

ТЕМА 6. ДИПЛОМАТИЧНІ ПЕРЕГОВОРИ (ЧАСТИНА 1)

1. Значення переговорів на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин

Переговори — це стародавній та універсальний засіб розв'язання конфліктів між державами. Вони дозволяють знаходити згоду там, де інтереси не збігаються, думки, позиції або погляди сторін істотно розходяться. Переговори — це спільна, дво- або багатостороння контактна взаємодія сторін для прийняття взаємоприйнятних рішень, які вважаються найкращими в певній ситуації.

Інститут переговорів формувався поступово та непросто. Історія людства знає такі примітивні форми інституту переговорів, як проксенія, амфіктіони, пілагори¹.

Історично дипломатичні переговори виникли як основний спосіб мирного розв'язання суперечок і конфліктів між державами. Переговори як форма офіційного спілкування між керівниками держав і урядів, спеціальними представниками відомі з глибокої давнини (Стародавній Єгипет, Греція, Рим; договори Київської Русі з Візантією і т.д.). В ті часи головною темою переговорів були питання війни і миру.

Для ведення переговорів необхідні були такі особливі якості, як: мудрість, хитрість, вміння розплутувати складні проблеми. Недарма символом переговорників у Давній Греції став «жезл Гермеса» — палиця, на верхівці якої були крила птаха, що означало маневр, рух, здатність обминати небезпечні місця, та два «вузли», які слід було «розв'язати».

Від часів Давнього Риму почав формуватися етикет переговорів: звичай обмінюватися подарунками, вшановувати послів, які вже носили з собою особливу відзнаку посла чужоземної держави — золотий перстень.

У часи Середньовіччя посиляли делегації послів у далекі країни для налагодження контактів і запобігання майбутнім зіткненням торговельних інтересів і конфліктам, але ставилися до них нерідко жорстоко і навмисно образливо для того, щоб підкреслити могутність і велич країни-господаря². У сучасних дипломатичних переговорах такі речі давно не практикують, але принцип рівності, взаємної поваги сторін тільки продовжує утверджуватися.

Для того щоб переговори стали реальністю в царині розв'язання проблемних і конфліктних ситуацій, необхідно було, щоб в історії розвитку суспільства склалися певні умови - з'явився прагматичний аспект цієї форми людської взаємодії. Прагматичний, тобто практичний сенс переговорного процесу визначається тим, що він повинен

¹ *Проксенія*, або закон гостинності, існував у відносинах між родами, племенами та грецькими полісами в античні часи. Проксен — людина, яка уклала конвенцію з певним містом, тому користувалася перевагами в торгівлі, судочинстві, а зі свого боку вона брала на себе зобов'язання щодо міста, де вона користувалася перевагами гостинності, у всьому сприяти інтересам рідного міста, бути посередником між рідним і «чужим» містом. Посольства, які прибували на чужину, зверталися, насамперед, до свого проксена. Отже, через інститут проксенії закладалась інституційна база переговорів.

Амфіктіони — це міжрелігійні угоди (конвенції) щодо охорони святилища, навколо якого проживали племена. Термін «амфіктіони» дослівно означав «хто живе навколо». Спочатку амфіктіонові угоди уклалися щодо охорони святилища, жертвоприношень, спільного проведення ритуалів, а згодом стосувалися питань ведення війни й укладення миру. Під час святкувань, присвячених божествам, що входили в предмет амфіктіонових угод, встановлювалося «Боже перемир'я», припинялися сварки та збройні конфлікти.

Пілагори — це своєрідна рада, яка приймала присяги амфіктіонів і засвідчувала їх дієвість. Кажучи сучасною мовою, пілагори — це держави-депозитарії, тобто хранителі узгоджених домовленостей.

² В Оттоманській Порті посла садовили на гнилий стілець, де він кілька годин вимушений був слухати процес обговорення другорядних питань в очікуванні своєї черги. У Японії послів примушували повзком наближатися до високопоставлених господарів, а в Китаї — робити дев'ять поклонів імператорові.

приносити спільну користь, слугувати справі віднайдення спільного рішення в складній ситуації. Не випадково, що не менше 90 % конфліктних справ у США розв'язується завдяки переговорному процесу.

Обопільна користь від переговорів повинна стати очевидною, щоб спонукати опонентів до діалогу. У разі ж заняття опонентом вкрай непоступливої позиції мінімальна користь, яку можна отримати з переговорів, — захистити себе від не вигідної угоди, та шлях до угоди, яка б, по можливості, враховувала якомога більше ваших інтересів.

Комунікативний аспект переговорів означає, що переговори можливі за умови, коли сторони здійснюють змістовне спілкування.

Легітимний аспект переговорів означає схвалення їх як ефективного засобу врегулювання суперечок на всіх рівнях, включно до рівня світового співтовариства. Так, у статті 33 Статуту ООН зазначається: «Сторони, які беруть участь у будь-якій суперечці, продовження якої могло б загрожувати підтримці міжнародного миру і безпеки, повинні, перш за все, намагатися **вирішити суперечку шляхом переговорів**».

Дипломатичні переговори – це офіційне обговорення представниками держав політичних, економічних та інших питань двосторонніх та багатосторонніх відносин. Їх метою є узгодження зовнішньополітичної стратегії, тактики і відповідних дипломатичних акцій, обмін думками, взаємний обмін інформацією, підготовка до підписання договорів, врегулювання спірних питань і т.д.

На сучасному етапі міжнародні переговори є головним механізмом врегулювання конфліктних відносин, здійснення співробітництва та вирішення міжнародних проблем. Тобто вони є основною формою взаємодії держав на міжнародній арені. Тенденція до зростання ролі переговорів особливо яскраво виявилася у другій половині ХХ ст., характерною рисою якого є періоди «потеплінь» і «похолодання» в міждержавних відносинах.

У переговорному процесі ХХ – ХХІ ст. можна виділити такі піки активності:

- 1945 р. – створення ООН. Також в період з кінця 1940-х до середини 1950-х рр. було проведено створено НАТО, Організацію Варшавського договору, європейські співтовариства, Раду Економічної взаємодопомоги;
- перша половина 1970-х рр. – роки розрядки в «холодній війні»;
- кінець 1980-х рр. – перебудова в СРСР, яка зупинила конфронтацію між двома політичними блоками і активізувала переговорний процес;
- початок 1990-х рр. – активізація європейського інтеграційного процесу, створення Європейського Союзу;
- початок ХХІ ст. – активізація економічної дипломатії.

Причини зростання значення переговорів у міжнародному житті у сучасних міжнародних відносинах:

- утвердження багатопольярної моделі сучасного світу;
- скорочення військово-силових методів вирішення проблем, оскільки накопичений ядерний потенціал може знищити людську цивілізацію;
- загострення глобальних проблем, які потребують спільного вирішення;
- інтеграційні та дезінтеграційні процеси, які призвели до зростання ролі переговорної дипломатії;
- загострення міжнаціональних та міжконфесійних конфліктів у поліетнічних країнах, які намагаються вирішити за допомогою посередництва.

2. Особливості переговорів як однієї з форм взаємодії між людьми

Переговори - це один з багатьох видів взаємодії між людьми. Історія людства відомі різні способи вербальної і невербальної взаємодії між людьми. До основних з них відносяться: консультації, дискусії, «круглі столи», арбітраж, бесіда, листування, посередництво. Що відрізняє переговори від перерахованих способів взаємодії?

Характерні особливості переговорів:

1). Наявність проблеми. Наявність проблеми для обговорення є необхідною передумовою будь-яких переговорів.

2). Подібність і відмінність інтересів сторін. Це риса є однією з найважливіших особливостей переговорів. При повній відсутності спільних інтересів відносини між сторонами (державами) можуть бути нейтральними, при розбіжності інтересів можлива конфронтація. Наявність взаємовиключних інтересів означає, що сторони хочуть одного й того ж (найпоширеніший приклад - претензія на одну і ту ж територію). Непересічні інтереси припускають, що реалізація інтересів однієї сторони ніяким чином не зачіпають інтереси іншої сторони. Для переговорів необхідна ситуація зі змішаними інтересами.

3). Взаємозалежність учасників переговорів. Взаємозалежними учасників переговорів робить неможливість задовільнити свої інтереси поодиноці. Природно, що чим вище взаємозалежність, тим більше шансів успішного завершення переговорів, і навпаки.

4). Складна структура. Більшість дослідників переговорного процесу виділяють три стадії переговорів: підготовчу, взаємодію (власне переговори) і імплементацію.

5). Спілкування сторін. Будь-які переговори передбачають обговорення будь-якої проблеми, тому спілкування є невід'ємним елементом переговорів. Іншими словами, без спілкування сторін не буває переговорів.

6). Спільне рішення проблеми. Це найважливіша характерна риса переговорів, що і відрізняє, власне, переговори від інших способів взаємодії.

3. Види міжнародних переговорів та їхні функції

Основні критерії типологізації міжнародних переговорів:

• **За рівнем представництва** виділяють:

1) політичні переговори, для яких характерні такі особливості:

- проводяться на вищому і високому рівні;

- їхні учасники в силу становища, яке вони займають, мають право самостійно приймати рішення, які не суперечать національним інтересам держави.



(Зустріч лідерів «нормандської четвірки» у Парижі, м. Париж, 9 грудня 2019 р.)

2) дипломатичні переговори, що проводяться на рівні представників і спеціальних експертів держав-учасниць. Вони діють в рамках більш чи менш жорстких інструкцій і не завжди мають право самостійно приймати остаточне рішення. Успіх таких переговорів великою мірою залежить від ініціативи, вміння та дипломатичної майстерності учасників.



(Переговори Міністр закордонних справ України В. Пристайко з Міністром закордонних справ Німеччини Г. Мааса, м. Берлін, 2019 р.)

• **За предметом обговорюваних проблем** виділяють переговори з

- 1) **економічних,**
- 2) **військово-політичних,**
- 3) **екологічних,**
- 4) **гуманітарних та інших питань.**



(Тристоронні переговори щодо умов транспортування російського газу в Європу через територію України з початку 2020 р., грудень 2019 р.)



(Переговори Голови ВРУ Д. Разумкова з Президентом Швейцарської Конфедерації С. Зоммаругою щодо поглиблення співпраці та підтримка реформ, м. Женева, березень 2020 р.)

• **За числом учасників** розрізняють:

1) двосторонні (переговори «віч-на-віч», «один на один»);

Суб'єктами двосторонніх переговорів виступають окремі люди. Кожну сторону в таких переговорах представляє одна особа.

2) багатосторонні.

Багатосторонні переговори ведуться не окремими особами, а малими або великими групами людей. Залежно від умов проведення і характеру взаємин сторін можна виділити переговори в умовах конфлікту (конфліктних відносин), в умовах «гри» або в умовах співпраці сторін.

• **За формою переговорів** виділяють:

1) конгреси;

2) конференції;

3) саміти;

4) сесії;

5) наради;

6) зустрічі на різних рівнях і т.ін.

• **За ступенем регулярності** виділяють:

1) разові переговори, під час яких приймаються остаточні рішення, які вичерпують порядок денний;

2) поновлювані переговори – працюють регулярно, мають стабільний порядок денний і передбачають можливість повернутися до раніше обговорюваних питань.

• **За ступенем зацікавленості сторін у досягненні домовленості** виділяють:

1) переговори, у яких держава проявляє індиферентне ставлення до досягнення домовленостей або, крім того, прагне не допустити їх. Такі переговори «ведуться в основному для того, щоб створити видимість переговорів», тобто вони не виконують провідної функції переговорів — пошуку взаємоприйняттого рішення;

2) переговори, на яких держава прагне досягти позитивних результатів, проте не проявляє при цьому особливого завзяття;

3) переговори, що є вкрай важливими для їх учасників. Інакше кажучи, головна функція переговорів на них реалізується в якнайповнішому обсязі.

• *залежно від мети, яку ставлять учасники,* виділяють наступні види переговорів

1) Переговори, спрямовані на продовження дії наявних угод, досягнутих раніше домовленостей (наприклад, продовження терміну перебування військової бази на території іншої держави).

2) Переговори з метою нормалізації відносин. Ці переговори припускають перехід від конфронтації до встановлення нормальних відносин. До них відносять насамперед переговори між країнами, що конфліктують, про припинення вогню.

3) Переговори для досягнення перерозподільної угоди. Значення таких переговорів полягає в тому, що одна зі сторін, займаючи наступальну позицію, вимагає змін на свою користь за рахунок інших сторін.

4) Переговори для досягнення нових угод. Ці переговори зорієнтовані на встановлення нових відносин і зобов'язань між сторонами, які беруть участь у них.

5) Переговори, орієнтовані на отримання побічних результатів, які не відзеркалюються в угоді (у разі досягнення угоди). Як побічні «результати» може бути встановлення контактів, виявлення думки партнерів, формування впливу на громадську думку та ін.

Зрозуміло, як будь-яка класифікація, дана типологія носить досить умовний характер. Одні і ті ж переговори можна класифікувати за різними підставами.

4. Функції дипломатичних переговорів

Головна функція будь-яких переговорів – спільне обговорення та спільне вирішення спірних проблем шляхом прийняття домовленостей (угод). Так як переговори зазвичай - один з інструментів для реалізації зовнішньополітичної стратегії держави, то поряд з головною функцією вони можуть виконувати і інші функції, вибір і поєднання яких залежать від цілей, які ставлять перед собою учасники переговорів.

Міжнародні переговори виконують в суспільному житті наступні функції:

1) інформаційно-комунікативна функція. Данна функція полягає в тому, щоб з'ясувати точку зору на ту чи іншу проблему іншого боку, дати інформацію про свої інтереси і проблеми. Комунікативна складова функції передбачає налагодження каналів зв'язку, обмін точками зору. Переговори представляють собою процес зняття інформаційної невизначеності шляхом поступового з'ясування сторонами позицій один одного, що дозволяє більш точно реалізувати головну функцію переговорів - спільне вирішення проблеми.

2) регулятивна функція. Сенс регулятивної функції полягає у розв'язанні конфліктів, спірних питань, шляхом їх обговорення та прийняття спільного рішення, а також контролю за реалізацією ухвалених рішень.

3) функція формування суспільної думки. Ця функція полягає у впливі на суспільну думку, формування суспільної думки з метою роз'яснення своєї позиції,

виправдання своїх дій або бездіяльності в тій чи іншій ситуації, залучення союзників або звинувачення іншої сторони переговорів. Здійснюється ця функція за допомогою різноманітних способів спілкування із засобами масової інформації - прес-конференції, брифінги, прес-релізи, виступи по телебаченню і радіо. З'явився навіть спеціальний термін - «відкрита» або «публічна» дипломатія. Успіх супроводжує ті переговори, під час проведення яких грамотно поєднується відкритість і закритість переговорів. Крім того, переговори можуть вестися з метою підвищити свій міжнародний престиж, отримати більш високий політичний статус, вирішення внутрішньополітичних завдань (наприклад, підвищити свою популярність перед виборами).

4) відволікання уваги партнера по переговорам (маскувальна функція).

Іноді переговори виконують і «маскувальну» функцію, зазвичай перед початком збройного нападу. Класичним прикладом є переговори між Японією і США незадовго до її нападу на Перл-Харбор в 1941 році.

На практиці будь-які переговори багатофункціональні, під час одних переговорів можуть реалізуватися і реалізуються зазвичай кілька функцій одночасно.