

УДК 341.171(045)

DOI <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.84.4.41>

ОСОБЛИВОСТІ ЛОБІСТСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИЙ ВИМІР

Лазарева М.О.,
юрист-міжнародник,
радник Віце-прем'єр-міністра з питань
європейської та євроатлантичної інтеграції України
ORCID: 0009-0005-9127-0747
e-mail: lazareva@kmu.gov.ua

Лазарева М.О. Особливості лобістської діяльності на сучасному етапі: міжнародно-правовий вимір.

У статті проведено комплексний міжнародно-правовий аналіз особливостей лобістської діяльності на сучасному етапі в контексті європейської та євроатлантичної інтеграції України та подальшої необхідності гармонізації її законодавства з наявними нормативно-правовими інструментами ЄС та Північноатлантичного альянсу.

Виявлено, що лобістська діяльність характеризується загальними рисами, властивими даному явищу, незалежно від його трактування. Зокрема, лобізм передбачає наявність суб'єктів та об'єктів впливу; має певні цілі, що виражаються у захисті тих чи інших інтересів визначених суспільних груп; базується на застосуванні різних методів, технологій і форм лобістської діяльності.

У рамках правопорядків, в яких передбачено законодавче регулювання лобістської діяльності (в США та на рівні ЄС), в якості лобістів розглядаються як фізичні особи, так і корпоративні структури (так звані «групи тиску»), котрі поділяються на внутрішньодержавних та іноземних агентів. Наявні цілі лобістської діяльності найчастіше охоплюють приватні інтереси конкретної особи чи групи осіб, проте лобісти можуть представляти і суспільно значущі інтереси, переслідуючи досягнення суспільно-корисних цілей.

Зазначені цілі лобізму можливо досягти шляхом використання різних форм та методів лобістської діяльності. В Україні використовуються всі три форми лобістської діяльності – прямий, непрямий і внутрішній лобізм. Однак, лише деякі аспекти, пов'язані з непрямим лобіюванням інтересів, повинні бути врегульовані в законодавчому порядку.

Залежно від рівня дієвості тиску на владу, виділяються сильні та м'які методи лобізму. Проте погрози, шантаж та інші різновиди здійснення тиску, пов'язані з явно протиправними діями, не можна вважати методами лобістської діяльності у власне юридичному значенні цього терміну.

Відтак, у міжнародно-правовій доктрині існують різноманітні класифікації форм, методів і різновидів лобізму, введені задля виявлення специфіки і відмінних ознак лобіювання залежно від тих чи інших умов розвитку держави та суспільства. Тому повноцінне вивчення лобістської діяльності в Україні можливе виключно за умови приділення належної наукової уваги особливостям лобістських практик, що імплементуються професійними лобістами як у США, так і в державах-членах ЄС.

Ключові слова: лобізм, лобістська діяльність, лобіювання, Україна, ЄС, США, міжнародно-правове регулювання.

Lazareva M. Peculiarities of lobbying activities at the present stage: international legal dimension.

The article provides a comprehensive international legal analysis of the peculiarities of lobbying activities at the present stage in the context of the European and Euro-Atlantic integration of Ukraine and the further need to harmonize its legislation with the existing legal instruments of the EU and the North Atlantic Alliance.

The lobbying activities are found to be characterized by common features being inherent to this phenomenon, regardless of its interpretation. In particular, lobbying involves the subjects and objects

of influence; has certain goals expressed in the protection of certain interests of certain social groups; is based on the use of various methods, technologies and forms of lobbying activities.

Within the framework of legal orders that provide for legislative regulation of lobbying activities (in the US and at the EU level), both individuals and corporate structures (the so-called 'pressure groups') are considered lobbyists which are divided into domestic and foreign agents. The existing goals of lobbying activities mostly cover the private interests of a particular person or a group of persons but lobbyists may also represent public interests, while pursuing socially useful goals.

These lobbying goals can be achieved through the use of various forms and methods of lobbying activities. In Ukraine, all three forms of lobbying activities are used, i.e. direct, indirect and internal lobbyism. However, only some aspects related to indirect lobbying should be regulated by law.

Depending on the effectiveness of pressure put on the authorities, there are strong and soft lobbying methods. However, threats, blackmail and other types of pressure associated with clearly illegal actions cannot be considered lobbying methods in the legal sense of this term.

Therefore, the international legal doctrine proposes various classifications of forms, methods and varieties of lobbyism introduced to identify the specific and distinctive features of lobbying depending on certain conditions of the state and social development. Therefore, a full-fledged study of lobbying activities in Ukraine is only possible when the proper scientific attention is paid to the specifics of lobbying practices implemented by professional lobbyists both in the US and in the EU Member States.

Key words: lobbyism, lobbying activities, lobbying, Ukraine, EU, US, international legal regulation.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що в багатьох розвинутих державах світу лобізм визнаний легітимною формою представлення інтересів громадськості, яка на пряму сприяє підвищенню ступеня відкритості та рівня якості процесів державного управління, його законодавче регулювання часто не вважається загальноприйнятою нормою. Загальновідомо, що в країнах, де здійснюється законодавче регулювання лобістської діяльності, остання має свої особливості застосування, проте серед науковців відсутня єдина думка щодо специфіки даної категорії та відповідного категоріального апарату [1, с. 452]. Оскільки в Україні лобізм є порівняно новим політико-правовим явищем, на відміну від держав-членів ЄС чи США [2, с. 69], однак дуже активно заявляє про себе в контексті європейської та євроатлантичної інтеграції нашої держави, вивчення особливостей лобістської діяльності є вагомим складовою дослідження даного правового інституту на сучасному етапі.

Мета дослідження. Метою статті є виокремлення і комплексний міжнародно-правовий аналіз особливостей лобістської діяльності на сучасному етапі в контексті європейської та євроатлантичної інтеграції України та подальшої необхідності гармонізації її законодавства з наявними нормативно-правовими інструментами ЄС та Північноатлантичного альянсу.

Стан опрацювання проблематики. Міжнародно-правові особливості лобістської діяльності на сучасному етапі перебувають у фокусі численної кількості наукових досліджень та експертних розвідок. Аналізуючи проблематику лобістської діяльності в різних державах світу в контексті застосування законодавчого та практичного досвіду останніх на українському ґрунті, авторка використовувала роботи таких вітчизняних учених як І. Ворчакова; О. Козинець і А. Новомлинець; Д. Коцупал; Д. Лавренов; В. Рихлік; М. Росенко; С. Стременовський; Т. Яровой тощо. Крім того, проведений у статті аналіз спирається на наявний масив міжнародних нормативно-правових актів, а також на наукові праці й дослідження таких зарубіжних учених як Б. Вотерхаус; Л. Зеттер; Д. Ептер; А. Шарма та інші. Однак, згадані джерела не дають можливості повноцінного окреслення й проведення міжнародно-правового аналізу особливостей лобістської діяльності на сучасному етапі в контексті наявних суспільно-політичних трансформацій, а також прискорення процесів європейської та євроатлантичної інтеграції України, що й зумовило необхідність їх повноформатного висвітлення в рамках даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Не дивлячись на відмінності підходів до визначення терміну «лобізм», що склалися в доктринальних джерелах, при розгляді міжнародно-правових особливостей лобістської діяльності на сучасному етапі слід, перш за все, виділити загальні риси, властиві даному явищу, незалежно від його трактування:

– лобізм передбачає наявність суб'єктів та об'єктів впливу. Суб'єктами можуть бути різні групи осіб, окремі особи, які мають певний інтерес. Об'єктом впливу є діяльність органів державної влади (як на національному рівні, так і на рівні окремих регіонів);

– лобізм здійснюється у певних цілях, що виражаються у захисті тих чи інших інтересів визначених суспільних груп;

– для відстоювання інтересів суб'єкти лобістської діяльності використовують різні методи та технології, а також форми лобістської діяльності.

Під суб'єктами лобістської діяльності слід розуміти осіб, які здійснюють заходи щодо лобіювання відповідних інтересів в органах державної влади та місцевого самоврядування [3, с. 44-45]. Відповідно до Закону про розкриття лобістської діяльності 1995 року, суб'єктами лобістської діяльності в США є лобісти – фізичні особи (англ. – *lobbyist*) та юридичні особи (англ. – *lobbying firm*) [4]. У даному разі лобіст – це фізична особа, яку клієнт найняв у штат або залучив за грошову чи іншу винагороду, котра надає послуги, що виражаються в здійсненні лобістських контактів (при цьому лобістська діяльність такої особи повинна становити не менш як 20% часу, який вона витрачає на роботу з представлення інтересів клієнта протягом кожного півріччя). Лобістською фірмою є юридична особа, яка в своєму штаті має одного або більше працівників, котрі представляють інтереси клієнта як лобісти, за винятком випадків, у яких клієнтом є сама фірма-роботодавець [4]. В Європейському Союзі (на наднаціональному рівні) лобістами вважаються юридичні та фізичні особи, які здійснюють діяльність щодо представлення інтересів відповідних осіб в органах державної влади, на кшталт компаній, котрі надають консультативні послуги з питань взаємодії з державними органами, юридичних фірм, некомерційних громадських організацій, штатних співробітників компаній або торговельних асоціацій [5, с. 5].

Відтак, у рамках правопорядків, в яких передбачено законодавче регулювання лобістської діяльності, в якості лобістів розглядаються як фізичні особи, так і корпоративні структури (так звані «групи тиску»). В ролі останніх можуть виступати великі корпоративні утворення, професійні спілки, асоціації підприємців, громадські об'єднання тощо: всі вони в своїй структурі мають спеціальні служби, чисельність яких варіюється від кількох десятків до сотень співробітників. Лобісти також можуть бути окремими юридичними особами (які надають юридичні, консультативні послуги), котрі наймають інші організації та фізичних осіб для здійснення лобістської діяльності або ж можуть перебувати в штаті відповідних відділів компаній, до кола посадових обов'язків яких входить взаємодія з державними службовцями [6, с. 99–101]. Нерідко для відстоювання інтересів певної індустрії на загальнонаціональному, регіональному та місцевому рівнях компанії об'єднують свої зусилля у межах торгово-промислових палат, громадських об'єднань та інших структур.

У доктринальних джерелах також виділяють іноземних і внутрішньодержавних лобістів. Наприклад, США часто вдаються до використання лобістів із метою здійснення впливу на світовий ринок. Починаючи з XIX століття, Сполучені Штати використовують емісарів, які відстоюють інтереси їхніх бізнесовців у Східній Азії, у Південній Америці та в Африці [7, с. 27]. Із метою збільшення кількості офіційно зареєстрованих національних лобістів, згідно з Законом про розкриття лобістської діяльності 1995 року перелік іноземних лобістів у США значно збузвився [4]. Як результат, у державі виник етнічний лобізм, який реалізується суспільними групами, створеними за національною ознакою. Діяльність такого роду лобістів, насамперед, забезпечує особливості демократії у США, яка виражається в тому, що кожен політичний діяч прагне отримати підтримку всіх груп та меншин, серед яких важливе місце посідають національні спільноти [8, с. 86].

Оскільки в Україні нині лише триває актуалізація проблематики лобізму та розпочинається її закріплення на політичному, нормативно-правовому та громадському рівнях, С. Стременовський, звертаючись до питання визначення суб'єктів лобістської діяльності, пропонує особливу увагу звернути на інститут професійних лобістів. У даному ключі, дослідник наголошує на вагомості чіткої регламентації їхнього статусу, методів роботи та відповідальності, а також на важливості недопущення іноземних лобістів до участі в лобістській діяльності на території України [3, с. 47].

Як правило, цілі лобістської діяльності не розкриваються окремо в законодавчих актах, тому їх можна визначити шляхом аналізу змісту нормативно-правових визначень лобізму. Так, наприклад, Закон про розкриття лобістської діяльності 1995 року містить визначення лобістських контактів, під якими розуміється усне чи письмове спілкування (у тому числі, з використанням електронних засобів зв'язку) з посадовою особою виконавчого чи законодавчого органу влади, яке провадиться від імені клієнта з такою метою:

– вплив на формулювання положень, внесення змін або прийняття федеральних законів (включаючи законопроекти), правил, нормативно-правових актів, наказів та постанов органів виконавчої влади чи певних програм, політик, позицій влади США;

- вплив на здійснення реалізації федеральних програм і політик (включаючи позицію на переговорах, надання винагороди, реалізацію державних контрактів, видачу грантів, позик, дозволів або ліцензій);

- вплив на рішення про призначення або затвердження на посаді особи на позиції, узгодження щодо яких необхідно отримати від Сенату [4].

У свою чергу, науковці основними цілями лобізму в США вважають діяльність щодо:

- впливу на податкову політику держави;
- впливу на формування бюджету, виділення бюджетних асигнувань певним групам осіб/галузям промисловості;
- впливу на прийняття та зміну правового регулювання щодо правил збуту продукції та стандартів якості;
- відстоювання інтересів клієнта з питань успішної участі в державних тендерах і конкурсах [9, с. 134].

Зважаючи на наявну в законодавстві України дефініцію терміну «лобіювання», зазначені визначення даного феномену та підходи до його розуміння, серед цілей лобізму пропонуємо виділити такі як:

- прийняття/зміна/скасування будь-якого нормативно-правового акта (закону, наказу, постанови органу державної влади) на користь певної особи чи групи осіб, а також поширення дії нормативно-правового акта на конкретних учасників регульованих відносин (наприклад, законів про демонополізацію, спрямованих на стабілізацію економічної ситуації у країні та захист суб'єктів малого та середнього підприємництва);
- набуття фінансових вигод: отримання грантів, субсидій, іншої матеріальної допомоги, виділення коштів із державного (регіонального) бюджету;
- отримання податкових пільг, включаючи звільнення від оподаткування при здійсненні певних операцій, оподаткування їх за зниженими ставками, отримання податкового кредиту тощо);
- прийняття органами державної влади політичних та економічних заходів, завдяки яким для особи чи групи осіб буде створено сприятливі умови діяльності (наприклад, рішення про підтримку національних товаровиробників, укладання міжнародних договорів з іноземними державами у сфері торгівлі та економічного співробітництва тощо);
- призначення на посади індивідів, які представляють інтереси відповідної особи чи групи осіб в органах державної влади [10, с. 338-339].

Зазначені цілі найчастіше охоплюють приватні інтереси конкретної особи чи групи осіб, проте лобісти можуть представляти і суспільно значущі інтереси, переслідуючи досягнення суспільно-корисних цілей. Причому в подібних випадках вони взаємодіють із засобами масової інформації, які нерідко називають «четвертою гілкою влади». Спільно акумулюючи наявні ресурси, лобісти та представники ЗМІ набагато швидше та ефективніше можуть досягти бажаного результату в досягненні поставлених цілей. Адже мета лобістської діяльності може полягати не тільки в отриманні позитивного, а й в досягненні певного негативного результату, наприклад, у відхиленні законопроекту або адміністративного акта, неприйнятті політично або економічно значущого рішення, відмові від фінансування за рахунок бюджетних асигнувань діяльності підприємств-конкурентів тощо [11, с. 32-33].

Зазначені цілі лобізму можливо досягти шляхом використання різних форм та методів лобістської діяльності. Досліджуючи дане питання, Д. Лубінець в якості форм лобістської діяльності виділяє тіньовий (або «дикий»), публічний (відкритий) і інституціолізований лобізм. На думку вченого, публічний лобізм не просто сприяє просуванню інтересів окремих бізнес-структур, а й допомагає визначити універсальні «правила гри» для різноманітних сфер економічної діяльності. Відтак, публічний лобізм, на відміну від тіньового лобізму, сприяє захисту загальнонаціональних інтересів в економічній сфері. В свою чергу, інституціолізований лобізм, будучи офіційною діяльністю окремої структури державного апарату, набуває системоутворюючого значення для економіки країни, адже здатен впливати на вироблення державних політик у даній сфері [10, с. 36]. Відповідно до класифікації, розробленої Д. Ептером, лобізм може мати три основні форми: прямий, непрямий і внутрішній. Внутрішній лобізм має місце, коли інтереси окремих суспільних груп в органах державної влади захищаються особами, котрі працюють у даних структурах. Прямий лобізм – це професійна діяльність кваліфікованих лобістів, а непрямий лобізм – організація різних акцій і заходів у вигляді широкомасштабних кампаній у ЗМІ, проведення соціальних

досліджень, збору підписів, підготовки листів на підтримку або проти прийняття конкретних рішень [12, с. 246].

Потрібно відзначити, що лобізм в Україні має характеристики всіх трьох форм лобістської діяльності, запропонованих Д. Ептером. Однак, важливо, що пряме лобіювання інтересів переважно присутнє у державах, в яких склалася система нормативної регламентації лобістської діяльності, тобто остання введена в правове русло. Натомість, непряме та внутрішнє лобіювання, навпаки, часто залишаються вилученими зі сфери правового регулювання лобістських відносин. Дійсно, непряме лобіювання інтересів зазвичай пов'язане з впливом не лише на чиновників та парламентаріїв, а й на інших осіб, котрі не обіймають посади в органах законодавчої та виконавчої гілок влади, і передбачає звернення до способів опосередкованого впливу, внаслідок чого довести намір особи лобіювати конкретний інтерес достатньо складно. Навіть урегулювавши питання непрямого лобіювання на нормативному рівні, на практиці, в силу його специфіки, виявляється надзвичайно проблематичним, а, найчастіше, і неможливим відокремити лобістські операції від права на вільне волевиявлення: свободу думки, свободу слова тощо. В умовах правової регламентації непрямого лобіювання інтересів зазначені права можуть бути поставлені під загрозу, що, очевидно, є неприпустимим в демократичному суспільстві [13].

На думку авторки лише деякі аспекти, пов'язані з непрямим лобіюванням інтересів, повинні бути врегульовані в законодавчому порядку. Йдеться, наприклад, про акти повідомлення завідомо недостовірної інформації у рамках проведення семінарів та конференцій за участю представників державних органів для здійснення впливу на зазначених осіб із метою прийняття потрібних лобістам рішень і відхилення небажаних для них ініціатив та вчинення інших явно недобросовісних дій, пов'язаних із лобіюванням інтересів певних суспільних груп.

У правовій та політичній доктрині також обговорюється питання визначення методів лобістської діяльності. Так, залежно від рівня дієвості тиску на владу В. Рихлік виділив сильні та м'які методи лобізму [14, с. 319]. Сильні методи мають форму погроз, шантажу, обману, торгів у процесі прийняття тих чи інших державно значимих рішень. До м'яких методів належить налагодження контактів, різноманітні звернення до центральних органів влади та органів місцевого самоврядування, організація опитувань населення, вплив на побудову громадської думки тощо. Таким чином, сильні методи лобістської діяльності являють собою різновид відкритого тиску на представників державної влади, тоді як м'які методи лобізму реалізуються без прямого контакту із державними чиновниками чи їх підлеглими [15, с. 62–66].

Авторка вважає, що із зазначеною класифікацією можна погодитися лише частково. Справа в тому, що погрози, шантаж та інші різновиди здійснення тиску, пов'язані з явно протиправними діями, не можна вважати методами лобізму у власне юридичному значенні цього терміну. З іншого боку, за відсутності правового регулювання лобістської діяльності, активно використовується метод лобіювання, що полягає в переміщенні осіб, котрі заміщають державні посади чи перебувають на державній службі, до фінансово-промислових груп чи великих корпорацій із їх подальшим поверненням до політичної діяльності, а також у розстановці «своїх представників» в органах виконавчої та законодавчої влади.

Отже, наведені приклади та класифікації форм і методів лобістської діяльності доводять, що автори часто не розмежовують, змішують дані поняття, використовуючи їх як взаємозамінні. На нашу думку, під час здійснення лобістської діяльності ці поняття дійсно охоплюють однакові способи і прийоми, які використовують суб'єкти лобістської діяльності для впливу на об'єкти лобізму. Проте слід зазначити, що такі способи і прийоми мають бути виключно законними, а використання шантажу, погроз, обману, зловживання правами посадових осіб апріорі не можуть виступати методами врегульованої законом лобістської діяльності.

Задля досягнення цілей даної статті та комплексного розуміння лобізму варто також виділити його ключові функції. Розглядаючи дане питання, І. Ворчакова визначає такі функції лобістської діяльності:

- упередження корупції;
- налагодження соціального діалогу між владою та громадянським суспільством;
- забезпечення прозорості прийняття державних рішень;
- сприяння здоровій політичній конкуренції;
- надання можливості громадянам брати опосередковану участь у прийнятті правових і політичних рішень;

– задоволення суспільних, а не вузьких корпоративних інтересів [16, с. 107].

Виходячи із зазначених функцій, можна виокремити легітимні західні лобістські практики, котрі на сучасному етапі реалізуються у вигляді низки різновидів лобізму, котрі можемо вважати найефективнішими:

- діяльність неурядових організацій – насамперед фондів та асоціацій;
- професійні консультативні (посередницькі) послуги лобістів (основний різновид лобістської діяльності у США);
- діяльність галузевих корпорацій та асоціацій, торговельних та ділових спілок/об'єднань;
- експертна діяльність науково-дослідних та аналітичних центрів [17, с. 117–119].

Висновки. Як результат, можемо стверджувати, що феномен лобізму на сучасному етапі є досить багатограним, адже охоплює широкий комплекс суспільних відносин. У міжнародно-правовій доктрині існують різноманітні класифікації форм, методів і різновидів лобізму, введені різними дослідниками та створені на основі практики реалізації лобістської діяльності задля виявлення специфіки і відмінних ознак лобізму залежно від тих чи інших умов розвитку держави та суспільства. Зважаючи на зазначене, вважаємо за доцільне наголосити, що повноцінне вивчення лобістської діяльності в Україні можливе виключно за умови приділення належної наукової уваги особливостям лобістських практик, що імплементуються професійними лобістами як у США, так і в державах-членах ЄС. Адже ініціативи стосовно нормативно-правового регулювання лобізму як окремого політико-правового феномену, котрі реалізуються в Україні в контексті її європейської та євроатлантичної інтеграції, спрямовані на введення у правове поле саме професійного лобізму як окремого виду діяльності щодо реалізації певними групами суспільства визначених функцій і дій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Лавренов Д.А. Зарубіжний досвід правового забезпечення лобізму та його адаптація до українських політичних реалій. *Політологічний вісник*. 2014. Вип. 73. С. 452–469.
2. Козинець О.Г., Новомлинець А.О. Лобізм у політиці: зарубіжний досвід та українські реалії. *Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне правознавство»*. 2023. № 1. С. 68–71. URL: <http://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/277602/272368> (дата звернення: 10.07.2024).
3. Стременовський С.М. Суб'єкти та об'єкти лобіювання в правотворчому процесі: перспективи законодавчої регламентації в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «ПРАВО»*. 2018. Т. 1. Вип. 48. С. 44–47.
4. Lobbying Disclosure Act of 1995. *Office of the Clerk: U.S. House of Representatives*. URL: <https://lobbyingdisclosure.house.gov/lda.html> (дата звернення: 11.07.2024).
5. COM(2006) 194 final. Green Paper: European Transparency Initiative of 3 May 2006 / Commission of the European Communities. 17 p. URL: http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com2006_194_en.pdf (дата звернення: 08.07.2024).
6. Zetter L. Lobbying. The Art of Political Persuasion. London: Harriman House LTD, 2008. 454 p.
7. Waterhouse B.C. Lobbying America: The Politics of Business from Nixon to NAFTA. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2014. 368 p.
8. Sharma A. Indian Lobbying and Its Influence in US Decision Making: Post-Cold War. New Delhi: SAGE Publications, 2017. 303 p.
9. Wolpe B.C., Levine B.J. Lobbying Congress: How the System Works. 2nd ed. Washington, D.C.: Congressional Quarterly Inc., 2016. 324 p.
10. Яровой Т. Цілі та функції лобістської діяльності в Україні: реалії сьогодення та еволюційний прогноз. *Публічне урядування*. 2018. № 1(11). С. 335–345.
11. Коцупал Д.В. Лобізм у публічному управлінні: сутність, особливості та функції. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія «Публічне управління та адміністрування»*. 2023. Т. 34(73). № 5. С. 30–35.
12. Apter D.E. Introduction to Political Analysis. Cambridge: Winthrop Publishers, 1977. 558 p.
13. Росенко М.І. Лобізм і його роль в діяльності сучасних парламентів. Шляхи удосконалення регламентації діяльності лобістів в парламентах України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 11. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=214> (дата звернення: 27.06.2024).

14. Рихлік В.А. Сучасні технології політичного лобіювання. *Політологічний вісник*. 2015. Вип. 77. С. 318–322.
15. Громадські організації та органи державного управління: питання взаємовідносин / за заг. ред. Н.Р. Нижник, В.М. Олуйко; Хмельницький ун-т управління та права. Центр дослідження проблем публічного права. Хмельницький: ХУУП, 2007. 236 с.
16. Ворчакова І.Є. Лобізм в політиці: сутність явища та способи реалізації. *European Political and Law Discourse*. 2018. № 1(5). С. 105–110.
17. Holyoke T.T. *Competitive Interests: Competition and Compromise in American Interest Group Politics*. Washington, DC: Georgetown University Press, 2011. 208 p.