

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ЗАКЛАД «ПІВДЕННОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ К. Д. УШИНСЬКОГО»

КАФЕДРА ПОЛІТИЧНИХ НАУК І ПРАВА
ЦЕНТР СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ «POLITICUS»

ІХ ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО - ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«СУЧАСНА УКРАЇНСЬКА ДЕРЖАВА: ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ТА
ШЛЯХИ МОБІЛІЗАЦІЇ РЕСУРСІВ»



30 квітня 2025 року

Одеса

УДК 321(477)(063)

С91

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
ДЗ «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»
(№ 17 від 26 червня 2025 року)

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Музиченко Г. В. – доктор політичних наук, професор, професор кафедри політичних наук і права ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»;

Наумкіна С. М. – доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри політичних наук і права ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»;

Гедікова Н. П. – доктор політичних наук, професор, професор кафедри політичних наук і права ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»;

Долженков О. Ф. – доктор юридичних наук, професор, професор кафедри політичних наук і права ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»;

Каменчук Т.О. – кандидат політичних наук, доцент, доцент кафедри політичних наук і права ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»

Проноза І.І. – кандидат політичних наук, доцент, доцент кафедри політичних наук і права ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»;

Сучасна українська держава: вектори розвитку та шляхи мобілізації ресурсів : матеріали IX Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Одеса 30 квітня 2025 року. Одеса ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», центр соціально-політичних досліджень «POLITICUS», 2025. 253с.

УДК 321(477)(063)

С91

© ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», 2025

© Центр соціально-політичних досліджень «POLITICUS», 2025

ЗМІСТ

1. Бабіна В. О. НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ	7
2. Барасій В.Ю. ЕЛЕКТРОННИЙ УРЯД: ТЕХНОЛОГІЯ І ПОЛІТИКА...	13
3. Буковський С. М. МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА НА ПУБЛІЧНУ ПОЛІТИКУ	18
4. Браткевич А. О. КРОС-КУЛЬТУРНА ПАРАДИГМА В ПРОСТОРІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З МІЖНАРОДНОГО ПРАВА	21
5. Вознюк І. В., Каменчук Т. О. РОЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ ПІД ЧАС ВІЙНИ	25
6. Гедікова Н. П. ГІБРИДНІ ЗАГРОЗИ ТА ЗАСОБИ ПРИТИДІЇ ЦЬОМУ СОЦІАЛЬНОМУ ЯВИЩУ	29
7. Голка В. Е., Панасюк О. М. ГОЛОВНІ НАПРЯМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІСЛЯ ВОЄННОЇ УКРАЇНИ	34
8. Горобець В. В. РОЛЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ	38
9. Деревянкин С. Л. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРАВОСУДДЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОВОЄННИХ ВИКЛИКІВ ТА ЄВРОПКІЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	41
10. Дмитрашко С. А., Казюк А. В. ПЕРЕГОВОРНІ СТРАТЕГІЇ АДМІНІСТРАЦІЇ Д. ТРАМПА В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ: ПОСЕРЕДНИЦТВО ЧИ ВЛАСНІ АМБІЦІЇ	47
11. Дмитрашко С. А., Піскун К. С. М'ЯКА СИЛА ПІДНЕБЕСНОЇ: ЯК КИТАЙ ФОРМУЄ НОВИЙ СВІТОВИЙ ПОРЯДОК	52
12. Долженков О.Ф. ПРАВОВІ ТА ЄТНИЧНІ ДИЛЕМИ ПРОТИДІЇ ДЕЗИНФОРМАЦІЇ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВІЙНИ: БАЛАНС МІЖ НАЦІОНАЛЬНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА СВОБОДОЮ СЛОВА	57
13. Калюжный Н. Г. ОСОБЛИВОСТІ КУЛЬТУРОТВОРЧОЇ ТА КОМУНІКАТИВНОЇ МІСІЇ «ТЕАТРУ ДРАМАТУРГІВ» ТА «ТЕАТРУ ВЕТЕРАНІВ»	63

ПЕРЕГОВОРНІ СТРАТЕГІЇ ДМІНІСТРАЦІЇ Д. ТРАМПА В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ: ПОСЕРЕДНИЦТВО ЧИ ВЛАСНІ АМБІЦІЇ

*Дмитрашко Світлана Анатоліївна,
к. політ. н., доцент,
доцент кафедри політичних наук і права
соціально-гуманітарного факультету
Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»
м. Одеса*

*Казюк Анатолій Володимирович,
студент 3 курсу, спеціальність 052 «Політологія»
соціально-гуманітарного факультету
Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»
м. Одеса*

2025 рік розпочався серією дипломатичних переговорів між Україною та США, США та Росією на тлі триваючої війни, яку розпочала Росія проти України. Спроби адміністрації президента Д. Трампа завершити війну поки реалізуються на рівні дипломатичних переговорів, на яких зустрілися представники Гарвардської й Кремлівської шкіл переговорів, які застосовують різні стратегії ведення переговорів та мають різні цілі. Оскільки передбачалося, що це будуть переговори про мирні угоди, то звернемо увагу, що «завершення війни відбувається у три етапи: попередня підготовка, попередні переговори, самі переговори» [1]. У результаті перших зустрічей між делегаціями держав виявилось, що США прагнуть відігравати роль посередника між Україною та Росією, однак вимагають суттєвих поступок від обох сторін та значного посилення позицій США в політичному, економічному та геополітичному вимірах.

Кожен етап є важливим, оскільки дипломатичні переговори між державами залежать від багатьох факторів, в тому числі від стратегій ведення переговорів, які вибирають сторони переговорів. Стратегії

вибирають з огляду на ту проблему, яку необхідно вирішити [2, с. 97]. Відповідно, існують стратегії домінування, паритету та змішана. Стратегія паритету передбачає рівність сторін-учасників переговорів. Ця стратегія вимагає взаємності, адже мова йде про справедливий компроміс, консенсус. Конкурентна стратегія застосовується тоді, коли проблема не вирішується компромісом. Серед існуючих варіантів конкурентної стратегії, найчастіше зустрічаються стратегія конкуренції з домінуванням однієї зі сторін, яка орієнтована на власну вигоду у переговорах. Конкурентну стратегію з домінуванням застосовують як жорстку стратегію, без поступок з власного боку. Проте конкурентна стратегія, на відміну від ультиматуму, передбачає дуже складні компроміси. Ультимативна стратегія передбачає постійні вимоги поступок з боку іншого учасника, часто з погрозами. У багатоаспектних переговорах нерідко застосовують різні стратегії, тим більше, що переговори ведуть представники різних шкіл переговорів.

Гарвардська школа переговорів — підхід, розроблений Р. Фішером, В. Юрі та Б. Паттоном як принциповий підхід. Р. Фішером було визначено 4 основних фактори: люди, інтереси, варіанти та критерії, які розглянемо на прикладі переговорної діяльності адміністрації Д. Трампа.

Люди – перш за все, проблема потім – відокремлення людини від проблеми з урахуванням її емоційних, духовних, ціннісних позицій, бачення результативності та прагнення продемонструвати свої інтереси. Ключом до вирішення проблеми виступає здатність стати на місце обох опонентів, щоб зрозуміти та почути їхній голос. У сучасних умовах адміністрація Білого дому демонструє це на практиці. Д. Трамп висловлюється з двох позицій: щодо України — як держави, яка веде третій рік оборону від агресії Росії, втомленої та виснаженої війною, яка хоче миру та гарантій безпеки; щодо російської сторони — як держави, що «захищає» російськомовних людей на сході України, їхні релігійні, духовні інтереси та прагнення бути «возз'єднаними» з Росією.

Маючи на меті саме лобіювання інтересів, а не позицій, Гарвардська школа пропонує конфліктуючим сторонам знайти інтереси у безпеці, економічному благополуччі, почутті приналежності, визнанні та контролі над власним життям. Тим самим змушуючи обидві сторони конфлікту шукати інтереси, які є законними та будуть вигідними усім сторонам. Російська та українська сторона виходять з позицій повернути своє: українська влада прагне повернути території, що юридично належать Україні, засудження російських злочинів та встановлення справедливості, гарантій безпеки та довготривалого миру. Російська сторона виступає з позиції: зміна влади в Україні, «демілітаризація» та «денацифікація», надання російській мові статусу другої державної та заборони вступу України до НАТО. Жодна зі сторін не піде на такі позиції, але є компроміси інтересів, за думкою посередника: припинення вогню, зняття ізоляції та економічних санкцій з Росії, відновлення торговельних відносин із Заходом, відбудова українських міст, створення платформи для майбутніх переговорів щодо окупованих територій. С. Носенко зазначає, що «так вже влаштовані відносини між великими державами: взаємні підозри і страхи, які мотивують домовлятися, але лише для того, щоб убезпечити себе на якийсь час і створити умови для подальшого просування своїх інтересів» [3].

Створення великої кількості варіантів дає можливість сторонам замислюватися щодо їх реалізації, пошуку вигідних рішень для обох сторін, а не діяти імпульсивно. Це забезпечує довгострокову перспективу для обговорення оптимальних рішень. США прагнуть виступити гарантом безпеки для України через підписання Угоди про видобуток корисних копалин (рідкоземельних мінералів) та контроль над критичною інфраструктурою, як контроль над Запорізькою АЕС, одночасно пропонуючи Росії шляхи виходу з міжнародної ізоляції, відкриття посольств, консульств тощо. Саме цей критерій переговорної стратегії США викликає враження про велику потребу в реалізації власних

інтересів, а не у посередництві між сторонами військового конфлікту. Проте попередній досвід ведення переговорного процесу, як то Нормадського чи Мінського формату, також доводить, що російськими стратегіями також були конкуренція, домінування, уникнення, помста, блеф тощо [2, с. 98].

Кремлівська стратегія переговорів, заснована на "жорсткій силі", свідомому затягуванні процесів, дегуманізації супротивника та виправданні власної агресії, має лише тимчасовий ефект – працює за принципом "тут і зараз". На противагу цьому, Гарвардський підхід пропонує довгострокову стабільність, проактивність та фокус на людському вимірі, що робить його значно ефективнішим у встановленні міцного миру та стабільних порядків. Д. Трамп розуміє ці виклики з боку Кремля та застосовує другий напрямок Гарвардської школи – бізнес-підхід.

Улюбленою стратегією Д. Трампа є «блеф»: використання гучних заяв, погроз і жорстких економічних важелів дозволяє йому досягати бажаного. У міжнародній політиці він застосовує максимальний тиск, створюючи враження рішучості та готовності до радикальних заходів, навіть якщо це лише тактичний маневр. Наприклад, погрожує економічними санкціями Росії через її стратегію затягування перемовин щодо завершення війни. Американський президент заявляє про готовність запровадити безпрецедентні санкції, зокрема 25% мито на російську нафту, що може суттєво вдарити по експортних доходах Москви. Його меседж спрямований не тільки на Кремль, а й на Європу, де він закликає країни ЄС зменшити залежність від російських енергоресурсів. Такий підхід дозволяє йому тиснути на Росію, не вдаючись до прямої військової ескалації, натомість використовуючи економічні та дипломатичні важелі впливу.

Трамп неодноразово наголошував на необхідності негайного припинення бойових дій в Україні та початку переговорного процесу між сторонами конфлікту. Його позиція полягає у тому, що затягування війни

призводить до значних людських втрат серед військових і цивільного населення, а також посилює економічну нестабільність у світі. Заклики до миру супроводжуються заявами про необхідність "швидких угод", що може свідчити про його прагнення отримати політичні дивіденди за посередництво у конфлікті. Проте неодноразово висловлював скептичне ставлення до України, називаючи її «корумпованою» країною, тим самим ставлячи під сумнів її суверенітет. Такі заяви викликали занепокоєння серед союзників США, адже вони підривали довіру до стратегічної підтримки України. Р. Безсмертний підкреслює, що заява Д. Трампа про те, що Україна ніколи не буде в НАТО чи про те, що окуповані території ніколи не будуть повернуті Україні, обвалили переговорний процес, адже: «Є речі, які не оприлюднюються, а є предметом перемовин»[4].

Гарвардська школа переговорів надає своїм послідовникам можливість почути обидві сторони та спонукати їх до рішучих дій для досягнення взаємовигідних результатів у конфліктній ситуації. Проте США треба зрозуміти, що будь які угоди з Росією є тимчасовими. Попереднє бачення врегулювання російсько-української війни адміністрацією Д. Трампа, засноване на пошуку взаємних компромісів сторін, повинно поступово поступитися розумінню необхідності досягненню стійкого й тривалого миру, яке вимагає спільних зусиль України, ЄС і США.

Список використаних джерел:

1. *Pickering Thomas R. How to Prepare for Peace Talks in Ukraine Ending a War Requers Thinking Ahead. Foreign Affairs. March 2023. URL: <https://www.foreignaffairs.com/united-states/how-prepare-peace-talks-ukraine> (дата звернення 10.04.2025)*
2. *Дмитрашко С. А. Аналіз переговорних кейсів: політико-культурний вплив на політичний процес. Politicus. 2023. № 2. С. 96-101*

3. Носенко С. Телеграм-канал Генрі, Kissinжир. Квітень 2025. URL: <https://t.me/henrykissfig> (дата звернення 11.04.2025)
4. Безсмертний Р. Як Трамп шкодить Україні: 10 тез про провал переговорів з РФ. LIGA NET. April 2025. URL: <https://www.liga.net/ua/politics/opinion/yak-tramp-shkodyt-ukraini-10-tez-pro-proval-perehovoriv-iz-rf> (дата звернення 10.04. 2025)

М'ЯКА СИЛА ПІДНЕБЕСНОЇ: ЯК КИТАЙ ФОРМУЄ НОВИЙ СВІТОВИЙ ПОРЯДОК

*Дмитрашко Світлана Анатоліївна,
к. політ. н., доцент,
доцент кафедри політичних наук і права
соціально-гуманітарного факультету
Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»
м. Одеса
Піскун Катерина Сергіївна,
студентка 4 курсу спеціальності 052 «Політологія»
соціально-гуманітарного факультету
Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»
м. Одеса*

Концепція «м'якої сили» (soft power) стала ключовим інструментом зовнішньої політики багатьох держав, зокрема Китаю, який активно використовує її для зміцнення свого глобального впливу. Зазначимо, що термін «м'яка сила» був введений американським політологом Джозефом Наєм у 1990 році. Він визначив м'яку силу як здатність держави досягати бажаних результатів завдяки привабливості її культури, політичних цінностей та зовнішньої політики, а не через примус чи матеріальні заохочення. Китай активно розвиває м'яку силу, усвідомлюючи, що для зміцнення своїх глобальних позицій недостатньо лише економічної та