

На правах рукописи

Саркорбобоева Мунзифа Муминджоновна

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В СОВРЕМЕННОЙ
МИРОВОЙ ПОЛИТИКЕ**

**Специальность: 5.5.4. – Международные отношения,
глобальные и региональные исследования**

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата политических наук**

Худжанд- 2025

Диссертация выполнена на общеуниверситетской кафедре
политологии Худжандского государственного университета
имени академика Бободжона Гафурова

Научный руководитель	Захидов Очил Ходжибаевич - доктор философских наук, профессор кафедры общественных наук Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики
Официальные оппоненты	Мухаммадзод Парвиз Абдурахмон – доктор политических наук, профессор кафедры дипломатии и внешней политики Республики Таджикистан факультета международных отношений Таджикского национального университета; Дороншоева Некбахт Шокосумовна - кандидат политических наук, зав. отделом США и Канады Института изучения проблем стран Азии и Европы Национальной академии наук Таджикистана
Ведущая организация	Таджикский международный университет иностранных языков имени Сотима Улугзода

Защита диссертации состоится «18» апреля 2025 года в 13.00 часов на заседании диссертационного совета 73.1.006.03, созданного на базе Института философии, политологии и права имени А. Баховаддинова Национальной академии наук Таджикистана по адресу: 734025 г. Душанбе, пр. Рудаки, 33.

С диссертацией можно ознакомиться в Центральной научной библиотеке имени Индира Ганди Национальной академии наук Таджикистана (734025 г. Душанбе, проспект Рудаки, 33) и на сайте Института - www.ifppanrt.tj

Автореферат разослан: «__» _____ 2025 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
кандидат политических наук, доцент

Сафарализода Х.К.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Переговоры на международном уровне становятся технологией решения многих политических проблем, урегулирования конфликтов и разрешения серьезных вопросов, имеющих существенное значение не только на региональном, но и на международном уровне. После 2000-х годов переговоры переходят на другой уровень, как считают некоторые эксперты. Однако с окончанием холодной войны угрозы, исходящие от международного терроризма и экстремизма, отвлекли внимание исследователей от данной темы. Вместе с тем, несмотря на возрастающие проблемы, связанные с такими угрозами, как терроризм и экстремизм международные переговоры, по настоящее время позволяют решать многие задачи, имеющие глобальное значение. К ним относятся ядерные программы, экологические, торговые, затянувшиеся и замороженные военные конфликты, пограничные споры и столкновения между государствами, что выводит на передний план современной мировой политики механизм международных переговоров, подтверждая их важность в решении не только локальных, но и региональных проблем, которые могут вырастать до глобального уровня. Именно застывшие, замороженные, кажущиеся маленькими конфликты несут в себе угрозу стать опасной международной проблемой, затрагивающей целые страны и мировое сообщество в целом.

Актуальность исследования международных переговоров обусловлена необходимостью ответа на вопрос, насколько они могут быть эффективными в решении международных проблем, если в современном мире эти проблемы все еще остаются нерешенными или носят застойный характер. Следует также подчеркнуть, что если на глобальном уровне международные переговоры потеряли значимость, то на региональном уровне они становятся все более эффективными. Заинтересованность и роль акторов в урегулировании проблем задействует небольшую аудиторию, вследствие чего следует предположить, что переговорам необходимо отдать предпочтение как одному из механизмов решения международных проблем.

Переговорный процесс в научной литературе определяется неоднозначно, вместе с тем данное понятие присутствует почти во всех политических, психологических, социологических и других областях знания и человеческого взаимодействия и коммуникации.

Переговоры должны применяться в качестве механизма воздействия на стороны переговорного процесса, а при решении международных проблем стать регулирующим фактором, эффективно используемым акторами. Поэтому переговоры являются неотъемлемой частью международного политического процесса.

Особый интерес к проблеме международных переговоров обусловлен также тем, что ключевую роль здесь играет возможность для сторон проводить встречи лицом к лицу, вести живую беседу. Обсуждение проблем в телефонной беседе и через другие социальные связи может позитивно отразиться на процессе принятия решений и соглашений. Поэтому в практическом понимании суть

переговорного процесса несовместима с информационными войнами, международными конфликтами и проблемами, связанными с национальными интересами.

Степень научной разработанности темы. Теоретико-методологические основы изучения переговорного процесса в политической науке были заложены работами западных политологов. В целом исследования ученых, уделяющих специальное внимание проблемам международных переговоров, можно разделить на следующие группы. Первую группу составляют научно-исследовательские работы западных исследователей: Ф.Кальера, автора работы о способах ведения переговоров с государями, которая считается настольной книгой дипломата и служит пособием для тех, кто профессионально занимается переговорной деятельностью; Р.Фишера, У.Юри, разработавших методику принципиальных переговоров, включающих четыре принципа; У.Зартмана и М.Р.Бермана, предложивших методику конструктивных переговоров. При разработке своей модели У.Зартман и М.Берман исходили из существующих базовых концепций переговорного процесса. Первая концепция «non-zero-sum encounters» заключается в том, что в случае позитивного итога переговоров каждая сторона получает некую выгоду, никто не имеет одностороннего успеха, стороны оказываются в лучшем положении, чем до переговоров. Работы исследователей В.Мастенбрука, Дж.Сэлэкиюза, Дж.Себениуса, Джима Томаса, Дж.Ходжсона, Х.Райффа, Барбары Шотт и др. имеют большое научное и теоретическое значение¹. Среди источников, посвященных искусству ведения переговоров, можно привести работу Дж.Грахама и У.Линкольна, а также книгу В.Мастенбрука. Изучение трудов западных ученых показывает, что они все больше внимания уделяют эффективности и тактике ведения международных переговоров, национальному стилю ведения переговоров, так как они отражают наиболее распространенные особенности.

¹ Кальер Ф.О. О способах ведения переговоров с государями. М.: Гендальф, 2000; Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. / пер. с англ. М.: Наука, 1990; Raiffa H. Teaching the art and science of negotiation // International negotiation: art and science / ed. by D.B.Bendahmane and J.W.McDonald. Wash., D.C.: Foreign service Institute US Department of state, 1984; John Graham, Mark Lam. The Chinese Negotiation // Harvard business review. 2003. October, 2003; Nye J.S. Jr. Soft Power: The means to success in world politics. New York: Public Affairs Group, 2004; Paul Meerts. Diplomatic negotiation. Essence and evolution: monography. Clingendael 2015; Peters A. International dispute settlement: a network of cooperational duties // European Journal of International law. 2003; Raiffa H. The art & science of negotiation. Cambridge (Mass): Harvard University Press, 1982. 368p.; Siegel S., Fouraker L. Bargaining and group decision-making. N.Y., a.o.: McGraw Hill, 1960. Vol.X. 198 p.; Zartman I. W., Berman M. R. The practical negotiator. New Haven: Yale University Press, 1982; Мастенбрук В. Переговоры. Калуга: Калужский институт социологии, 1993; Себениус Д. Искусство переговоров по Киссинджеру. Уроки заключения сделок на высшем уровне. М.: Азбука-Аттикус, 2018; Стил П., Бизор Т. Переговоры в бизнесе. М., 2004; Сэлэкиюз Дж. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров. М., 1994; Джим Томас. Переговоры на 100%. М.: Эксмо, 2007; Ходжсон Дж. Эффективное ведение переговоров. Днепропетровск, 2002; Шотт Барбара. Как вести переговоры. Надежно, креативно, успешно. М.: Омега-Л, 2005; Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. М., 1996; Даймонд Стюарт. Успешные переговоры. Как добиться большего. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012; Кови С.Р. Переговоры в экстремальных ситуациях. М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2008; Патерсон Кэрри, Гренни Джозеф, Мак-Милан Рон, Свитцлер Эл. Ведение переговоров в экстремальных ситуациях. Что и как говорить, когда ставки высоки. Вильямс, 2007; Левицкий Рой, Сондерс Дэвид, Барри Брюс, Минтон Джон. Самое главное о переговорах. М.: Форум, 2006; Росс Д. Переговоры в стиле Трампа. СПб.: Питер, 2008; Коэн Г. Искусство вести переговоры и заключать сделки. М.: АСТ, 2005; Шелл Ричард. Удачные переговоры. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2012.

Вторую группу составляют работы российских ученых, научные идеи которых связаны с проблематикой переговорного процесса с учетом специфики начала нового тысячелетия, когда окончилась холодная война и Россия вступила в новый период развития. Эти вопросы разработаны в трудах В.Л.Израэляна, Д.В.Каца, А.Ковалева, М.М.Лебедевой, А.И.Василенко (анализ переговоров и посредничества)¹. Особое место в науке занимает проблема ведения переговоров, их эффективность, психологические моменты, тактика и стратегия ведения переговоров, которые были проанализированы в работах Р.И.Мокшанцева, М.А.Хрусталева, А.В.Коврова, С.Мамонтова, О.А.Митрошенкова и др.² В основе мнений ученых мирового уровня выделены важные особенности международных переговоров и формы их осуществления. К примеру, М.М.Лебедева и И.А.Василенко обратили внимание на технологии или процесс ведения переговоров, которые позволяют увидеть эту деятельность в более широком ракурсе, понять связь переговоров с другими проблемами международных отношений — конфликтами и сотрудничеством.

Отечественные исследователи А.Н.Махмадов, Г.Н.Зокиров, И.Усмонов, Ш.Ризоен, Б.М.Ризоев, А.А.Назаров, М.Ю.Юсупов, О.Н.Холдоров и др.³ уделили особое внимание специфике акторов международных отношений, роли национальных интересов в процессе ведения переговоров, проблеме

¹ Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. М.: Международные отношения, 1990; Кац Д.В. Переговоры и посредничество: Инструменты повседневной деятельности международного работника. СПб.: СПбГУ, 2005; Ковалев А.Н. Азбука дипломатии. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Международные отношения, 1988; Лебедева М.М. Процесс международных переговоров: дис. ... д-ра полит. наук. М., 1993. 345 с.; Лебедева М.М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студ. вузов. М.: Аспект-Пресс, 2010; Василенко И.А. Политические переговоры: учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. 271с.; Большедворова Л.С. Современные международные переговоры: особенности, стратегия, тактика: учеб.-метод. пособие. Минск, 2012. 213 с.; Василенко И.А. Международные переговоры: учебник. 2-е изд. М.: Юрайт, 2013. 486 с.; Василенко И.А. Искусство международных переговоров: учеб. пособие. 4-е изд. М.: Международные отношения, 2014. 416 с.; Шелл Ричард. Удачные переговоры. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2012. 288 с.

² Ковров А.В. Психологические аспекты ведения переговоров. М., 2003; Мамонтов С. Тактика ведения переговоров. М.; СПб.: Питер, 2002; Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. М.: Весь Мир: ИНФРА-М, 2003; Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. М., 2002; Хрусталев М.А. Анализ международных ситуаций и политическая экспертиза. М., 2008.

³ Махмадов А.Н., Хоперская Л.Л. Государственная независимость Республики Таджикистан: теория, история и политическая практика. Душанбе: Империял-Групп, 2016; Зокиров Г.Н. Сиёсатшиносии Душанбе: Эр-граф, 2010; Ризоён Ш. Национальные интересы во внешней политике Республики Таджикистан. Душанбе, 2020; Холдоров О.Н. Нетрадиционные акторы в формировании современной международной политики (дис. ... канд. полит. наук.) Худжанд, 2018; Хидирзода М.У. Сиёсатшиносии китоби дарсӣ барои донишҷӯёни факултети ҳоҷи ғайрииҳтисосии муассисаҳои таҳсилоти олии касбӣ. Душанбе, 2018. 416с.; Воҳидов Н.Х., Меъроҷиддини Н. Хадамоти дипломатӣ ва консулӣ. Душанбе, 2021. 140с.; Муллоҷонов П. Муқаддимаи низоъшиносии китоби дарсӣ барои мактабҳои олии / П.Муллоҷонов, С.Сафаров С. Душанбе: Эр-граф, 2006. 269с.; Дипломатия Таджикистана: вчера и сегодня: в 2-х т. Т.1. Душанбе: Ирфон, 2009. 296 с.; Назаров Т., Сатторзода А. Современная таджикская дипломатия. Душанбе: Ирфон, 2006. 224 с. (на тадж. яз.); Саидов З.Ш. (Сайидзода З.Ш.). Республика Таджикистан на межгосударственной арене до и после объявления политики «открытых дверей». Душанбе, 2015. 346 с.; Он же. Таджикистан: межгосударственные отношения в период становления внешней политики. 3-е изд. Душанбе: ООО «Контраст», 2012. 628 с.: ил.; Он же. Внешняя политика Таджикистана в период его становления как суверенного независимого государства (1992-2004 гг.). 7-е изд. Душанбе: ООО «Контраст», 2010. 446 с.; Ятимов С.С. Идеология и национальные интересы. Душанбе: Ганҷ нашриёт, 2015. 192 с.; Ризоев Б.М., Назаров А.А. Ташкили гузаронидани гуфтушунидҳои байналмилалӣ // Ахбори ДДҲБСТ. 2010. №2(42). С.1-6; Юсупов М.Ю., Алиҷонова А. Маҳорати пеш бурдани сӯҳбати дипломатӣ // Ахбори ДДҲБСТ. 2010. №1(41). С.1-9.

многоуровневого переговорного процесса в разрешении гражданского конфликта. Таджикский политолог Г.Н.Зокиров, подчеркивая значимость переговоров, отмечает: «Переход к переговорам – качественный поворот в развитии и разрешении конфликта. Сам акт переговоров – это победа разума над дикостью, превосходство человечности над несправедливостью, чувство ответственности и самосознание». Как отмечает А.Н.Махмадов, «переговоры – один из наиболее эффективных и продуктивных способов воздействия на межгрупповые конфликты, в том числе политические конфликты, в которых противоборствующие стороны обмениваются мнениями, сближают свои позиции и договариваются о путях урегулирования конфликта путем двусторонних уступок»¹. Например, межтаджикские переговоры, в течение которых стороны обсудили целый ряд важных вопросов. Серия раундов переговоров и личных встреч Президента Республики Таджикистан Эмомали Рахмона и лидера оппозиции Саида Абдулло Нури завершилась подписанием Общего соглашения, позволившего установить мир в Таджикистане. Этот опыт является уникальным в истории миротворчества. Особое внимание в работах таджикских ученых было уделено национальным интересам и нетрадиционным акторам, которые оказывают существенное влияние на ход переговорного процесса. В этом плане большой интерес представляет монография Шерали Ризоиёна, в которой автор рассматривает формирование и развитие внешней политики Таджикистана в современных условиях, определяет структуру национальных интересов во внешнеполитических приоритетах. Также большой интерес вызывает диссертация О.Н.Холдорова, где отмечается, что «возникает необходимость серьезного анализа действий транснациональных нетрадиционных акторов, поскольку, не учитывая их роль, ресурсную базу и способы влияния на процесс принятия мировых политических решений, невозможно объективно и реалистично оценить природу и сущность современных международных отношений»².

Указанные выше вопросы вызвали теоретический и практический интерес, что обусловило выбор темы диссертационного исследования, определило его цели и задачи.

В диссертационной работе предпринята попытка провести всесторонний комплексный анализ роли международных переговоров в современной мировой политике.

Целью диссертационного исследования определен теоретический анализ международных переговоров в современной мировой политике.

Для исследования специфики международных переговоров необходимо решение следующих **задач**:

- рассмотреть сущность переговорного процесса и разновидности его моделей, видов и структуры в различных ситуациях, включая конфликтный и мирный контекст;

¹ Махмадов А.Н. Сиёсатшиносӣ. Душанбе: ИРФОН, 2010. С.270.

² Холдоров О.Н. Нетрадиционные акторы в формировании современной международной политики: дис. ... канд. полит. наук. Худжанд, 2018. С.4.

- выделить акторов международного переговорного процесса, исследовать их ресурсы, возможности, тактику и стратегию, применяемую в ходе переговорного процесса на международном уровне;

- раскрыть национальные интересы как основу политических технологий и механизмов подготовки, проведения, получения результатов в процессе организации переговоров; механизм переговорного процесса в мирное и конфликтное время;

- показать, каким образом региональные проблемы формируют содержание, форму, условия и результат международных переговоров, когда при формировании картины мировой политики важную роль играют региональные игроки;

- показать место национальных интересов в международных переговорах и сложности, возникающие в процессе их реализации, когда складывается многополярный мир;

- определить основные тенденции мировой политики и формы международных переговоров по ним, которые должны показать современную картину мировой политики.

Объектом исследования выступают международные переговоры в современной мировой политике.

Предметом исследования являются общая характеристика международного переговорного процесса, специфика акторов и посредников переговорного процесса через деятельность различных групп давления, отдельных организаций, акторов международной политики, некоторых политических лидеров.

Научная новизна данного исследования заключается в том, что осуществлен теоретический анализ особенностей и специфики переговорного процесса на международном уровне:

- проведен теоретический анализ переговорного процесса и выявлены его характеристики, модели, суть посреднической деятельности в ходе переговоров, выявлена системность переговорного процесса, когда он включает несколько этапов, периодов, рамок и тематик;

- определено, что в процессе переговоров участниками могут выступать коалиции и союзы акторов с собственными стратегиями и тактиками. Особо выделяется факт, что акторами международного переговорного процесса могут стать террористические движения;

- показано, что технологии переговорного процесса разрабатываются большим корпусом ученых, специалистов и экспертов и акторы международных отношений применяют их во время переговоров;

- обосновано, что национальные интересы и применение «мягкой» и «жесткой» технологии в переговорах являются важными компонентами внешней политики. Правильная разработка связи между национальными интересами и политическими технологиями может определить результаты ведения международных переговоров;

- установлено, что международные переговоры ведутся акторами мировой политики исходя из региональных проблем, которые формируют содержание, условия и результат переговорного процесса. В международном переговорном процессе активную роль играют региональные игроки, которые реализуют собственные национальные и региональные интересы;

- отмечается, что в многополярном мире и при отсутствии четкой структуры мировой политики реализация национальных интересов через переговоры сталкивается с конфликтом интересов участников переговорного процесса;

- показаны факторы, формирующие мировую политику, которые приведут к образованию двухполярного мира, когда США и Китай станут главными игроками мировой политики, влияющими на процесс международных переговоров.

Научно-практическая значимость работы. Международный переговорный процесс исследовался специалистами, однако было необходимо провести четкое разделение между переговорами в период биполярного и многополярного мира, когда значение международного переговорного процесса, наоборот, возрастает, а не снижается, как отмечали некоторые исследователи. Результаты данной диссертации могут быть применены государственными структурами, политическими деятелями, представителями науки и практики международных отношений. Итоги и выводы исследования могут быть полезны в процессе установления продуктивного диалога при разрешении этнополитических и межгосударственных конфликтов, а также в преподавании межнациональной конфликтологии в вузах Республики Таджикистан.

Методологическую и теоретическую основу диссертационной работы составили результаты теоретических исследований отечественных и зарубежных авторов, научные методы системного подхода с применением сравнительного и структурно-функционального анализа. В качестве материалов и ресурсов для получения выводов также послужили различные документы и фактические материалы локальных, региональных и международных организаций, доклады в сборниках конференций, семинаров и данные печатных и электронных СМИ.

Положения, выносимые на защиту:

1. Переговоры на международном уровне характеризуются тем, что ситуация или проблема проявляются в системной форме, и поэтому в процессе организации, проведения и принятия решения во время переговоров необходимо представить переговоры как системное явление. Важность и актуальность проблемы требуют обоснования системности переговорного процесса, когда следует строго придерживаться основной тематики ситуации, определяющей сущность и форму переговорного процесса и роль посреднической деятельности.

2. В переговорном процессе на международном уровне могут участвовать традиционные и нетрадиционные акторы, видные политические лидеры, посреднические организации, крупные корпорации, и каждый актор имеет собственные ресурсы, используемые во время переговоров. Необходимо отметить, что акторы в процессе переговоров могут создавать союзы и коалиции, у которых могут быть общие интересы. Важный момент в процессе переговоров

заключается в том, что после окончания холодной войны роль переговоров выросла до огромного значения, в связи с чем акторами переговорного процесса становятся не только его признанные участники, но и нетрадиционные акторы, например «Талибан», признанный террористической организацией.

3. Результаты международных переговоров будут определять технологии международного переговорного процесса с учетом национальных интересов. В связи с этим необходимо подготовить профессиональные кадры специалистов и экспертов по ведению международных переговоров в различных областях наук, чтобы получить позитивные результаты в процессе переговоров.

4. Региональные проблемы, которые формируют содержание международных переговоров, являются важным инструментом мирного решения этих проблем. Региональные и локальные проблемы, формируя современную картину мировой политики, вынуждают каждую страну выбирать союзников при разрешении конфликта национальных и региональных интересов. Переговоры на международном уровне предполагают использование национальных стилей, которые проявляются в дипломатических действиях в процессе подготовки и ведения переговоров.

5. Международные переговоры являются одним из основных механизмов реализации национальных интересов государств. Международные переговоры обрели многоуровневую, постоянную и систематичную форму, что создает возможность для повышения их результативности. Современная геополитическая картина показывает, что в многополярном мире процесс ведения международных переговоров еще более сложен, так как мировые центры силы стремятся к собственным выраженным целям и интересам. Сверхдержавы всегда использовали свои приоритеты, а также давление на более слабые страны во время ведения международных переговоров.

6. Международные переговоры имеют многоуровневую и многоакторную характеристику, так что разные аспекты определяются в связи с принятием решений центрами мировой политики. Формирующийся двухполярный экономический мир приведет к образованию двухполярного мирового порядка, когда США и Китай будут главными акторами мировой политики. Двухполярный мир, который распался после развала СССР, вновь может восстановиться, и актором станет уже Китай. Поэтому на международные переговоры будут оказывать влияние именно эти два крупных игрока.

Личный вклад соискателя ученой степени состоит в определении цели и задач исследования, выборе объекта и предмета изучения, постановке основных вопросов, обработке и интерпретации полученных данных, разработке теоретических и методических положений и рекомендаций. Выводы, содержащиеся в диссертации, являются результатом самостоятельного исследования соискателя.

Апробация и внедрение результатов исследования. Диссертация обсуждена и рекомендована к защите на заседании общеуниверситетской кафедры политологии ГОУ «Худжандский государственный университет им. Б.Гафурова» от 20 июня 2024 года, протокол №11.

Результаты диссертационного исследования нашли практическое применение в образовательном процессе. По содержанию диссертации опубликовано 6 статей, в том числе 3 – в журналах, рекомендованных ВАК Российской Федерации и ВАК при Президенте Республики Таджикистан. Основные положения диссертации в виде научных докладов представлены на международных и республиканских научно-практических конференциях (2020-2023 гг.).

Структура диссертации. Работа состоит из введения, двух глав, разделенных на шесть параграфов, заключения и списка использованной литературы. Общий объем исследования составляет 183 страницы компьютерного текста.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обосновывается актуальность темы диссертационного исследования, раскрывается степень ее научной разработанности, формулируются объект и предмет, цель и задачи диссертации, описаны теоретико-методологические основы и эмпирическая база исследования, определяется научная новизна, приводятся положения, выносимые на защиту, оценивается теоретическая и практическая значимость работы, освещаются основные формы апробации результатов.

В первой главе - **«Специфика международных переговоров в системе мировой политики: теория и методология исследования»** - анализируются сущность, функции и роль международных переговоров в мировой политике, основные субъекты международных переговоров и технологии применения переговоров.

В первом параграфе данной главы - **«Функции и роль международных переговоров в мировой политике»** - на основе исследования выяснилось, что переговоры – это обоюдное сотрудничество сторон по поводу разрешения общих проблем с целью убедить другую сторону принять сторону партнера. Переговорный процесс представляет собой разрешение сложных отношений между сторонами, в котором участвуют две или несколько сторон в связи с возникшей необходимостью улаживания осложнившейся ситуации. Ведя переговоры, все вовлеченные в них стороны стараются избегать споров, но соглашаются достичь некоторого компромисса. Переговоры предполагают взаимные уступки. Другая сторона должна уступить, даже если эта уступка номинальна. Стороны, участвующие в переговорах, могут быть разными. Переговоры могут проходить между покупателями и продавцами, работодателем и потенциальным сотрудником или правительствами государств. Поэтому в международном политическом контексте переговоры предоставляют разнообразные совместные решения возникших проблем.

В 1714 году вышла книга французского исследователя Франсуа де Кальера «О способах ведения переговоров с государями», которая сыграла огромную роль в определении сущности политических переговоров и стала для многих

последующих теоретиков и практиков международных отношений важнейшей книгой.

Наиболее актуальным является определение переговоров, которое дает В. Мاستенбрук: «Переговоры — стратегия, необходимая в случае, когда на карту поставлены различные, если не сказать взаимоисключающие друг друга, интересы, но вместе с тем существует определенная степень взаимозависимости двух сторон, которая позволит прийти к соглашению, выгодному для обеих сторон»¹.

Прежде всего переговоры в международном процессе рассматриваются как форма общения для разрешения возникшей проблемы. Переговорный процесс представляется исследователю очень сложным и противоречивым явлением, поскольку предлагает несколько этапов разрешения противоречий, при том возможен безрезультативность переговоров, а в итоге-приход к консенсусу. Таким образом, переговоры в политической и международной сфере является сложным процессом с непредсказуемыми последствиями.

Следует также обозначить ряд важнейших функций переговорного процесса. Как отмечает С.Г. Решетов, «главная функция любых переговоров — совместное обсуждение и совместное решение спорных проблем путем принятия договоренностей (соглашений)».² Также в функцию переговоров входят: информационно-коммуникативная, регуляционная, пропагандистская, функция решения внутривнутриполитических и внешнеполитических задач, координация действий на международной арене.

По мнению И.А. Василенко: «Политические переговоры — это специфический вид политического межличностного взаимодействия сторон и совместной деятельности, ориентированный на разрешение политических конфликтов или организацию сотрудничества и предполагающий совместное принятие решения, оформленного письменным соглашением или договором».³

Международные политические переговоры являются очень многогранным и многовекторным процессом, который иногда затрудняет деятельность дипломатов при урегулировании возникшей проблемы.

Политические переговоры в современных международных отношениях делятся на:

1. По сферам: а) межблоковые; б) региональные; в) межгосударственные;
2. По субъектам: традиционные и нетрадиционные акторы;
3. По площадкам переговоров — неофициальные визиты, посредники, гаранты, заинтересованные стороны.

Площадка переговоров состоит из неофициальных визитов посредников, гаранта и заинтересованных сторон переговорного процесса.

Межгосударственные политические переговоры затрагивают проблемы обеспечения политической безопасности, военных, технических и дипломатических отношений. В политической сфере они делятся на военно-

¹ Мастенбрук В. Переговоры. — Калуга: Калужский институт социологии, 1993. С.8

² Решетов С.Г. Ведение международных переговоров: учебное пособие. 2-е изд., стереотип. — Алматы: КОУ, 2007. С. 18.

³ Василенко И.А. Политические переговоры: учеб. пособие. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. С.13.

политические, политико-экономические, культурные, дипломатические, межгосударственные и политико-правовые.

Субъектами международных переговоров выступают традиционные и нетрадиционные акторы.

Международные политические переговоры играют в современной мировой политике ключевую роль в разрешении проблем, относящихся к безопасности, культуре, политике, экономике на мировой арене. Поэтому роль субъектов мировой политики в них огромна, так как традиционные и нетрадиционные акторы определяют сферу экономического влияния на отдельные государства. Роль отдельных государств также попадает в поле внимания конкретных транснациональных корпораций, которые отстаивают свои интересы в мировых глобализационных процессах. Поэтому в современной мировой политике переговоры являются одним из важнейших аспектов её формирования. В политической науке эта сторона международных отношений до сих пор остается объектом пристального внимания и исследований.

Негосударственные структуры также участвуют в процессе переговоров, разрабатывают условия договора и поэтому становятся важным участником процесса управления переговорами. То есть, НПО приобретают существенное значение в международных переговорах, так как становятся связующим звеном между участниками переговорного процесса. Например, в 1989 году Генеральная Ассамблея ООН принимает Конвенцию по правам ребенка, которая является реальным результатом деятельности НПО и в будущем становится важным документом, учитываемым в процессе переговоров и при заключении договоров.

Таким образом, международный переговорный процесс является сложным многогранным аспектом мировой политики. Важным элементом международного переговорного процесса является тип конфликта, фазы и стадии его прохождения, область и процесс.

Второй параграф первой главы - **«Субъекты международных переговоров в современной политике»** - раскрывает, что переговоры — это преодоление противоречий с помощью воображения, ключ к успеху. Вот почему переговоры – это искусство, которому можно научиться, но которому нельзя научить.

В современной политической науке выделяют традиционных акторов международных переговоров, которыми являются государства. Но существуют также нетрадиционные акторы, активно участвующие в международных переговорах: международные организации, транснациональные корпорации (ТНК), международные неправительственные организации (МНПО) и отдельные личности.

Изначально главным актором переговоров в мировой политике выступает государство, например в качестве участника в переговорах, проходивших между государствами, вовлеченными в Тридцатилетнюю войну в Европе. Огромное всеобщее стремление к миру росло по мере того, как Тридцатилетняя война закончилась. Поскольку война не была завершена одной окончательной и

убедительной победой, которая дала бы решающее преимущество той или иной стороне, нужно было закончить ситуацию миром или компромиссом. Очевидно, они должны были основываться на принципах, отличных от религиозных ортодоксий, которые спровоцировали конфликт в самом начале.

Следует подчеркнуть, что, согласно Генри Киссинджеру, «в конце концов договоры Вестфалия были торжественно подписаны 24 октября 1648 года»¹. Вестфальский договор признал полный территориальный суверенитет государств-членов империи. Идея заключалась в том, чтобы обрести мир, поддерживая баланс сил. Вестфальский мир был обусловлен рядом мирных договоров, которые были подписаны в вестфальских городах Оснабрюке и Мюнстере. Эти договоры по сути положили конец европейским религиозным войнам, включая Тридцатилетнюю войну. Договоры Вестфальского мира оказали глубокое воздействие на международные отношения, поскольку установили политический прецедент для государственного суверенитета, межгосударственной дипломатии и баланса сил в Европе и во всем мире.

Таким образом, международные переговоры требуют соблюдения правовых, процедурных и политических норм более чем одной стороной. Эти законы и процедуры часто противоречивы или даже прямо противоположны по своей природе. Международные деловые соглашения должны учитывать эти различия. Арбитражные оговорки, конкретизация регулирующих законов и налоговых гаваней должны быть четко определены в соглашениях. Здесь перечисляются наиболее распространенные атрибуты и элементы, которые необходимо учитывать при проведении международных переговоров.

Следует подчеркнуть, что суверенные государства предстают не только акторами мировой политики, но и субъектами международного права и основателями международного сообщества. Межгосударственным организациям наряду с государствами необходимо считать акторами мировой политики, имеющими права и обязанности в решении мировых проблем. ООН, ОАГ (Организация американских государств), ЕС, СНГ, ШОС, ОДКБ активно участвуют в решении мировых проблем. Чтобы иметь реальные возможности и желание участвовать в решении мировых проблем, эти структуры должны обладать правами на уровне мировой политики, чтобы активно вступать в мировые переговоры и решать проблемы не только между странами, но и в одной стране.

На мировой шахматной доске Г.Киссинджера часто изображают как великого геополитического мастера, бесстрастно передвигающего фигуры. Он действительно «уменьшил масштаб» до стратегического уровня во время переговоров, но также «увеличил масштаб» до межличностного: он был замечательно эффективен в восприятии коллег и установлении взаимопонимания. В книге «Киссинджер-переговорщик: уроки заключения сделок на высшем уровне» Джеймс К. Себениус, Р. Николас Бернс и Роберт Х. Мнукин предлагают первое сквозное исследование общего подхода Г. Киссинджера к переговорам.

¹ Киссинджер Г. Мировой порядок / пер. с англ. В.Желнинов, А.Милюков. М.: АСТ, 2015. С.15.

Не следует также отбрасывать важных участников международных переговоров- посредников. Посредники деятельно приносят с собой идеи, знания, ресурсы и престиж. Они используются на протяжении всего переговорного процесса для устранения причины и разрешения конфликта. Посредничество – это добровольная форма разрешения конфликтов

Не менее важной стороной переговорного процесса могут выступать организации, внесенные в список запрещенных групп, как, например, движение «Талибан».¹ Сам факт переговоров между США и движением «Талибан» в Дохе уже является прецедентом, так как считалась, что с террористами переговоров не ведут.² Однако внешняя политика США в Южной Азии вынудила их вмешаться в геополитику Центральной Азии и выдвигать различные концепции. Одной из таких концепций была «Большая Центральная Азия», которая затрагивала интересы крупных международных политических акторов: России, Китая, Индии, а также региональных игроков – Ирана и Пакистана.

Этот факт доказывает, что в переговорах могут участвовать террористические организации, если на их стороне нелегально или открыто находятся главные игроки международной политики. Поэтому в течение почти двадцати лет движение «Талибан» находило поддержку у Китая, Ирана и России, так как интересы этих государств и США вместе с их союзниками в Центральной Азии находились в полном противоречии. Таким образом «Талибан» становится актором международных переговоров, а также, придя к власти, активно включается в международные события и встречи, проводя различные дипломатические мероприятия. Например, можно вспомнить приглашение представителя талибов на саммит ШОС в Самарканде в 2022 году.

В третьем параграфе данного раздела исследования - **«Технология ведения переговоров»** - на основе анализа определяются технологии применения переговоров в мировой политике. Известный государственный деятель и бывший госсекретарь США Генри Киссинджер определил переговоры как «процесс объединения противоречивых позиций в общую позицию посредством единогласного правила принятия решений».³ Процесс переговоров может быть частью сотрудничества между сторонами или конкурентных отношений. Политическая технология – это совокупность техники, стратегии и тактики, применяемых в процессе переговоров.

По Г.В.Баранову, в переговорном процессе применяются следующие политические технологии: 1. фасилитативная; 2. посредническая, или медиационная (медиативная); 3. социокультурные; 4. национально-стилевые политические технологии политических переговоров. Таким образом, набор технологий, применяемых участниками переговоров, является способом достижения компромисса в общении.

¹ Запрещенная организация, признанная террористической во многих странах, в том числе в Таджикистане и России.

² См.: Мачитидзе Г.Г. США-Талибан: сравнительный анализ этапов переговоров //Сравнительная политика и геополитика. 2020.Т.11. №1.-С.65-76.

³ Kissinger H.A.Nuclear Weapons and Foreign Policy. W.W. Norton, New York, 1969. P.35

Переговорное поведение предполагает целостную организационно-структурную позицию сторон при решении проблемы. Необходимо отметить, что отмечается большая разница в конфликтных и мирных переговорах. Технологии, применяемые в конфликтном переговорном процессе, отличаются поведением сторон, высказываниями и другими методами воздействия на оппонента. Главная цель конфликтных переговоров – отказаться от враждебности и заставить противника прекратить спор и конфликт. В спорных отношениях между сторонами также важной предстаёт роль посредника в урегулировании конфликта. Главное отличие заключается в нежелании сторон идти на уступки, если проблема перешла в вооруженный конфликт. Поэтому психоэмоциональное настроение сторон может ощутимо влиять на исход переговорного процесса. Также при вооруженном конфликте обычно договоренность между сторонами имеет место на нейтральной территории. Примечательным фактом является то, что стороны, заключив договор, продолжают вооруженные столкновения.

По мнению М.М. Лебедевой: «Причина, по которой выбирается переговорный путь решения в условиях конфликта или кризиса, - наличие взаимных ограничений в односторонних действиях... В этом случае велика вероятность того, что потери при вооруженной борьбе превысят полученные выгоды».¹

Переговоры в условиях конфликта предполагают применение ряда техник: манипулирования, компромисса, торга, уступки и пр.

Мирные переговоры — это процесс, в котором акторы мировой политики участвуют во внеконфликтное время. Иногда они завершаются четким решением, а иногда это нейтрализация проблем, пусть даже в меньшей степени, чем это было раньше.

В мирном переговорном процессе стороны настроены дружелюбно. Уважение является взаимовыгодной позицией для каждой стороны. Поэтому технология ведения подобных переговоров отличается от конфликтных. Техника и тактика мирного заключения соглашения является гарантией партнерских отношений. В этом плане настрой на враждебность или дружелюбие играет главную роль в политическом переговорном процессе.

По типам политических технологий переговоры делятся на: прогностические; рациональные; тактические переговоры; инструментальные.

По М.М. Лебедевой, подготовка к переговорам предполагает: решение организационных вопросов; подготовку содержательных моментов.

Без подготовительного этапа переговорный процесс становится нерезультативным. Значимая роль также отводится подготовительной стадии, месту и времени проведения переговоров: собственная территория, территория противоположной стороны, нейтральная территория. Все эти вопросы решаются на подготовительном этапе переговоров.

¹ Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов: учеб. пособие. - М.: Аспект Пресс, 1999. С.47.

Важным моментом в процессе переговоров являются стратегии, выбранные сторонами. Американские исследователи отмечают два вида стратегии: стратегия конкурентного поведения (торга) и стратегия согласованного поведения, совместного поиска решения.

Тактический тип переговоров включает стратегию торга (bargaining) и содержит так называемые стратагемы для того, чтобы убедить стороны в целесообразности решений принимаемых в процессе переговоров.

Международные ограничительные меры являются наиболее заметным и часто используемым инструментом внешней политики акторов международных отношений.

Технология «торговых войн» также являются «жестким» подходом к ведению международных переговоров. Когда происходит торговая война, создаются тяжелые условия для стран, и они вступают в экономический конфликт.¹ Это приводит к тому, что обе страны навязывают друг другу политику торгового протекционизма в форме торговых барьеров. Эти барьеры, или так называемые технологии подготовки противоположной стороны к уступке в процессе переговоров, могут устанавливаться различными способами, которые включают тарифы, импортные квоты, внутренние субсидии, девальвацию валюты и эмбарго.

Переговорный процесс является неотъемлемой частью международных отношений. На сегодняшний день в международных отношениях очень много угроз: ядерная угроза, биологическая, химическая, террористическая, экстремистская и т.д.

Неправительственные международные организации, мировое сообщество, межправительственные, континентальные, региональные и локальные альянсы склонны к разрешению угроз мирным путем, так как применение одной угрозы повлечет за собой другие.

Американские исследователи Р. Фишер и У. Юри ввели в научный оборот термин BATNA- аббревиатуру от английского Best Alternative To a Negotiated Agreement - лучшая альтернатива переговорному решению (соглашению), и ATNA- Alternative To a Negotiated Agreement - альтернатива переговорному решению.

В действительности прямые каналы коммуникации более эффективны, так как их представители могут оценить информацию на месте и пойти на уступки другой стороне. Непрямые каналы коммуникации могут воздействовать по-другому, и, с учетом достоверности данных, вызывают опасения у рабочей группы переговорщиков.

Во второй главе - **«Международные переговоры как фактор развития современной мировой политики»** - анализируются международные переговоры как региональные решения проблем мировой политики, роль международных переговоров в реализации национальных интересов Республики

¹ Луцкая Е.Е. Современная глобальная экономика: риск торговых войн. М.: Институт научной информации по общественным наукам; 2018 С.2

Таджикистан, международные переговоры и тенденции развития мировой политики.

В первом параграфе главы - **«Международные переговоры и региональные решения проблем мировой политики»** - на основе анализа было выявлено, что международные переговоры формируются из проблем, которые имеют региональную основу, и поэтому каждый актор в процессе переговоров будет ориентироваться на складывающиеся региональные проблемы. В процессе переговоров на международном уровне важную роль играет обмен информацией и обязательство сторон принять и распределить некоторые условия.

Можно выделить внутренние и внешние (международные) политические переговоры. К примеру, гражданская война в Таджикистане 1992 – 1997 гг. показала, что переговоры между правительством и оппозицией были долгими и состояли из нескольких раундов. В ходе многоуровневых раундов переговоров правительство и оппозиция подписали Соглашение о мире; примером внутренних переговоров могут быть переговоры между правительством и оппозицией Великобритании по резолюции Brexit. Переговоры прошли успешно, и Великобритания вышла из Европейского союза.

Политические переговоры состоят из организации переговорного процесса, ведения переговоров, субъектов и объектов переговоров. Если рассмотреть последние переговоры между НАТО и Россией, то следует особо выделить процесс организации и ведения переговоров. Так, например, на протяжении более чем двух десятилетий Россия стремилась и надеялась построить партнерские отношения с НАТО и развивать диалог. Однако президент России Владимир Путин отношения НАТО с Россией отметил словами «кинули и обманули».¹

Также партнерские переговоры могут проводиться в конкретных случаях, кроме тех, когда стороны придерживаются определенных позиций. Немаловажным аспектом переговорного процесса может быть роль государств - соседей в решении политических конфликтов, происходящих в сопредельной стороне. Иногда необходимо выработать единую позицию по вопросам, касающимся интересов организации, когда затрагиваются проблемы безопасности.

Политические переговоры в мирное время проходят по инициативе обеих сторон. Мирные политические переговоры отличаются организованностью и взаимовыгодным сотрудничеством между сторонами. К примеру, Республика Узбекистан и Республика Таджикистан долго оставались закрытыми друг для друга. Политические взаимоотношения лидеров двух стран долгое время не получалось стабилизировать. Однако после политических изменений в Узбекистане в 2017 году, когда на пост президента был избран Шавкат Мирзиёев, он изменил вектор отношений стран к лучшему. Министерства иностранных дел обеих стран приложили много усилий для того, чтобы их

¹ Наумова Елизавета. Путин описал политику продвижения НАТО на восток словами «кинули и обманули». 1 февраля 2022. <https://lenta.ru/news/2022/02/02/karantin/> Электронный ресурс. (дата обращения 02.02.2022).

президенты сели за стол переговоров. Первый визит президента Узбекистана в 2018 году в Таджикистан, по его собственной оценке, стал историческим.

Нужно отметить, что в процессе ведения политических переговоров каждая присутствующая страна имеет свой стиль, который отражается в действиях дипломатического корпуса как активного организатора и ведущего политических переговоров. Например, американские переговорщики склонны полагаться на индивидуалистические ценности, подавая себя и других лиц как автономных, независимых и самостоятельных.¹

В Китае переговоры рассматриваются как непрерывный динамичный процесс, учитывающий практические вопросы и их контекст. Многие китайцы предпочитают этот подход созданию абсолютных договоренностей, которые они считают основной целью переговоров в западном стиле.² Существенные различия в стиле и культуре переговоров могут сопровождаться взаимными неблагоприятным восприятием сторон.

Европейский стиль ведения переговоров различается в зависимости от региона, национальности, языка и многих других контекстуальных факторов. Несмотря на то, что в разных национальных культурах определены различные подходы к переговорам, изменения происходят постоянно.

Политические интересы - ключевое понятие в международных переговорах, их должна придерживаться и реализовывать каждая страна. Внешняя политика каждой нации формулируется на основе собственных национальных интересов и всегда направлена на достижение имеющихся целей. Общеизвестное право каждого государства - обеспечивать и защищать национальные интересы.

Целью политического переговорного процесса является предотвращение конфликтов, обеспечение безопасности и налаживание отношений между сторонами. Политические переговоры имеют не только чисто политический характер, но и в качестве составных моментов иногда могут включать экономические и культурные аспекты.

Второй параграф данной главы - **«Международные переговоры и реализация национальных интересов Республики Таджикистан»** - посвящён тому, что переговоры являются неотъемлемым атрибутом международных отношений и поэтому важным моментом в процессе переговоров является учёт важных аспектов международной политики - реализации национальных интересов.

Нужно подчеркнуть, что при ведении любых переговоров на разных уровнях прежде всего учитываются национальные интересы встречающихся государств. Фактор национального интереса должен присутствовать в переговорах, так как является их основным смыслом. Ш.Ризоиён отмечает, что Таджикистан «в целях внесения вклада в формирование нового и справедливого устройства международных и региональных отношений, а также защиты и

¹ См. там же. p.91

² см. Баулина В.С. Влияние национальных традиций на стиль ведения политических переговоров (на примере Китая, Японии и Южной Кореи).- Автореферат.- М,2009. – С.8

продвижения национальных интересов в их рамках принимает активное участие в их деятельности».¹

Сегодняшняя международная ситуация доказывает, что нежелание субъектов мировой политики идти на мирные переговоры не может привести к успешному решению проблем, пока не будет остановлен открытый конфликт между интересами сторон. В подобных случаях столкновение национальных интересов государств достигает наивысшей точки, поэтому только включение международных акторов в переговорный процесс может подготовить условия и платформу для возобновления или начала переговоров между сторонами.

Вести переговоры значит принимать и ценить политические отношения сотрудничества и взаимопонимания, стремиться к взаимодействию, избегая враждебности, конфликтов и войн.²

Современная международная ситуация показывает, что «пространственная конфигурация мировой переговорной структуры также претерпела определенные изменения»³. Сверхдержавы ради достижения гегемонии создавали специальные организации, иногда явно реакционной формы. Международная ситуация указывает на своевременность создания и активную деятельность Шанхайской организации сотрудничества. ШОС расширяется, и её работа носит преобладающий геополитический характер. Поэтому можно сказать, что современные государства осознанно отстаивают национальные интересы в составе ШОС.

«Вовлеченность первых лиц государства в переговорный процесс во многом свидетельствует о возросшей ответственности политического руководства в сфере обеспечения национальной международной безопасности и стабильности».⁴ Гражданская война в Таджикистане в 90-е годы XX века оставила печальный отпечаток на истории периода независимости государства. Глава государства на всех встречах с оппозиционными силами подчеркивал, что Правительство Таджикистана согласно на все условия главы оппозиции и что межджиджикский конфликт должен разрешиться положительно. Восемь раундов международных переговоров при посредничестве ООН и во главе с Президентом Республики Таджикистан Эмомали Рахмоном и главой оппозиции С.Нури в разных государствах СНГ, а также в соседних государствах привели к положительному исходу. 27 июня 1997 года в столице Российской Федерации Москве было подписано общее соглашение об установлении мира и национального согласия в Таджикистане. Установление мира и согласия в Таджикистане было в тот момент основным стратегическим планом в реализации национальных интересов, поэтому в период переговоров

¹ Ризоиён Ш. Национальные интересы во внешней политике Республики Таджикистан.-Душанбе, 2020.-С.114. (320с.)

² Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса. учебно-методический комплекс для студентов факультета международных отношений.-Минск, 2012.-С.15.

³ Методология ведения международных переговоров.-глава 2.Научно-образовательный форум по международным отношениям.-Москва, 2002-2008.-С.1.

⁴ Щербак И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления.-(рецензия на книгу Кутовой Е.Г. Международные переговоры на перекрестках цивилизации. - Санкт-Петербург, 2016).- // Размышляя о прочитанном. - С.145.

учитывались подобный формат и направления в реализации интересов государства, так как от реализации данной стратегии в национальных интересах независимого Таджикистана зависел мир и безопасность всей Центральной Азии. Действительно, «международные переговоры представляют собой наиболее оптимальную платформу для коллективных внешнеполитических действий государств в целях эффективного мирного решения этих сложнейших проблем современности».¹

Мировая практика показала эффективность международных переговоров в реализации национальных интересов. Успех переговорного процесса зависит от главы государства, от других официальных лиц и от правильной формулировки национальных интересов. Первые лица государства с большой ответственностью подходят к решению проблем разной сложности, к реализации национальных интересов своих государств, а также к обеспечению национальной безопасности на территории государства.

Особую трудность переговорный процесс имеет тогда, когда к нему подключаются много акторов, имеющих одинаковый статус и прерогативы, но различные политические и экономические интересы. В таком случае переговорный процесс может оказаться в патовом состоянии и достижение желаемого результата сталкивается с трудностями, продиктованными противоположными национальными интересами переговорщиков. Для достижения успеха на переговорах необходимо изучить проблемы и найти механизм их решения, который совпал бы с национальными интересами участников переговорного процесса. «Наиболее удачливые участники переговоров берут себе за правило сосредоточиваться на интересах, а не на позициях. Они стремятся примирить интересы сторон, а не их позиции».²

Следует заметить, что в политической науке сложилась достаточно устоявшаяся дефиниция «национальные интересы». Например, дается такое определение: «Национальные интересы – это комплексная система жизненно важных потребностей государства и общества с внутренне присущими народу культурно-духовными ценностями, позволяющими обеспечить его благосостояние и минимизацию (ликвидацию) угроз национальной безопасности. Национальные интересы носят как внешний (международный), так и внутренний (внутригосударственный) характер, являясь при этом основой государственной политики на перспективу»³. Действительно, в процессе международных переговоров стороны придерживаются собственных национальных интересов и формулируют свои позиции согласно выработанным стратегиям их защиты. Например, если рассмотреть приграничный конфликт Таджикистана с Кыргызстаном, то следует отметить, что председатели органов

¹ Щербак И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления.-(рецензия на книгу Кутовой Е.Г. Международные переговоры на перекрестках цивилизации.-Санкт-Петербург, 2016).-//Размышляя о прочитанном-С.143.

² Мокшанцев Р.И. различия в понятиях «позиция» и «интересы».- /МФК Международные переговоры: тематическая хрестоматия.-М.,.....-С.43.

³ Беляев В.П., Бидова Б.Б. Сущность национальных интересов: общетеоретический аспект // Актуальные проблемы российского права. 2020. Т.15, №7. С.11-21. DOI: 10.17803/1994-1471.2020.116.7.011-021.

власти приграничных областей, соответствующих министерств и главы обоих государств в процессе подготовки к переговорам и обмена мнениями пришли к решению, что территориальные проблемы невозможно решить через вооруженный конфликт, поскольку вооруженное столкновение не приведет к позитивному результату для обоих государств и будет только усложнять реализацию национальных интересов. Надо отметить, что «длина государственной границы между Киргизией и Таджикистаном составляет около 980 км. После распада Советского Союза на ней остались десятки спорных участков. Переговоры о делимитации (определении госграницы с описанием ее прохождения и нанесением на карту) продолжаются с декабря 2002 года... Неурегулированность этого вопроса неоднократно становилась причиной конфликтов с участием местных жителей и военнослужащих двух республик, в том числе с применением огнестрельного оружия»¹. Но реальность показала, что даже после встречи президентов обеих стран открытый конфликт продолжался в несколько этапов и приграничному населению стало трудно жить, так как его мирному существованию грозила прямая опасность. Значит, очень важно использовать своевременную и адекватную переговорную тактику при разрешении конфликтов и реализации национальных интересов.

Ш.Ризоён подчеркивает, что Таджикистан «в целях внесения своего вклада в формирование нового и справедливого устройства международных и региональных отношений, а также защиты и продвижения своих национальных интересов в их рамках принимает активное участие в их деятельности»².

Целесообразно согласиться с идеей М.М.Лебедевой об ослаблении интереса к международным переговорам в начале XXI потому, что «децентрализованные» конфликты происходят не только в одной стране, но во внутренний конфликт включаются соседние страны, активно продвигая собственные национальные интересы, а также международные террористические организации, к примеру ИГИЛ, «Аль-Каида». Сегодняшняя действительность реально демонстрирует картину, когда известна одна сторона переговорного процесса, а вторая сторона не может принимать участие в переговорах, так как либо, эти запрещена международным правом, либо не может озвучить свои интересы в более конкретной форме.

Однако несмотря на неопределенность и хаотичность современной международной политики, каждое государство стремится реализовать свои национальные интересы, и в этом случае исследователями отмечают такую форму политических переговоров, как длительность и постоянство во взаимодействии сторон, что позволяет с корректировать свои интересы с интересами партнера по переговорам.

В третьем параграфе второй главы - **«Международные переговоры и тенденции развития мировой политики»** - на основе исследования темы выяснилось, что современная мировая политика доказывает важность

¹ Киргизско-таджикская граница. URL: www.tass.ru (дата обращения: 29.01.2023).

² Ризоён Ш. Национальные интересы во внешней политике Республики Таджикистан. Душанбе, 2020. С.114.

использования международных переговоров как наиболее оптимального и эффективного варианта решения проблем разных уровней и направлений.

Давая разные оценки изменениям в конфигурации мира, учёные исследуют однополярный, биполярный и мультиполярный мир, показывая роль и место России, США, Китая, ЕС и ряда других государств в мировом сообществе. Исследуя геополитическую картину мира, российские и зарубежные ученые отмечают важность геополитики сверхдержав и её значение в современном мире.

М.Лебедева отмечает: «Большое распространение в конце XX – начале XXI в. получили многоуровневые переговоры, в которых участниками являются государства, а также другие акторы».¹ Поэтому можно с уверенностью сказать, что не только отдельные государства, но и межправительственные организации, представители бизнеса и гражданского общества могут внести вклад в положительный исход переговорного процесса.

Международные переговоры выступают как основной атрибут и как механизм разрешения проблем разного уровня и направления. Государство, выступая как главный актор мировой политики, играет важную роль в переговорном процессе. Но последние десятилетия показывают расширение области ведения международных переговоров. Речь идёт о бизнес-переговорах, переговорах неправительственных организаций и т.д. Используя данный формат, стороны могут обмениваться мнениями и прийти к общему знаменателю, т.е. найти положение, в котором интересы участвующих сторон совпадают.

Сегодня демократические государства, соблюдая основные принципы развития демократии, оптимально используют механизмы ведения международных переговоров, обмениваются мнениями, находят общие интересы и цели, подходящие обеим сторонам. На примере открытого приграничного конфликта между Таджикистаном и Киргизией можно увидеть стремление сторон найти общие цели и интересы для разрешения конфликтного взаимодействия и наконец понять, что произошедший инцидент имеет плачевный исход прежде всего для мирного населения. Используя механизмы переговоров, стороны пришли к выводу, что нужно найти оптимальный способ разрешения приграничных проблем.

Сегодня экономический фактор определяет мощь и авторитет каждого государства. Сверхдержавы, являясь активными участниками мировой политики, определяют свои «правила игры» и тем самым воздействуют на ход международного взаимодействия игроков и на решение проблем путём многосторонних переговоров разных форматов.

Интересы, цели, стратегии участников и функции переговоров — это составляющие переговорного процесса, от которых зависит его исход. Поэтому в процессе переговоров на мировом уровне необходимо представить участие не только государств, но и негосударственных структур, например бизнес-структур. Такую ситуацию очень точно отмечают М.Лебедева и М.Харкевич. «Политическое со-участие в мировой политике сегодня проявляется

¹ Лебедева М.М. Современные мегатренды мировой политики. //Мировая экономика и международные отношения.-Москва, 2019.- том 63, №9.-С.35. (С.29-37)

в форме глубоко интегрированных экономических сообществ (ЕС) и сообществ безопасности (НАТО), в форме международных неформальных политических и экономических клубов, таких как G7 и G20, Всемирный экономический форум; в форме международных протестных движений, таких как Occupy Wall Street, «Арабская весна»; в форме трансправительственных сетей, связывающих функционально однотипные государственные структуры и ведомства различных стран (Slaughter, 2009). Конечно, сетевым способом сегодня объединяются не только бизнесмены, политики и представители мирных гражданских профессий, но и террористы и преступники».¹ Подобная разнородность участников международных переговоров и многоаспектность их тематики говорит о сложности политической жизни и политического участия в современной мировой политике.

Глобальные экономические тенденции и пандемия внесли коррективы в мировую политику. Как результат, в современной политике идет процесс формирования двухполярного экономического мира, который со временем может привести к военно-политическому двухполярному миру в лице США и Китая. Так, М.Лебедева, анализируя политические отношения между двумя глобальными державами, пишет: «В политико-экономической сфере «торговые войны» стали привычными не только между жесткими конкурентами (например США и Китаем), но, хотя в более мягких формах, и между союзниками (например, США и ЕС). В этих условиях возникает вопрос о роли переговоров в современной мировой политике при урегулировании конфликтов и в целом при решении международных проблем».² В мировой политике наблюдается тенденция, когда при урегулировании разного рода конфликтов надо использовать механизмы международных переговоров.

Наблюдение над политической реальностью показывает, что на процесс международных переговоров оказывает влияние международная среда. В мировой политике сверхдержавы всегда сохраняют суверенитет и международный престиж, потому что «одно из главных направлений влияния международной среды на международные переговоры проявляется в действии геостратегического фактора, потребностях сохранения суверенитета и поддержании международного престижа».³

Постпандемический период сопровождался экономическими кризисами, безработицей, развитием национализма и изоляционизма на мировой арене, что нанесло серьезный удар по мировой экономической политике. Учитывая постпандемический период, О.Комолов отмечает: «Посткризисный застой мировой экономики, названный великой стагнацией, продолжается уже

¹ Лебедева М.М., Харкевич М.В. (2018). Роль бизнеса в трансформации политической организации мира. Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право, 11 (1).-С.46. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

² Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. –2020. – № 3. – С. 100. (98–113). DOI: <http://www.doi.org/10.31249/poln/2020.03.05>

³ Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров.-Специальность 23.00.04 - Политические проблемы международных систем и глобального развития.- Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук.-Москва,1998.-С.23.

достаточно долго, чтобы рассматривать его лишь как фазу среднесрочного цикла. А усиление экономического противостояния США и Китая не только не приближается к своему разрешению, но и выражается во все большем количестве недружественных шагов каждой из сторон. То же касается России и ее отношений с США и ЕС. Вопреки многим ожиданиям, антироссийские санкции так и не были отменены, а западные государства постоянно используют новые поводы для усиления экономического и политического давления на Россию».¹

Особую роль в международных отношениях играет национализм, когда отдельные государства усиливают экономические, политические, военные и технологические структуры. Национальные государства как бы сопротивляются процессу глобализации. Например, М.Лебедева указывает на важные международные события возврата к идее национального государства: победу Трампа на президентских выборах в США и выход Англии из ЕС. М.Лебедева пишет: «Это проявляется в целом ряде современных политических феноменов, достаточно назвать победу на выборах в США Д. Трампа с его идеями выстраивания национально ориентированной экономики; BREXIT с представлениями о возврате к национальному государству и национальной экономике и целый ряд других».² Хотя экономическая борьба против Китая начинается во время президентства Обамы, вершины торговая и технологическая война достигает во время президентства Д.Трампа, что указало европейским государствам на необходимость изменить геополитические отношения и экономику, смотреть более оптимистично на происходящие изменения и стараться положительно реагировать на них. .

Сегодня информационный терроризм как одна из разновидностей международного терроризма тоже выходит на передовую линию угроз мировой политике. Международные акторы мировой политики создают коалиции в борьбе против информационного терроризма. Действительно, кибертерроризм на современном этапе ставится на один уровень с такими угрозами, как ядерная, химическая, бактериологическая опасность. Чтобы избежать угрозы кибертерроризма, государства должны выработать совместные усилия по предотвращению информационного терроризма.

В разделе «**Заключение**» к диссертационной работе подводится общий итог проведенного исследования, формулируются основные выводы и рекомендации.

¹ Комолов О.О. Деглобализация: новые тенденции и вызовы мировой экономики.- Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова.-2021,Том 18, № 2 (116).-С.38.

² Лебедева М.М., Харкевич М.В. (2018). Роль бизнеса в трансформации политической организации мира. Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право, 11 (1).-С.39. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

I. Работы, опубликованные в научных журналах, рекомендованных ВАК при Министерстве высшего образования и науки Российской Федерации:

1. Саркорбобоева М.М. Сущность понятия «переговоры» в современной политической теории международных отношений» [текст]/ М.М. Саркорбобоева // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. -2021- № 3.-С.261- 268. ISSN 2413-5151
2. Саркорбобоева М.М. Международные переговоры и национальные интересы [текст]/ М.М. Саркорбобоева // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально - экономических и общественных наук. -2023- № 6. -С.304-312. ISSN 2413-515
3. Саркорбобоева М.М. Место посредничества в международных переговорах [текст]/ М.М. Саркорбобоева // Государственное управление / Научно-политический журнал Академии государственного управления при Президенте Республики Таджикистан. Серия экономических, правовых и политических наук. -2024-1 (66). -С. 387-392 . ISSN 2664-0651/2709-8567

Публикации в других изданиях:

1. Саркорбобоева М.М. Международные переговоры как фактор разрешения политических конфликтов [текст]/ М.М. Саркорбобоева //Роховарди олимони чавон: сборник статей молодых ученых ГОУ «Худжандский государственный университет имени академика Бободжона Гафурова».-Хучанд:Нури маърифат, 2021.-С335-341.
2. Зохидов О.Х., Саркорбобоева М.М. Посредничество и его роль в урегулировании международных конфликтов в процессе переговоров [текст]/ О. Х Зохидов, М.М. Саркорбобоева // Таджикистан и современный мир. Центр стратегических исследований при Президенте Республики Таджикистан. – 2022-№1(77). -С. 44-53.
3. Саркорбобоева М.М. Международные переговоры и современная мировая политика [текст]/ М.М. Саркорбобоева // Международные отношения и безопасность. Центр стратегических исследований при Президенте Республики Таджикистан. - 2023-№ 3(7).-С. 72-83.