnyi, S. P. (2019). *The Institution of Lobbying in Politics as a Factor in the Democratization of Ukrainian Society: Author's Abstract of PhD Dissertation in Political Science: 23.00.02*. V. M. Koretsky Institute of State and Law, NAS of Ukraine. Kyiv, 20 p.
21. Diahilev, O. V. (2010). *The Legal Institution of Lobbying: Constitutional and Legal Aspects: Author's Abstract of PhD Dissertation in Law: 12.00.02*. Yaroslav Mudryi National Law Academy of Ukraine. Kharkiv, 20 p.
22. *Research on Lobbying and Advocacy*. – <https://nazk.gov.ua/wp-content/uploads/2023/11/Doslidzhennya-lobizmu-ta-lobiyuvannya.pdf>
23. Open Secrets. Foreign Lobby Watch – <https://www.opensecrets.org/fara>
24. OECD (2022). *Public Integrity Indicators*. – <https://oecd-public-integrity-indicators.org>