

**ГОУ «ХУДЖАНДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА БОБОДЖОНА ГАФУРОВА»**

На правах рукописи

САРКОРБОБОЕВА МУНЗИФА МУМИНДЖОНОВНА

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В СОВРЕМЕННОЙ
МИРОВОЙ ПОЛИТИКЕ**

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

**ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата политических наук**

**Научный руководитель:
доктор философских наук,
профессор Захидов О.Х.**

Худжанд-2025

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА I. СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕОРИЯ И МЕТОДО- ЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	13
1.1. Функции и роль международных переговоров в мировой политике	13
1.2. Субъекты международных переговоров в современной политике	34
1.3. Технология ведения переговоров	59
ГЛАВА II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ПОЛИТИКИ	80
2.1. Международные переговоры и региональные решения проблем мировой политики	80
2.2. Международные переговоры и реализация национальных интере- сов Республики Таджикистан	105
2.3. Международные переговоры и тенденции развития мировой поли- тики	132
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	161
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	166

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Переговоры на международном уровне становятся технологией решения многих политических проблем, конфликтов и 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 не решенными или носят застойный характер. Следует также подчеркнуть, что если на глобальном уровне международные переговоры потеряли свою значимость, то на региональном уровне они становятся все более эффективными. Заинтересованность и роль акторов в урегулировании проблем охватывает небольшую аудиторию, вследствие чего следует предположить, что переговорам как одному из механизмов решения международных проблем необходимо отдать предпочтение.

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 в работах 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 трёх существующих базовых концепций переговорного процесса. Первая концепция «non-zero-sum encounters» заключается в том, что в случае позитивного итога переговоров каждая сторона получает не-

кую выгоду, никто не имеет односторонний успех, стороны оказываются в лучшем положении, чем до переговоров. Работы исследователей В.Мастенбрука, Дж.Сэлэкиюза, Дж.Себениуса, Джима Томаса, Дж.Ходжсона, Х.Райффа, Барбара 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 тактики и ведения международных переговоров, национальному стилю ведения переговоров, так как они отражают наиболее распространенные особенности ведения политических переговоров.

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)². Особое место в науке занимает проблема ведения переговоров, их эффективности, психологические моменты, тактика и стратегия ведения

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; Барбара Шотт. *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; Кэрри Патерсон, Джозеф Гренни, Рон Мак-Милан, Эл Свитцлер. *Ведение переговоров в экстремальных ситуациях. Что и как говорить, когда ставки высоки*. Вильямс, 2007; Рой Левицкий, Дэвид Сондерс, Брюс Барри, Джон Минтон. *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; Ричард Шелл. *Удачные переговоры*. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2012.

² 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 Ан. *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*:

переговоров, которые были проанализированы в работах ученых Р.И.Мокшанцева, М.А.Хрусталева, А.В.Коврова, С.Мамонтова, О.А.Митрошенкова и др.¹ На основе мнений ученых мирового уровня ими были выделены важные особенности международных переговоров и формы их проявления. 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.² особое внимание уделили специфике акторов международных отношений, роли национальных интересов в процессе ведения переговоров, проблеме многоуровневого переговорного процесса в разрешении гражданского конфликта в стране. Таджикский политолог Г.Н.Зокиров, подчеркивая значимость переговоров, отмечает: «Переход к переговорам – качественный поворот в развитии и разрешении

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. 271 с.; 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.; Ричард Шелл. Удачные переговоры. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2012. 288 с.

¹ 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.

² Махмадов А.Н., Хоперская Л.Л. Государственная независимость Республики Таджикистан: теория, история и политическая практика. Душанбе: Империял-Групп, 2016; Зокиров Г.Н. Сиёсатшиноси. 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. Сиёсатшиноси: китоби дарсӣ барои донишҷӯёни факултатҳои ғайририхтисосии муассисаҳои тахсилоти олии касбӣ. Душанбе, 2018. 416 с.; Воҳидов Н.Х., Меърочидини Н. Хадамоти дипломатӣ ва консулӣ. Душанбе, 2021. 140 с.; Муллоҷонов П. Муқаддимаи низоъшиноси: китоби дарсӣ барои мактабҳои олии / П.Муллоҷонов, С.Сафаров С. Душанбе: ЭР-граф, 2006. 269 с.; 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: Ганч нашриёт, 2015. 192 с.; Ризоев Б.М., Назаров А.А. Ташкили гузаронидаи гуфтушуниҳои байналмилалӣ // Ахбори ДДХБСТ. 2010. №2(42). С.1-6; Юсупов М.Ю., Алиҷонова А. Маҳорати пеш бурдани сӯхбати дипломатӣ // Ахбори ДДХБСТ. 2010. №1(41). С.1-9.

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 страны. Также большой интерес представляет 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.

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

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

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

В данной диссертационной работе нами 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 проявление его моделей, видов и структуры в различных ситуациях, включая конфликтные и мирные контексты;

- 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; механизмов переговорного процесса в мирное и конфликтное время;

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

- 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 условиях 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 со своими стратегиями, тактиками. Особо выделяется тот 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 условиях переговоров 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 процесса переговоров. В международном переговорном процессе активную роль играют региональные игроки, которые преследуют собственные национальные и региональные интересы;

- отмечается, что в условиях многополярного мира и отсутствия четкой структуры мировой политики реализация национальных интересов через переговоры сталкивается с конфликтами 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, 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 и тематики 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, 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 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 условия для повышения их результативности. Современная геополитическая картина показывает, что многополярный мир еще более усложняет процесс ведения международных переговоров, 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 многуровневую и многоакторную характеристику, так что разные аспекты определяются посредством принятия 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, 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 Худжандского государственного университета им. Б.Гафурова 20 июня 2024 года, протокол №11.

Результаты диссертационного исследования нашли свое 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 (2020-2023гг.).

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

ГЛАВА I. СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ПОЛИТИКИ

1.1. Функции и роль международных переговоров в мировой политике

Переговоры – это обоюдное сотрудничество сторон по поводу решения общих вопросов с целью убедить другую сторону принять сторону партнера. Переговоры как один из важных политических инструментов в решении возникших сложных ситуаций были предметом рассмотрения многих ученых и политологов¹. Наиболее известное определение переговоров дается в учебнике И.Василенко: *«Политические переговоры можно определить как науку и искусство достижения политических соглашений в условиях конфликтного противостояния сторон»*².

Переговорный процесс представляет собой разрешение сложных отношений между сторонами, в котором участвуют две или несколько сторон в связи с возникшей необходимостью улаживания временной 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.

Переговоры – это встреча двух или нескольких сторон, которые объединяются для достижения какой-либо конечной цели путем компромисса или решения, приемлемого для всех участников. Одна сторона будет выдвигать свою позицию, в то время как другая либо примет представленные условия, либо выступит против выдвинутой позиции противоположной стороны. Процесс продолжа-

¹ Лебедева М.М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студ. вузов. М.: Аспект-Пресс, 2010. 190 с.; Вагин И., Киршева Н. Переговоры. Выиграй каждый раунд. СПб.; М.; Харьков; Минск, 2002. 254 с.; Василенко И.А. Политические переговоры: учеб. пособие. 2-е изд., испр., и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. 271 с.

² Василенко И.А. Политические переговоры: учеб. пособие. 2-е изд., испр., и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. С.11.

ется до тех пор, пока обе стороны не придут к общему компромиссу. Перед началом переговоров участники узнают как можно больше о позиции другой стороны, в том числе о сильных и слабых сторонах этой позиции, о том, как подготовиться к защите своих позиций, и о любых контраргументах, которые, вероятно, представит другая сторона.

Термин «переговоры» в переводе с английского языка (*negotiation*) означает «переговоры, согласование, преодоление, обсуждение условий, переуступка». И.Василенко приводит латинскую этимологию данного термина: «этимология слова «переговоры» восходит к латинскому *negotium: nec, ni* — «нет» и *otium* — «досуг», что говорит о первоначальном родстве этого понятия с торговлей и деятельностью коммерсантов»¹. Однако в политической науке очень сложно найти единое мнение о термине «переговоры», и в комплексном виде определения данного термина не существует. Поэтому в международном политическом контексте переговоры приобретают особую специфику, которую можно показать в системной форме, когда рассматривается процесс подготовки, проведения, принятия решения и реализации результатов переговоров².

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 для многих последующих теоретиков и практиков международных отношений была важнейшей книгой. Дипломатические представители действовали на практике, но специальной литературы по дипломатическим миссиям не существовало. До конца XX века работа Франсуа де Кальера была единственной книгой по теме переговоров. После 70-80 гг. XX в. американцы начали изучать тему переговоров, в итоге было опубликовано свыше 3000 исследований.

По С.Г.Решетову, условно литературу по изучению переговорного процесса можно разделить на 4 группы³:

¹ Василенко И.А. Политические переговоры: учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. С.10.

² Хрусталева М. Методология анализа международных переговоров // Международные процессы. 2015. Т.13, №1 (40). янв-март 2015. С.64-78.

³ Решетов С.Г. Ведение международных переговоров: учеб. пособие. Алматы: Данекер, 2004. С. 11.

1. Исследования общетеоретического плана – теоретические закономерности ведения переговоров.
2. Работы, которые можно назвать «руководством к действию» – практические сборники.
3. Теория игр, разработанная математиками и экономистами;
4. Психологические труды, изучающие психологическую сторону взаимных отношений участников переговорного процесса¹.

Однако сюда же следует включить мемуарные работы отставных дипломатов и политических лидеров государств и правительств, где находят отражение некоторые подробные детали ведения переговорного процесса, которые содержат практические рекомендации для последующих дипломатов и политиков. Мемуары могут также служить отличным первоисточником по тем или иным сторонам политических событий и процессов, на основе которых ученые-теоретики в области международных отношений могут более подробно выстраивать общую картину политических событий.

Наиболее актуальным является определение переговоров, которое дается В.Мастенбруком: «*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».²

До сих пор нет комплексных исследований переговорного процесса, что усложняет изучение противоречивых аспектов реализации сторонами их потребностей теоретиками политической науки. Но политическая наука может принимать в общей форме наиболее схематично обрисованное и приблизительное определение переговоров как одного из важных факторов в развитии международных отношений. Итак, переговоры – это своего рода навязывание своих интересов противником.

¹ См.: Решетов С.Г. Ведение международных переговоров: учеб. пособие. Алматы: Данекер, 2004. С.11.

² Мастенбрук В. Переговоры. Калуга: Калужский институт социологии, 1993. С.8.

Необходимо отметить, что переговоры, в основном, являются инструментом реализации интересов сторон, которые могут не совпадать. Так, например, М.Хрусталеv отмечает: «Исходным моментом проблемной ситуации является характер проблемы, порождаемой противоречием интересов субъектов (там, где данное противоречие отсутствует, нет и проблемы). Интерес, понимаемый как осознанная потребность, представляет собой базовый элемент противоречия, а следовательно и проблемы»¹. Такое определение проблемы наиболее ярко проявляется в международных отношениях, когда государственные деятели, политики, дипломаты участвуют в переговорном процессе, четко осознавая спорные вопросы, вокруг которых организуются и проводятся переговоры. В условиях возникших проблем необходимо учитывать столкновение интересов сторон, и не менее важной стороной ведения переговоров является нахождение точек соприкосновения. Поэтому если в условиях переговорного процесса стороны преследуют собственные интересы, то как конечный результат переговоров следует учитывать достижение компромисса, когда каждая сторона должна удовлетворить свой интерес. Следовательно, можно говорить о нахождении компромисса в достижении целей переговоров. Конечно, представленное понимание переговоров является идеальным вариантом, который является достаточно трудной и многогранной задачей в реальной политической практике.

Компромисс – частичное принятие условий противника с учетом своих потребностей. Проталкивание интересов является важной составляющей переговорного процесса. Компромисс является отказом от части своих интересов. Например, Ж.Камбон подчеркивает необходимость принятия интереса другой стороны: «...Дипломат должен твёрдо и неуклонно исполнять полученные инструкции, но вместе с тем он должен также при переговорах принимать во внимание интересы противоположной стороны и уметь убеждать в целесообразности принятия его предложений»².

¹ Хрусталеv М. Методология анализа международных переговоров// Международные процессы. 2015. Т.13, №1 (40). янв.-март.

² Камбон Ж. Дипломат / гер. с франц., под ред. и с предис. А.А.Трояновского. М.: ОГИЗ, 1946. С. 28.

Переговоры в международном процессе рассматриваются прежде всего как форма общения для предотвращения возникшей проблемы. Переговорный процесс представляется исследователю очень сложным и противоречивым процессом, поскольку предполагает несколько этапов разрешения противоречий, возможно, безрезультатность переговоров, а в итоге приход к общему консенсусу. Таким образом, переговоры в политической и международной сфере являются неоднозначным процессом с непредсказуемыми последствиями. Исход переговоров зависит от степени принятия решений сторонами. Конечно, конфликтность ситуации может породить другие последствия. Переговоры могут быть синонимом следующих понятий:

1. Сотрудничество, когда стороны готовы к общению и принятию решений.
2. Борьба, когда стороны знают о неизбежности конфронтации, которая может породить конфликт или предотвратить его. Борьба проявляется в кризисных ситуациях.

В итоге переговорный процесс проходит в несколько этапов, иногда может ограничиться одним этапом. Как подчеркивают В.Н.Рябцев и М.А.Шитив в хрестоматии по конфликтологии, «неоднозначность решений, принимаемых в ходе переговоров, объясняется присутствием в них защиты собственных интересов с одной стороны и взаимозависимости – с другой. Очень часто в переговорах люди настолько сосредоточены на защите собственных интересов, что не замечают ничего вокруг. Это приводит к тому, что они выбирают более жесткую тактику, не согласующуюся с существующей взаимозависимостью»¹.

Не говоря уже о психологических уловках ради манипуляции сторонами, все же сторонам необходимо приводить доводы по поводу решаемого вопроса. Следовательно, в переговорном процессе психологические моменты могут стать дополнительным ресурсом, но их объективной стороной являются интересы, которые формируются из экономических, политических и культурных потребностей сторон. Если аргументы и доводы подходят другой стороне, то сложится консенсус. В другом случае стороны перестраиваются друг под друга. Иногда

¹ Рябцев В.Н., Шитив М.А. Конфликтология: хрестоматия. Р/на-Дону, 2001. С.384.

сотрудничество и борьба в переговорном процессе сменяют, друг друга, так как уступка одной стороны означает победу для другой. Поэтому иногда стороны могут сотрудничать, иногда оспаривать доводы, действуя по принципу борьбы. В таких случаях можно применять «мягкую» и «жесткую» силу.

«Мягкая» сила в переговорном процессе необходима, так как стороны при разрешении вопроса приводят «мягкие» доводы для сотрудничества, что является следствием разрешения проблемы в переговорах. «Жесткая» сила возможна как давление сторон друг на друга или применяться арбитром для разрешения конфликтных ситуаций. Когда стороны не могут договориться, арбитр может применить «жесткую» силу по отношению к сторонам. Например, в международных отношениях применяются экономические санкции. Все эти манипуляции позволяют арбитру стабилизировать переговорный процесс.

В переговорном процессе не всегда можно применять «жесткую» силу, так как переговоры объясняются обоюдным желанием сторон разрешить конфликтные и спорные вопросы мирным путем. Для развития теории переговорного процесса в мировой политике политологам необходимо развивать теорию «мягкой» силы в переговорах на международном уровне. О.Ф.Русакова и В.М.Русаков подчеркивают важность развития «мягкой» силы в международных переговорах: «Вместе с тем до сих пор отсутствует четкий системный подход в научном проектировании и реализации отечественной стратегии *soft power*. Отметим также такие факторы, тормозящие данный процесс, как недостаточное финансирование гуманитарных проектов, фрагментарное участие институтов гражданского общества и научного сообщества в реализации проектов «мягкого» политического влияния. Именно они не позволяют пока России стабильно выигрывать конкуренцию в «мягкой силе» с рядом стран Запада и Восточной Азии на постсоветском пространстве. Политический кризис на Украине, переросший в конце 2013 – начале 2014 годов в государственный переворот, выявил очевидные неудачи российской стратегии «мягкой силы» в отношении исторически и культурно

близкого соседа»¹. Авторы отмечают отсутствие системного подхода в «научном проектировании и реализации отечественной стратегии *soft power*», но следует заметить, что в анализе переговорного процесса также отсутствует системный подход, поскольку большинство авторов предпочитают структурно-функциональный. Так, например, М.Хрусталеv при анализе переговоров обращается к структурному подходу, а структура является составным моментом системного подхода².

Изучение «мягкой» силы в дипломатии активизировалось в зарубежных исследованиях после завершения холодной войны. Модель «мягкой» силы, примененная США в условиях холодной войны, привела к разрушению СССР и стала объектом пристального изучения и применения в дипломатии по отношению к другим странам. Такая форма общения является открытой, ненавязчивой и ненасильственной, формирует благоприятные отношения между странами, привлекает культурными продуктами, моделью управления страной, системой вузовского образования.

Как отмечает автор «мягкой» силы Дж.Най, ««мягкая» сила – это способность добиваться желаемого на основе добровольного участия союзников, а не с помощью принуждения или подачек»³. Тем временем «мягкая» сила соответствует сотрудничеству в переговорном процессе. Исключение борьбы способствует принятию единого решения и повышению привлекательности переговорного процесса. Поэтому модель «мягкой» силы применяется в международной дипломатии и в мировой политике.

Следует также обозначить ряд важнейших функций переговорного процесса. С.Г.Решетов отмечает: «Главная функция любых переговоров – совмест-

¹Русакова О.Ф., Русаков В.М. «Мягкая сила» как инструмент политической коммуникации и гуманитарной дипломатии. Вторая международная конференция «soft power: теория, ресурсы, дискурс». Екатеринбург, 2017.

² См. Захидов О.Х. Методология и логика теоретического познания: принцип актуализма. Душанбе, 2012. 261с.; Захидов О.Х. Философия и методология науки. Худжанд, 2016. 296 с.

³ Най Дж. «Мягкая сила» и американо-европейские отношения // Свободная мысль – XXI. 2004. №10.

ное обсуждение и совместное решение спорных проблем путем принятия договоренностей (соглашений)»¹. Также в функцию переговоров входят: информационно-коммуникативная, регуляционная, пропагандистская, функция решения внутриполитических и внешнеполитических задач, координация действий на международной арене. Поэтому в процессе анализа переговорного процесса С.Г.Решетов предлагает функциональный подход, выделяя в переговорном процессе несколько функций. Однако каждая функция должна действовать совместно с другими функциями, и поэтому, когда стороны вступают в переговорный процесс, они последовательно задействуют структуры и функции, которые могут составить систему, что позволяет представить весь процесс переговоров как единую конструкцию.

Все перечисленные ниже функции в переговорном процессе сменяют одна другую, но последовательность функций зависит от качества проведенных переговоров. Как следствие, информационно-коммуникативная функция определяет информированность сторон и обсуждение сложившейся проблемы; координационно-регуляционная функция обязывает стороны к контролю над проводимыми переговорами, каждая сторона несёт ответственность за переговорный процесс; функция решения внутри – и внешнеполитических задач определяет готовность сторон принять точку зрения противника и прийти к компромиссу.

Эти функции относительны и, возможно, в одном случае применимы в полной мере, но в отдельных случаях могут действовать не в полной мере. Каждый переговорный процесс уникален и неповторим, но исходя из этого, следует отметить, что переговоры могут быть безрезультатными и долгими, короткими и решенными, есть переговоры, в которых стороны только тянут время, чтобы не решать возникшую проблему.

Координационная функция проявляется в изменении действий сторон. Координация зависит от целей и задачи сторон решить проблему. Поэтому стороны

¹ Решетов С.Г. Ведение международных переговоров: учеб. пособие. 2-е изд., стереотип. Алматы: КОУ, 2007. С.18.

или арбитр могут привнести ясность в переговорный процесс способом координации. Также необходимо добавить анализ ситуации. Анализ ситуации помогает решить конфликт в ускоренном режиме. Все это говорит об уникальности каждого переговорного процесса. Многосторонние переговоры и антипереговоры определяют позицию сторон: вести или прекратить переговорный процесс. В любом случае конфликтный период невозможно отбросить, невозможно и ожидать усиления конфликтной ситуации, поэтому исследователи единогласно соглашались, что любой конфликт необходимо разрешить через переговорный процесс.

Исходя из конфликтных ситуаций понятно, насколько качественно можно проводить переговоры и возможно ли прийти к компромиссу. Например, существует несколько типов конфликтов, в которых многие исследователи исключают переговорный процесс, потому что стороны настроены на его эскалацию. Такими конфликтами считаются палестино-израильский конфликт, конфликт между басками и испанским правительством, афганский конфликт, нагорно-карабахский конфликт, конфликт между курдами и турками, конфликт китайцев с уйгурами и т.д.

Если стороны настроены прекратить конфликт, то они смогут прийти к консенсусу. В отличие от международных конфликтов, внутривластные конфликты крайне радикальны и противоречивы.

Следует также выделить стадии проведения переговоров. В условиях переговоров важно укрепить готовность участников проводить переговоры или определить переговорный «климат». Вначале необходимо выделить так называемый подготовительный этап. Подготовительный этап нужен участникам для переосмысления позиций и принятия решений. Для этого сторонам нужно договориться заранее, в каком формате будут проходить переговоры, численность участников, время проведения, условия и содержание вопросов.

После подготовительного этапа наступает этап выработки стратегии и тактики переговорного процесса. Стратегия и тактика переговорного процесса предусматривают с психологической точки зрения следующее:

- а) модель переговоров;

- б) национальный стиль ведения переговоров;
- в) аксиологический подход;
- г) теория игр;
- д) эффективный поиск компромисса.

Рассмотрим каждый аспект по отдельности:

- модель переговоров говорит о готовности проводить оптимальные переговоры, участники которых заинтересованы в завершении переговорного процесса с компромиссом;

- национальный стиль ведения переговоров определяет участников по «изюминке» национальности. Например, японцы считаются самыми непонятными участниками переговоров, то есть японцы открыто не отказываются от своих принципов, что создает некую противоречивость, и иногда их отказ принимают за согласие. Поэтому национальный стиль поведения диктует отдельную технику ведения переговорного процесса;

- аксиологический подход предусматривает морально-этические предпосылки решения проблемы;

- теория игр подразумевает баланс сил в решении конфликта. Участники применяют разные техники ведения переговоров;

- эффективный поиск компромисса говорит о готовности участников переговорного процесса к принятию оптимального решения, которое удовлетворяет интересы каждой стороны.

Для политической науки не менее важной стороной переговоров на международном уровне является проблема их классификации. В связи с этой проблемой следует уяснить, что переговорный процесс связан с целой цепью событий, происходящих в обществе. Этот процесс охватывает все сферы жизнедеятельности, без переговоров не обходится ни одно важное событие. Переговорный процесс имеет несколько разнообразных классификаций: внутренний и внешний; двусторонний и многосторонний; прямой и непрямой; переговоры с применением «мягкой» и «жесткой» силы и т.д. Внутренние переговоры связаны со

всеми политическими событиями, происходящими в стране. К внешним событиям относится все происходящее в мировом процессе. В многосторонних переговорах участвуют более трех сторон или арбитров (посредников). По типам переговорный процесс делится на политический, дипломатический и торговый. По уровням переговоры делятся на проходящие на высшем уровне (главы государств и правительств), на высоком уровне (министры иностранных дел и главы других ведомств), переговоры в рабочем порядке (в которых не задействуются первые лица).

Кроме дипломатических переговоров, также выделяют политические переговоры. 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»¹.

Дипломатические переговоры представляются вторым видом политических переговоров. Если в дипломатических переговорах используется «мягкая» сила, то в политических переговорах доминирует «жесткая» сила. Такое распределение баланса сил требует новой методологии в изучении переговорного процесса на сегодняшний день. Поэтому дипломатические переговоры являются частью политических переговоров.

Международные политические переговоры являются очень многогранным и многовекторным процессом, так что иногда затрудняют деятельность дипломатов по возникшей проблеме. Например, во время карибского кризиса СССР во главе с Н.Хрущевым был обескуражен политикой, проводимой США. Ядерные ракеты, поставленные на границе Турции, привели к тому, что СССР посчитал этот акт началом третьей мировой войны. Переговоры проводились агентами разведывательных спецслужб, но США не были уверены в их достоверности и считали нецелесообразными, хотя переговорный процесс проходил в двустороннем порядке. Последнюю лепту внесли журналисты газеты New York Times, в

¹ Василенко И.А. Политические переговоры: учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. С.13.

которой было опубликовано заявление Н.С.Хрущева о прекращении конфликта и о гарантии, что СССР не намерен начать войну с США.

Благодаря этому американцы, в свою очередь, убедились в достоверности переговорного процесса. Политический переговорный процесс не всегда имеет гарантии, и стороны в любой момент могут отказаться от своих решений, что еще более усложняет их исследование из-за непредсказуемости процесса и результата. Поэтому в исследованиях отдельно отмечается готовность сторон принимать те или иные решения по политическому процессу. Это называется переговорной тактикой. Также существует технологический подход к изучению переговорного процесса, который включает «теорию игр» и методику эффективного поиска компромисса.

Политические переговоры в современных международных отношениях делятся на три структуры:

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.

Сочетание этих трех структур также предполагает применение системного подхода и приводит к образованию модели переговорного процесса. Поэтому, чтобы не попадать в сложную ситуацию, предполагается, что модели определены по структурам международных отношений на **политические, экономические, культурные, военные, конфессиональные**, которые задействуют все три структуры политических переговоров. Например, межгосударственные политические переговоры затрагивают проблему обеспечения политической безопасности, военных, технических и дипломатических отношений. В политической сфере они делятся на военно-политические, политико-экономические, культурные, дипломатические, межгосударственные и политико-правовые.

Субъектами международных переговоров становятся традиционные и нетрадиционные акторы, каждый субъект вступает в переговорный процесс исходя

из своих интересов, однако эти интересы могут быть определены более четко, исправлены или вовсе изменены в процессе переговорных встреч.¹

Площадка переговоров состоит из неофициальных визитов, посредников, гаранта и заинтересованных сторон в переговорном процессе.

Международные политические переговоры в современной мировой политике играют ключевую роль в решении проблем безопасности, культуры, политики, экономики на мировой арене. Поэтому роль субъектов мировой политики в них огромна, так как традиционные и нетрадиционные акторы решают вопросы экономического влияния на отдельные государства. Роль отдельных государств попадает также в поле внимания отдельных транснациональных корпораций, которые отстаивают свои интересы в мировых глобализационных процессах. Поэтому в современной мировой политике переговоры являются одним из важнейших аспектов её формирования. Для политической науки эта сторона международных отношений до сих пор остается объектом пристального внимания и исследований.

После окончания Второй мировой войны 26 июня 1945 года был подписан Устав ООН. Однако сразу после этого мир вступает в период холодной войны, которая оказала серьезное влияние на работу ООН до сноса стены в Берлине в 1989 году. За этот период реализация почти всех целей и задач ООН была либо приостановлена, либо бездействовала, поэтому возникла ситуация, когда НПО не могли активно участвовать в процессе принятия политических решений. Однако на политической арене участниками были не только НПО, но и МНПО (международные неправительственные организации). Кроме НПО и МНПО, в принятии политических решений принимали активное участие и международные организации, созданные государствами на основе соглашений. Поэтому МО – это межгосударственная организация коллективного характера, которая имеет

¹ См.: Холдоров О.Н. Нетрадиционные акторы в формировании современной международной политики. Худжанд, 2018. 177с.; Лебедева М.М. Акторы современной мировой политики: тренды развития // Вестник МГИМО. 2013. №1 (28). С.38-42.

три основных признака: а) создается на основе соглашения государств-участников; б) имеет специальный орган управления; в) имеет статус института, образованного на основе правил международно признанного права¹.

Важно подчеркнуть, что переговоры, как правило, являются непосредственными источниками сценария международного права и мировой политики. С того момента, как государства ставят себя в положение традиционных акторов, они подчиняются разработанным установлениям, и если страны не будут соблюдать общие правила международного права, то к ним применяются санкции, для них создаются трудности или проходят акции, влияющие на их отношения с другими государствами, что может привести к серьезным негативным последствиям. Само понятие «договор» нашло логическое определение в Венской конвенции о праве международных договоров 1969 года: Статья 2. Для целей настоящей Конвенции: (а) «Договор» означает международное соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируется международным правом, независимо от того, закреплены ли они в одном документе или в двух или более связанных документах, независимо от его конкретного наименования».² Негосударственные структуры так же участвуют в процессе переговоров, разрабатывают условия договора и поэтому становятся важным участником процесса управления переговорами. Следовательно, 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 заключения договора.

Договор, а также два из трех факультативных протоколов к нему часто представляются как международно-правовой инструмент, который в наибольшей степени разрешает участие НПО. Государство, которое принимает условия дого-

¹ См. Вельяминов Г.М. Международное право: опыты. М.: Статут, 2015. С.106.

² Венская конвенция о праве международных договоров. Принята 23 мая 1969 года. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/lawtreaties.shtml (дата обращения: 19.03.2021).

вора, становятся участником, соблюдающим нормы международного права, которые контролирует Спецкомитет ООН по правам ребенка, куда входят представители многих стран. Другой примечательный аспект состоит в том, что на протяжении всего этапа переговоров по Конвенции представители НПО активно консультировали представителей всех стран во время кодификации прав детей на международном уровне (с 1947 по 1989 год). Статус консультанта становится основой для участия НПО в процессе международных переговоров. Однако некоторые государства были против статуса консультанта, полученного НПО в процессе подготовки Конвенции, но, несмотря на эти возражения, НПО было предоставлено право стать участником процесса обсуждения текста Конвенции. Водоразделом становится 1978 год, когда НПО получают официальное право представлять свои предложения и замечания по многим вопросам международного права.

Наиболее важным аспектом в переговорах является участие посредника как в политических, так и в других формах переговоров, имеющих международное значение. «Посредничество - один из старейших и наиболее распространенных механизмов разрешения конфликтов в международных конфликтах»¹. В дипломатическом словаре посредничество определяется как одно из средств мирного разрешения международных споров, суть которого «заключается в том, что какая-либо третья, не участвующая в споре сторона в соответствии с международным правом организует по своей инициативе или по просьбе спорящих сторон переговоры между ними в целях мирного разрешения спора, зачастую принимая непосредственное участие в этих переговорах»². При правильном применении посредник может помочь разрешить или разрушить конфликт. Переговорный вопрос вызывает много вопросов, но один из самых интересных касается необходимости понять, когда посреднические усилия увенчались успехом или когда не удалось урегулировать или разрешить конфликт. Чтобы ответить на этот вопрос,

¹ Посредники в международной торговле. Возможности взаимодействия для российских поставщиков // Маркетинг-журнал 4Р. 31 окт. 2001 г. URL: <http://www.4p.ru/main/theory/3112> (дата обращения: 21.02.2021).

² Англо-русский дипломатический словарь (под редакцией В.С.Шах-Назаровой). М.: РУССО, 1999. 480 с.

мы должны осознавать взаимосвязь между стратегиями, применяемыми посредником, и результатами посредничества. Было предпринято несколько попыток объяснить связь между выбором стратегии медиации и результатом медиации. Однако немногие из них оговорили особые условия, при которых эффективность определенных стратегий посредничества становится заметной.

Следует перечислить основные характеристики медиации:

- посредничество – это продолжение собственных усилий сторон по урегулированию конфликта. В случае неудачи вызывается третье лицо (посредник). Таким образом, посредничество предполагает вмешательство постороннего человека, индивидуума, группы или организации, чтобы вступить в общение между участниками конфликта и предложить свои рецепты разрешения возникших проблем. Это вмешательство не является принудительным, насильственным и, в конечном счете, обязательным. Посредники вступают в конфликт, внутренний или международный, чтобы повлиять на него, изменить, разрешить или ещё каким-либо образом воздействовать на него. Их первостепенный интерес – уменьшить насилие и добиться мирного результата.

Когда посредники применяют стратегию содействия коммуникации, они играют роль следiators, например, передают сообщения от одного участника спора другому и предоставляют участникам спора объективную информацию. Стратегии коммуникации и содействия решительно поддерживает Бертон, который утверждает, что все споры являются продуктом недопонимания и четкое общение между спорящими сторонами через посредников является ключом к разрешению конфликта¹. Эти стратегии позволяют посреднику осуществлять более действенный контроль над процессом посредничества в отношении среды управления конфликтом. Здесь посредник может контролировать, где происходит посредничество, как часто стороны встречаются, как структурирована повестка дня и распространяется информация о прогрессе. Другие аспекты этой стратегии

¹ См. Голубев Д.С. Международное посредничество: от сущностных черт к проблеме выбора оптимального времени для конструктивного вмешательства в интернационализированный конфликт // Инновации и инвестиции. 2015. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-posrednichestvo-ot-suschnostnyh-chert-k-probleme-vybora-optimalnogo-vremeni-dlya-konstruktivnogo-vmeshatelstva-v> (дата обращения: 17.03.2021).

включают контроль над влиянием электората и гласности в СМИ, усиление ситуативных полномочий более слабых сторон и руководство процессом коммуникации.

Поскольку посредничество является добровольным процессом, мотивация или готовность участников спора достичь урегулирования имеет большое значение для результатов посредничества. Чем больше участники спора готовы урегулировать конфликт, тем больше возможностей и ресурсов доступны для посредников и тем выше вероятность, что посредничество будет эффективным. В настоящее время международная среда столкнулась с несколькими конфликтами, инициированными и стимулируемыми разными сторонами по разным причинам. Конфликты поставили под угрозу жизни людей и разрушили экономику многих стран. Например, в настоящее время Венесуэла, Палестина, Индонезия, Сирия, Судан, Иран и Китай конфликтуют с США, Россия и Украина участвуют в конфликте¹. В большинстве этих стран, за исключением Китая и США (их конфликт является торговой войной), многие люди потеряли жизнь, в то время как другие ищут убежища в соседних районах из-за враждебных условий, в которых они обитают. В этом отношении международное сообщество во главе с Организацией Объединенных Наций (ООН) сосредоточено на обеспечении мирного существования и взаимодействия в таких областях через посредничество.

Как отмечает М.М.Лебедева, в качестве неформальных посредников могут выступать и отдельные лица. Таким посредником был, например, представитель Сингапура Т.Кох, который имел статус председателя на 3-ей Конференции ООН по морскому праву, проходившей в 70-е – начале 80-х гг. Проблема заключалась в том, что достичь консенсуса в условиях, когда в переговорах участвуют более 1000 представителей из более чем 150 стран с различными идеологическими ориентациями, разным уровнем технического развития, необходимым для разработки морского дна, и т.п., в принципе, довольно сложно. Т.Кох внёс ряд новых

¹ См. Лукин А.В. Поворот к Азии. Российская внешняя политика на рубеже веков и ее активизация на восточном направлении / Дипломатическая академия МИД России. М.: Весь Мир, 2014. С. 64.

элементов в процесс выработки взаимоприемлемого решения, что и послужило основанием рассматривать его деятельность как неформальное посредничество¹.

На успех посреднического процесса разные люди смотрят с разных точек зрения. Некоторые исследователи считают переговорный процесс успешным, когда обе стороны в конфликте формально или неформально принимают посредника, разрешающего переговоры. Восприятие происходит, в основном, во время нескольких сеансов посредничества с высокими ожиданиями. С другой стороны, успешное посредничество реализуется тогда, когда есть решение о прекращении боевых действий. В данном случае оно фокусируется на ситуации, конечным результатом которой является подписание мирного соглашения. Исследования показывают, что 55% таких посредников терпят неудачу, поскольку обычно не достигают намеченного. Например, посредничество в конфликтах таких стран, как Израиль, Ливан, Палестина и Венесуэла, потерпело неудачу.

Несмотря на то, что положение в Советском Союзе было относительно мирным, его распад вызвал множество проблем при определении границ некоторых вновь созданных республик. В случае с конфликтом между Молдовой и Приднестровьем сопротивление жителей названного региона господству Кишинева было связано с озабоченностью по поводу статуса русского языка и русскоязычного населения в Молдавии. Еще в 1989 году политическое движение Народного фронта Молдовы в Молдавской Советской Социалистической Республике (Frontul Popular din Moldova) одержало убедительную победу, что привело к дальнейшей эскалации конфликта. Движение призывало объявить румынский язык официальным государственным языком, а его конечной целью было объединение Молдовы и Румынии².

Проблемы, сопоставимые с теми, что наблюдались в Молдавском Приднестровье, позже имели место в конфликтах Южной Осетии и Абхазии на террито-

¹ Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. М.: Аспект Пресс, 1999. С.56.

² См. Болотникова О.Р. Территориальная целостность государств и право наций на самоопределение: возможен ли компромисс? // Актуальные проблемы мировой политики и мировой экономики; под. ред. Е.С.Хесина, Н.Е.Злоказовой. М.: Перо, 2010. С.33.

рии Грузии. После распада Советского Союза обе республики столкнулись с дилеммой: присоединиться к недавно созданному Грузинскому государству или бороться за независимость. Южная Осетия, Абхазия и Приднестровье заявили о готовности остаться в составе Советского Союза, пытаясь сохранить значительную автономию, которой они пользовались в составе Советского государства.

Структура ООН и ее роль посредника в области мира и безопасности резко расширились после окончания холодной войны, отчасти в ответ на меняющийся характер конфликтов и как отражение способности организации обеспечивать эффективные ответные меры в контексте меняющейся динамики конфликтов. Увеличение качества сложных внутригосударственных конфликтов в 1990-х годах привело к их резкому сокращению в начале 2000-х годов¹. Однако в последние пять лет эти показатели выросли. Это особенно важно для проведения миротворческих операций, которые, возможно, являются наиболее заметным международным ответом на конфликты. Результаты миротворческих операций были, в лучшем случае, неоднозначными, особенно для активных миссий, которые постоянно растягиваются на длительные периоды и сталкиваются с возрастающими проблемами в их способности противостоять транснациональным угрозам, включая терроризм, и в защите гражданского населения. Попытки реформировать механизмы мира и безопасности ООН предпринимает с 1990-х годов.

Насущная необходимость предотвращения конфликта, а не ожидание, чтобы разрешить его после того, как вспыхнет насилие, содержится в Уставе ООН, и фактически это было основной движущей силой создания организации². Во время холодной войны призывы к более активным усилиям в предотвращении конфликтов звучали с обеих сторон идеологического раскола, и это было центральной темой движения неприсоединения к ООН в содействии миру. В эпоху после холодной войны, и особенно на рубеже тысячелетий, так называемые восходящие державы так же использовали возможность предотвращения конфликтов в ООН, иногда ссылаясь на защиту национального суверенитета и

¹ См.: Голянд И.Л. Теория организации. Красноярск, 2002. С.33.

² ООН и положение в Таджикистане // Справочный документ. Нью-Йорк, 1995. март. С.10.

критику военного вмешательства, которое за два десятилетия нового века распространилось достаточно широко. В качестве примера можно привести военное вмешательство США и их коалиции во внутренние дела Ирака, Сирии, Сомали, Ливии, Афганистана.

Однако предотвращение конфликтов и идея о том, что ООН должна играть в нём центральную роль, не являются исключительной принадлежностью этих государств. Небольшие развивающиеся страны, в том числе так называемые нестабильные государства, так же громко призывали уделять больше внимания предотвращению конфликтов как средству обеспечения долгосрочной устойчивости мирных процессов. Некоторые из основных государств-доноров начали подчеркивать необходимость новаторского мышления в предотвращении конфликтов и выполнении миссии посредничества в разрешении конфликтов. В обзорах 2015 года, а также в последующих резолюциях Генеральной Ассамблеи и Совета Безопасности ООН утверждается, что фрагментация и «разрозненность», которые сопровождают реакции ООН на конфликт, не только заметны, но и снижают общее воздействие усилий ООН¹.

Немаловажным аспектом в проведении посредничества являются личные качества посредника. Он должен обладать интеллектом, способностью к анализу ситуации, быть информированным и отвечать интересам сторон переговорного процесса.

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.

Еще один неисследованный фактор в переговорном процессе – переговорный процесс в мирное время. В 2016 году, после смерти Ислама Каримова, к власти пришел Шавкат Мирзиёев, бывший премьер-министр Узбекистана. Транс-

¹ 70 направлений деятельности ООН: изменяя мир к лучшему. URL: <https://www.un.org/un70/ru/content/70ways/> (дата обращения: 22.07.2021).

формация отношений между соседними странами началась, когда Шавкат Мирзиев впервые посетил Таджикистан с официальным визитом с 2000 года¹. Переговоры инициировала узбекская сторона. Узбекистану после избрания президентом Шавката Мирзиева крайне важно было решить три ключевые проблемы: делимитации и демаркации границы, проблему водных ресурсов и энергетики и экономического товарооборота. Таджикская сторона имела козырь в сфере водных ресурсов, так как Узбекистан постоянно испытывает нехватку воды на поливных землях. В ходе переговоров Таджикистан успешно разрешил стратегические вопросы: во-первых, Узбекистан перестал возражать против строительства Рогунской гидроэлектростанции, во-вторых, не стал останавливать движение товаров и услуг, в-третьих, разблокировал транспортные пути через Узбекистан.

В ноябре 2018 года был открыт первый гидроагрегат Рогунской ГЭС. В настоящее время Узбекистан участвует в таджикских гидроэнергетических проектах, которые идут на пользу обеим странам. Также Ташкент объявил о возобновлении поставок природного газа в Таджикистан по ценам ниже мировых. Узбекистан стабилизировал экономические отношения путем переговоров, войдя в рынок Таджикистана. К примеру, в Душанбе откроется завод корпорации Artel, в июне 2021 года стороны подписали контракты на общую сумму 1 млрд. долл.²

Таким образом, переговорный процесс предполагает не только конфликтные ситуации, но и мирные переговоры. В этих ситуациях участниками переговоров применяется обширный арсенал инструментов. Поэтому анализ ситуации помогает предотвратить последствия конфликтных ситуаций.

Подводя итоги, приведем следующие выводы:

1. Функциями переговоров является урегулирование мирных и конфликтных политических процессов. Переговорный процесс необходим во всех политических, экономических, международных и культурных аспектах мировой политики. Без переговорного процесса не состоится ни одно политическое событие.

¹ См.: Об итогах таджикско-узбекских переговоров в рамках официального визита в Таджикистан Президента Узбекистана Ш.Мирзиёева Интернет-портал СНГ. 11.06.2021. URL: <https://e-cis.info/news/566/92698/> (дата обращения: 23.07.2021).

² См.: «Артель» открыл СП в Таджикистане. 30.09.2020. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2020/09/30/artel/> (дата обращения: 22.07.2021).

Посредничество и вовлеченность в политический процесс выявляют активных участников переговорного процесса.

2. Выявляются модели переговорного процесса, каждая из них отражает суть происходящих событий переговорного процесса. На основе системного подхода можно выделить три основных компонента и функции, которые будут задействованы последовательно. Поэтому к переговорному процессу необходимо подойти как к системному явлению. Модель проведения переговоров предусматривает место проведения переговоров, позицию сторон, стадии, участников переговоров.

3. Особую роль ученые отводят посреднической деятельности. Посредничество – одна из самых востребованных позиций в мировой политике. Посредниками могут стать отдельные личности, страны, организации. Ни одно важное событие в переговорном процессе не может обходиться без посредничества. Главным критерием являются партнерские отношения между сторонами переговорного процесса, посредник может привести стороны к взаимовыгодному компромиссу.

1.2. Субъекты международных переговоров в современной мировой политике

По дипломатическому определению, переговоры – это точка соприкосновения двух или более суверенных государств. Следовательно, это единственный процесс, когда государственная власть не может прибегнуть к принуждению; её действия осуществляются посредством диалога, также известного, как переговоры. По утверждению С.М.Миркасымова, «переговоры – это обсуждение с другой стороной до тех пор, пока не будет найден общий язык»¹. Следует учесть, что это не навязывание своей воли силой, хотя давление не исключено. Кроме того, вопреки распространенному мнению, речь идет не о попытках обмануть

¹ Миркасымов С.М., Рахимова М.А. Дипломатическая служба: теория и практика: учеб. пособие. Ташкент.: Академия, 2004.С.14.

партнера. Также следует отметить, что вопрос не только в нахождении общего языка, но и в решении создавшейся ситуации, проблемы.

Во-первых, переговоры – это правильное объяснение своей позиции и попытка понять, чего хочет другой. Переговоры определяют, что является наиболее важным для каждой стороны, чтобы можно было уравновесить уступки. Поэтому переговоры, естественно, сводятся к торгу всем, что требуется с точки зрения проницательности и осмотрительности. Однако речь идет также о том, чтобы говорить правду, поскольку лживый переговорщик быстро разоблачается; и так как он больше не внушает доверия, он может только потерпеть неудачу. Наконец, переговоры – это преодоление противоречий с помощью воображения, ключ к успеху. Вот почему переговоры – это искусство, которому можно научиться, но которому нельзя научить. Прямые контакты между политическими лидерами положили конец этому золотому веку. 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, она должна была основываться на принципах, отличных от религиозных ортодоксий, которые спровоцировали конфликт в самом начале.

По мнению Н.А.Ушакова, «переговоры начались на западногерманской земле Вестфалии в 1643 году»¹. Это была территория проживания смешанного

¹ Ушаков Н.А. Международное право: учебник. М: Юрист, 2000. С. 34.

католического и протестантского населения. Следует подчеркнуть, что переговоры совпали с боевыми действиями – боевые действия продолжались даже во время переговоров, что чрезвычайно усложняло дискуссию, поскольку, если выигрывала одна сторона, у неё было гораздо меньше шансов пойти на уступки, и наоборот.

Как пишет С.Г.Шеретов, «переговоры проходили в двух разных городах, Мюнстере и Оснабрюке. Эти города были дипломатически освобождены от дальнейших боевых действий. Переговоры империи со Швецией проходили в Оснабрюке, а переговоры с Францией и Испанией в Мюнстере шли параллельно. Участвовали около 200 представителей и тысячи дипломатических чиновников»¹. Переговоры затянулись на пять лет, отчасти потому, что они были беспрецедентными. Ничего подобного раньше не происходило. Это был мирный конгресс всей Европы, чтобы установить *pax generalis* – всеобщий мир. Дипломатические церемонии и этикет, например вопрос, кто имеет приоритет для входа в зал, был символическим, к которому в тот век относились очень серьезно. По мнению Энна Петерса, «обязательство взаимодействия не только является неотъемлемой частью международного права, но и во многом является его основой»².

Следует подчеркнуть, что, согласно Генри Киссинджеру, «в конце концов договоры Вестфалия были торжественно подписаны 24 октября 1648 года»³. В Германии в бесчисленных деревнях и городах устраивались специальные праздничные застолья. Были напечатаны памятные монеты и гравюры с изображением голубя с оливковой ветвью- символа мира. Вестфальский договор признал полный территориальный суверенитет государств-членов империи. Идея заключалась в том, чтобы обрести мир, поддерживая баланс сил. Вестфальский мир был рядом мирных договоров, которые были подписаны в Вестфальских городах Оснабрюке и Мюнстере⁴. Эти договоры, по сути, положили конец европейским

¹ Шеретов С.Г. Введение международных переговоров: учеб. пособие. 2-е изд., стереотип. Алматы: КОУ, 2007. С.64.

² Peters A. International Dispute Settlement: A Network of Cooperational Duties // European Journal of International Law. 2003. P.3.

³ Киссинджер Г. Мировой порядок / пер. с англ. В.Желнинов, А.Милюков. М.: АСТ, 2015. С.15.

⁴ См.: Wilson P.H. Europe's Tragedy: A History of the thirty years war. London, Penguin, 2010. P.14.

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 по всему миру.

Так, С.Холмс, один из американских идеологов, работающих в этом направлении, полагает, что «создатели истинно нового мирового порядка должны покинуть эти воздушные замки и отказаться от воображаемых истин, выходящих за пределы политики, таких, например, как теория справедливых войн или представление о равенстве суверенных государств. Эти и другие устаревшие догмы покоятся на архаических представлениях об универсальной истине, справедливости и морали. Крайне разрушительной производной естественного права является идея равной суверенности государств. Отношение к государствам как к равным мешает относиться к людям как к равным»¹.

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. Однако в процессе ведения переговоров могут возникнуть конфликтные ситуации, поэтому конфликт следует рассматривать как спор: «несогласие по поводу трактовки закона или прецедента; конфликт правовых взглядов или интересов между двумя сторонами»².

Следует привести пример международных переговоров между *двумя странами* – США и Россией по вопросу о сокращении ядерного потенциала. 24 мая 2002 года президентами США и России был подписан Договор о сокращении

¹ Holmes St. The Liberal Idea // The American Prospect. 1991. №7. P.88-89.

² См.: Barnidge R. The international law of negotiation as a means of dispute settlement// Fordham International law journal. 2013. March. P.54

стратегических наступательных потенциалов, известный как «Московский договор»¹. Согласно этому договору, США и Россия должны были сократить численность стратегических ядерных вооружений до 1700-2200 боеголовок к 31 декабря 2012 года².

Журнал «Коммерсант» пишет: «В ходе предвыборной кампании заявления Джорджа Буша и его администрации о России не давали надежды на то, что двусторонние отношения будут развиваться прагматично. Россия была определена как павшая держава, находящаяся в положении упадка, было заявлено о решимости ликвидировать Договор по ПРО 1972 года и пересмотреть подходы к СНВ в одностороннем порядке, активизировать политику США в соседних с Россией государствах (прежде всего в Закавказье и Средней Азии). Согласно точке зрения Т.А.Шаклеиной, «было заявлено о готовности расширить НАТО и принять в альянс все страны бывшего Варшавского договора невзирая на позицию России. Джордж Буш пообещал сделать членами НАТО и страны Балтии и Закавказья в недалекой перспективе»³. Сенат США согласился ратифицировать договор 6 марта 2003 года, так же поступила Государственная Дума, ратифицировав договор 14 мая 2003 г. «Московский договор» официально начал действовать с 1 июня 2003 г. и истек 5 февраля 2011 г., когда был заключен новый договор по СНВ. Россия вошла в переговорный процесс, чтобы найти «юридически обязывающие документы», чтобы в них были определены условия, ограничения, нормы подсчета и правила исключения, которые были бы аналогичны договорам по СНВ. Россия была намерена добиться, чтобы в договоре было определено, что противоракетная оборона США не окажет негативного влияния на эффективность наступательных сил России. США были намерены определить условия формального характера, когда стороны будут заявлять о намерениях по сокраще-

¹ См.: Путин и Буш подписали договор о СНВ. 24.05.2002, 13:34. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/941406> (дата обращения 13.03.2021).

² См.: Козин В.П. Эволюция стратегических и тактических ядерных вооружений США и особенности их применения в XXI веке. М.: Изд-во им. Сабашниковых, 2019. С.106.

³ Шаклеина Т.А. «Фактор России» в ходе президентской избирательной кампании в США в 2000 г. / Российско-американские отношения и выборы в США и России в 1999-2000 гг.; отв. ред. Т.А.Шаклеина. М., 2001. С.36.

нию ядерных сил в дополнительных документах, определяющих дополнительные меры контроля и прозрачности. Однако США не хотели включать в соглашение ограничения по противоракетной обороне, которые предполагают сокращение стратегических наступательных ядерных вооружений.

Россия настаивала, чтобы с США был подписан договор, который обязывает к юридической ответственности, но США не желали ограничить и определить условия подсчета средств доставки и снятия с вооружения ядерных боеголовок. США хотели более гибких условий для сокращения согласно собственным условиям, чтобы при удобном случае быстро восстановить боеголовки для Вооруженных сил. В договоре были четыре главных статьи. Согласно первой статье, необходимо было ограничить стратегические ядерные боеголовки 1700-2200, но было заявлено, что каждая сторона должна определить сама структуру своих сил. Во второй говорится, что СНВ-1 остался в силе; стороны будут использовать режим проверки этого договора для отслеживания сокращений по Московскому договору. Согласно третьей статье, необходимо было создать комиссию из представителей обеих стран, чтобы наблюдать за реализацией условий договора, а четвертая оговаривала дату 31 декабря 2012 г.¹

Согласно условиям Московского договора, США оставляют большую долю средств доставки, определенных в условиях СНВ-2, где предусматривается ограничение для каждой стороны до 3500 боеголовок². Следует заметить, что Соединенные Штаты удалили дополнительные боеголовки из развернутых сил и исключили из подсчета боеголовки, которые можно было развернуть в системах, находящихся в ремонте, или назначить для обычных задач. Так, например, В.П.Козин замечает: «Россия ликвидировала многие из имеющихся у нее баллистических ракет и подводных лодок, сохранив менее 150 межконтинентальных

¹ См.: Евтодьева М.Г. Договор СНВ-3 и национальные интересы России и США // Россия: тенденции и перспективы развития. 2011. №6-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-snv-3-i-natsionalnye-interesy-rossii-i-ssha> (дата обращения: 11.02.2021).

² Козин В.П. Эволюция противоракетной системы США и позиция России. РИСИ. М., 2013. С.84.

баллистических ракет с несколькими боеголовками, около 200 межконтинентальных баллистических ракет с одной боеголовкой и 10 подводных лодок с баллистическими ракетами»¹.

Если обратить внимание на переговоры между США и Россией по поводу контроля и сокращения вооружения, то их первые признаки проявились на встрече в Италии на саммите G-8 в июле 2001 года. В это время президенты обеих стран сделали заявление, что «вскоре начнут интенсивные консультации по взаимосвязанным вопросам наступательных и оборонительных систем». Вначале позиции сторон не совпадали с целями переговоров. Относительно сокращения наступательных вооружений, согласно положению, предложенному Россией, необходимо было сократить их количество до 1500 единиц ядерных боеголовок. США, однако, предложили одностороннее сокращение, когда договаривающиеся стороны могли сами определить размер и структуру ядерных сил, но подробностей о плане сокращения США сообщать не будут, если Министерство обороны не изучит позицию США. Как только изучение закончилось в ноябре 2001 г., стороны обсудили форму и содержание нового соглашения. Специалисты комментировали и пресса сообщала о событиях начала 2002 года, когда позиции сторон были различными. Когда переговоры в мае 2002 года подошли к концу, основные разногласия по заключению договора были устранены и договор был подписан представителями обеих сторон².

Следует сказать, что, когда начались переговоры, США не имели цели по заключению формального договора, где определялись бы правила ограничения развернутых вооружений. США ставили во главу угла положение, согласно которому необходимо придерживаться своих потребностей, размера и структуры ядерных вооружений. Они желали менее формальных условий в переговорах, когда происходил только обмен письмами, где выражалось намерение о сокращении ядерного потенциала, выдвигалось предложение принять декларацию о прозрачности контроля и наблюдения за силовыми структурами. Однако США не

¹ Козин В.П. Эволюция противоракетной системы США и позиция России. РИСИ. М., 2013. С.84..

² См.: Kozin V.P. Evolution of the US ballistic missile defense system and Russia's stance. М.: InfoRos. 2013. P.42.

хотели включить в структуру соглашения пункт об ограничении средств противоракетной обороны. Бывший госсекретарь США Хиллари Клинтон и министр иностранных дел Российской Федерации Сергей Лавров в 2011 году обменивались документами после переговоров, затем официально вступил в действие знаменательный пакт о сокращении ядерных вооружений на второй день 47-й Мюнхенской конференции по безопасности в отеле Bayerischer Hof¹.

Новый договор СНВ был одобрен сенатом США в декабре 2010 года после того, как тогдашний президент США Барак Обама решительно настоял на его принятии. Россия ратифицировала сделку в предыдущем месяце. Десятилетний договор, который мог быть продлен еще на пять лет, вступил в силу, когда Хиллари Клинтон, в то время госсекретарь США, обменялась ратификационными грамотами с министром иностранных дел России Сергеем Лавровым в кулуарах международной конференции по безопасности в Мюнхене².

Новый договор по СНВ являлся краеугольным камнем усилий Обамы по «перезагрузке» отношений США с Россией, и Клинтон назвала его вехой в стратегическом партнерстве. Лавров тогда заявил, что договор отвечает национальным интересам как России, так и США. Новый договор по СНВ, заключенный в 2009 году, ограничивал каждую сторону 1550 стратегическими боеголовками по сравнению с 2200³. Он ограничивал количество развернутых стратегических пусковых установок и тяжелых бомбардировщиков до 700. Пакт также восстанавливал систему мониторинга, которая закончилась в декабре 2009 года, с истечением срока ранее заключенной сделки по поставкам оружия. Россия и США имеют право проводить инспекции на местах по истечении 60 дней с момента вступления соглашения в силу. Пан Ги Мун, будучи Генеральным секретарем

¹ См.: Kozin V.P. U.S. Tactical nuclear weapons: reduction or modernization? M.: Analytical Agency «Strategic Stability». Sabashnikov's Publishing House, 2017. P.66.

² См.: Бирюкова О.В. Политика «перезагрузки» как новый этап российско-американских отношений // Вестник КемГУ. 2014. №3 (59). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-perezagruzki-kak-novyy-etap-rossiysko-amerikanskih-otnosheniy> (дата обращения: 10.03.2021).

³ См.: Russian lawmakers vote to ratify New START nuclear arms pact. Wednesday, 27 January 2021. URL: <https://news.trust.org/item/20210127091821-25q4z> (дата обращения: 02.01.2021)

ООН, приветствовал вступление договора в силу как «историческую, политическую веху на пути к нашей конечной цели: построению мира, свободного от ядерного оружия».

Заглядывая в будущее, Клинтон заявила, что США ведут переговоры с Россией о том, как две страны могут работать вместе для решения проблем, влияющих на их общую безопасность, при сохранении стратегической стабильности. Следует заметить, что предложения включали совместный анализ, совместные учения и обмен данными раннего предупреждения, которые могут лечь в основу совместной системы противоракетной обороны.

Уместно заметить, что достигнутый консенсус США с Российской Федерацией является примером диалога по дальнейшим шагам контроля над вооружениями, включая нестратегическое и неразвернутое ядерное оружие, а также о текущей работе по возрождению, укреплению и модернизации режима обычных Вооруженных сил. Согласно В.Воробьеву, «Сергей Лавров назвал новый договор СНВ продуктом понимания того, что односторонние подходы к безопасности контрпродуктивны»¹. В своем заявлении обе стороны выразили надежду, что продление нового договора по СНВ положит конец тенденции к демонтажу механизмов контроля над вооружениями и их нераспространению, преобладающей в последние годы из-за деструктивной политики США.

Следует подчеркнуть, что суверенные государства предстают не только акторами мировой политики, но и субъектами международного права и основателями международного сообщества. Межгосударственные организации 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 желания в решении ми-

¹ Воробьев В. Сто переговоров Сергея Лаврова.06.04.2009. URL: <https://rg.ru/2009/04/06/lavrov.html> (дата обращения: 01.02.2021).

ровых проблем, эти структуры должны обладать правами на уровне мировой политики, чтобы активно участвовать в мировых переговорах и решать проблемы не только между странами, но и в стране.

Следует также указать на негосударственные организации, которые ведут активную деятельность на международном уровне, когда возникают серьезные проблемы между странами. Д.Е.Калюжная заключает, что начальной точкой активности НПО и надправительственных структур на уровне мировой политики был конец Первой мировой войны¹. Именно после Первой мировой войны они оказали большое влияние на мировые проблемы и заняли свое место в мировой политике.

М.Лебедева и М.Харкевич отмечают: «Развитие НПО идет по восходящей. Уже к началу XX века в Европе и Америке насчитывалось более ста пацифистских общественных организаций. В то время правительства, как это бывает и сейчас, с недоверием относились к организациям, не имевшим официального государственного статуса»². Международные переговоры и мировые отношения невозможно представить без участия НПО, однако их правовой статус на уровне международного права не нашёл должного определения. Некоторые государства в Европе и Америке активно поддерживают участие НПО в международных переговорах, однако другие государства все еще не определились со статусом и стандартами работы и активностью НПО на международном уровне. Хотя международную политику нельзя представить без активного участия НПО, однако международное право четко не определило их правовой статус в структуре права.

Государства решают свои проблемы на уровне мировой политики, вместе с тем остаются проблемы, связанные с правами человека, военными преступлениями, применением запрещённых видов оружия и их последствиями. Так, например, НПО инициировали принятие плана по ликвидации военных объектов и

¹ См.: Калюжная Д.Е. Современные акторы мировой политики и переход к устойчивому развитию. URL: http://e-notabene.ru/pr/article_664.html (дата обращения: 14.03.2021).

² Негосударственные участники мировой политики / под ред. М.Лебедевой, М.Харкевича. М.: Аспект-Пресс, 2013. С.23.

наземных мин. Важное значение имели действия организаций по запрещению противопехотных мин: Международной кампании за запрещение противопехотных мин (МКЗНМ) и Международного комитета Красного Креста (МККК). Мировая политика выглядит так, что НПО создают объединения и проводят конференции, в которых участвует огромное количество НПО со всего мира. Например, НПО активно продвигали заключение договора в Оттаве, который определил ратификацию, выполнение и мониторинг запрета мин. Успехом НПО в мировой политике считается заключение договора в Оттаве. Огромную роль в процессе подготовки Договора в Оттаве сыграло участие Международного комитета Красного Креста. Также следует упомянуть такие НПО, как Amnesty International, Human Rights Watch, в подготовке и заключении договора, который стал важным нормативно-правовым актом и признается многими государствами мира. Поэтому в мировой политике важными становятся вопросы, связанные с правами человека, на которых активно акцентировали внимание эти организации. Они и создали в 1995 году коалицию по преследованию лиц, совершивших преступления против человечности. Коалиция Международного уголовного суда базируется в Нью-Йорке, но имеет офисы по всему миру, в ней эффективно участвует более 2500 НПО со всего мира, выступающих за справедливый, эффективный и независимый Международный уголовный суд.

Роль влиятельных межправительственных организаций в переговорном процессе также является важным элементом международных переговоров в современной мировой политике. Например, А.Е.Кутейников специально отмечает, что «современные МПО осуществляют свою деятельность в соответствии с так называемыми мандатами с довольно строго определенными полномочиями, установленными их членами»¹. Следует отметить, что неправительственные организации (НПО) могут оказать огромное влияние на международные процессы, хотя в процессе заключения договоров между государствами они правоспособностью не обладают и договоров не подписывают. Действия и активность НПО

¹ Кутейников А.Е. Международные межправительственные организации. Теоретико-социологический анализ. СПб., 2012. С.143.

фактически заполняют брешь, оставленную государствами в процессе ведения переговоров и заключения договоров. По этому поводу, П.А.Цыганков делает заключение, что «НПО – это субъекты, которые развивают свою деятельность независимо от государства и могут существенно влиять на общественное мнение»¹. В мировой политике также существуют вопросы, которые являются сферой активного обсуждения, и поэтому участие НПО в процессе обсуждения этих проблем является достаточно традиционным. Например, в последнее время на международных конференциях активно обсуждаются экологические проблемы, проблемы чистой воды, нераспространения различных болезней, в которых участие НПО достаточно заметно. НПО фактически независимо от государств преследуют четко определенные цели в мировой политике.

Количество НПО постоянно растет, и трудно определить, какие сферы мировой политики не могут быть включены в область их активного участия. Рост интернационализации проблем мировой политики привел к тому, что необходимо формировать стандарты в решении этих проблем, и поэтому свой вклад в разработку этих сфер мировой политики вносят и НПО, и национальные организации. Например, вопросы здравоохранения, образования, борьбы с бедностью активно обсуждаются в структурах НПО, здесь принимаются нормы права, которые предлагаются государствам, что почти заменяет активность агентств ООН, а в некоторых случаях значат больше, чем правительства стран. Деятельное участие НПО можно увидеть в решении вопросов гуманитарного характера, правозащитного, религиозного, проблем, связанных с беженцами. Поэтому с каждым годом развиваются области мировой политики, участниками которых становятся НПО, и таким образом развивается их влияние на правительства многих стран.

НПО были посредниками во время международных переговоров по широкому кругу вопросов, имеющих международный интерес. В связи с этим многие эксперты отмечают активность НПО на мировом уровне. Так, например,

¹ Цыганков П.А. Негосударственные участники мировой политики // Обозреватель – Observer: научно-аналитический журнал. 2013. №9. С.8.

М.М.Лебедева отмечает, что «в области прав человека и гуманитарного права НПО сыграли важную роль в разработке предложений, продвижении и усилении государственной поддержки ряда международных соглашений, таких как Конвенция ООН о правах ребенка, о запрете мин и в поддержку римского статуса Международного уголовного суда»¹. Осознавая важность всестороннего исследования участия НПО в разнообразных формах международного сотрудничества, автор предлагает более суженное размышление о том, как НПО влияют на международное право, в частности на международные договоры, путем обзора соответствующей литературы и конкретных случаев.²

Следует подчеркнуть, что нетрадиционные акторы имеют влияние на международные переговоры. Более 1600 экспертов по международным отношениям, представляющих весь политический спектр, в подавляющем большинстве считают Генри Киссинджера, служившего при президентах Ричарде Никсоне и Джеральде Форде, самым эффективным государственным секретарем за последние полвека³. 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. Здесь профессор Гарвардской школы Себениус делится секретами заключения сделок и ключевыми выводами книги. «Он сыграл центральную роль на переговорах во многих достижениях внешней политики США, включая открытие Китая после десятилетий взаимной враждебности, разрядки, и первый договор о контроле над ядерными вооружениями с Советским Союзом в разгар холодной войны, соглашение о разъединении Египта и Сирии с Израилем после

¹ Лебедева М.М. Акторы современной мировой политики: тренды развития // Вестник МГИМО. 2013. №1 (28). С.38.

² См.: Джантаев Х.М. МНПО – субъекты международного права: публичного или частного? // Вестник РУДН. Серия: Юридические науки. 2012. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mnpo-subekty-mezhdunarodnogo-prava-publichnogo-ili-chastnogo> (дата обращения: 10.01.2021).

³См.: Jeremi Suri. Learning from Henry Kissinger // New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2018/08/02/books/review/kissinger-the-negotiator-sebenius-burns-mnookin.html> (дата обращения: 23.06.2021.)

войны 1973 года и Парижским мирным соглашением с Северным Вьетнамом после многих лет ожесточенного конфликта»¹.

Г.Киссинджера часто изображают как великого геополитического мастера, бесстрастно передвигающего фигуры на мировой шахматной доске. Он действительно «уменьшил масштаб» до стратегического уровня во время переговоров, но также «увеличил масштаб» до межличностного: он был замечательно эффективен в понимании коллег и установлении взаимопонимания. Все мы знаем людей, которые чувствуют себя комфортно на стратегическом и аналитическом уровне, но плохо разбираются в людях. Другие ориентированы на людей, но не особо анализируют ситуацию. По мере наработки опыта переговорщики всех уровней могут овладеть этим мощным подходом. Ближе к концу правления президента США Джеральда Форда крупные кубинские и советские вторжения в Анголу угрожали открыть новый фронт холодной войны на фоне широко распространенных предсказаний грядущей «расовой войны» в управляемой белыми Родезии (ныне Зимбабве) и на юге страны. Ян Смит, лидер правительства белого меньшинства Родезии, поклялся, что никогда не примет принцип правления черного большинства в своей стране; тем не менее, через сложную серию переплетенных переговоров – без участия американских военных и с небольшими деньгами – Киссинджер побудил его сделать это. В свою очередь умеренные и радикальные чернокожие африканские государства в регионе фактически согласились не допускать прихода любых иностранных войск. Он убедил Южную Африку оказать решительное давление на своего соседа, даже несмотря на то, что в случае капитуляции Родезии силы против апартеида сосредоточатся – они позже так и сделали в Южной Африке. Чтобы упростить дело, Г. Киссинджер сначала заручился поддержкой Америки и Великобритании для господства черного большинства в Родезии.

¹ Себениус Д. Искусство переговоров по Киссинджеру. Уроки заключения сделок на высшем уровне. М.: Азбука-Аттикус, 2018. С.30.

Затем Г.Киссинджер обратил внимание на усиливающуюся болезненную международную изоляцию Южной Африки, ее ослабленную санкциями экономикой и высокую стоимость ее региональных военных операций. Джону Форстеру, в то время премьер-министру Южной Африки, Г.Киссинджер внушил, как её конструктивная роль по отношению к Родезии может улучшить имидж Южной Африки на континенте и во всем мире. Что наиболее важно, он убедил Форстера в том, что растущая партизанская активность в Родезии неизбежно навяжет стране воинствующее правление черных. Однако, если Южная Африка будет настаивать на том, чтобы Родезия мирно перешла к правлению большинства, шансы на относительно умеренное лидерство черных были намного выше. Под давлением Южной Африки Родезия уступила, и это на весь мир было провозглашено «блестящим дипломатическим подвигом» Г.Киссинджера. Данный контекст наглядно иллюстрирует влияние частного актора на международные переговоры.

Следует заметить, что корпорации, являясь акторами международных переговоров, лоббируют свои интересы, даже несмотря на соперничество сверхдержав. К примеру, во второй половине XX века из-за непростых дипломатических отношений между США и Советским Союзом американские компании практически не могли вести бизнес в Советском Союзе. Дональд Кендалл, в то время генеральный директор Pepsi, поставил задачу прорваться на советский рынок. Задолго до того, как между двумя странами установились рабочие отношения, Дональд Кендалл вел переговоры с высшим руководством Кремля о продаже своего безалкогольного напитка. После десятилетий заключения сделок СССР начал производство и продажу Pepsi в 1971 году, что стало огромной победой для компании над её главным конкурентом – Coca Cola. Чтобы сделка сработала, Дон Кендалл принял оплату в виде водки и однократного обмена линкоров на три миллиарда долларов. В разгар холодной войны, когда дипломатические отношения между США и Советским Союзом ухудшились, генеральный директор Pepsi приступил к выполнению единоличной миссии по установлению торговых отношений.

Дональд Кендалл понимал, что Pepsi необходимо расти, и в то время самым простым способом добиться этого было проникновение в новые страны. Coca Cola доминировала в продажах газировки по всей Европе, поскольку армия США во время Второй мировой войны распространила данный напиток всюду. В результате Дональд Кендалл начал поиски незадействованных рынков, на которых Pepsi могла бы закрепиться. За шесть лет он удвоил международное присутствие компании, расширив ее охват с 60 стран почти до 120, но на протяжении десятилетий Кендалл отчаянно хотел попасть на рынок Советского Союза. СССР представлял собой огромный неиспользованный источник бизнеса, однако коммунистическая экономическая политика делала его сложным деловым партнером. Помимо этих трудностей, у Советского Союза и США было мало официальных каналов связи, благодаря чему создание любого вида бизнеса было практически невозможно. Кендаллу потребовалось более десяти лет, чтобы получить еще один шанс продать советскому руководству свой продукт, но в 1971 году у него появилась вторая возможность. За прошедшие годы многое изменилось – кубинский кризис, Берлинская стена, война во Вьетнаме – но Кендалл все еще мечтал о том же. Ричард Никсон, президент США, инициировал мирные переговоры с новым главой правительства Союза Алексеем Косыгиным, которые привели к международной бизнес-конференции.

В 1989 году, в ходе одной из самых уникальных деловых сделок в истории, корпорация Pepsi и Советский Союз заключили сделку о предоставлении поставщику безалкогольных напитков военных кораблей на сумму три миллиарда долларов: 17 подводных лодок, крейсер, фрегат¹. В следующем году Pepsi и СССР заключили еще одну сделку в том же духе, на этот раз в отношении нефтеналивных танкеров и грузовых судов. Затем, в начале 90-х годов, Советский Союз распался, и годы построения отношений, которые Кендалл вложил в партнерство двух сторон, были утрачены вместе с ним. На рынок Российской Федерации вошла Coca-Cola, которая начала монополизировать рынок своей продукцией,

¹ Акимов В. Бартер по-нашему: как СССР обменял военный флот на газировку Pepsi // РИА «Новости». 20.07.2019. URL: <https://ria.ru/20190720/1556572200.html> (дата обращения: 27.06.2021).

и конкурирующий производитель содовой теперь продает больше, чем Pepsi в этом регионе.

Но даже несмотря на то, что Pepsi в конечном итоге проиграла с СССР, усилия Дональда Кендалла по открытию страны для американской торговли по-прежнему остаются легендой. Это яркий пример переговоров, когда даже в условиях двухполярного мира можно прийти к консенсусу. В 2004 году Дональд Кендалл получил от Владимира Путина российский орден Дружбы, закрепивший за ним статус одной из самых влиятельных деловых фигур в советско-американских отношениях¹.

Не следует отбрасывать такого важного участника международных переговоров, как *посредники*. Посредники сознательно 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. Оно означает, что противники в неразрешимом конфликте выбирают, начинать или продолжать посредничество или нет, и сохраняют контроль над исходом (если не всегда над процессом) конфликта, а также свободу принимать или отвергать любые аспекты процесса или выработать окончательное соглашение.

Следует рассмотреть различные стратегии и посредством эмпирического исследования попыток посредничества в международных спорах между 1945 и 1995 годами доказать, что «директивные» стратегии более эффективны, чем недирективные. Как утверждает Д.С.Голубев, «связь между директивными стратегиями и успешными результатами очень сильна в отношениях между персоналом и менеджментом»².

¹ Тадтаев Г. Умер угостивший Хрущева пепси экс-глава PepsiCo. 21.09.2020 URL: <https://www.rbc.ru/society/21/09/2020/5f686f2f9a7947315c23cd63> (дата обращения: 22.06.2021).

² Голубев Д.С. О структурно-динамических факторах результативности международного посредничества в интернационализированных конфликтах // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №3-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-strukturno-dinamicheskikh-faktorah-rezultativnosti-mezhdunarodnogo-posrednichestva-v-internatsionalizirovannyh-konfliktah> (дата обращения: 29.04.2021).

Важно предположить, что урегулирование международных конфликтов стало приоритетом глобальной повестки дня. Нельзя игнорировать разрушительные последствия конфликтов во все более глобализирующемся мировом порядке. Есть несколько мирных способов разрешения конфликтов. К ним относятся уклонение от ответственности, переговоры, посредничество, арбитраж и судебное разбирательство. Из них посредничество дает много преимуществ. Его рассматривали ученые и студенты, изучающие политологию, психологию, бизнес-менеджмент и право, а также посредники-практики. Было предложено множество различных определений процесса, но при этом реально консенсуса по любому из них не было достигнуто.

По утверждению И.А.Василенко, «посредничество – это добровольный процесс. Это происходит, когда участники спора обращаются за помощью к третьим сторонам»¹. Право принять или отклонить предложение о посредничестве или результат посредничества полностью принадлежит участникам спора. Факт, что посредничество является добровольным процессом, напрямую связан с его успехом или неудачей. Без высокого уровня готовности участников спора уступить невозможно мотивировать лицо к участию в урегулировании конфликта и добиться успешного результата посредничества.

Посредничество определяется как мирный подход к разрешению конфликтов, при котором беспристрастные третьи стороны помогают участникам спора разрешать конфликты посредством информирования и социального влияния, без применения насилия или ссылки на авторитет правовой системы. Цель спорящих сторон при приглашении или согласии на посредничество состоит в том, чтобы достичь компромисса в конфликте или, по крайней мере, показать готовность к нему. Третьей стороной в посредничестве может быть физическое лицо, организация или страна, которые не являются прямой стороной в конфликте. Чтобы посредничество было успешным и был достигнут компромисс, посредник должен использовать эффективную стратегию. Стратегия посредничества обозначает общий план посредников для разрешения и управления конфликтами.

¹ Политические переговоры: учеб. пособие / под ред. И.А. Василенко. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011. С.41.

В ООН акт посредничества описывает политические навыки, применяемые Генсеком ООН и его представителями посредством осуществления «добрых услуг» Генерального секретаря без применения силы и в соответствии с принципами Устава ООН. ООН как посредник участвует в процессе в качестве третьей стороны, когда конфликтующие стороны либо обращаются за помощью, либо принимают помощь ООН с целью предотвращения, урегулирования или разрешения конфликта¹. Поэтому навыки посредничества можно использовать во всех следующих контекстах:

- до конфликта через превентивную дипломатию;
- во время конфликта посредством миротворческой деятельности;
- после конфликта продвигать условия его реализации и принятые соглашения;
- во время миростроительства проявлять усилия по укреплению мира и созданию основы для устойчивого развития.

Однако посреднический мандат ООН определен более конкретно. Когда ООН призвана выступить посредником в разрешении конфликта, стороны соглашаются с тем, что называется посредническим мандатом. Это означает, что они признают присутствие посредника ООН, чтобы помочь им найти решение для улаживания их конфликта. Посреднический мандат Организации Объединенных Наций дает Генеральному секретарю или его послам полномочия:

1. Встретиться и выслушать все стороны конфликта.
2. Проконсультироваться со всеми сторонами для разрешения конфликта; предлагать идеи и решения для облегчения и разрешения конфликта.

Хотя окончательный результат должен быть согласован сторонами, роль посредника влечет за собой гораздо большую ответственность и участие в исходе конфликта. Как и в других случаях посредничества, благополучный исход при посредничестве ООН не является обязательным, если Совет Безопасности не предпримет действия для обеспечения соблюдения принятого соглашения.

¹ См.: How Nations Negotiate. Ikle F.Ch. N.Y. A.O.: Harper & Row, 1976. P.34.

Окончательное выполнение посреднического соглашения зависит от обязательств сторон. Посреднический мандат ООН особенно полезен для сторон, поскольку он дает им возможность воспользоваться опытом и передовой практикой, накопленной ООН как организацией в области урегулирования конфликтов.

Посредник в процессе переговоров может также представить свою роль, включающую тактику и стратегию переговоров. Тактика, связанная с этой стратегией, включает выбор места для встреч, контроль темпов и формальностей встреч, контроль физической среды, установление протоколов, предложение процедур, выделение общих интересов, снижение напряженности, контроль времени, решение в первую очередь простых вопросов, структурирование повестки дня, удержание сторон за столом, помощь сторонам в сохранении лица и сосредоточенности процесса на проблемах процедурной стратегии, которая предназначена для создания благоприятной среды для управления конфликтами. Выбор стратегии является результатом множества взаимодействующих факторов. Посредники выбирают свои стратегии, исходя из своих возможностей и оценки контекста конфликта. Успеху посредничества способствуют многие факторы. Одним из решающих факторов является готовность сторон урегулировать конфликт.

Таким образом, этот тезис направлен на определение последствий посредничества в современных международных конфликтах. Основная проблема в разрешении конфликтов – это определение наиболее подходящего и достаточного посредничества. Однако определение наилучшего посредничества становится чрезвычайно сложным, поскольку конфликты принимают разные контексты и направления. Стратегии, включающие процедурные, коммуникативные, директивные, превентивные и аполитичные меры, были применены в попытке разрешить конфликты в мире. Что касается процедурной стратегии, то миротворец регулирует время, повестку дня и место проведения, отправку информации и степень формальности встреч. Основная цель – минимизировать стресс и разлад между участниками спора.

Например, в период с 2002 по 2004 год Организация Соединенных Штатов (это организация, включающая государства Латинской и Северной Америки) вместе с Программой развития ООН способствовала переговорам между президентом Венесуэлы Уго Чавесом и оппозицией с целью предотвращения возникновения конфликта. Вплоть до 2014 года водворилось спокойствие, пока оппозиция не начала противодействовать руководству Николаса Мадуро, и ситуация обострилась в 2019 году, когда он был приведен к присяге на второй срок.

С другой стороны, коммуникативная техника требует, чтобы посредник продвигался вперед и пассивно сосредоточивался на содействии общению и сотрудничеству между сторонами переговоров. Комиссия по установлению истины принимает участие в установлении фактов насилия и его основных причин, а также помогает партии урегулировать жалобы. Например, когда в Кении на выборах 2007-2008 года вспыхнуло послевыборное насилие, в состав этого органа вошли основные игроки из Организации Североатлантического договора (НАТО), а председателем был ныне покойный бывший Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан. В данном случае критическим подходом было силовое посредничество, которое привело к соглашению сторон о коалиционном правительстве, а значит и к миру. При директивном подходе к посредничеству миротворец стремится повлиять на содержание и окончательное решение переговоров.

Посредник может пригрозить использовать для страны дипломатические санкции или обещать стимулы и помощь. Лучшим примером является Токийская конференция, целью которой было восстановление и развитие Шри-Ланки. Присутствующие стороны: США, ЕС, Норвегия и Япония – предложили финансовую поддержку в размере 4,5 млрд. долл. США для восстановления и улучшения экономики Шри-Ланки, тем самым укрепив мирное сосуществование.

Более того, превентивная дипломатия помогает посредникам предотвращать возникновение споров или их перерастание в конфликт между спорящими сторонами и ограничивать распространение драк в случае их возникновения. Эта стратегия имела решающее значение в таких конфликтах, как торговая война

между США и Китаем, споры между Россией и США и конфликт между Северной Кореей и США. Наконец, существует аполитичная стратегия, при которой некоммерческие и частные организации, например International Crisis Group, участвуют в разрешении международных конфликтов посредством их исследования, анализа и поддержки разрешения конфликтов. Хорошей иллюстрацией является исследование, проведенное Международным институтом устойчивого развития в 2009 году в зонах боевых действий в Ливане, Сирии, Иордании, Палестине¹.

Однако некоторые ученые утверждают, что последний показатель является подвижным, поэтому изучают как краткосрочные, так и долгосрочные результаты. В этом случае они предполагают, что краткосрочные результаты процесса должны быть разделены на два. Один из них заключается в достижении соглашения о политических вопросах, разделении власти на территории, гарантиях безопасности третьих сторон или обеспечении правосудия. В основном он фокусируется на любом исходе посредничества, чтобы минимизировать враждебность в регионе ведения войны. Например, согласно подобной мере, посредничество в Сирии может считаться успешным благодаря созданию некоторых зон, свободных от войны: региона Идлиб, Восточной Гуты, Кармана Растана, Южной Сирии, благодаря обращению Турции, России и Ирана.

И наоборот, долгосрочным успехом считается предотвращение конфликта, когда низкая вероятность возобновления войны и боевых действий означает завершение посредничества. В большинстве переговоров, ведущих к деэскалации или окончанию войны, возобновление войны происходит через большой период времени. Спорам, подобным возникшим в Венесуэле, потребовалось более десяти лет, прежде чем они снова появились. Во всех перечисленных случаях нет явного детерминанта посредничества из-за непредсказуемого характера конфликта. В этом отношении результат посредничества в достижении успеха всегда относителен и зависит от степени посредничества.

¹ См.: How Nations Negotiate. Ikle F.Ch. N.Y. A.O.: Harper & Row, 1976. P.34.

Количество конфликтов утроилось после окончания холодной войны, что привело к увеличению численности погибших и жертв споров и войн в мире. Более 65 миллионов человек были перемещены из-за конфликтов в их регионах, из-за которых Сирия переместила более половины своего населения – около 6,5 млн. человек¹. Следовательно, необходимость и мобильность посредничества возросли, что побудило ООН сосредоточить внимание на различных мерах по предотвращению будущих войн в других регионах, поскольку она пытается разрешить существующие.

Характер конфликта также создает проблемы в посредничестве из-за таких проблем, как хрупкость государства, переплетение политических, криминальных и идеологических интересов, как, например, в Сирии, где ИГИЛ идёт против правительства, а правительство унижает своих граждан. Кроме того, сложности в экономическом конфликте и положении стран, к примеру в торговой войне между США и Китаем, а также неясные цели усилившихся вооруженных группировок являются проблемами для посредничества. К тому же, регионализация и интернационализация споров усложняют ситуацию, препятствуя посредничеству.

В-четвертых, вклад средств массовой информации в распространение информации, часть которой не подтверждена, приводит к обостренной реакции и эскалации конфликта в пострадавшем районе. Более того, принятие мирных соглашений в напряженной обстановке приводит к рецидиву конфликта, как в случае с Южным Суданом, что искажает весь процесс посредничества. Наконец, недостаточная поддержка от Совета Безопасности ограничила посреднические усилия ООН.

В заключение следует подчеркнуть, что динамика продолжающихся войн в мире возрастает настолько быстро, что ООН, Совет Безопасности и частные организации должны предпринять активные шаги, чтобы минимизировать и

¹ См.: Бузар Халида. Без мира не может быть устойчивого развития: порочный круг, который мы в состоянии разорвать. URL: <https://www.un.org/ru/chronicle/article/21980> (дата обращения: 22.03.2021).

предотвратить возникновение любого конфликта в будущем с помощью стратегий, описанных выше. До сих пор влияние посредничества было довольно низким из-за распространения войн и их усиления в политике, экономике и социальной сфере международных отношений.

Таким образом, посредники и послы мира должны приложить большие усилия не только для того, чтобы сосредоточить внимание на текущих спорах, но и для повышения осведомленности о важности мира, любви, гармонии и общественной поддержки. Следовательно, проблемы в посредничестве будут устранены, а значит будет создано высокоэффективное посредничество для стабильного и гуманного мира.

Не менее важным участником переговорного процесса могут выступать организации, внесенные в список запрещенных групп, например движение «Талибан»¹. Эта организация до 2001 года находилась у власти в Афганистане и в течение 20-ти лет вела борьбу с коалиционными силами, вошедшими в Афганистан под предлогом борьбы с международным терроризмом. Однако начиная с 2019 года, когда Д.Трамп был президентом США, его администрация через своего представителя по Афганистану Залмая Халилзода вела переговоры с представителями «Талибана», не привлекая в переговорный процесс администрацию президента Афганистана Ашрафа Гани. В результате переговоров было решено передать власть в Афганистане движению «Талибан», что было поддержано некоторыми странами-соседями. Движение «Талибан» де-факто было поддержано Ираном, Пакистаном, Китаем, Узбекистаном, Россией, Туркменистаном, Индией. Только Таджикистан не поддерживал «Талибан», считая, что это движение не подтверждает свои обещания о создании «правительства всеобщего доверия». Сам факт переговоров между США и движением «Талибан» в Дохе уже является прецедентом, так как считалось, что с террористами переговоров не ведут². Од-

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.

нако внешняя политика США в Южной Азии вынудила их вмешиваться 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, 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 конференции, проводя различные дипломатические встречи. Например, можно привести приглашение представителя талибов на саммит ШОС в Самарканде в 2022 году.

В заключение следует сделать некоторые выводы по данному параграфу:

1. Акторы международных переговоров делятся на традиционных и на нетрадиционных. Если в традиционном понимании актором обычно представляют государство, то к нетрадиционным относят международные организации, к примеру ООН и другие. Транснациональные корпорации (ТНК) также ведут плодотворные переговоры с государством для защиты своих интересов.

2. Субъекты международных отношений в XXI веке приобретают сложный механизм взаимодействий после холодной войны. Впоследствии многополярный мир изменил сферы влияния каждого актора в определенных регионах. Поэтому во время организации и проведения переговоров на международном уровне необходимо учитывать интересы региональных акторов.

3. Международные неправительственные организации (МНПО), участвуя в международных переговорах, излагают свои идеи и нововведения с целью рекомендации или желая обязать государства выполнять их требования. Отдельные

личности, без сомнения, имеют влияние на переговоры, даже если они не являются действующими дипломатами. На международных переговорах они могут представлять интересы корпораций или государства.

4. Наибольший интерес в международных переговорах вызывает посредничество между отдельными акторами, государствами, корпорациями, организациями. Посредничество играет ключевую роль в переговорном процессе. Необходимо отметить, что участие посредника в переговорах в мирное время в корне отличается от посредничества в условиях конфликта.

5. В качестве актора международных отношений следует признать также международные террористические организации, когда некоторые из них могут быть участниками международных переговоров. Как пример можно назвать движение «Талибан», которое по настоящее время считается террористической организацией, запрещенной во многих странах.

1.3. Технология ведения переговоров

В международных отношениях переговорные процессы играют решающую роль в формировании мировой политики и могут определить результаты, а также влиять на их выбор и то, как они реализуются. Этот момент получает все большее признание в последние десятилетия. Известный государственный деятель и бывший госсекретарь США Генри Киссинджер определил переговоры как «процесс объединения противоречивых позиций в общую позицию посредством единого правила принятия решений»¹. Процесс переговоров может быть проявлением сотрудничества или конкурентных отношений между сторонами.

Политическая технология – это совокупность техники, стратегии и тактики, применяемых в процессе переговоров.

По Г.В.Баранову, в переговорном процессе применяются следующие политические технологии²:

¹ Kissinger H.A. Nuclear Weapons and Foreign Policy. W.W. Norton, New York, 1969. P.35

² Баранов Г.В. Политические технологии: учеб. пособие. Омск: ООО «Изд-во «Апельсин»», 2017. С.37.

1. Фасилитативная политическая технология – политтехнология деятельности нейтрального участника переговоров с целью оптимизации и идентификации проблемы, организации конструктивной совместной активности и принятия необходимого соглашения¹. Эта технология стимулирует стороны к принятию оптимального взаимовыгодного решения возникших вопросов.

2. Посредническая, или медиационная (медиативная) политическая технология политических переговоров – политтехнология деятельности прогрессивного вмешательства посредника-медиатора в переговорный процесс с возможностями формирования повестки дня и отклонения неадекватных способов поведения во время переговоров для выявления проблемы и средств достижения приемлемого соглашения². Эта технология позволяет сторонам разработать вопросы и программы, включенные в повестку дня, то есть решить, допустимы ли некоторые аспекты и способы поведения участников переговорного процесса.

3. Социокультурные политические технологии политических переговоров согласно специфике исторической цивилизационной культуры народа: политтехнологии политических переговоров народов западноевропейской культуры; политтехнологии политических переговоров народов конфуцианско-буддийской культуры; политтехнологии политических переговоров народов индо-буддийской культуры; политтехнологии политических переговоров народов латиноамериканской культуры; политтехнологии политических переговоров народов российской культуры; политтехнологии политических переговоров народов арабской культуры; политтехнологии политических переговоров народов африканской культуры³. Тип культуры определяет поведение участников переговорного процесса. Характерные черты поведения помогают посредникам найти подходящий выход из сложных ситуаций.

¹ Баранов Г.В. Политические технологии: учеб. пособие. Омск: ООО «Изд-во «Апельсин»», 2017. С.37.

² Там же.

³ Там же.

4. Национально-стилевые политические технологии политических переговоров по критерию специфики национального стиля – реализации ценностей и традиций культуры единичной социально-этнической общности¹. Некоторые аспекты традиций и культуры определяют ценностную ориентацию участников переговоров.

Таким образом, классификация технологий, применяемых участниками переговоров, является способом достижения компромисса в общении. Поэтому не менее важную роль играет поведение участников переговорного процесса. Согласно И.А.Василенко, «посредник (медиатор) – это лицо (а также организация, государство), при участии которого ведутся переговоры между сторонами. Различают посредничество официальное и неофициальное. В первом случае в роли посредника выступают государства или межправительственные организации, во втором — частные лица, научные или неправительственные организации»². Также существует конфиденциальное посредничество, при котором не принято разглашать информацию о конфликте. Конфиденциальное посредничество имеет латентный характер.

Переговорное поведение обуславливает целостное организационно-структурное поведение сторон при решении проблемы. Необходимо отметить, что большая разница отмечается в конфликтных и мирных переговорах. Технологии, применяемые в конфликтном переговорном процессе, отличаются поведением, 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 считается роль посредника в урегулировании конфликта. Главное отличие заключается в нежелании сторон идти на уступки, если спор превратился в вооруженный конфликт. Поэтому психико-эмоциональное настроение стороны может повлиять на исход переговорного процесса. Также при вооруженном конфликте обычно договоренность между сторонами заключается на нейтральной

¹ Баранов Г.В. Политические технологии: учеб. пособие. Омск: ООО «Изд-во «Апельсин»», 2017. С.37.

² Международные переговоры: учебник для магистров / И.А.Василенко. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2015. С.24.

территории. Примечательным фактом является то, что стороны, заключив договор продолжают вести 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. Для создания таких ограничений стороны применяют угрозы взаимных наказаний, которые, хотя и не доводят до полного уничтожения друг друга, но могут нанести значительный экономический или политический ущерб. В этом случае велика вероятность того, что потери при вооруженной борьбе превысят полученные выгоды»¹.

При вооруженном конфликте стороны обеспокоены физической расправой от другой стороны. Эта угроза заставляет обе стороны отказаться от насилия и разрешить конфликт мирным путем. Поэтому в условиях конфликта между сторонами переговоры становятся результатом убеждения сторон, чтобы они подсчитали потери и приобретения в случае продолжения или прекращения конфликта. Тогда условиями для переговоров становятся потери и выигрыш, которые предстают явными для выбора механизма переговоров, предлагаемого либо посредниками, либо самими участниками переговоров. С другой стороны, чрезмерное недоверие к противнику приводит к жестким ограничениям, контролю и проверкам, что является одним из факторов сложности переговорного процесса. Конечно, здесь необходимо обоюдно довериться другой стороне. Вопрос о доверии в переговорном процессе, особенно в конфликтном переговорном процессе, требует отдельного изучения. Возможно, даже если постановка вопроса о доверии сторон оговорена в соглашении, реально она может быть не выполнена. Например, пакт о ненападении Германии на СССР все-таки был нарушен, хотя соглашение было подписано.

Таким образом, переговоры в условиях конфликта предполагают применение ряда техник: манипулирования, компромисса, торга, уступок и пр. К примеру, после прихода к власти Владимира Путина в 2000 году внешняя политика

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

России была сосредоточена на сохранении влияния на бывшие советские республики. Стремление России к налаживанию отношений с бывшими советскими республиками в Восточной Европе и на Кавказе было направлено на то, чтобы создать преграды для западных политических и военных структур, не давая им приблизиться к границам России и угрожать ее безопасности. В молдавско-приднестровском конфликте российская армия поддержала жителей региона с целью защиты русскоязычного населения Молдовы. С точки зрения Кремля, аннексия Румынией Молдовы была бы основной угрозой, исключив данную страну из сферы влияния Москвы. Для России Приднестровье – инструмент политического давления на молдавских официальных лиц, неспособных захватить полную власть на своей государственной территории, что блокирует присоединение страны к Североатлантическому договору и Европейскому союзу. Имея политический и военный контроль над властями в Тирасполе, Москва поддерживает мирный диалог, надеясь сохранить политическую юрисдикцию над Приднестровьем и Молдовой.

Мирные переговоры – это процесс, в котором участвуют акторы мировой политики вне конфликтного времени. Иногда они будут иметь четкое решение, а иногда это будет просто нейтрализация проблем, пусть даже в меньшей степени, чем они были раньше. Соответственно, механизмы и технологии подобного переговорного процесса отличаются от переговоров, организованных и проводимых во время конфликта.

Парижское соглашение устанавливает глобальные рамки для предотвращения опасного изменения климата, ограничивая глобальное потепление ниже 2 градусов и прилагая усилия по его ограничению до 1,5 градусов. Оно также направлено на укрепление способности стран справляться с последствиями изменения климата и поддержку их усилий. Парижское соглашение является первым в мире универсальным, юридически обязывающим соглашением по глобальному изменению климата, принятым на климатической конференции в Париже, подписанным 21 государством в декабре 2015 года. Соглашение подпи-

сали более 190 участников. Официально соглашение было ратифицировано 5 октября 2016 года, что позволило ему вступить в силу 4 ноября 2016 года. Чтобы соглашение вступило в силу, по крайней мере 55 стран, на долю которых приходится не менее 55% мировых выбросов, должны были подписать соглашение.

Поэтому, сравнивая технологии переговоров в мирных условиях, следует отметить *один важный признак*, который отсутствует в переговорах между конфликтующими сторонами. В мирном переговорном процессе стороны настроены дружелюбно, то есть здесь ситуация совсем другая. Каждая сторона старается пойти на соглашение. Взаимоуважение является выгодной позицией для каждой стороны, что отличает такую технологию ведения переговоров от конфликтных переговоров. Техника и тактика мирного заключения соглашения является гарантией партнерских отношений, настрой на враждебность или дружелюбие играет главную роль в политическом переговорном процессе. В отличие от конфликтных переговоров, мирные переговоры легко поддаются решению. Также сам процесс мирных переговоров длится быстро, все стороны стремятся придерживаться соглашения, в долгосрочной перспективе решаются все вопросы и возобновляются новые соглашения по истечении срока предыдущих соглашений. Эти и другие последствия конфликтного и мирного переговорного процесса связаны с нижеследующими технологиями переговоров.

С начала 1990-х годов международные переговоры по климатической политике проводились в контексте Конвенции ООН об изменении климата с участием почти всех стран мира. Как участники ООН, страны действуют как суверенные государства, и, в соответствии с традицией принятия решений консенсусом, как правило, все голоса учитываются. Однако переговоры по климату также показали, что часто бывает трудно достичь согласия между странами. Для этого есть несколько причин: *во-первых*, страны разнообразны в экономическом, социальном и экологическом отношении. Их финансовая способность реагировать на воздействие изменений климата или действовать по смягчению его последствий различается, равно как и степень ответственности стран за изменение климата.

Во-вторых, страны могут играть в «переговорные игры», пытаясь прийти к более благоприятному для них исходу переговоров, возможно, за счет других. **В-третьих**, переговорам по климату уже давно мешает отсутствие научных знаний о глобальном потеплении и о том, влияют ли люди на климатические системы и каким образом. В результате, вместо того, чтобы вести переговоры, руководствуясь четкой постановкой проблемы и целями, формулировка климатических целей долгое время была темой самих переговоров. Согласно статье второй Конвенции ООН, «Стороны, каждая из которых представлена национальными делегациями, сгруппированы по своим регионам, в основном по административным причинам»¹: африканские государства, азиатские государства, восточноевропейские государства, государства Латинской Америки и Карибского бассейна, а также западноевропейские и другие государства (например, включая ЕС, Австралию, Норвегию, Швейцарию и США).

Чтобы лучше представить свои основные интересы на переговорах, стороны объединились в группы единомышленников. Основные группы: группа из 77 стран G-77, которая была основана в 1964 году и в настоящее время насчитывает более 130 членов из развивающихся стран: Китай обычно сотрудничает с G-77, существует альянс малых островных государств AOSIS, который представляет собой коалицию из 43 низко расположенных и малых островных государств, которые в большинстве своем также входят в группу G-77 и Китая. Наименее развитые страны, в группу которых входят 50 стран, разделяют общие интересы, например, в уязвимости и адаптации к изменению климата. Европейский союз как региональная организация по экономической интеграции, Umbrella Group, представляющая собой свободную коалицию развитых стран, не входящих в ЕС, и группа экологической целостности, в которую входят Мексика, Лихтенштейн, Монако, Республика Корея и Швейцария. Кроме того, существует несколько других групп, таких как ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти), Центральная Азия, Кавказ и Молдова, страны БРИКС - Бразилия, Россия, Южная

¹ Конвенция Организации Объединенных Наций. Нью-Йорк, 2005.

Африка, Индия и Китай. В идеале переговоры подкрепляются четким определением и описанием экологической проблемы, которую необходимо решить с соответствующими целями. Это помогает странам оценить, насколько и в какой степени ход переговорного процесса соответствует первоначальной цели. Затем страны соглашаются сформировать международную коалицию для реализации принятой цели и с четким описанием ответственности каждой страны.

По типам политических технологий переговоры делятся на:

- ✓ прогностические;
- ✓ рациональные;
- ✓ тактические переговоры;
- ✓ инструментальные.

Американский политолог М.Блейкер выделяет в процессе переговоров три уровня. Первый – уровень подготовки, когда следует подготовить ситуацию для переговоров, т.е. определить круг вопросов для обсуждения, сформировать позиции по ним. Второй уровень – сам процесс ведения переговоров, третий – получение результатов. Рациональный тип реализуется в процессе переговоров, то есть стороны проверяют достоверные данные, анализируют свои позиции по поводу вопроса и что можно получить в конце переговоров.¹

Подводя итоги, можно утверждать, что подготовительный этап переговоров называется «предпереговорным» процессом. Он определяет, что можно ожидать от предстоящих переговоров, чем можно заинтересовать стороны. Это своего рода «переговоры о переговорах».

По М.М.Лебедевой, подготовка к переговорам предполагает:

- решение организационных вопросов;
- подготовку содержательных моментов².

Без подготовительного этапа переговорный процесс становится безрезультатным. Значимая роль также отводится подготовительной стадии о месте и вре-

¹ Zartman I.W., Berman M.R. The Practical Negotiator. New Haven: Yale University Press, 1982. P.84

² Лебедева М.М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект-Пресс, 2010. С.75.

мени проведения переговоров: собственная территория, территория противоположной стороны, нейтральная территория. Все эти вопросы решаются в подготовительном процессе переговоров.

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

Тактический тип переговоров включает стратегию торга (bargaining) и содержит так называемые стратагемы для того, чтобы убедить стороны в целесообразности принимаемых решений в процессе переговоров. По Л.С.Большедворовой¹, принято 17 тактических приемов в переговорном процессе.

1. Тактика давления. Разновидностями применения данного тактического приема могут быть: угрозы, ложные угрозы (блеф), ультиматум («соглашайтесь или прекращаем переговоры»).

2. Тактика завышения первоначальных требований.

3. Тактика дисквалификации.

4. Тактика расстановки в своем положении ложных моментов.

5. Тактика выдвижения требований в последнюю минуту.

6. Тактика растущих требований.

7. Тактика пакета, или пакетного решения вопросов.

8. Тактика салями.

9. Тактика двойного толкования.

10. Тактика ухода, или выжидания, отсрочки, молчания.

11. Тактика Талейрана (разделяй и властвуй).

12. Тактика милого друга, или горчичного зерна.

13. Тактика загадки.

14. Тактика вины.

15. Тактика стратагем.

¹ Большедворова Л.С. Современные международные переговоры: особенности, стратегия, тактика: учеб.-метод. пособие. Минск, 2012. С.14-17.

16. Тактика отсрочки (Линкольна).

17. Тактика принца Максимилиана, или тактика цейтнота.

Тактические приемы переговорного процесса, наряду с методами воздействия, пользуются у сторон популярностью, но необходимо отметить, что в каждом переговорном процессе используются разные тактики, и в одном переговорном процессе могут использоваться несколько тактических приемов. Каждый раз исследователи дополняют список новыми тактическими приемами.

Инструментальный тип позволяет сторонам применять свои инструменты с помощью «мягкого» и «жесткого» подходов в процессе переговоров.

«Мягкий» подход оказывает значительное влияние на политические решения, принимаемые ключевыми фигурами, корпорациями и правительствами. Джозеф Най, автор теории в этой области, идет еще дальше, утверждая, что «мягкий» подход является средством достижения успеха в мировой политике для тех, кто знает, как его использовать. «Мягкий» подход – способность страны влиять на предпочтения и поведение различных участников на международной арене (государства, корпорации, сообщества, общественность и т.д.) посредством привлечения или убеждения, а не принуждения»¹. Одним из ключевых элементов «мягкого» подхода, о котором часто забывают, является способность «привлекать». Это использование мирных переговоров или средств общественной информации для «продажи» того, что в действительности является тремя измерениями «мягкой» силы; культуры, ценностей и внешней политики.

В этом примере утверждается, как внедрение технологии «мягкого» подхода Южной Кореей существенно повлияло на внешнюю политику Северной Кореи. Таким образом, анализ стратегии «мягкого» подхода необходим, чтобы наглядно представить успешное ведение международных переговоров Южной Кореей. Следует отметить, что после завершения зимних Олимпийских игр в Южной Корее в 2018 году Северная Корея отказалась от прежней позиции и заняла более мирную и дружелюбную позицию.

¹ Nye J.S. Jr. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs Group, 2004. P.43

На практике подтверждается, что партнерская технология завершается успешным переговорным процессом. Стратегии, использующие дипломатические возможности, ценны, потому что они могут внедрить принудительную силу с помощью «мягких» ресурсов. Однако было бы сложно судить об их эффективности, если бы Северная Корея не проявила никакой реакции на эту стратегию. Более того, сотрудничество с Россией и Китаем очень важно для убеждения Северной Кореи, потому что они поддерживают дружеские отношения с Северной Кореей против США и Японии. В ситуации, когда Северная Корея нацелена на завершение разработки ядерного оружия, дипломатическое давление само по себе неэффективно для внесения изменений в отношения. Попытка общаться с помощью спорта и культуры – одна из стратегий «мягкого» подхода, используемых Южной Кореей для разрешения ядерного кризиса. Эта стратегия нацелена на сотрудничество с Северной Кореей в неполитических областях, которое затем может быть распространено на политические переговоры. В результате этой стратегии Южная Корея и Северная Корея сформировали единую команду во время последних Олимпийских и Азиатских игр.

С этой точки зрения миролюбивый жест Южной Кореи на зимних Олимпийских играх в Пхенчхане, как считается, привел к положительным изменениям. Перед зимней Олимпиадой многие политики и эксперты скептически отнеслись к этому жесту, потому что Северная Корея провела шестое ядерное испытание в 2017 году¹. Тем не менее, продолжая стратегию двусторонней дипломатии, правительство Южной Кореи постоянно демонстрирует желание сотрудничать с Северной Кореей. Эта стратегия сосредоточена на сотрудничестве только в областях «мягкой» силы, таких как спорт, культура и музыка, а не в областях, где демонстрируются серьезные политические намерения. Эта стратегия в конечном итоге успешно привлекла Северную Корею. В результате страны составили единую команду по хоккею, а дипломаты из Северной Кореи во время Олимпийских

¹Жуков Евгений. Пхеньян заявил об испытании водородной бомбы. 03.09.2017 URL: <https://p.dw.com/p/2jH5m> (дата обращения: 24.06.2021).

игр были отправлены, чтобы наблюдать за игрой с представителями правительства Южной Кореи. Затем они обменялись культурными представлениями в Пхенчхане и Пхеньяне. Наконец, усилия привели к встрече на высшем уровне между Южной и Северной Кореей.

Однако сторонники «мягкой» силы часто преувеличивают ее важность с точки зрения «привлекательности», игнорируя признание того, что ресурсы «жесткой» силы, такие как военная мощь и экономическое господство, так же имеют элементы привлекательности. Привлекательны США, имеющие сильнейшую армию, и даже Китай как растущий экономический гигант. Поэтому эти государства применяют санкции, чтобы добиться своих целей. Санкции являются одной из технологий, которая в условиях переговоров, может навязывать переговоривающейся стороне определенные условия. Ценность санкций заключается не только в их эффективности. Санкции часто являются средством передачи явного сигнала неодобрения внешнеполитической позиции, более умеренной, чем эмбарго, но менее опасной, чем военное возмездие. Таким образом, это середина между бездействием и чрезмерной реакцией. В этом отношении неудивительно, что экономически развитые страны используют санкции как привилегированный инструмент внешней политики при ведении международных переговоров.

Действительно, международные ограничительные меры являются наиболее заметным и часто используемым инструментом внешней политики акторов международных отношений. Их использование постепенно увеличивалось со времени подписания Маастрихтского договора начиная с 2010-х годов в контексте ухудшающейся обстановки для безопасности в Европе. Но следует отметить, что они используются все чаще и чаще, особенно с 2014 года, когда Крым присоединился к России и началась СВО на Донбассе. Этот рост является частью международной тенденции, которая была заметна в Соединенных Штатах во время двух сроков президентства Барака Обамы (2008-2016 гг.) и особенно во время президентства Дональда Трампа (2017-2021 гг.). Он также отражает расширение

сферы общих интересов и действий государств-членов. В последние годы исполнительная и законодательная ветви власти США все чаще прибегают к санкциям, ограничивая выбор для европейских правительств и компаний.

Технология «торговых войн» так же является «жестким» подходом в ведении международных переговоров. Когда происходит торговая война, она создает тяжелые условия для стран, и они вступают в экономический конфликт¹. В таком случае каждая страна предпринимает шаги по защите своего рынка и создает торговые барьеры. Торговые барьеры, или так называемые технологии в условиях подготовки противоположной стороны для уступки в процессе переговоров, устанавливаются в различных формах. Например, страны могут повышать тарифы, устанавливать квоты, выдавать субсидии и, наконец, девальвировать свою валюту и ввести эмбарго. Введение торговых барьеров одной из сторон вызывает ответную реакцию у другой. Создается неприятный климат в торговой политике, и другая сторона выдвигает требования, навязывая свои условия в процессе переговоров. Международные экономические переговоры тем и отличаются, что стороны создают условия, когда наносится экономический ущерб другой стороне, но речь о потерях в живой силе не идет.

Когда правительство считает, что партнеры применяют торговую практику, наносящую вред его внешней торговле, то такая ситуация ведет к торговой войне. Защищая собственную промышленность и внутренний рынок, правительство вводит торговые барьеры путем повышения тарифов на изделия важных сфер экономики, на импорт продуктов из других стран. Ответные меры не заставляют себя ждать, так как другое государство принимает такие же меры, чтобы защитить внутренний рынок².

Правительство, вводя тарифы на импорт продуктов из другой страны, облагает их налогами, что дает возможность пополнить доходную часть бюджета³.

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

² Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. М.: ИД «Социум», 2016. С.22.

³ Там же. С.23.

Защита от импорта заключается в том, чтобы на внутреннем рынке дать возможность развиваться своей промышленности. Поэтому торговые войны иногда называют войной пошлин, или таможенными войнами, когда вводится квота на импорт определенных товаров. Хотя квоты не приносят дохода в бюджет, но, ограничивая конкуренцию на внутреннем рынке, защищают внутреннее производство. Также правительство может субсидировать местного производителя и снижать цены на произведенные товары, что так же защищает собственный бизнес от конкуренции и создает условия для продвижения товаров на внешний рынок. Таким образом, путем снижения затрат на производство внутри страны, правительство стимулирует экспорт и ограничивает импорт. Субсидии для своей промышленности эффективны, когда в стране применяется модель экономики, стимулирующей экспорт товаров.

Такой же эффективной тактикой торговой войны является девальвация национальной валюты. Снижение обменного курса создает условия для снижения цен на произведенные товары и стимулирует экспорт в другие страны, при этом дорожает импорт товаров из других стран и конкуренция будет в пользу внутреннего производителя¹.

В качестве торгового инструмента правительства также применяют политику эмбарго, запрещая ввоз определенных товаров какой-либо страны². Такая политика применяется, чтобы полностью запретить импорт или экспорт или ограничить продажу данного товара. Данная политика выражает протест страны против конкретного товара. Поэтому эмбарго может быть краткосрочным или долгосрочным и иметь очень негативные последствия для производителя. Торговая война защищает внутреннего производителя, но в перспективе возникают сложности в мировой торговле, и поэтому необходимы переговоры между странами. Защищая собственного производителя, страны извлекают выгоду из введенной политики, однако другие производители в конечном итоге понесут

¹ Холопов А.В. Валютный курс как инструмент макроэкономического регулирования // Мировая экономика и международные отношения. 2004. №12. С.25.

² Боксер Чарлз Р. Голландское господство в четырех частях света. XVI-XVIII века. Торговые войны. М.: Центр-полиграф, 2018. С.13.

убытки, так как иностранные партнеры также введут торговые барьеры для других товаров.

К примеру, «торговая война» между США и Китаем является долгосрочной. Практически «торговая война» началась в феврале 2018 года, когда бывший президент США Дональд Трамп резко повысил тарифы на китайские солнечные батареи. Затем Китай объявил новые тарифы на американские товары стоимостью в 60 миллиардов долларов и отменил торговые переговоры с США¹. Затем Китай и США встречаются на саммите G20 в Аргентине в конце ноября 2018 года².

Следует подчеркнуть, что переговорный процесс выявил примечательную динамику или, если быть более точными, ее отсутствие: обе стороны очень медленно делали ход, действовали очень осторожно, чтобы не проявить слишком большой интерес. Так как в процессе переговоров США необходимо сохранение баланса во внешней торговле, чтобы не навредить своим экономическим интересам, то предложение о сбалансированности внешней торговли с Китаем является главным содержанием процесса переговоров. Поэтому США используют целую группу экспертов, ученых и специалистов в различных областях, вырабатывающих условия для переговорного процесса. Поэтому Дональд Трамп постоянно пытался сместить власть в свою пользу; отменяя встречу с Си Цзиньпинем и тем самым приглашая его приехать к нему. Тактика США в создании благоприятных условий для организации, ведения и получения результатов в переговорах является работой группы экспертов и специалистов, задействованных администрацией президента США.

Некоторые ученые признают важность подготовки специалистов и экспертов по ведению переговоров в различных областях науки. Так, М.М.Лебедева признает, что для подготовки кадров необходимо разрабатывать курсы по переговорам и посредничеству почти на всех гуманитарных факультетах всех уни-

¹ Китай повышает пошлины на американские товары на 60 млрд долл. Евгений Жуков. 13.05.2019. URL: <https://p.dw.com/p/3IQR3> (дата обращения: 22.07.2021).

² Саммит G20 в Аргентине: от свободной торговли до Керченского кризиса. Бернд Ригерт, Наталья Позднякова. 29.11.2018. URL: <https://p.dw.com/p/398du> (дата обращения: 22.07.2021).

верситетов. Такую практику обычно проводят в университетах Европы и Америки¹. Она приводит в качестве примера Американский институт заграничной службы и многие другие центры по подготовке кадров в области ведения переговоров и не только. Так как подготовка кадров предполагает привлечение ученых и исследователей, которые будут готовить такие кадры, необходимо обучить и подготовить научные кадры специалистов по переговорам и по разрешению международных проблем, что требует разработки государственной программы подготовки научных кадров и специалистов в данной сфере².

Конкретную ситуацию для работы научных центров и специалистов в области экономической политики можно было наблюдать во время проблемы, возникшей в торговом балансе между США и Китаем. Именно советы специалистов при подготовке к переговорам потребовали исследования проблемы и выработки конкретных предложений для решения создавшейся ситуации, так что не обошлось без привлечения экспертов в данной сфере. В 2018 году дефицит торгового баланса между США и Китаем составил 419,2 млрд долларов³. Но были еще и другие проблемы: Китай преимущественно субсидирует определенные отрасли, например авиацию и информационные технологии, и заставляет иностранных инвесторов передавать свои технологии, если они хотят вести бизнес в Китае. С другой стороны, Китай по-прежнему слишком мало делает для защиты иностранных партнеров, особенно интеллектуальной собственности, предположительно заходя так далеко, что терпит или даже поддерживает кибератаки на американские компании. Стратегия Китая не так уж активна: страна переживает самый медленный экономический рост за почти 30 лет из-за сокращающегося производственного сектора и стареющего общества. Китай сильно зависит от внешнего потребления, поскольку США являются его основным экспортным

¹ Лебедева М.М. Процесс международных переговоров: дис. ...д-ра полит. наук: 23.00.04 / Лебедева М.М. М., 1993. С.198.

² См.: Там же. С.195.

³Черемисин П. Торговые войны США и Китай: кто кого? 10.07.2019. URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/torgovye-voyny-ssha-i-kitay-kto-kogo/> (дата обращения: 22.07.2021).

рынком, страна экспортировала в США в 2018 году товары почти на 540 миллиардов долларов, что составляет более 19% от общего экспорта Китая¹.

В то же время многие страны в ООН и за ее пределами считают, что предотвращение конфликтов обходилось бы намного дешевле, чем расстановка узких акцентов на текущих или повторяющихся конфликтах. Однако если ключевая идея – превратить предотвращение конфликтов в основную обязанность ООН – широко принимается заинтересованными сторонами, то почему ООН так медленно ее реализует?

Отчасти проблема заключается в том, что трудно заставить любую организацию действовать осмотрительно, даже когда составные части учреждения считают такую позицию экономически более рентабельной, чем меры по исправлению положения. Точно так же трудно заставить заинтересованные стороны задуматься о коренных причинах конфликта и принять долгосрочный взгляд на конфликт, особенно потому, что трудно оценить общее воздействие превентивных мер. Без более совершенных механизмов планирования и оценки предотвращения конфликтов будет сложно существенно изменить структуру стимулов, сохранив этот принцип как второстепенную функцию ООН.

Более того, упор на неизбежные конфликты, а не на долгосрочные тенденции сделал предотвращение конфликтов политически чувствительной темой, особенно для государств-членов, которые опасаются, что включение в такие списки может привести к стигме и даже нежелательному вмешательству. Концепция предотвращения конфликтов остается слишком расплывчатой и поэтому трудной для реализации. Еще предстоит ответить на важные вопросы о том, что это на самом деле означает для конкретных ролей и обязанностей, особенно в составе Генеральной Ассамблеи ООН, Совета Безопасности и архитектуры миростроительства. Чтобы воплотить эту концепцию в политику и механизмы действия в ООН и ее партнерские организации, например Африканский союз (АС),

¹ Черемисин П. Торговые войны США и Китай: кто кого? 10.07.2019. URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/torgovye-voyny-ssha-i-kitay-kto-kogo/> (дата обращения: 22.07.2021).

идея предотвращения конфликтов требует большего, чем просто её принципиального принятия государствами-членами и ООН. Требуются гораздо более точные спецификации, а также практические элементы, которые позволят сформулировать конкретные стратегии и планы. Таким образом, для того, чтобы предотвращение конфликтов стало центральным элементом подхода ООН к миру и безопасности, необходимо проделать существенную работу самой ООН и другим заинтересованным сторонам. Эта задача также требует ясного понимания того, что делает предотвращение конфликтов эффективным, чтобы помочь ООН определить типы механизмов, которые необходимо внедрить. Это особенно важно для уменьшения фрагментации, наблюдаемой в различных компонентах, таких как операции по поддержанию мира, усилия по миростроительству и предотвращение конфликтов.

Это будет означать сосредоточение внимания на кризисном управлении – сокращении насилия в вооруженных конфликтах, массовых нарушениях прав человека или при геноциде. Подход к кризисному управлению, основанный на безопасности человека, включает целый ряд дипломатических, политических, экономических и социальных инструментов. Поэтому необходимо в данном случае участие экспертов и специалистов по конфликтам и управлению конфликтами, чтобы в дальнейшем, в случае организации переговоров, выработать единую позицию с учетом национальных интересов.

Урегулирование конфликтного процесса в мирное время – малоизученная проблема международных отношений. К примеру, после распада СССР отношения Республики Таджикистан с соседним государством – Республикой Узбекистан резко ухудшились. Бывший президент Узбекистана Ислам Каримов сделал все возможное, чтобы отношения с Таджикистаном длительно оставались отчужденными. На границе с соседним государством было заложено минное поле, И. Каримов ввел визовый режим и резко критиковал строительство Рогунской ГЭС.

Можно условно предположить, что может существовать пять универсальных периодов в конфликтном и мирном переговорном процессе, которые в основном могут совпадать:

1. Подготовительный этап – стороны собирают информацию, обрабатывают, составляют стратегию обоюдного решения возникших вопросов, определяют место и время проведения переговоров, назначают представителей сторон.

2. Анализ предварительной организации переговорного процесса – предварительно анализируется исход переговоров, возможные варианты торгов, проект соглашений.

3. Переговорный процесс – процесс обсуждения, подписания соглашений, оговаривания сроков и условий соглашения.

4. Выполнение обязательств.

5. Итоги проведения переговорного процесса.

Итак, переговорный процесс является неотъемлемой частью международных отношений. Конфликтная или мирная ситуация одинаково требуют проведения переговорного процесса. На сегодняшний день в международных отношениях очень много угроз, среди которых ядерная, биологическая, химическая, террористическая, экстремистская и т.д. Неправительственные международные организации, мировое сообщество, межправительственные, континентальные, региональные и локальные альянсы больше всего заботятся о способах разрешения угроз мирным путем, так как реализация одной угрозы повлечет за собой другие.

Американские исследователи Р.Фишер и У.Юри ввели в научный оборот термин BATNA – аббревиатура от английского Best Alternative To a Negotiated Agreement¹ – лучшая альтернатива переговорному решению (соглашению), и ATNA Alternative To a Negotiated Agreement – альтернатива переговорному решению.

BATNA – мирное урегулирование конфликта как необходимое условие переговорного процесса. ATNA, когда BATNA отсутствует, является оптимальным выходом для переговорного процесса.

¹ Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. М.: Наука, 1990. С.32.

Важным элементом переговорного процесса является невербальное общение сторон. Невербальное общение располагает оппонента к успешным переговорам. Манипуляции с речью, шутками и рукопожатиями помогают сторонам расслабиться перед переговорами и располагают к дружеским беседам.

По утверждению М.М.Лебедевой, «принято различать прямые каналы коммуникации (непосредственный обмен информацией между конфликтующими сторонами) и не прямые каналы коммуникации (через посредника). В свою очередь, прямые и не прямые каналы коммуникации подразделяются на официальные и неофициальные в зависимости от того, на каком уровне они устанавливаются. Примером установления не прямых официальных каналов коммуникации может служить "челночная дипломатия" (попеременное согласование вопросов то с одним, то с другим участником конфликта) Государственного секретаря США Г.Киссинджера при завязывании диалога между президентом Египта А.Садатом и премьер-министром Израиля М.Бегином. Одновременно тогда были задействованы и неофициальные каналы коммуникации, активная роль в установлении которых принадлежала академическим кругам США»¹.

В действительности прямые каналы коммуникации более эффективны, так как представители могут оценивать информацию на месте и пойти на уступки. Не прямые каналы коммуникации могут воздействовать по-другому, и, в зависимости от достоверности данных, вызывают опасения у рабочих групп переговорщиков.

Подводя **итоги** параграфа, следует подчеркнуть ключевые моменты:

1. Технологии организации, ведения, получения результатов переговоров разрабатываются целой сетью групп экспертов. Поэтому технологии переговоров можно применять в нескольких ситуациях. Национально-стилевые особенности в технологии переговоров являются ключевыми, они определяют, состоятся ли переговоры вообще и как пойти на компромисс с оппонирующей стороной.

¹Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов: учеб. пособие. М.: Аспект-Пресс, 1999. С.55.

2. Какую бы технологию стороны ни применяли в процессе переговоров, необходимо признать, что за каждой стороной переговоров стоит её реальный потенциал, который она применяет во время переговоров. Переговорщики-дипломаты применяют различные технологии в условиях переговоров в зависимости от национальных интересов, которые в целом составляют содержание технологии переговоров.

3. Всегда актуальным остается вопрос медиатора – посредника, который является неофициальным каналом коммуникации. Посредник так же применяет свои технологии в процессе организации, проведения, принятия решения и наблюдения за выполнением принятых решений.

4. Важным моментом в переговорном процессе является примирение конфликтующих сторон, нахождение общего компромисса. Экономические санкции, силовое давление, ограничение вливаний финансовых средств заставляют противоборствующие стороны прийти к миру. Особое место в технологиях организации переговоров в условиях конфликта занимает превентивная дипломатия под эгидой ООН.

5. В мирное время переговорный процесс проходит по инициативе заинтересованной стороны, но крайне важно, чтобы ключевые моменты являлись точками соприкосновения и дали приемлемый результат. Переговорный процесс в мирное время обеспечивает взаимовыгодное сотрудничество для каждой стороны. Поэтому стороны стремятся наладить контакт, так как положительный результат переговоров означает победу для всех.

ГЛАВА II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИКИ

2.1. Международные переговоры и региональные решения проблем в мировой политике

Современная мировая политика формируется как отношения международных игроков, каждый из которых имеет свою дипломатию, стили ведения переговоров, интересы, куда входит в первую очередь региональная безопасность. Суть международных переговоров — это процесс, в ходе которого участвующие стороны, столкнувшись с конфликтом интересов, стилем ведения переговоров, региональными проблемами, стремятся получить максимально возможную выгоду в ущерб противнику или достичь взаимного согласия в решении проблем, возникших между акторами политического взаимодействия. Международные переговоры формируются из проблем, которые имеют региональные основы, и поэтому каждый актер 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 обстоятельства. Политические переговоры — это процесс, более или менее длительный по времени, в ходе которого две или более группы организуют встречи друг с другом по конкретному вопросу. В ходе этого процесса группы осуществляют многочисленные обмены информацией, чтобы прийти к единому знаменателю и получить максимально возможную выгоду. Обычно стороны склонны идти на компромисс в чем-то, что включает взаимные уступки, которые могут им не нравиться или не совпадают с их интересами.

Как было сказано выше, можно следующим образом классифицировать акторов международных политических переговоров: государства, межгосударственные, международные организации, нетрадиционные акторы, которые в решении региональных проблем преследуют свои интересы. Однако основным актором международных политических переговоров остается государство, интересы которого формируются исходя из состояния внутренних и региональных

проблем. Также при классификации международных переговоров было отмечено, что следует классифицировать политические переговоры на внутренние и международные (внешние). Внутренние политические переговоры могут быть между правительством и оппозицией, здесь также активную роль могут играть региональные игроки, преследующие собственные локальные интересы.

Следует заметить, что не всегда внутренние политические переговоры могут сразу привести к положительным результатам. К примеру, гражданская война в Таджикистане 1992-1997 гг. показала, что переговоры между правительством и оппозицией были долгими и проходили в несколько раундов.¹ В ходе многоуровневых раундов переговоров правительство и оппозиция подписали Соглашение о мире. Однако следует заметить, что переговоры, проходящие между внутренними игроками, могут иметь и международное значение, так как затрагивают интересы соседних государств и международных игроков мировой политики. Например, это внутренние переговоры между правительством и оппозицией в Великобритании по резолюции Brexit. Переговоры прошли успешно, и Великобритания вышла из Европейского союза. Или ещё пример: после политического противостояния между режимом президента Венесуэлы Николаса Мадуро и попыткой революции лидера оппозиции Хуана Гуайдо представители обеих сторон отправились в Норвегию для переговоров, направленных на урегулирование кризиса в стране.

Следует заметить, что США и 50 других, в основном западных стран, признали Хуана Гуайдо президентом, в то время как действующего президента Николаса Мадуро поддержали Российская Федерация, Китай и Турция². Николас Мадуро также пользуется решающей поддержкой военных, крупных государственных структур Венесуэлы, которые выполняют функцию безопасности и контролируют многие государственные органы. Провал восстания 30 апреля 2019 года показал, что ни у одной из сторон нет достаточно сил, чтобы в свою

¹ См.: Усмонов И. Музокироти сулхи тоҷикон. С.148-168 // Муллоҷонов П. Мукаддимаи низоъшиносӣ: китоби дарсӣ барои мактабҳои олии / П.Муллоҷонов, С.Сафаров. Душанбе:Эр-граф, 2006. 269с;

² Зверева В.С. Политический кризис в Венесуэле: проблемы и перспективы // Русская политология. 2019. №4 (13). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politicheskiy-krizis-v-venesuele-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 20.01.2022).

пользу разрешить политическую ситуацию в Венесуэле. В результате оппозиция Венесуэлы заявила, что диалог при посредничестве Норвегии, направленный на урегулирование политического кризиса, завершился через шесть недель после того, как правительство президента Николаса Мадуро приостановило свое участие. Политическое положение в Венесуэле показывает, как международные акторы формируют политические процессы в мире, исходя из политических событий, которые происходят в отдельном государстве.

Политические переговоры могут быть вызваны происходящими процессами и затрагивать проблемы мира и безопасности, экономику, культуру и другие аспекты. Хотя вопросы экономики, культуры могут пересекаться с политическими процессами, однако они имеют свои особенности, которые следует отличать от строго политических вопросов в процессе международных переговоров. Политические переговоры состоят из организации переговорного процесса, ведения переговоров, субъектов и объектов переговоров. К примеру, если рассмотреть последние переговоры между НАТО и Россией, следует особо выделить процесс их организации и ведения. На протяжении более чем двух десятилетий Россия стремилась построить партнерские отношения с НАТО и надеялась развивать диалог. Однако президент России Владимир Путин отметил отношение НАТО к России словами «кинули и обманули»¹. Следует подчеркнуть, что переломным стал 2014 год, когда сотрудничество было приостановлено, хотя каналы связи на политическом и военном уровнях оставались открытыми. В настоящее время НАТО демонстрирует готовность к диалогу с Россией, но при этом укрепляя потенциал сдерживания. Последние пять лет были периодом роста напряженности между Россией и НАТО. Впервые за несколько десятилетий становится реальным риск прямого вооруженного конфликта. Позиция НАТО в отношении России осталась неизменной, в состав североатлантической организации должен был быть включен новый член в лице Украины, что означало её расширение вопреки обещаниям не расширяться.

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

На саммите Россия – НАТО 12 января 2022 года Россия не взяла на себя обязательства по деэскалации на границе с Украиной после двух раундов дипломатических переговоров, поскольку США признали, что до сих пор неясно, намерена ли Москва использовать переговоры как предлог для утверждения, что дипломатия не работает. По итогам встречи заместитель министра иностранных дел России Александр Грушко предупредил, что Москва прибегнет к военным мерам, если политический курс не сможет обеспечить отражение угрозы ее безопасности¹. Данный пример ярко иллюстрирует предмет политических переговоров о безопасности в мире, когда каждая сторона переговоров преследует свои интересы, однако взаимных уступок в решении возникших проблем не последовало. С другой стороны, такие переговоры могут идти достаточно долго из-за выражения взаимных претензий и ведения переговоров на уровне экспертов и ведомственных министерств.

Однако необходимо подчеркнуть, что для решения политических проблем между государствами необходимы взаимные уступки, если в переговорный процесс включится третья сторона, которая будет поощрять взаимные уступки и брать на себя бремя расходов, т.е. применять так называемое «задабривание». Ярким примером таких переговоров является заключение мира между Египтом и Израилем. В 1979 году президент Египта Анвар эль-Садат и премьер-министр Израиля Менахем Бегин подписали мирный договор между Египтом и Израилем, ознаменовавший конец конфликта, который наносил ущерб региону на протяжении десятилетий². При содействии президента Джимми Картера во время подписания Кэмп-Дэвидских мирных соглашений страны согласились демилитаризовать Синайский полуостров и разрешить свободный проход судов через Суэцкий канал и другие международные водные пути. Египет также согласился признать Израиль как государство. По словам президента Анвара Садата, содействие

¹ В МИД рассказали, как будут отвечать на угрозы безопасности. 12.01.2022 URL: <https://ria.ru/20220112/grushko-1767570404.html> (дата обращения: 02.02.2022).

² См.: Эскин Авигодор. Египет и Израиль: мир или не мир? 5.02.2018. URL: <https://regnum.ru/news/2376654.html> (дата обращения: 04.01.2022).

заключению этого договора «представляет собой одно из величайших достижений нашего времени»¹. За годы религиозного и этнического конфликта между двумя странами было хорошо известно, что между обоими лидерами существовали сильные разногласия². Тем не менее, с помощью посредничества президента Картера президент Анвар Садат и премьер-министр Израиля Менахем Бегин отделили свои политические отношения от основных проблем и разработали соглашение, которое позволило их странам преодолеть длительный военный конфликт.

Следует подчеркнуть, что египетский и израильский лидеры пришли к основным политическим компромиссам. Тогда Египет нарушил арабское обязательство 1967 года не заключать мир, не вести переговоров и не признавать Израиль³. Также следует заметить, что, будучи государственным секретарем администрации Картера, Генри Киссинджер сыграл важную роль в переговорах и подписании Кэмп-Дэвидских соглашений. Подписание мирного пакта началось с челночной дипломатии Генри Киссинджера, который выступал в качестве посредника в установлении мира между Египтом и Израилем.

Генри Киссинджер стремился к развитию устойчивых политических отношений между Египтом и Израилем. Такие игроки, как Генри Киссинджер, Анвар Садат, Джимми Картер и Менахем Бегин, сыграли ключевую роль в обеспечении политической стабильности между Израилем и Египтом. Следует отметить, что Комитет по присуждению Нобелевской премии мира усилил оценку мирного договора, когда присудил Менахему Бегину и Анвару Садату совместную премию мира.

¹ «Кэмп-Дэвидский сговор». За мир с Израилем президент Египта заплатил жизнью. Андрей Сидорчик. 17.09.2013. Аргументы и факты URL: https://aif.ru/society/history/kemp-devidskiy_sgovor_za_mir_s_izrailem_prezident_egipta_zaplatil_zhiznyu (дата обращения: 04.01.2022).

² См.: Kersten Knipp. 16.09.2018. Camp David Accords turn 40: How Israel and Egypt found peace URL: <https://p.dw.com/p/34y9r> (дата обращения: 04.01.2022)

³ Мельникова С.В. Динамика вовлеченности арабских стран в решение палестинского вопроса (1967-2002 гг.) // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. 2020. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-vo vlechenosti-arabskih-stran-v-reshenie-palestinskogo-voprosa-1967-2002-gg> (дата обращения: 20.01.2022).

Партнерские переговоры могут проводиться по конкретным проблемам, кроме тех, когда стороны придерживаются противоположных позиций. Немаловажным аспектом переговорного процесса может быть роль государств – соседей в разрешении политических конфликтов, происходящих в сопредельной стране. Иногда необходимо выработать единую позицию по вопросам, касающимся интересов организации, когда затрагиваются вопросы безопасности. Например, когда правительство нашей страны во главе с Президентом Таджикистана Э.Рахмоном организовало встречу глав стран-членов ШОС в Душанбе, то на этой встрече позиции стран, входивших в ШОС, по проблеме Афганистана стали наиболее открытыми. Позиции Москвы и Пекина по поводу афганского конфликта после августа 2021 года привели к тому, что ключевые акторы ШОС не прибыли на саммит в Душанбе. На этом саммите предполагалось выработать единую позицию стран ШОС по афганскому конфликту, которая непосредственно касалась безопасности региона. Однако страны ШОС на саммите Душанбе не смогли выработать единую позицию, так как позиции разных стран не совпадали. Разногласия по определенному вопросу носят решающий характер. Это означает, что члены организации, состоящей из сопредельных стран, в достаточной степени не могут прийти к компромиссу. Но рано или поздно, когда события, повлекшие кризис, достигают пика, стороны должны сесть за стол переговоров и найти компромисс. При этом решение политических проблем оказывается непростым. Это означает, что ведение переговорного процесса определяет не только позицию сторон - участников переговоров, но и позицию самой организации участников переговорного процесса.

Политические переговоры в мирное время проходят по инициативе обеих сторон. Мирные политические переговоры отличаются организованностью, взаимовыгодным сотрудничеством между сторонами. К примеру, Республика Узбекистан и Республика Таджикистан долго оставались закрытыми друг для друга. Политические взаимоотношения двух лидеров стран не складывались гладко. Однако после политических изменений в Узбекистане в 2017 году на пост президента был избран Шавкат Мирзиёев, который изменил вектор отношений

стран к лучшему. Министерства иностранных дел обеих стран приложили много усилий для того, чтобы их президенты сели за стол переговоров. Первый визит президента Узбекистана в 2018 году в Таджикистан, по его собственной оценке, стал историческим.

Узбекско-таджикские политические переговоры привели к тому, что Таджикистан смог обеспечить безопасность своих границ и защитить население от подрывов на приграничных минах. Узбекистан расширил свои позиции в регионе и предложил новый виток политических инициатив, касающихся сотрудничества в области безопасности и борьбы с международным терроризмом. Такой подход для обеих стран является взаимовыгодным и взаимоприемлемым.

Следует также отметить, что в процессе ведения политических переговоров каждая конкретная страна имеет свой стиль, который отражается в действиях дипломатического корпуса как активного организатора, ведущего политические переговоры. Трансформация дипломатии, как и трансформация других платформ международных отношений, не прекращалась в какой-то определенный момент и всякий раз, когда менялась глобальная структура дипломатии. На протяжении истории наблюдались различные формы дипломатии между странами и правительствами. Это развитие обусловлено активностью различных факторов и будет иметь место до тех пор, пока сохраняются факторы трансформации. Новая эпоха в международных отношениях ознаменовалась значительными достижениями в области дипломатии. Объясняя масштабы этой эволюции, мы используем термин «современная дипломатия» взамен классической дипломатии.

Растущая роль глобальной осведомленности, ослабление управления государствами, рост информационно-коммуникационных технологий и численности негосударственных субъектов являются одними из основных факторов международной политики, которые могут оказать влияние на развитие дипломатии. Дипломатия занимается управлением отношениями между правительствами, а также отношениями правительств с другими субъектами. С изменениями в международной системе также изменились направленность и содержание диплома-

тии, и, как и в прошлом, они не ориентированы на высшую политику. В традиционном понимании реализма международных отношений на действия правительств влияют ощутимые факторы силы, и содержанием дипломатии также являются вопросы войны и мира¹.

Указывая на стили ведения политических переговоров, нельзя не отметить американский стиль. Например, американские переговорщики склонны полагаться на индивидуалистические ценности, представляя себя и других как автономных, независимых и самостоятельных². Американские переговорщики склонны быть конкурентоспособными в подходе к переговорам, в том числе подходить к ним с запасной позицией, но начинать с нереалистичного предложения; быть энергичными, уверенными и настойчивыми; им нравится аргументировать свою позицию и видеть вещи универсально, т.е. им нравится говорить о широком применении идей; сосредотачиваться на одной проблеме за раз; сосредотачиваться на разногласиях, а не на общности или согласии; их позиция больше похожа на завершенность и уверенность, чем на неопределенность или нечеткость. Их стратегия меняется в зависимости от контекста и многих других факторов.

Китайское слово для обозначения переговоров – *тан пан* – сочетает в себе иероглифы, означающие «обсуждать» и «судить». С точки зрения Китая, переговоры существуют в первую очередь как механизм построения доверия, чтобы две стороны могли работать вместе на общее благо³. Доверие строится через диалог, который позволяет каждой стороне судить или оценивать партнера и его возможности, а также оценивать относительный статус друг друга. Процесс переговоров также позволяет сторонам достичь понимания по конкретному вопросу, условию или сделке таким образом, чтобы каждая сторона чувствовала, что была заключена хорошая сделка. Но концепция переговоров в гораздо большей степени зависит от создания основы для долгосрочного сотрудничества и решения проблем, чем от разработки единовременного соглашения.

¹ См. Paul Meerts. Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution: monography. Clingendael, 2015. P.34.

² Там же. P.91.

³ См.: John L. Graham and N. Mark Lam. The Chinese Negotiation. URL: <https://hbr.org/2003/10/the-chinese-negotiation> (дата обращения: 04.01.2022)

Таким образом, переговоры в Китае рассматриваются как непрерывный динамичный процесс, учитывающий практические вопросы и контекст. Многие китайцы предпочитают этот подход созданию абсолютных договоренностей, которые считаются основной целью переговоров в западном стиле¹. Существенные различия в стиле и культуре переговоров могут сопровождаться их взаимным неблагоприятным восприятием.

Приспосабливаясь к переговорам в китайском стиле, ориентированные на задачи и внимательные ко времени иностранные партнеры должны уравновесить необходимость быстрого урегулирования конкретных вопросов и условий контракта с более медленным и, казалось бы, абстрактным построением межличностных отношений. Эффективная конкуренция в ходе китайских переговоров означает понимание и применение китайского подхода для разработки стратегического плана, который работает на местном уровне².

При наиболее очевидных различиях между национальными группами в процессе ведения переговоров на региональном уровне важную роль играет такой существенный элемент, как общие ценности. Ценности, разделяемые китайцами, сильно отличаются от ценностей западных стран. С точки зрения этих ценностей, три области, важные для переговоров, можно классифицировать как: иерархия против эгалитаризма, индивидуализм против коллективизма, традиционность против открытости к переменам. В иерархическом обществе, таком как китайское, делается упор на ранг и высокий уровень уважения к социальному превосходству. Китай также является очень коллективным обществом, которое верит в большую пользу суммы, а не единицы, отсюда и влияние Коммунистической партии страны. Традиционные ценности очень важны в китайской культуре с её нынешней философией и действиями, насчитывающими тысячи лет. Таким образом, западная концепция открытости к переменам может потребовать немало убедительности и терпения при попытке внедрить ее.

¹ См.: Баулина В.С. Влияние национальных традиций на стиль ведения политических переговоров (на примере Китая, Японии и Южной Кореи): автор. дис. ... канд. полит. наук. М., 2009. С.8.

² См. John Graham, Mark Lam. The Chinese Negotiation // Harvard business review. October, 2003. P.82.

В связи с тем, что правительство Китая сильно влияет на результаты бизнеса, переговорщику важно понимать этот момент, поскольку он напрямую коррелирует с целями и переговорной гибкостью, которой может обладать бизнес. В эгалитарной системе акцент делается на благополучие в целом, а не на индивидуальные усилия¹. Это приводит к тому, что предприятия в Китае уделяют приоритетное внимание сотрудничеству с другими китайскими предприятиями.

Следует заметить, что различия между культурами могут существенно повлиять на ход переговоров в процессе решения региональных проблем. Взгляд, выходящий за пределы поверхностных различий в сторону психологических, культурных и политических характеристик, делает переговоры более эффективными. Таким образом, для иностранных переговорщиков будет разумным изучить историю, текущие и прогнозируемые политические, экономические, правовые и социально-ценностные аспекты региона и стран, находящихся в данном регионе.

Европейские стили ведения переговоров различаются в зависимости от региона, национальности, языка и многих других контекстуальных факторов. Известно, что французы очень агрессивные переговорщики, использующие угрозы, предупреждения и прерывания для достижения своих целей. В том же исследовании немецкие и британские переговорщики оценены как умеренно агрессивные. Несмотря на то, что в разных национальных культурах определены различные подходы к переговорам, изменения в них происходят постоянно. В международной деловой культуре, как и во многих других ситуациях, отдается предпочтение западным подходам к переговорам, основанным на решении проблем и линейном общении. Поскольку западные нормы уравниваются восточными и южными ценностями, а местные традиции уравниваются региональными и национальными подходами, практика ведения переговоров продолжает собственное глобальное развитие.

¹ См.: Гамбарова А.Р. «Китайский» стиль ведения переговоров // Конфликтология. М., 2012. С.164.

Например, как описывает Г.Киссинджер, китайская дипломатия до сих пор остается актуальной: «Наиболее примечательным выражением прагматизма Китая в главном следует считать его отношение к завоевателям. Когда иностранные династии побеждали в сражениях, китайская чиновничья элита предлагала свои услуги и взывала к завоевателям, убеждая их, что такими обширными и уникальными землями, только что ими покоренными, можно управлять китайскими методами с помощью китайского языка и имеющегося китайского бюрократического аппарата. С каждым поколением завоеватели находили себя все более ассимилированными в тот порядок, который они стремились покорить. В конечном счете их родные земли – стартовые позиции их вторжения – становились частью собственно Китая. Оказывалось, они преследуют традиционные китайские интересы, а объект завоевания при этом снова главенствует»¹. Данный подход китайцы до сих пор применяют в мировой политике.

Ради собственных краткосрочных национальных интересов, Китай после захвата талибами Афганистана, когда ни одна страна не признает их власть, готов сотрудничать с талибами при соблюдении определенных национальных политических условий. Китай – первая страна, которая объявила о готовности сотрудничать с талибами. Конечно, Китай преследует свои экономические цели, так как Афганистан богат природными ресурсами, а Китай обладает потенциалом для обработки полезных ископаемых. В целом, в соответствии с политикой открытых дверей Китай предлагает талибам материальную помощь взамен на необработанные земли Афганистана. Такой подход выражает китайские интересы несмотря на тот факт, что талибы, укрепляя свою власть, могут угрожать безопасности Центральноазиатского региона, поддерживая экстремистские группы выходцев из государств Центральной Азии. Поэтому Китай смотрит на захват талибами Афганистана положительно.

Политические интересы – ключевое понятие в международных переговорах, которого должна придерживаться и реализовывать каждая страна. Нации всегда

¹ Киссинджер Г. О Китае / пер. с англ. В.Н.Верченко. М.: Изд-во АСТ, 2017. С.38.

вовлечены в достижение или обеспечение их национальных интересов¹. Внешняя политика каждой нации формулируется на основе ее национальных интересов и направлена на достижение собственных целей. Общеизвестное право каждого государства – обеспечивать и защищать национальные интересы. Государство всегда пытается оправдать свои действия, исходя из национальных интересов. Поведение государства всегда обусловлено и регулируется национальными интересами. Поэтому нам важно знать значение и содержание национальных интересов.

Национальные интересы могут быть определены как требования, цели, задачи, которые нация всегда пытается сохранить, защитить и обеспечить в отношениях с другими нациями. Следует подчеркнуть, что интересы могут быть краткосрочными и долгосрочными, а также косвенными и прямыми. По отношению к Афганистану и его сегодняшнему режиму у стран, сотрудничающих с ним, имеются краткосрочные интересы. В долгосрочной перспективе могут быть задачи: ослабить страну на мировой арене или разрушить политического конкурента, как это произошло с СССР. В настоящий момент у США продолжается такая же стратегия по отношению к России, когда США стремятся укрепиться в Европе с помощью НАТО и её союзников и наращивать военный потенциал на Украине. Главная цель – ослабить Россию. У России так же имеются долгосрочные интересы, которые реализуются в составе организаций и международных институтов, в которые она входит.

По словам Г.Моргентау, жизненно важными компонентами национальных интересов каждой страны, которые стремится обеспечить её внешняя политика, являются выживание или сохранение идентичности. Он подразделяет идентичность на три части: физическую идентичность, политическую идентичность и культурную идентичность².

¹ См. например: Ризоён Ш. Национальные интересы во внешней политике Республики Таджикистан. Душанбе, 2020.

² См.: Кочетков В.В. Идентичность в международных отношениях: теоретические основы и роль в мировой политике // Вестник Московского университета. Серия 25. Международные отношения и мировая политика. 2010. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/identichnost-v-mezhdunarodnyh-otnosheniyah-teoreticheskie-osnovy-i-rol-v-mirovoy-politike> (дата обращения: 05.01.2022).

Физическая идентичность включает также территориальную идентичность. Политическая идентичность означает политико-экономическую систему, а культурная идентичность означает исторические ценности, которые поддерживаются нацией как часть ее культурного наследия. Их называют жизненно важными компонентами, потому что они необходимы для нации, могут быть легко идентифицированы и изучены. Нация даже решает пойти на войну ради обеспечения или защиты её жизненно важных интересов.

Государственная дипломатия в процессе политических переговоров всегда придерживается обеспечения национальных интересов. Именно посредством дипломатии внешняя политика одной нации распространяется на другие нации. Она направлена на достижение целей национальных интересов. Дипломаты устанавливают контакты с лицами, принимающими решения, и дипломатами других стран и ведут переговоры для достижения желаемых целей и задач, отвечающих национальным интересам их страны. Искусство дипломатии предполагает изложение целей и задач, представляющих национальный интерес, таким образом, чтобы убедить других принять их как справедливые и законные требования. Дипломаты используют убеждение и угрозы, награды и угрозы отказа в вознаграждении в качестве средства осуществления власти и обеспечения целей, представляющих национальный интерес, как это определено внешней политикой их страны.

Дипломатические переговоры являются наиболее эффективными средствами разрешения конфликтов и согласования различных интересов между государствами. Посредством взаимных уступок, компромиссов и примирения дипломатия пытается обеспечить достижение политических целей и задач, представляющих национальный интерес. Как инструмент обеспечения национальных интересов дипломатия является общепризнанным и наиболее часто используемым средством. Ганс Моргентау рассматривает дипломатию как самое главное

средство¹. Однако все цели и задачи, представляющие национальный интерес, не могут быть достигнуты с помощью дипломатии.

Целью политического переговорного процесса является предотвращение конфликтов, обеспечение безопасности и налаживание отношений между сторонами. Политические переговоры носят не только чисто политический характер, в качестве составных моментов они иногда могут включать также экономические и культурные аспекты. Хотя международные переговоры могут отличаться их предметом, но именно на этой основе можно определить, какие переговоры проходят. Международные политические переговоры включают организацию переговоров, время проведения, повестку дня, субъекты и объект переговоров. Структурная организация политических переговоров в конце концов может привести к успешным переговорам. Анализируя переговоры, мы выявили интересный момент в переговорном процессе. Когда стороны готовы сесть за стол переговоров, одна сторона, по сути, является победителем, так как стороны вынуждены договариваться, потому что у одной из них иссякли запасы (в конфликтном случае политических переговоров).

К примеру, 14 ноября премьер-министр Великобритании Тереза Мэй и председатель комиссии ЕС Жан-Клод Юнкер представили 585-страничное соглашение об отзыве членства Великобритании в ЕС. Это произошло более чем через два года после того, как британцы проголосовали за выход из ЕС (23 июня 2016 г.) с небольшим отрывом (51,9%). Несмотря на то, что секретарь по вопросам Brexit Доминик Рааб подал в отставку из-за соглашения о выходе, кабинет принял это соглашение. Для ратификации соглашения он отчитался перед парламентом. Голосование было назначено на 11 декабря, но Тереза Мэй перенесла его на середину января 2019 года, поскольку знала о незначительных шансах на его

¹ См.: Кочетков В.В. Идентичность в международных отношениях: теоретические основы и роль в мировой политике // Вестник Московского университета. Серия 25. Международные отношения и мировая политика. 2010. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/identichnost-v-mezhdunarodnyh-otnosheniyah-teoreticheskie-osnovy-i-rol-v-mirovoy-politike> (дата обращения: 05.01.2022).

проведение: вся оппозиция и даже часть ее собственной партии были против. Многие думают, что это плохая сделка для Великобритании¹.

К ключевым моментам переговоров относится «закон развода» на сумму около 45 млрд. долл. и иммиграционные законы экспатов из ЕС и Великобритании². Такое определение «темной» стороны переговоров, когда предлагается расчёт, касающийся процесса переговоров, даёт возможность определенно предсказать их результат. «Закон о разводе» является некоторой формой результата, который определяется как сумма, которую Великобритания согласилась выплатить для погашения непогашенных обязательств, накопившихся за время ее членства в ЕС. Окончательная сумма будет неизвестна в течение десятилетий, потому что у Великобритании есть обязательства, например пенсии и кредиты, которые рассчитаны на будущее. Однако серьезные ошибки на переговорах были допущены бывшим премьер-министром Великобритании Дэвидом Кэмероном, который решил провести референдум по Brexit. Он хотел пересмотреть «особый» статус страны в ЕС после референдума. Если он хотел изменить условия отношений между ЕС и Великобританией, то должен был сделать это до того, как запланировать Брексит, или до референдума. Это дало бы ему большие рычаги для воздействия, поскольку ЕС был бы очень уступчив, чтобы сохранить Великобританию в качестве государства-члена.

Тогда был предложен «норвежский» вариант. Скандинавская страна является членом единого рынка и согласовала свободное передвижение людей по Европе. Однако Норвегия никогда не была членом ЕС. ЕС должен быть жестким переговорщиком, потому что не может допустить, чтобы это стало прецедентом для других стран, которые хотят только привилегий членства. 10 декабря 2018 года Европейский суд постановил, что Великобритания может отменить Brexit. Конечно, ЕС сделал все, чтобы Великобритания осталась в Союзе, но политиче-

¹Выход Великобритании из Европейского союза (Brexit). 31.12.2020. URL: <https://ria.ru/20201231/brexit-1591345392.html> (дата обращения: 04.01.2022).

² См.: The Independent: «ЕС хочет отложить переговоры о брексите на год» Об этом сообщает "Рамблер". 13.06.2017 URL: https://news.rambler.ru/europe/37129862/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения: 03.01.2022).

ский развод все же произошел. Важный вывод из переговоров по Брекситу показывает, что в процессе переговоров может постоянно меняться их формат или, иными словами, внесены некоторые изменения в предмет переговоров. Но, несмотря на напряженные переговоры по Брекситу, их можно охарактеризовать как переговоры в условиях мирного процесса.

Международные политические переговоры, происходящие в условиях мирного процесса, имеют намерение наладить политические, экономические, культурные и социальные отношения. Международные политические переговоры, имеющие мирный характер, направлены на решение споров между государствами или государством и международными политическими организациями. Они представляют собой непрерывный процесс, основанный на международном праве, в котором государства участвуют в качестве равноправных субъектов. Вынужденные предотвращать возникновение любой международной ситуации или спора, государства обязаны, согласно Декларации 1982 года, прибегать только к мирным средствам урегулирования споров между ними, имея право свободно решать и выбирать на основе их совместного соглашения те средства, которые считаются удобными, своевременными и подходящими для мирного урегулирования. Фактически международные переговоры, имеющие мирный характер согласно Декларации 1982 года, приобретают институциональную основу.

Универсальность этого обязательства в современном международном праве, наряду с принципом невозврата к силе, способствовала существенным изменениям в содержании и целях этого права в смысле акцентирования и усиления его функции по поощрению и поддержанию международного мира и безопасности. Споры неразрывно связаны с международными отношениями. Все чаще эти споры возникают не только в первую очередь между государствами, но и между государствами и другими сторонами, например международными организациями и другими негосударственными субъектами и между этими субъектами взаимно. В этом контексте Устав Организации Объединенных Наций (ООН) играет важную роль, в частности в отношении споров между государ-

ствами. Статья 2(3) Устава ООН гласит, что все государства-члены должны разрешать свои международные споры в процессе переговоров мирными средствами таким образом, чтобы международному миру, безопасности и справедливости ничто не угрожало. Эта точка зрения была вновь подтверждена в 1982 году в резолюции (Резолюция 37/10) Генеральной Ассамблеи ООН, так называемой Манильской декларации о мирном урегулировании международных споров.

Поскольку Устав ООН не предписывает, каким образом или какими средствами должны разрешаться споры, стороны свободны в выборе механизма урегулирования конфликта. Ради международного мира и безопасности статья 33 Устава ООН предусматривает на выбор ряд альтернатив при разрешении споров путем переговоров, которые в качестве составного момента могут включать дополнительные методы: расследование, посредничество, примирение, арбитраж и судебное урегулирование. Однако, несмотря на свободный выбор средств, Манильская декларация подчеркивает юридическое обязательство сторон найти мирное решение спора путем переговоров и воздерживаться от действий, которые могут усугубить ситуацию. Методы и процедуры урегулирования споров для государств также в значительной степени применимы к негосударственным субъектам. Различные формы мирного урегулирования споров между сторонами могут также быть предметом исследования и применяться в процессе ведения переговоров. Кроме того, имеются исследовательские руководства по Международному (коммерческому) арбитражу, Постоянной палате Третейского суда и Международному суду. Информацию и ресурсы по спорам, касающимся иностранных инвестиций и инвестиционного арбитража, можно найти в руководстве по исследованию прямых иностранных инвестиций. До сих пор не существует договорного правила, определяющего, что такое международный спор. Юридический словарь Блэка описывает споры как конфликт или противоречие, особенно то, которое привело к конкретному судебному разбирательству.

Однако переговоры не всегда приводят к разрешению споров или разногласий между сторонами. В таком случае вмешательство третьей стороны необхо-

димом для того, чтобы помочь их участникам в урегулировании споров и разногласий; здесь проявляется важность других дипломатических методов урегулирования споров. Одной из общих трудностей, препятствующих успешному урегулированию спора, является трудность *установления фактов*, которые привели к разногласиям между спорящими сторонами. Большинство международных споров связаны с неспособностью или нежеланием сторон прийти к согласию по фактам. В этом заключается значение процедуры расследования как средства мирного урегулирования споров. Было заключено множество двусторонних соглашений, в соответствии с которыми были созданы комиссии по установлению фактов для представления заинтересованным сторонам докладов о спорных фактах. Кроме того, процедура расследования нашла выражение в договорах о мирном урегулировании споров.

Две Гаагские конвенции, 1899 и 1907 годов, способствовали организации комиссии по расследованию в качестве официальных институтов, чтобы при их посредничестве приступить к переговорам для мирного урегулирования международных споров. Они утвердили постоянную группу имен, из которых стороны могли выбрать уполномоченных. Задача комиссии по расследованию состояла в том, чтобы содействовать разрешению споров благодаря выяснению фактов посредством беспристрастного и добросовестного расследования. Доклад комиссии должен был ограничиваться установлением фактов и, как ожидалось, не должен был включать никаких предложений по урегулированию рассматриваемого спора. С созданием Лиги Наций средства расследования приобрели новое значение. Расследование и примирение рассматривались как неотъемлемые части единого переговорного процесса для мирного урегулирования международного спора. Именно с учетом этих предпосылок Устав Организации Объединенных Наций конкретно называет расследование как один из методов на подготовительном этапе переговоров для мирного урегулирования международных споров.

Институциональные методы урегулирования споров предполагают обращение к международным организациям для ведения переговоров и урегулирования

региональных споров. Эти методы появились с созданием международных организаций. Поэтому региональные игроки обращаются к международным институтам, если они сталкиваются с проблемой решения региональных проблем. Наиболее известными организациями, которые обеспечивают механизм урегулирования споров в процессе переговоров между государствами, являются Организация Объединенных Наций и региональные организации: Европейский союз, Организация американских государств, Лига арабских государств и Африканский союз. Урегулирование международных споров через организацию переговоров является одной из важнейших функций Организации Объединенных Наций. Устав Организации Объединенных Наций предусматривает, что задачей Организации Объединенных Наций является обеспечение мирными средствами и в соответствии с принципами справедливости и международного права урегулирования международных споров или ситуаций, которые могут привести к нарушению мира.

С этой целью Устав предусматривает систему мирного урегулирования региональных и международных споров и ситуаций, в соответствии с которой устанавливаются широкие компетенции ООН в этом вопросе и налагаются соответствующие обязательства на членов ООН. Эта система изложена главным образом в главе VI Устава. Глава VI Устава содержит механизм ООН для мирного урегулирования споров. Статья 33 обязывает стороны в споре, продолжение которого может поставить под угрозу поддержание международного мира и безопасности, урегулировать его любым из перечисленных в ней мирных средств или любыми мирными средствами по их выбору. В случае, если стороны не соблюдают обязательства, которые возлагаются на них после переговоров, и их усилия не увенчиваются успехом, ООН вправе вмешаться, чтобы рассмотреть препятствия в переговорном процессе и дать рекомендации.

В этой связи на Совет Безопасности возложена главная ответственность. Он имеет право вмешиваться по собственной инициативе, по приглашению любого члена ООН, по приглашению Генеральной Ассамблеи либо по жалобе переговаривающихся сторон. Совет Безопасности может следовать трем направлениям

действий. Во-первых, он может призвать стороны спора урегулировать его любым из мирных средств, перечисленных в статье 33(1). Во-вторых, он может рекомендовать сторонам соответствующие процедуры или метод урегулирования. В-третьих, он может рекомендовать условия урегулирования, которые может счесть целесообразными. Хотя, в соответствии с Уставом, Совету Безопасности отводится главная роль в поддержании международного мира и безопасности, роль Генеральной Ассамблеи не исключена.

В соответствии со статьями 11, 12 и 14 Генеральная Ассамблея может обсуждать и выносить рекомендации в отношении процедур или методов корректировки или условий урегулирования в отношении любого спора или ситуации, вынесенных на ее рассмотрение. Споры или ситуации могут быть переданы на рассмотрение Генеральной Ассамблеи Советом Безопасности, любым членом ООН или любым государством-участником такого спора.

8 декабря 1953 года президент Д.Эйзенхауэр произнес перед Генеральной Ассамблеей ООН свою речь «Атомы во имя мира», в которой отметил: «...если в мире существует опасность, это опасность, разделяемая всеми; и в равной степени, если надежда существует в сознании одной нации, эта надежда должна быть разделена всеми»¹. Д.Эйзенхауэр признал парадоксальную опасность обещаний, предлагаемых атомным веком: с одной стороны, милитаризация атома для создания ядерного оружия, с другой – мирное использование атома для производства энергии.

Программа «Атомы во имя мира» предоставляла технологии и образовательные ресурсы государствам, желающим внедрять гражданские ядерные программы. Как участник программы «Атомы ради мира», Иран заложил основу своей ядерной программы в 1957 году. Сегодня, учитывая общую озабоченность ядерной программой Ирана, стоит изучить, какой вклад программа «Атомы за мир» внесла в ядерную программу Ирана, в частности аспекты, которые больше всего беспокоят международное сообщество. Надеюсь, что мирный атом может

¹ Речь президента Соединенных Штатов г-на Дуайта Д.Эйзенхауэра на заседании Генеральной Ассамблеи ООН 8.12.1953 г. URL: <https://www.un.org/ru/ga/iaea/eisenhower-2.html> (дата обращения: 04.01.2022).

восторжествовать, Д.Эйзенхауэр предложил, чтобы «правительства, в основном заинтересованные в той мере, в какой это позволяет элементарная осмотрительность, начали сейчас и продолжали вносить совместные взносы из своих запасов обычного урана и расщепляющегося материала в Международное агентство по атомной энергии»¹.

Программа «Атомы во имя мира» заложила основы ядерной программы Ирана, предоставив ключевые ядерные технологии и образование. Ядерная программа Ирана начала осуществляться при правлении Мохаммеда Реза Пехлеви в 1957 году, после того, как Соединенные Штаты и Иран договорились о гражданском ядерном сотрудничестве, известном как Сотрудничество в области использования атомов в гражданских целях, в рамках программы «Атомы во имя мира». Два года спустя Реза-шах основал Тегеранский центр ядерных исследований (TNRC), расположенный в Тегеранском университете, и начал переговоры с Соединенными Штатами о предоставлении Ирану ядерных технологий и материалов. В 1967 году Соединенные Штаты предоставили Ирану ядерный исследовательский реактор мощностью 5 мегаватт вместе с высокообогащенным ураном для топлива реактора, размещенного в Тегеранском центре ядерных исследований (TNRC)².

Реактор, находящийся под гарантиями, мог производить до 600 граммов плутония в год в отработавшем топливе. Акбар Этемад, считающийся отцом ядерной программы Ирана, позже рассказал, что ЦНПЯ был местом проведения экспериментов по химическому извлечению плутония. Иран также признал использование реактора в начале 1990-х годов для производства небольших количеств полония-210 – радиоактивного вещества, которое может быть использовано для запуска цепной реакции внутри ядерного оружия. Однако Иран заяв-

¹ Речь президента Соединенных Штатов г-на Дуайта Д.Эйзенхауэра на заседании Генеральной Ассамблеи ООН 8.12.1953 г. URL: <https://www.un.org/ru/ga/iaea/eisenhower-2.html> (дата обращения: 04.01.2022).

² Ядерная программа Ирана. Досье. Ситуация вокруг ядерной программы Ирана. 29.08.2014г. URL: <https://tass.ru/info/1408136> (дата обращения: 04.01.2022).

ляет, что производство полония-210 осуществлялось для исследований по производству источников нейтронов, которые будут использоваться в радиоизотопных термоэлектрических генераторах, а не в ядерном оружии.

Более того, считается, что Тегеранский центр ядерных исследований (TNRC) является местом проведения более ранних иранских экспериментов по обогащению урана с помощью лазерного разделения изотопов – метода, который Иран, по-видимому, изучает с середины 1970-х годов. Каковы бы ни были истинные намерения Ирана в отношении Тегеранского центра ядерных исследований (TNRC), очевидно, что технология, предоставленная Соединенными Штатами, позволила Ирану продолжить свою ядерную программу способами, выходящими за пределы того, что было первоначально задумано. В дополнение к предоставлению технологий программа «Атомы во имя мира» дала иранцам возможность получать научно-техническое образование в Соединенных Штатах. Эта образовательная подготовка имела решающее значение для развития ядерной энергетической программы Ирана. Например, из-за того, что в Иране не хватало специалистов, обученных ядерной инженерии и физике, исследовательский реактор в Тегеране простаивал почти десять лет, поскольку в нём не было достаточной рабочей силы. Несмотря на прекращение помощи Ирану по программе «Атомы за мир», Иран по-прежнему получал поддержку из разных источников. В то время как Соединенные Штаты использовали свое влияние, чтобы ограничить сотрудничество Ирана с другими государствами, Иран все же мог найти партнеров для расширения своей ядерной программы, в том числе в областях, применимых к военному использованию ядерной энергии. Стремление Ирана иметь доступ к ядерной технологии создало серьезную региональную проблему на Ближнем Востоке, так как Израиль обладает ядерной бомбой, а другие арабские страны не имеют доступа к ядерным технологиям. Иран превращается в крупного регионального игрока, и это состояние угрожает безопасности региональных игроков. Особое влияние на развитие ядерной программы Ирана в этих областях оказали Пакистан, Китай и Россия.

Следует подчеркнуть, что позиция Ирана заключается в том, что его ядерная программа носит мирный характер. Однако подозрения, что она использовалась в качестве прикрытия для разработки ядерной бомбы, побудили США, ЕС и ООН ввести с 2010 года жесткие санкции¹. В 2015 году Иран достиг соглашения с шестью державами – Китаем, Францией, Германией, Россией, США и Великобританией, по которому ограничил ядерную деятельность в обмен на смягчение санкций². В центре внимания было производство Ираном обогащенного урана, который используется в гражданских целях, но также может быть использован в ядерном оружии. Были введены ограничения на количество материала, который он мог накапливать; уровень его чистоты, а также на количество и тип центрифужных машин, используемых для обогащения. Кроме того, Иран согласился разрешить международные инспекции. С тех пор как администрация бывшего президента США Дональда Трампа отказалась от ядерной сделки с Ираном в мае 2018 года, стало обычным делом описывать соглашение, известное как Совместный всеобъемлющий план действий (СВПД) как соглашение о жизнеобеспечении. В официальной встрече в Вене приняли участие Иран, а также Россия, Китай и так называемая Европейская тройка – Великобритания, Франция и Германия³. Первоначальная сделка была заключена потому, что на Западе существовали реальные опасения, что конечным намерением Ирана было, хоть и не прямо, но заложить потенциал для создания ядерного оружия, стать так называемым "пороговым" государством, обладающим всеми техническими знаниями и средствами, чтобы овладеть таким потенциалом в любой момент по своему выбору.

Израиль и Соединенные Штаты сочли это неприемлемым. Хотя сделка по СВПД и не была идеальной, в каком-либо смысле многими она рассматривалась как лучший вариант, возможно, для того, чтобы выиграть время для развития

¹ См.: Brzoska M. 2015. International Sanctions Before and Beyond UN Sanctions // International Affairs. Vol. 96. №6. P.1339-1349. URL: <https://doi.org/10.1111/1468-2346.12449> Chao J., Kaempfer W., Lowenberg A. Instrument choice and the effectiveness of economic sanctions: A simultaneous equations approach // Journal of Peace Research. 2003. Vol. 40. №5. P.519.

² Landmark deal reached on Iran nuclear program. Jethro Mullen and Nic Robertson. CNN. July 15, 2015. URL: <https://edition.cnn.com/2015/07/14/politics/iran-nuclear-deal> (дата обращения 03.01.2022)

³ Iran nuclear deal: What key players want from talks. URL: <https://www.bbc.com/news/world-middle-east-59435615> (дата обращения: 03.01.2022).

более позитивных отношений с Тегераном. Это ограничило многие аспекты исследовательской программы Ирана и открыло ее для более пристального международного контроля со стороны «ядерного сторожевого пса» ООН – МАГАТЭ. Взамен с Ирана были сняты многие экономические санкции, связанные с ядерной деятельностью. США не будут присутствовать на встрече, но их официальные лица в Вене будут внимательно следить за ней. Администрация Байдена считала, что переговоры с участием некоторых других сторон соглашения в начале 2023 года продвигались к взаимопониманию с Тегераном.

Вашингтон поддерживает возвращение к СВПД и ожидает, что новый руководитель Ирана вернется к нему через подходящий промежуток времени. Однако похоже, что он сильно не дооценил настроения Тегерана. Все пять стран, которые будут сидеть за столом переговоров с Ираном, хотят вернуться к полному выполнению соглашения наряду с необходимостью отмены санкций США. Европейцы сыграли решающую роль в серии встреч с высокопоставленными иранскими официальными лицами, которые довели процесс до этого момента. Действительно, Европа сыграла важную роль в поддержании СВПД в течение четырех лет правления Трампа. Но европейцы и американцы сейчас едины в широком подходе; французы, в частности, стремились подчеркнуть, что новые дискуссии с Ираном должны начинаться с того места, на котором в июне прекратились предыдущие встречи, с целью скорейшего возвращения к соглашению. Министр иностранных дел Франции Жан-Ив Ле Дриан недавно предостерег Тегеран от любой «фиктивной» переговорной позиции. Россия и Китай разделяют западные цели, стремясь к возрождению СВПД и предотвращению любого нового кризиса в регионе. Но их отношения с США сильно отличаются от отношений с европейцами. Москва и Пекин помнят о снижении внимания Вашингтона к Ближнему Востоку и заботятся о собственных интересах в регионе, что до определенного момента делает их более чувствительными к проблемам Тегерана. Иран, безусловно, стремится сблизиться с обоими, поскольку ядерная программа имеет очень важное значение для Ирана, и в процессе переговоров со странами ЕС и США он будет рассчитывать на достаточную поддержку России и Китая, что

указывает на важный элемент в процессе переговоров, когда у сторон есть конкретные страны-сторонники, пусть даже не полностью. Но именно такими странами-сторонниками Ирана выступают Россия и Китай, которые открыто поддерживали Иран в его членстве в ШОС, дополняя зону поддержки Ирана. В сентябре 2022 года, после нескольких многосторонних переговоров, Исламская Республика Иран была принята в члены Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), в которую входят Россия, Китай, несколько стран Центральной Азии, Пакистан и Индия.

В заключение следует привести основные **выводы**:

1. Международная политика связана с политикой международного сообщества, имеющего локальные и региональные проблемы и сосредоточившего внимание на дипломатии и отношениях между государствами, играющими важную роль в региональной политике. Международные политические переговоры являются одним из ключевых аспектов, когда проблемы мировой политики формируются и решаются через региональных участников. В международных переговорах существует такая важная сторона, как «цена договора», т.е. каждая страна рассчитывает плюсы и минусы для себя, когда дело доходит до конкретных предложений.

2. Международные политические переговоры могут включать официальные отношения между государствами, их правительствами и должностными лицами, а также неофициальные отношения между нетрадиционными акторами и группами. В условиях мирного времени, когда страны намерены наладить отношения и разрешить некоторые споры, существуют институциональные формы переговоров, которые разработали ООН, ЕС и другие международные организации.

3. На международные переговоры также оказывают влияние внутренние политические проблемы. Так, например, было с Брекситом. Поэтому ключевым моментом политических переговоров выступает налаженная дипломатия, которая организует, ведет и подводит их итог. Роль дипломатов в урегулировании вопросов международной политики является главным показателем позиции страны.

4. Фактор политических переговоров в мировой политике имеет приоритетное значение, так как они могут привести как к позитивному, так и к негативному результату. В политических переговорах важная роль отводится ведущим их личностям, поскольку отчасти известные лица исторически меняют исход переговоров.

2.2.Международные переговоры и реализация национальных интересов Республики Таджикистан

Переговоры в своём историческом развитии сыграли важную роль в достижении взаимовыгодных соглашений, компромиссов и консенсусов, потому что «переговоры – неотъемлемый элемент культуры человеческого общества»¹. В Словаре международного права дается следующее определение международных переговоров: «Одна из основных форм контакта между представителями разных государств в целях обмена мнениями, решения вопросов, представляющих взаимный интерес, урегулирования разногласий, развития сотрудничества в различных областях, выработки и заключения международных соглашений и т.п.»². Переговоры являются неотъемлемой стороной международных отношений, и поэтому важный момент в их процессе – это учет такого важного аспекта международной политики, как реализации национальных интересов. Поэтому через весь переговорный процесс красной нитью проходит главный компонент, определяющий положение каждого из участников переговоров на международном уровне. Например, Л.В.Слущкая выделяет в переговорном процессе три этапа: «Переговорный процесс можно условно разделить на несколько этапов, поскольку с момента встречи за столом переговоров каждый партнер вправе внести «принципиально новые предложения», и любой непредсказуемый ход тре-

¹ Мокшанцев Р.И. Переговорный процесс как форма взаимодействия сторон // Международные переговоры: тематическая хрестоматия. М.: Инфра-М, 2003. С.16.

² Цит. по: Большедворова Л.С. Современные международные переговоры: особенности, стратегия, тактика: учеб.-метод. пособие. Минск, 2012. С.3.

бует и осмысления, и ответных действий, способных «переиграть» всю структуру переговоров. Однако большинство экспертов согласны с тем, что в целом можно выделить три основных этапа в развитии переговоров:

1) обмен мнениями – взаимное уточнение интересов и позиций, внесение предложений каждой из сторон и определение тем для дискуссии;

2) полемический этап, в ходе которого происходит обсуждение и согласование центральных вопросов, определяются общие границы предполагаемых соглашений;

3) подведение итогов – выработка и подписание соглашения¹. Однако необходимо отметить, что проведение всех трех этапов требует учёта национальных интересов при ведении переговоров.

Следует заметить, что в политической науке сложилось достаточно устоявшаяся дефиниция «национальных интересов». 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»². 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 на уровне председателей органов власти областей, соответствующих министерств и глав обоих государств в процессе подготовки к переговорам и обмена мнениями обе стороны пришли к решению, что территориальные вопросы невозможно решить через вооруженный конфликт, вооруженное столкновение

¹ Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.24.

² 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.

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 использование своевременной и адекватной переговорной тактики при разрешении конфликтов и реализации национальных интересов. Для решения пограничных проблем и проведения демаркации границы требуется не только демонстрация национальных интересов, которые, несомненно, состоят из долгосрочных и краткосрочных аспектов и проявляются на всех этапах ведения переговоров. Реализация национальных интересов, тем не менее, требует учёта предмета переговоров, потому что необходимо достичь позитивного результата. Поэтому «переговорная тактика - есть тактика влияния, так как воздействие одного субъекта (участника) на другого является только информационным. В зависимости от используемых лингвистических средств, влияние выступает в виде убеждения, побуждения или принуждения»².

Ш.Ризоён подчеркивает, что Таджикистан «в целях внесения своего вклада в формирование нового и справедливого устройства международных и регио-

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

² Методология ведения международных переговоров. Глава 2. Научно-образовательный форум по международным отношениям. – М., 2002-2008. С.4.

нальных отношений, а также защиты и продвижения своих национальных интересов в их рамках принимает активное участие в их деятельности»¹. И сегодняшняя реальность показывает, что «власти Таджикистана и Кыргызстана подписали новый протокол по итогам переговоров по пограничным вопросам, проходивших с 13 по 20 января 2023 год в Душанбе. Стороны обсудили проблемы делимитации и демаркации таджикско-кыргызской государственной границы. Встреча прошла в дружественной атмосфере взаимопонимания. Очередное совещание намечено провести на территории Кыргызстана. Бишкек и Душанбе единодушно считают, что спорные вопросы по границе должны быть решены как можно скорее, и планируют завершить переговоры в 2023 году. По последним данным, согласованная линия границы между Таджикистаном и Кыргызстаном составляет около 625 км, или 63%... Неопределенность госграницы регулярно приводит к напряженности между местными жителями»². В процессе переговоров необходимо настраиваться положительно по отношению к переговоривающейся стороне, чтобы избежать враждебности, конфликта и больше всего стремиться к сотрудничеству и взаимопониманию³. Действительно, произошло прямое вооруженное столкновение между обеими сторонами, и приграничному мирному населению стало очень трудно жить, так как конфликт привел к множеству невинных жертв. Умение вовремя остановиться и начать переговорный процесс даёт положительный резонанс. «14 октября 2022 года в Астане Президент России Владимир Путин назвал конструктивной свою встречу с Президентом Таджикистана Эмомали Рахмоном и главой Киргизии Садыром Жапаровым. По словам Президента РФ, стороны договорились о том, что будут приняты все меры для невозобновления боевых действий»⁴.

¹ Ризоён Ш. Национальные интересы во внешней политике Республики Таджикистан. Душанбе, 2020. С.114.

² Члены правительственных делегации двух соседних стран в течение недели обсуждали вопросы урегулирования приграничных конфликтов. URL: www.Спутник_Таджикистан (дата обращения: 29.01.2023).

³ См.: Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса. Учебно-методический комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.15.

⁴ Путин заявил, что его встреча с лидерами Таджикистана и Киргизии прошла конструктивно 14 октября 2022 года. URL: www.tass.ru (дата обращения: 05.02.2023).

Л.В.Слуцкая также подчеркивает, что «любые переговоры, даже если они не оправдали надежд, следует заканчивать в доброжелательном тоне. В деловых отношениях никогда не следует «сжигать мосты» за собой»¹.

Современное международное положение показывает, что «пространственная конфигурация мировой переговорной структуры претерпела определенные изменения. Она стала более неравномерной. В одних регионах плотность и интенсивность переговорных процессов весьма велика, а в других незначительна. К первым в основном относятся те, где развивается межгосударственное сотрудничество и интеграция, а ко вторым – конфликтогенные регионы, где переговорная активность ограничена, а зачастую дискретна»². В открытых конфликтогенных регионах ни о какой переговорной активности речи быть и не может, пока стороны не осознают необходимость вести переговорный процесс.

В исследованиях отмечается позиция американского политолога Дж.Дина, который выделяет «заинтересованность» как важный компонент в процессе переговоров и на основе данного психологического компонента выделяет три типа переговоров, которые могли бы быть завершены положительно:

1. Когда участники ярко не выражают свою заинтересованность.
2. Когда участники выражают умеренный интерес.
3. Когда участники реально заинтересованы в решении проблемы³.

Нужно особо подчеркнуть, что при ведении любых переговоров на разных уровнях прежде всего учитываются национальные интересы участвующих государств. Фактор национального интереса должен присутствовать во время проведения переговоров, так как он является основным смыслом данного процесса. Говоря о национальных интересах С.В.Кортунов подчеркивает: «Опираясь на опыт истории, можно утверждать, что национальные интересы – это совокупность общих для членов данной социокультурной общности интересов и потребностей,

¹ Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.31.

² Методология ведения международных переговоров. Глава 2. Научно-образовательный форум по международным отношениям. М., 2002-2008. С.1.

³ См.: Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.14.

удовлетворение и защита которых является необходимым условием ее существования и идентичности в качестве субъекта истории. В национальных интересах выражается потребность национальной общности занимать то место в мировом сообществе, которое максимально соответствует ее культурно-историческим и духовным традициям, позволяет наиболее полно реализовать ее потенциальные ресурсы»¹. В.В.Шишков аргументирует данное понятие таким образом: «Национальный интерес является объективно-субъективной категорией, поскольку его параметры определяются целостной политической картиной мира и ценностной системой, господствующей в данном обществе и государстве»². Он называет государство важнейшим субъектом национальных интересов, что может вызвать некоторые разногласия: когда в государстве существуют различные политические силы, национальные интересы иногда могут не совпадать с государственным. Продолжая суждения В.Шишкова, другой автор – М.Н.Казакова, утверждает: «Иными словами, в демократическом обществе национальный интерес должен формироваться на основе обобщения интересов граждан, в противовес авторитарным обществам, для которых, по мнению сторонников либерального подхода, свойственно преобладание интересов государства над интересами личности. В конечном счете, с точки зрения российских либералов, вопрос о национальных интересах носит в основном второстепенный характер и потому должен быть подчинен целям демократических преобразований и создания гражданского общества»³. Согласно позиции В.Шишкова, «национальный интерес выступает как выражение наиболее актуальных потребностей жизни и общества и государства. Национальные интересы аккумулируют проблемы жизнедеятельности страны в целом»⁴. Необходимо отделять национальные интересы от государственных, а В.В.Шишков в своем определении смешивает эти два подхода, тогда как «сегодня

¹ Кортунов С.В. Национальные интересы России в мире: монография. М., 2009. С.34.

² Шишков В.В. Национальные интересы России и процесс их реализации в условиях мировой трансформации: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 2005. С.3.

³ Казакова М.Н. Национальные интересы: к вопросу об определении и содержании понятия // Вестник Мордовского университета. Серия: Политические науки. 2010. №3. С.5.

⁴ Шишков В.В. Национальные интересы России и процесс их реализации в условиях мировой трансформации: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 2005. С.4.

в понятии «государственные интересы» выделяются, как правило следующие составляющие: стратегические, политические, экономические, правовые и идеологические интересы. Именно их переплетение и формирует государственный интерес. Естественно, что соотношение, удельный вес этих составляющих каждой страны в различные исторические эпохи был неодинаковым, но с того момента, когда началось становление государства современного типа, они всегда присутствовали в понятии «государственные интересы». Появление у ведущих стран четких, долговременных, осознанных правящими элитами государственных интересов внесло в международные отношения известную стабильность и предсказуемость»¹. Действительно, в современном мире в условиях демократизации мирового сообщества национальные интересы будут вбирать особенные свойства сегодняшней мировой политики, в том числе учитывать интересы других стран. «В этом плане считаем важным поддержать точку зрения С.В.Кортунова, который пишет: «Национальный интерес сохраняет свои главенствующие позиции для абсолютно всех стран на планете. Поэтому относиться к нему с пренебрежением было бы не просто ошибкой, а скорее опасностью»².

Например, если анализировать национальные интересы России, то, по С.В.Кортунову, «национальные цели и интересы России – это одновременно и императив ее общественного развития, основа формирования стратегических задач внутренней и внешней политики страны. По своему содержанию они являются интегрированным выражением жизненно важных интересов личности, общества и государства»³. Надо отметить, что у каждого независимого государства в современном мире есть свои приоритеты и цели достижения национальных интересов в мировом сообществе. Ш.Ризоён в своей монографии подчеркивает: «Основными национальными интересами Таджикистана на сегодняшнем этапе развития страны являются: обеспечение национальной безопасности [1], полити-

¹ Казакова М.Н. Национальные интересы: к вопросу об определении и содержании понятия // Вестник Мордовского университета. Серия: Политические науки. 2010. №3. С.4.

² Мнацаканян М.О. Нации и национализм. М., 2004.

³ Кортунов С.В. Национальные интересы России в мире: монография. М., 2009. С.35.

ческой независимости [2], территориальной целостности [3], укрепление демократичности и светскости государства [4] и стабильное развитие общества [5]. Приоритеты основываются на существующих задачах страны для обеспечения общей цели государственного развития. Таким образом, структуру национальных интересов определяют пять вышеуказанных основных пунктов. Целью взаимоотношений Таджикистана со странами мира и членства в международных организациях, прежде всего, является достижение указанных задач и реализация этих приоритетов»¹.

История показала, что сверхдержавы для распространения своей гегемонии шли на создание различных организаций, носящих явный реакционный или террористический характер. Так, С.В.Кортунов пишет: «Например, сегодня уже доказано, что транснациональный терроризм (в частности движение «Талибан») – это не бог весть откуда взявшаяся проблема, а явление рукотворное, продукт деятельности американских и советских спецслужб, который лишь вышел (или не вышел?) из-под их контроля»². Действительно, международная ситуация доказывает своевременность создания и активной деятельности организации современного типа вроде Шанхайской организации сотрудничества. С каждым десятилетием состав ШОС расширяется и носит преобладающий геополитический характер. Поэтому можно сказать, что современные государства осознали важность отстаивания национальных интересов в составе ШОС. «Роль ШОС в качестве нового центра силы растет на фоне турбулентной международной обстановки», - подчеркнул министр обороны России Сергей Шойгу на заседании СМВД ШОС (15-16 2022 г.) в Самарканде³. Многовекторная деятельность в рамках ШОС доказывает повышенный геополитический авторитет региональной организации. Республика Таджикистан также активно участвует в саммитах ШОС, в 2021 году в Душанбе проходил юбилейный саммит организации, и Таджикистану выпала честь председательствовать в ШОС. Так как Таджикистан граничит

¹ Ризоён Ш. Национальные интересы во внешней политике Республики Таджикистан. Душанбе, 2020. С.117.

² Кортунов С.В. Национальные интересы России в мире: монография. М., 2009. С.39.

³ ШОС как влиятельный и ответственный участник современной системы международных отношений продолжает уверенное движение по пути построения «Сообщества единой судьбы». Юлия Магдалинская, 15.09.2022. URL: www.RGRU (дата обращения: 02.02.2023).

с Афганистаном и сохранение безопасности страны является приоритетным направлением обеспечения национальных интересов суверенного государства, на заседаниях международных организаций и форумов Таджикистан последовательно защищает свои государственные интересы и стремится, чтобы в Афганистане установились мир и безопасность. Во время переговоров с различными официальными высокопоставленными лицами зарубежных стран национальный лидер Таджикистана Эмомали Рахмон постоянно отстаивает именно национальные интересы.

После распада Советского Союза все государства, входившие в его состав, находились в поисках своего «Я» и своего места в новом геополитическом раскладе. Геополитическая обстановка в современном мире показывает, что государства, входящие в Содружество Независимых Государств, все еще обретают новый статус в геополитических отношениях и отстаивают национальные интересы. В качестве примера можно привести открытый конфликт между Россией и Украиной, территориальный инцидент и открытый конфликт между Арменией и Азербайджаном и т.д. а также гражданскую войну в Таджикистане в 90-е годы XX века, которая наложила печальный отпечаток на историю независимости государства. Глава государства на всех встречах с оппозиционными силами подчеркивал, что Правительство Таджикистана согласно на все условия оппозиции и межтаджикский конфликт должен разрешиться положительно. Восемь раундов межтаджикских 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 странах привели к положительному исходу. 27 июня 1997 года было подписано Соглашение о перемирии и единстве в столице Российской Федерации Москве. Поэтому установление мира и согласия в Таджикистане было основным на тот момент стратегическим планом в реализации национальных интересов, так как в период ведения переговоров учитывался именно такой формат в реализации интересов государства и от внедрения данной стратегии согласно национальным интересам независимого Таджикистана зависели мир и безопасность всей Центральной Азии.

Приведём исторический факт. Если участники переговоров показывают себя заинтересованными «в продолжении квазипереговоров как в средстве достижения побочных целей (в рамках его внешнеполитического курса они могут быть весьма значимы), участник, придерживающийся инструментального подхода, стремится замаскировать его и идет обычно до конца, т.е. заключает фиктивное соглашение, которое он не собирается выполнять. О размерах такой псевдопереговорной активности красноречиво свидетельствует следующий факт. В 1997 г. Исполнительный секретариат СНГ провел расследование, согласно результатам которого из общего числа заключенных 880 договоров и соглашений реально выполняются только 130, т. е. менее 15%»¹. Стало очевидно, что можно заключить фиктивное соглашение и не выполнять его. В этом случае теряется смысл в ведении переговоров, так как некоторые соглашения не могут отвечать национальным интересам государств-членов СНГ, что и указывает на неэффективность переговоров, если они не согласуются со стратегией национальных интересов.

Теме международных переговоров и реализации национальных интересов посвящено множество научных исследований. Так, российский дипломат, профессор Дипломатической академии МИД России Евгений Кутовой в книге «Международные переговоры на перекрестках цивилизации» подчеркивает центральный тезис: «Значение международных переговоров как важнейшего внешнеполитического инструментария возрастает в современной международной обстановке, характеризующейся «повышенной уязвимостью всех членов международного сообщества перед лицом новых вызовов и угроз», непредсказуемостью международной и региональной ситуации»². Действительно, «международные переговоры представляют собой наиболее оптимальную платформу для коллективных внешнеполитических действий государств в целях эффективного мирного решения этих сложнейших проблем современности»³. История мировой

¹ 10 лет Содружества Независимых Государств: иллюзии, разочарования, надежды: материалы Международной научной конференции. М.: ИМЭПИ РАН, 2001. С.7.

² Кутовой Е.Г. Международные переговоры на перекрестках цивилизации. СПб., 2016. С.17.

³ Щербак И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления (рецензия на книгу Е.Г.Кутовой «Международные переговоры на перекрестках цивилизации» // Размышляя о прочитанном. СПб., 2016. С.143.

практики доказала эффективность использования международных переговоров в процессе реализации национальных интересов. Действительно, от главы государства, послов, дипломатического корпуса, соответствующих лиц при ведении переговоров разных уровней зависит исход переговорного процесса. Поэтому наиболее важным компонентом для успеха дипломатического корпуса являются доскональное знание национальных интересов государства и общества, наличие опыта в тактике и стратегии ведения переговоров на международном уровне. Таким образом, национальный интерес в процессе переговоров является главным определяющим компонентом во внешней политике.

Е.Кутова отмечает, что «с эволюцией международных отношений усложняется тематика международных переговоров, в ходе которых рассматриваются всё новые и новые актуальные вопросы военно-политической, военно-технической, торгово-экономической и финансовой сфер. Особенно это касается роли научно-технических инноваций в переговорном процессе»¹. Действительно, современность показывает, что при решении проблем разной сложности нужно учитывать прежде всего национальные интересы каждого государства. Международная ситуация наглядно демонстрирует, что нежелание субъектов мировой политики идти на мирные переговоры не может привести к успешному решению вопросов путем переговоров, пока не будет остановлен открытый конфликт интересов сторон. В этих условиях национальные интересы государств достигают наивысшей точки в конфликте, поэтому только подключение международных акторов к переговорному процессу может подготовить условия и платформу для возобновления переговоров между странами.

Нужно отметить, что «в современной дипломатической практике устоялся термин «cooling off periods» – перерывы с целью охладить страсти. В этот момент полезно сделать небольшой перерыв, подать прохладительные напитки, чай или кофе, переключиться на нейтральные темы. В условиях, когда участники рас-

¹Щербак И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления (рецензия на книгу Е.Г.Кутовой «Международные переговоры на перекрестках цивилизации» // Размышляя о прочитанном. СПб., 2016. С.144.

смаатривают ситуацию как неразрешимый конфликт и демонстрируют ориентацию на жесткий стиль позиционного торга, переговорный процесс приостанавливается. В этой ситуации возможны два варианта дальнейших действий: уход из-за стола переговоров и поиск позитивного выхода из сложившейся ситуации»¹.

«Вовлеченность первых лиц государства в переговорный процесс во многом свидетельствует о возросшей ответственности политического руководства в сфере обеспечения национальной международной безопасности и стабильности. С другой стороны, могут возникать определенные проблемы с выполнением результатов переговоров при смене политического руководства»². Действительно, первые лица государства с большей ответственностью подходят к решению проблем разной сложности, к реализации национальных интересов своих государств, а также к обеспечению национальной безопасности на территории своего государства, и прежде всего для своих граждан. Приведём пример: «Так, влияние личностных особенностей на переговорный процесс может быть совершенно противоположным – от возможности разрешения наиболее острых ситуаций до их обострения. Известно, например, что после встречи с М.С.Горбачевым премьер-министр Великобритании М.Тэтчер заявила, что это тот человек, с которым она может вести дела. В дальнейшем личный контакт между двумя лидерами способствовал нахождению развязок по сложным вопросам двусторонних отношений и внешней политики. Но по поводу французского президента В.Ж. д'Эстэна М.Тэтчер высказывалась довольно прохладно»³.

Особую важность имеет переговорный процесс, когда к нему подключаются много акторов, имеющих одинаковый статус и прерогативы, но при этом различные политические и экономические интересы. В таком случае переговорный процесс может вступить в патовое состояние и достижение желаемого результата

¹ Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.25.

² Щербак И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления (рецензия на книгу Е.Г.Кутовой «Международные переговоры на перекрестках цивилизации» // Размышляя о прочитанном. СПб., 2016. С.145.

³ Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии: учеб. пособие. 2-е изд. М., 1999. С.143.

сталкивается с трудностями, продиктованными противоположными национальными интересами участников. «Важно учитывать, что достижение договоренности на многосторонних переговорах возможно только в том случае, если их участники рассматривают этот процесс не только с точки зрения своих национальных интересов, но и принимают во внимание позиции партнера по переговорам. Поэтому поиски компромисса на переговорах являются залогом эффективности и успешности переговорного процесса»¹. Например, со сложностями в межгосударственных переговорах членов Североатлантического альянса столкнулась Швеция и Финляндия, которые желали вступить в его состав. Однако их присоединение к альянсу заблокировали Турция и Венгрия. Для вступления в НАТО необходимо согласие всех её членов. Ключевым требованием турецких властей стала выдача граждан, которых в Анкаре считают террористами, прежде всего речь идет о Рабочей партии Курдистана (РПК)². На примере приема Швеции и Финляндии в состав НАТО можно прийти к выводу, что, когда решение принимается коллективно, это будет намного сложнее, так как каждый участник переговоров принимает во внимание свои национальные интересы.

Современная реальность доказывает, что для достижения успеха на переговорах нужно всесторонне изучить проблемы и найти механизм решения данной проблемы, который совпадал бы с национальными интересами обоих государств. «Наиболее удачливые участники переговоров берут себе за правило сосредотачиваться на интересах, а не на позициях. Они стремятся примирить интересы сторон, а не их позиции»³. Позиция сторон – это решение, которое они предлагают в переговорах, т.е. позиции — это требования, условия или действия, которые стороны готовы озвучить оппоненту во время переговоров. Л.В.Слущкая даёт следующее определение позиции: «Позиция – совокупность целей, предло-

¹ Щербак И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления (рецензия на книгу Е.Г.Кутовой «Международные переговоры на перекрестках цивилизации» // Размышляя о прочитанном. СПб., 2016. С.145.

² Финляндия пообещала не вступать в НАТО раньше Швеции. Политика.08.01.2023. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/63bae48b9a7947fcad0591b9> (дата обращения: 02.02.2023).

³ Мокшанцев Р.И. Различия в понятиях «позиция» и «интересы». МФК. Международные переговоры: тематическая хрестоматия. М., 2002. С.43.

жений, аргументов и возможных вариантов решений, с которыми стороны выйдут на переговоры. Поскольку позиция в переговорах достаточно относительна, то нельзя увязывать исход переговоров с торжеством той или иной позиции»¹. А интересы – это то, ради чего стороны предлагают именно это решение. Значит, интересы – это лежащие в основе мотиваторы, определяющие, почему вы хотите добиться того, о чем заявляете. Если во время переговоров концентрироваться на интересах, то можно говорить о возможности найти решение, которым будут удовлетворены все стороны. М.М.Лебедева так же отмечает разницу в реализации интересов во время принятия решения как условие положительного результата переговорного процесса. Особо она выделяет две стратегии в реализации национальных интересов, которые отмечают и другие зарубежные ученые: «Реагируя на эти политические процессы, исследователи обратились к анализу реализации интересов участников переговоров. В этой логике стали выделять две стратегии: первая предполагает ориентацию исключительно на собственные интересы (торг), вторая – на учет интересов партнера по переговорам (совместный с партнером анализ интересов)» [Raiffa, 1982; Fisher, Ury, 1981]»².

Здесь уместны слова французского дипломата и политика Ш.Талейрана: «Терпение должно быть одним из первых принципов в искусстве переговоров. Не менее важно следовать правилам этикета, быть вежливым, владеть собой»³. Р.И.Мокшанцев подчеркивает, что реализация национальных интересов важнее, но однако от ведения переговоров также зависит принятие решения в пользу национальных интересов, так как национальные интересы не могут быть реализованы в «один присест». Даже если переговорный процесс представляется как пустая трата времени и затрата сил, переговоривающаяся сторона может терпеливо и последовательно преследовать свои интересы и не уходить «хлопая дверью». Поэтому в процессе переговоров возможны моменты, когда стороны могут

¹ Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.17.

² См.: Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.102.

³ Цит.: Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.22.

не высказывать свои интересы прямо и маскировать их под различными предложениями для того, чтобы противоположная сторона могла подготовиться и войти в русло переговорного процесса, когда делегации встречаются «лицом к лицу». В связи с этим некоторые исследователи отмечают маскирование позиций во время переговоров. Например, ученые отмечают, что «маскируются не только симулятивные, но и реальные позиции. Различие между ними в том, что у первых маскировка постоянна и играет ключевую роль, а у вторых она временна и ее роль обычно второстепенна, так как в ходе дискуссии участник сам снимает ее сразу или постепенно. Продолжительность ее существования — это вопрос тактики»¹. Нужно придерживаться «золотого» правила переговоров – «вести переговоры убедительно, но ненавязчиво»².

У каждого народа имеются исторические обычаи, традиции и национальная культура, поэтому во время переговоров национальный стиль оказывает прямое влияние на достижение взаимопонимания между сторонами. Ведь «национальный стиль ведения переговоров – особенности поведения на международных переговорах представителей разных стран, обусловленные национальным характером, традициями, культурой народов, политическим и государственным устройством страны»³. Однако необходимо подчеркнуть, что специфика национального стиля ведения переговоров является тактическими особенностями, которые в целом должны быть подчинены общей стратегии национального интереса. Безусловно, изучение национальных стилей государств в ведении международных переговоров позволяет прогнозировать возможность достижения положительных результатов во время переговоров и знания участниками партнеров в процессе обмена мнениями. Поэтому если национальный стиль ведения переговоров является тактикой реализации интересов, то стиль определяется особенностями национальных интересов международного партнера.

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

² Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.30.

³ Большедворова Л.С. Современные международные переговоры: особенности, стратегия, тактика: учеб.-метод. пособие. Минск, 2012. С.39.

В политической науке принято давать определение международным переговорам как политической форме решения проблем между государствами, организациями и структурами, где ставятся вопросы по их разрешению акторами международной политики. Для ведения переговоров специально выделяются лица, наделенные особыми полномочиями для организации, проведения и подведения итогов непосредственных контактов. Однако если переговоры проводятся на высшем уровне, то подготавливается платформа для встречи высших должностных лиц государства, их организация и структура, так как в «переговорах на высшем уровне обсуждаются ключевые вопросы взаимоотношений, крупные международные проблемы»¹, поэтому учет и реализация национальных интересов должны быть основным ракурсом данного процесса.

В особую статью входят переговоры между акторами международного права, когда одной из сторон переговорного процесса выступает сверхдержава. В таких условиях сверхдержавы применяют имеющиеся ресурсы, когда более слабое государство или организация вынуждены учитывать национальные интересы довлеющей стороны. Поэтому важным аспектом международного переговорного процесса выступает такое понятие, как «соотношение сил». «Понятие «соотношение сил» было заимствовано из военного дела, но в теории международных отношений оно получило более широкую трактовку. Применительно к межгосударственным отношениям под «силой» принято понимать военную и экономическую мощь определенного государства. Именно на основе данного понятия строится типология государств (малые, средние, крупные и великие державы). Как таковая, эта типология сомнений не вызывает, но ограничиваться ею при оценке «соотношения сил», особенно в условиях переговорной ситуации, никак нельзя. Дело в том, что, кроме материальной составляющей, необходимо учитывать и информационную (в данном случае – политическую)»². Однако необходимо признать, что в процессе переговоров государства реально должны

¹ Маликова Н.Р. Международные переговоры: менеджмент, протокол и этикет: учеб.-метод. комплекс. М., 2015. С.40.

² Методология ведения международных переговоров. Глава 2. Научно-образовательный форум по международным отношениям. М., 2002-2008. С.19.

учитывать свои национальные интересы, когда включаются в переговорный процесс с крупными акторами международных отношений. Поэтому материальная составляющая может играть решающую роль по сравнению с информационной. Например, США в процессе ведения международных переговоров с талибами в Дохе исходили из своих материальных интересов, так как дальнейшее присутствие в Афганистане было им экономически невыгодно. Таким образом поставленные цели не были достигнуты, например, создание платформы для присутствия на территории Афганистана и возможность контролировать Россию, Иран, Китай и Индию.

Следует особо подчеркнуть, что реализация национальных интересов может происходить во время переговоров между государствами, когда затрагиваются политические, военно-политические, торгово-экономические интересы, а также могут обсуждаться специфические проблемы: оказание гуманитарной помощи, решение пограничных вопросов, направления культурного, научного, технического сотрудничества. Специфические проблемы международного характера часто были темой международных переговоров после Второй мировой войны. Переговоры на высоком уровне обычно проводились между ведомственными министерствами: министерствами иностранных дел, министерствами культуры, между министрами обороны и внутренних дел и т.д. Переговоры могут быть регулярными, если государства входят в состав международной организации, например «большая семерка», ШОС, ЕС, НАТО, БРИКС, где в основном обсуждаются международные проблемы через призму национальных интересов каждого участника. Наряду с многосторонними переговорами практикуются наиболее интенсивные переговоры между двумя государствами, и в этом формате национальные интересы приходится корректировать и реализовывать более конкретно, так как учитываются интересы двух государств. Ученые выделяют также неформальные встречи во время празднования государственных праздников, инаугурации новоизбранных президентов или похо-

рон политических лидеров государств. В качестве примера М.М.Лебедева приводит встречу лидеров ФРГ и ГДР во время похорон лидеров СССР Ю.В.Андропова и К.У.Черненко¹.

Особую сложность приобрело решение проблемы национальной безопасности, когда во второй половине XX века сверхдержавы разработали и испытали оружие массового поражения, в особенности ядерное оружие. Международные отношения после изобретения ядерного оружия принимают другую форму и содержание, и на первый план выходят вопросы, связанные с ограничениями для применения ядерного оружия при решении международных проблем. Уже национальные интересы сверхдержав определяют тенденции и направления международных переговоров. Во вторую очередь решаются вопросы, связанные с экономическими проблемами, когда на мировом уровне формируются торгово-экономические союзы развитых и развивающихся государств. Поэтому было необходимо разработать новые механизмы ведения международных переговоров и более четко формулировать национальные интересы. Окончание XX века ознаменовалось накоплением богатого опыта ведения международных переговоров у экспертов и ученых-международников. Это опыт, накопленный при исследовании переговоров на международном уровне, стал огромным ресурсом социального и гуманитарного характера².

Вот что пишет по этому поводу М.М.Лебедева: «В середине XX в. на изучение переговоров значительное влияние, кроме увеличения количества переговоров в мире, оказал еще один фактор, связанный с развитием сциентистского направления в социальных науках. В результате появилось большое число работ, проведенных на материалах игровых ситуаций (в основном матричных игр), где исследовательский вопрос ставился следующим образом: какая стратегия пере-

¹ См.: Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии: учеб. пособие. 2-е изд. М., 1999. С.142с.

² Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С104.

говоров более успешна – «жесткая», предполагающая отказ от уступок, или противоположная ей – «мягкая», направленная на уступки другой стороне [см., напр.: Siegel, Fouraker¹, 1960]».²

В.А.Кременюк подходит к пониманию переговоров как к развитию демократии на глобальном уровне в складывающейся системе международных переговоров. «Суть этой системы заключается в том, что в нее включаются формальные и неформальные процедуры разрешения конфликтов, конкретные международные переговоры являются частью единой системы международных переговоров»³.

Вместе с тем М.М.Лебедева отмечает: «Казалось, что переговоры стали прочным инструментом воздействия в мировой политике. Тем не менее в конце XX – в начале XXI в. наблюдается снижение интереса к переговорам. Причин этому несколько. Во-первых, после распада СССР проблематика российско-американских отношений перестала рассматриваться в качестве ключевой. А именно российско-американские переговоры, прежде всего в области разоружения, были важнейшими в международных отношениях второй половины XX в. Во-вторых, возросло число децентрализованных конфликтов. Причем эти конфликты стали носить в основном не межгосударственный характер, который был типичен для периода холодной войны, а этнический и религиозный... В эти конфликты часто вовлекалось сразу несколько разных групп, которые, в свою очередь, также нередко раздирались противоречиями. К тому же участники этих конфликтов, в отличие от профессиональных дипломатов, не владели технологиями ведения переговоров. Все это затрудняло урегулирование этнических и религиозных конфликтов путем переговоров»⁴. Следует согласиться с М.М.Лебедевой в связи с ослаблением интереса к международным переговорам в начале

¹ Siegel S., Fouraker L. Bargaining and group decision-making. N.Y., a.o.: McGraw Hill, 1960. Vol. X. 198 p.

² Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.101.

³ Кременюк В.А. Формирование системы международного общения // Дипломатический вестник. Год 1987 / под ред. О.Г.Пересыпкина. М.: Международные отношения, 1988. С.127-142.

⁴ Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.104-105.

XXI потому, что «децентрализованные» конфликты происходили не только в одной стране, во внутренний конфликт включались не только соседние страны, активно преследующие собственные национальные интересы, но и международные террористические организации, такие как ИГИЛ, «Аль-Каида». Сегодняшняя действительность реально демонстрирует данную картину, когда известна одна сторона переговорного процесса, а вторая сторона не может принять участие в переговорном процессе, так как либо эти организации запрещены международным правом, либо они не могут представлять свои интересы в более конкретной форме. Противоборство между конфликтующими сторонами, нежелание идти на компромисс и взаимопонимание приводят к тому, что реализация национальных интересов принимает различные форматы, что еще больше усложняет процесс ведения международных переговоров. Такое состояние особенно наглядно проявилось при решении проблем Афганистана во время проведения Боннской конференции, когда в процесс переговоров были включены европейские страны, но мирное решение афганской проблемы так и не было найдено. Включение в процесс разрешения регионального конфликта международных акторов становится необходимым явлением. Ученые отмечают, что «прежде всего это нашло выражение в том, что, наряду с традиционными двусторонними переговорами, широкое распространение стали получать многосторонние, причем некоторые из них превратились в постоянно действующие переговорные форумы. Особое развитие получило международное посредничество во все более разнообразных вариантах, вплоть до самых «экзотических» (например, так называемый «ближневосточный квартет» в составе США, России, Евросоюза и ООН)»¹. Поэтому учёные говорят, что малорезультативность международных переговоров становится непривлекательной не только потому, что стороны не способны решать конфликты, имеющие религиозный и этнический характер, но также, как было отмечено выше, этому препятствует множественность

¹ Методология ведения международных переговоров. Глава 2. Научно-образовательный форум по международным отношениям. М., 2002-2008. С.1.

и аморфность участников с противоположными интересами. Аморфные и нестабильные участники переговорного процесса могут привести к усложнению проблем, которые вызывают политические конфликты. Согласно утверждению У.Зартмана, эти участники «не созрели» «для разрешения проблем переговорными методами [Zartman, 1985]»¹. Мнение Зартмана применимо к конфликтам в Афганистане, Сирии. Именно поэтому подобные конфликты имеют затяжной и долговременный характер, что создаёт сложности при применении методов влияния на существующий конфликт во время переговоров. Вместо этого применяются методы посредничества и миротворчества, чтобы снизить насилие во время конфликта и заморозить сам конфликт. «Такие процедуры осуществляют международные организации (ООН, ОБСЕ и др.), а также отдельные государства и неправительственные организации»².

Современная международная практика показывает, что вовлеченность заинтересованных сторон в продолжение открытых конфликтов и войн является конкуренцией национальным интересам, когда невозможно найти точки соприкосновения. Прежде всего эту стратегию внедряли сверхдержавы, которые обуславливали геополитику биполярного мира. Геополитика современного мира доказала невозможность биполярного, а также однополярного мира. Сегодняшняя геополитическая картина создаёт условия для многополярного мира, в котором существует несколько центров силы. Геополитическая картина показывает, что сверхдержавы не смиряются с таким состоянием, и поэтому происходят постоянные конфликты на региональном уровне, что создает угрозу национальной безопасности сопредельных государств. Например, приход к власти террористической организации «Талибан» создал политическую нестабильность и вызвал активность «Аль-Каиды» и ИГИЛ в северных провинциях Афганистана после ухода коалиционных войск западных государств. Активность «Аль-Каиды» и

¹ См.: Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.105. Zartman I.W. Ripe for resolution. New York: Oxford University Press, 1985. 259 p.

² См.: Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.105.

ИГИЛ угрожает национальной безопасности Таджикистана, Узбекистана, Туркменистана.

Особенно приход к власти движения «Талибан» в Афганистане (запрещенная организация в Таджикистане) создала сложную и тревожную ситуацию на границе с Таджикистаном, когда несколько тысяч боевиков религиозных экстремистов вынашивают планы вторжения через границу и экспортируют боевые действия. Поэтому Республика Таджикистан вынуждена укреплять свои границы и обеспечить политическую стабильность на границе. Однако вступать в переговорный процесс с движением Талибан правительство Таджикистана не планирует, так как данное движение не только признается террористической, но также оно ущемляет национальные интересы таджиков на территории Афганистана. Власти Таджикистана ведут переговоры о совместных действиях против военной угрозы. Однако эти государства не могут вовлечь в переговорный процесс власть талибов, считая её нелегитимной. Такие примеры дают основание сделать вывод, что в переговорной процедуре произошел серьезный «разлом». Переговоры стали более сложными, многоуровневыми и долговременными. Увеличилось число их участников, экспертов, специалистов и посредников, НПО и государственных организаций. «Ее предметная сфера подверглась гигантскому расширению благодаря появлению новых предметных областей и их «политизации»¹.

С бурным развитием информационных технологий и потока информации в XXI веке человечество достигло высокого уровня жизни и создало множество достижений. И в международных переговорах также можно увидеть новизну. На международном уровне переговоры могут стать многосторонними, если в них принимают участие не только государства-соседи, но и международные организации: ООН, ОБСЕ, ШОС, ОАЕ (Организация африканского единства, Организация американских государств). Часто проводятся международные конферен-

¹ Методология ведения международных переговоров. Глава 2. Научно-образовательный форум по международным отношениям. М., 2002-2008. С.1.

ции для организации переговоров между конфликтующими сторонами. В качестве примера можно привести Парижскую конференцию по Вьетнаму, Боннскую конференцию по Афганистану¹. Но надо особо отметить, что в разрешении конфликтов переговорным путём невозможно достичь нулевого уровня, когда одна сторона побеждает, а другая, наоборот, проигрывает. Современные международные переговоры требуют компромисса и консенсуса. «Таким образом, международные переговоры в XXI в. (особенно в 2010-х годах) характеризуются тем, что:

1) при урегулировании конфликтов продолжается наметившаяся в конце XX в. тенденция по вовлечению в переговорный процесс одновременно нескольких посредников;

2) наблюдается спад переговорной активности по международным проблемам и выход некоторых государств из ряда соглашений»².

Как считает М.М.Лебедева, что в сегодняшних международных переговорах существуют тенденции, которые ослабляют переговоры и мешают реализации национальных интересов. Безответственность ряда государств по выполнению договоренностей и соглашений показывает реальную картину мира, потому что для понимания сложившихся тенденций необходимо признать, что межгосударственные соглашения могут не отвечать национальным интересам государства, которое выходит из соглашения или не стремится выполнять принятые обязательства. Поэтому вопрос не в переговорном процессе и снижении его эффективности, а в том, что в настоящий момент отсутствует некий устоявшийся порядок, который будет определять выполнение принятых обязательств. Так называемый многополярный мир и является отсутствием реального порядка в международных отношениях. Национальные интересы государств в большей мере будут привязаны к решению национальных проблем собственными силами, а не надеждой на международное сообщество.

¹ См.: Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии: учеб. пособие. 2-е изд. М., 1999. С.144.

² Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.107.

Хаотичность международных отношений, которую некоторые ученые отмечают как «многополярный мир», дает основание М.М.Лебедевой подчеркнуть: «Структурные изменения мировой политики продолжились в конце XX – начале XXI в. и затронули не только уровень Вестфальской системы (акторность негосударственных участников на мировой арене), но и перестройку межгосударственных отношений после окончания холодной войны (распад биполярной структуры пока не привел к формированию иной стабильной конфигурации), и изменения политических систем целого ряда государств, что получило отражение в таких явлениях, как трансформация политических систем социалистических стран, политических процессов в арабских странах и т.п. В итоге политическая организация мира оказалась подвержена «идеальному шторму»¹, что означает крайнюю неопределенность, непредсказуемость, хаотизацию как на уровне государств, так и в мире в целом»². В условиях, когда мировая политика принимает форму «многополярности», это создает сложности для государств, рассчитывающих на международные переговоры, так как изменения, происходящие в современных отношениях не только в составе альянсов, но и в региональных организациях, становятся неопределенными.

Именно неопределенность политических изменений во втором десятилетии XXI века оказывает влияние на национальные интересы государств, так как международные соглашения иногда идут вразрез с интересами государств, и соглашения остаются невыполненными. Как результат, некоторые акторы международного права прибегают к механизмам, которые, в их понимании, позволяют достичь быстрого эффекта. Отсюда и принятие санкций, беспощадная информационная атака на соперников, и, как крайняя мера, применение силового решения проблемы, заставляющего противоположные стороны переговорного процесса соглашаться с предложенным решением. Период перехода международной

¹ Лебедева М.М. Система политической организации мира: «Идеальный шторм» // Вестник МГИМО. 2016. №2. С.125-133.

² Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.108.

системы от одной формы к другой, которая еще не сформирована, вызвал неопределенность и хаос. Как было замечено М.М.Лебедевой, всё это создаёт трудности при организации и проведении международных переговоров и снижает их ценность, так как позитивный результат в редких случаях может включить национальные интересы государств. В связи с этим предлагается некоторое действие, которое способно произвести изменения и трансформацию в международных отношениях. По данному поводу М.М.Лебедева пишет: «Мировая политическая система нуждается в трансформации, которая может быть осуществлена только путем переговоров с учетом интересов множества акторов современного мира, поскольку, во-первых, любые кризисы разрешались путем переговоров, во-вторых, современный мир как никогда оказался взаимозависим и взаимообусловлен. Поэтому международные переговоры окажутся крайне востребованным ресурсом политической трансформации мира. А с учетом масштабов такой трансформации и огромного количества акторов современного мира международные переговоры (скорее даже комплекс различных переговоров) будут приобретать все большее значение, выступая ресурсом выстраивания новой политической организации мира»¹. Однако предложенной формы реорганизации международных отношений сложно достичь именно потому, что отсутствует «дизайнер» этих отношений, хотя существуют различные международные организации, например ООН, ЕС, ШОС, но в этих организациях существуют свои проблемы и нестыковки.

Несмотря на неопределенность и хаотичность современной международной политики, каждое государство стремится реализовать собственные национальные интересы, и в этом случае исследователи отмечают такую форму политических переговоров, как длительное и постоянное взаимодействие сторон, что позволяет скорректировать свои интересы с интересами партнера по переговорам. Так, например, М.М.Лебедева, отмечая положение, выдвинутое Р.Аксельродом, подчеркивает: «В условиях длительного взаимодействия участников ориентация

¹ Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.109.

только на собственные интересы оказывается неэффективной, поскольку интересы не реализуются. В итоге участники переговоров начинают понимать необходимость вести себя более кооперативно [Axelrod¹, 1984]»².

Специфика регулярно возобновляющихся переговоров со стабильной повесткой дня и высокой степенью преемственности в ее обсуждении состоит в том, что они проводятся в случае чрезвычайно сложной политической ситуации, требующей длительного урегулирования. Например, регулярные переговоры по ближневосточному конфликту были направлены на реализацию плана «Дорожная карта», принятого в 2002 г. международной четверкой посредников: Российской Федерацией, ООН, ЕС и США. План был рассчитан на 2003-2005 гг. и предусматривал регулярные встречи этой четверки, а также лидеров Израиля и Палестины³.

В разрешении конфликта, которая возникла из-за неразрешенности проблем проведения границ между двумя странами Центральной Азии, т.е. Таджикистаном и Кыргызстаном. Именно переговоры могут мирно разрешить проблему и высокопоставленные лица обеих стран сознают важность переговоров. В таком случае, посредниками могут выступать не только международные негосударственные институты, но также важные ключевые игроки, выступающие как наблюдатели. Следует отметить межгосударственные переговоры между Таджикистаном и Кыргызстаном в решении пограничных вопросов после двух вооруженных конфликтов, которые принимают многоступенчатую и продолжительную работу межгосударственной комиссии с привлечением специалистов с обеих стран. Именно создание постоянной комиссии во главе с высокопоставленными лицами государств Таджикистана и Кыргызстана позволяют решить проблемы по делимитации границ с учетом не только интересов собственной страны. Таджикистан и Кыргызстан в процессе переговоров обращаются к таким ключевым странам и межгосударственным структурам, чтобы они выступали

¹ Axelrod R. Evolution of cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984, 241 p.

² Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. М., 2020. №3. С.102.

³ Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. М., 2012. С.14.

как посредники в межгосударственном переговоре для того, чтобы получить позитивные результаты. Поэтому возникает необходимость в сотрудничестве, а не в продолжении конфликта между Республикой Таджикистан и Кыргызстан.

Когда международная ситуация становится патовой и стороны не могут найти оптимального решения создавшегося положения, в постоянный переговорный процесс могут быть вовлечены страны, которые будут не только доверенными лицами, но и гаранты позитивного решения проблемы. Например, так было в конфликте, который затрагивал иранскую ядерную программу. Переговоры по иранской ядерной программе проходили с участием шести стран: США, Франции, Германии и Великобритании, России и Китая. Начались они в 2003 году и продолжались достаточно долго. Конфликтующими сторонами были США и Иран, а остальные четыре государств были посредниками. Переговоры прекратились в 2009 году и только через три года в 2012 г. были возобновлены в Стамбуле¹.

Следовательно, переговорный процесс, который сопровождается постоянными встречами участников переговоров, может дать положительный результат и поднимет рейтинг переговоров как средства разрешения сложных политических конфликтов, и это предполагает, что участники переговоров должны быть готовы к такому формату и что в данном случае необходимо учитывать национальные интересы каждого государства.

Выводы:

1. Международные переговоры являются одним из основных механизмов реализации национальных интересов государства. Важность переговоров и реализации национальных интересов в современной мировой политике исследователи отмечают наряду с другими важными компонентами переговорного процесса, в том числе с многоуровневостью и результативностью в условиях соблюдения их постоянства и систематичности.

¹ См.: Слуцкая Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета международных отношений. Минск, 2012. С.34-35.

2. Современная геополитическая картина показывает, что в мультиполярном мире процесс ведения международных переговоров еще более усложняется, так как мировые центры силы стремятся своим к целям и интересам. Сверхдержавы всегда навязывали свои приоритеты, а также использовали давление на более слабые страны во время ведения международных переговоров.

3. Вовлеченность в переговоры компетентных лиц, а также первых лиц государства доказывает серьезность переговорного процесса и стремление реализовать национальные интересы. Примеры и факты свидетельствуют об усложнении переговорного процесса, поскольку многие результаты переговорного процесса остаются на бумаге. Два десятилетия XXI века изменили отношение к международным переговорам, что обусловлено невыполнением сторонами соглашений, так как результаты переговоров не всегда отвечают национальным интересам государств. Также возросла роль международных и региональных организаций в переговорном процессе.

4. В многополярном мире формируются политические условия, когда государства, не являющиеся сверхдержавами, не выполняют принятые на себя обязательства, так как могут постоянно маневрировать между крупными государствами. Именно «хаотичность» международных отношений иногда сводит на нет смысл проведения переговоров на международном уровне.

5. Для того, чтобы реализовать национальные интересы в процессе международных переговоров, Таджикистану предстоит учитывать наряду со своими интересами также интересы стратегических партнеров и соседних стран. Так как в условиях политической напряженности в Афганистане и неразрешенных проблем с Республикой Кыргызстан, многовекторность внешней политики Республики Таджикистан реализуется в соблюдении стратегических политических интересов, таких как обеспечение политической стабильности и национальной безопасности в процессе переговоров с акторами международной политики.

2.3. Международные переговоры и тенденции развития мировой политики

Современная мировая политика показывает важность использования международных переговоров как наиболее оптимального и эффективного варианта решения проблем разных уровней и направлений. Государства, выступая как субъект международной политики, прежде всего отдают предпочтение своим национальным интересам и национальной безопасности. Переговоры на международном уровне изучаются с точки зрения дипломатических отношений, потому что основными акторами международных отношений остаются государства¹. Однако следует добавить, что негосударственные акторы так же активно участвуют в международных переговорах, как было ранее отмечено. Изучая основные тенденции переговоров на международном уровне и направления развития мировой политики, можно заключить, что в XXI веке значение международных переговоров возросло. «Таким образом, переговоры на протяжении ряда столетий остаются важнейшим инструментом дипломатии. При этом, отвечая современным реалиям, они, как и дипломатия в целом, приобретают новые черты»².

В своих работах М.М.Лебедева и М.В.Харкевич отмечают: «С конца прошлого века в международных исследованиях чётко утвердился тезис о кардинальной смене эпох на международной арене»³. По данной теме существует большое количество научной литературы, в которой исследователи объясняют причины меняющегося международного уклада начиная с окончания холодной войны. На этот период они смотрят как на основную причину трансформации мира. 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. Ис-

¹ См.: Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ...канд. полит. наук. М., 1998. С.3.

² Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект-Пресс, 2007. 322с.

³ Лебедева М.М., Харкевич М.В. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. №11 (1). С.34. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

следуя геополитическую картину мира, российские и зарубежные ученые отмечают важность геополитики сверхдержав и их значение в современной мировой политике¹.

Нужно подчеркнуть, что сегодня международные переговоры выходят за политические и дипломатические рамки. Исследователи мировой политики отмечают, что международные переговоры могут иметь и другие аспекты, не ограничиваясь политико-дипломатическими проблемами. «В то же время, международные переговоры как способ социального взаимодействия и решения проблем выходят за рамки чисто политико-дипломатической сферы и включают экологические, культурные, предпринимательские, социально-экономические аспекты»². Действительно, сегодняшняя реальность показывает, что область решения проблем путем ведения международных переговоров расширилась. Это связано с разрешением социально-экономических, экологических, культурных, военных и других проблем и с эффективностью ведения переговоров на различных уровнях.

М.Лебедева также отмечает: «Большое распространение в конце XX – начале XXI в. получили многоуровневые переговоры, в которых участниками являются государства, а также другие акторы. Например, в обсуждениях на форумах по регулированию Интернета участвуют государства, межправительственные организации, представители бизнеса и гражданского общества»³. 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.

Следовательно, в структуре международных отношений необходимо учитывать их участников и механизмы их взаимодействия, которые могут привести

¹ См.: Захидов О.Х. Мировой треугольник и американская гегемония в современной международной политике // Вестник ТГУПБП. 2017. №3. С.141-151.

² Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 1998. С.3.

³ Лебедева М.М. Современные мегатренды мировой политики // Мировая экономика и международные отношения. М., 2019. Т.63, №9. С.35.

к созданию новых оснований и условий в структуре «государство-бизнес-гражданское общество». Как замечают некоторые авторы, «при этом, разумеется, не следует ломать имеющиеся структуры, не сформировав новые, чтобы не допустить глобальной хаотизации. Иными словами, если вернуться к идее Й.Шумпетера, то предстоит сделать «разрушение» и «созидание» управляемыми. Механизм этого процесса – интенсивное развитие переговорного процесса между всеми акторами мировой политики (Лебедева, 2010)»¹. Действительно, управляемые международные отношения – это нормальное состояние и взаимодействие различных субъектов международных отношений, которые создают механизмы и структуры, положительно влияющие на уровень современных международных отношений. Следовательно, переговорный процесс в управляемых международных отношениях – это механизм быстрого достижения целей и интересов.

О.А.Мельникова отмечает: «Протекающий в настоящее время процесс формирования нового миропорядка сопровождается нарастанием уровня трансграничных угроз безопасности суверенных государств и всего мирового сообщества. Эти угрозы и вызовы приобрели настолько сильный и системный характер, что создают реальную опасность для современной цивилизации. К числу таких угроз относятся: распространение оружия массового уничтожения, международный терроризм, наркоторговля, организованная преступность, дефицит ресурсов и продовольствия, незаконная миграция, изменение климата и многое другое»². Перечисленные вызовы и угрозы в современной реальности указывают на хаотичность мирового порядка и одновременно на основные тенденции международных отношений. Для разрешения этих угроз и вызовов, выстраивания нового взаимодействия суверенным государствам нужно сесть за стол переговоров и найти оптимальный механизм разрешения проблем.

¹ Лебедева М.М., Харкевич М.В. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. №11 (1). С.47. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. М.: Аспект Пресс, 2010.

² Мельникова О.А. Информационное обеспечение внешнеполитической деятельности современных государств (политологический анализ): дис. ... канд. полит. наук. М., 2020. С.3.

М.М.Лебедева отмечает, что «начиная со второй половины XX в. наблюдается резкий всплеск количества переговоров по разным проблемам, разных форматов, межгосударственных, деловых и т.п. Хотя по отдельным направлениям сейчас отмечается снижение их числа, в целом переговорные процессы в мире продолжают развиваться. Следует подчеркнуть, что это не обязательно должны быть только межгосударственные переговоры. Это и бизнес-переговоры, и переговоры НПО и т.п.»¹. Действительно, современные реалии отображают все процессы, происходящие в мировой политике. Международные переговоры выступают основным атрибутом и механизмом разрешения проблем различного уровня и направлений. 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.

М.Г.Власова подчеркивает, что на уровне международных отношений в условиях переговоров основным стимулом для государств являются собственные национальные интересы. Поэтому складывается так, что акторы, преследуя собственные интересы, с трудом добиваются желаемого результата и, наконец, приходят к выводам, более или менее отвечающим интересам всех сторон. Такая закономерность становится основанием для интеграции международных отношений. «Различие в приоритетности и жизненной важности потребностей государств служит одним из источников дифференциации переговоров»². История международных отношений изобилует множеством примеров, когда наблюдаются различия в приоритетах и жизненно важных сферах интересов государств. Всё это сказывается на процессе ведения международных переговоров.

¹ Лебедева М.М. Современные мегатренды мировой политики // Мировая экономика и международные отношения. М., 2019. Т.63, №9. С.35.

² Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 1998. С.22-23.

Множественность участников международных отношений и сложность разрешения основных тенденций в современных международных проблемах создают проблемы, на которые указывают некоторые теоретики международных отношений. Так, М.Лебедева отмечает ряд моментов, которые усложняют переговорный процесс, и при этом возникают организационные, процедурные и технические проблемы. «Многосторонняя дипломатия и многосторонние переговоры порождают ряд новых моментов, но одновременно и трудностей в дипломатической практике. Так, увеличение числа сторон при обсуждении проблемы ведет к усложнению общей структуры интересов, созданию коалиций и появлению стран-лидеров на переговорных форумах. Кроме того, на многосторонних переговорах возникает большое количество организационных, процедурных и технических проблем: необходимость согласования повестки дня, места проведения; выработки и принятия решений; председательствования на форумах; размещения делегаций и т.п. Все это в свою очередь способствует бюрократизации переговорных процессов»¹. Действительно, приведенные проблемы процедурного и технического характера на многосторонних переговорах усложняют переговорный процесс. Во время ведения многосторонних переговоров достижение интересов участвующих стран становится трудным, и страны-лидеры будут диктовать условия другим участникам, навязывать свои интересы и выгоды, что ведет к возникновению трудностей в регулировании современных тенденций мировой политики. Этим объясняется трудности в реализации вопросов глобального характера, и в качестве примера можно привести проблемы экологии и глобального потепления, когда на Парижском форуме США отказались поддерживать всеобщую декларацию. «Вместе с тем США, объявив о выходе из Парижского соглашения в 2017 г., зафиксировали свою позицию о том, что они прекращают выплаты Фонду, куда планировали ранее внести 3 млрд. долл.»². Таким образом США определили свое отношение к вопросам глобального характера. Данное заявление США прежде всего носит политический характер. «В речи от

¹ Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект-Пресс, 2007. С.324.

² Солнцев А.М. Изменение климата: международно-правовое измерение // Московский журнал международного права. 2018. №1. С.65. DOI: 10.24833/0869-0049-2018-1-60-78

1 июня 2017 г. Дональд Трамп назвал главной причиной выхода «драконовское финансовое и экономическое бремя, которое Соглашение налагает на нашу страну»¹. По мнению Д.Трампа, это соглашение наказывает Америку, потому что «смысл Парижского соглашения с точки зрения обязательств стран прежде всего заложен в принципе добровольности вклада каждой страны в решение глобальной проблемы климата»². Можно сделать вывод, что США отказались финансировать соглашение.

Результатом Парижского форума по экологии можно считать принятое соглашение. Парижское соглашение 2015 года есть результат многосторонних и многоуровневых международных переговоров, в которых особо подчеркиваются обязательства всех государств-участников переговорного процесса по укреплению и защите прав человека³. Последние события в мире вынудили государства обратить внимание на глобальное изменение климата. В настоящее время в мировой политике отдаётся особое предпочтение решению этой глобальной человеческой проблемы, так как «спасать климат сегодня могут не только государства. К этому процессу присоединяются разные субъекты и акторы международного права. Например, Европейский союз (единственный участник РКИК и протоколов к ней – региональная организация), Большая двадцатка (США, будучи членом этого форума, не участвуют в сотрудничестве по данному направлению)»⁴. В этом вопросе Россия занимает положительную позицию, потому что «...подписала Парижское соглашение 22 апреля 2016 г., что подтверждает приверженность нашей страны коллективным целям мирового сообщества по противодействию глобальному потеплению»⁵.

¹ Рогинко С.А. Риски Парижского соглашения для реального сектора экономики // Труды ВЭО России. Т.216. М., 2019. С.206.

² Рогинко С. Итоги Парижской конференции ООН по климату 2015 года // Европейский процесс: страны и регионы. М., 2016. С.43. DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope320164252>

³ Солнцев А.М. Изменение климата: международно-правовое измерение // Московский журнал международного права. 2018. №1. С.70. DOI: 10.24833/0869-0049-2018-1-60-78

⁴ G20 leaders' statement on climate change highlights rift with US. URL: <https://www.theguardian.com/world/2017/jul/08/g20-climate-change-leaders-statement-paris-agreement> (accessed date: 11.03.2018).

⁵ О подписании Парижского соглашения, принятого 12 декабря 2015 г. 21-й сессией Конференции Сторон Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Распоряжение Правительства РФ от 14 апреля 2016 г. № 670-р // Собрание законодательства РФ. 2016. №17. Ст.2427.

Анализ многоуровневых переговоров дает основание сделать вывод, что переговорный процесс не протекает однообразно. Так, М.Г.Власова при изучении тенденций и различных сторон международных переговоров выделяет показатели, которые могут характеризоваться сменой интегративных и дифференциативных процессов. Поэтому «основанием интеграции могут служить общие цели, сходная степень вовлеченности в проблемную ситуацию, общие задачи, одинаковые методы ведения переговоров»¹. Анализируя международные переговоры, М.Власова приводит основания для интеграции, в которые входят общие цели сторон, использование одинаковых методов в процессе переговоров.

Можно привести следующие примеры интеграционных процессов в международных переговорах. Например, в ходе кризиса в Персидском заливе 1991 года европейские государства во главе с США создали коалицию по борьбе с иракским режимом. Когда необходимо было рассмотреть долги развивающихся стран, участники Парижского клуба пришли к выводу о коллективных действиях по списанию их долгов. Также можно было наблюдать коллективное посредничество европейских стран во время югославского и арабо-израильского конфликтов и др.² Интеграционные процессы в современной мировой политике возникают, если создается международная угроза для интересов игроков мировой политики, но также образуются альтернативные группы и организации, которые могут противостоять интересам других игроков. Например, ШОС в некотором роде является организацией неевропейских государств, намеренной защищать свои интересы в мировой политике. Создание ШОС и есть тенденция евразийских государств интегрироваться в единую организацию и создать иное направление и тенденции в мировой политике.

¹ Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ...канд. полит. наук. М., 1998. С.20-21.

² См.: Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ...канд. полит. наук. М., 1998. С.20-21.

Понятие «демократия» в политических науках полагает, что большинство граждан должны участвовать в политической жизни¹. Такое понимание демократии также относится к работе государств на международном уровне. Современные глобальные политические процессы показывают, что во время разработки и принятия политических решений активными участниками становятся не только государства, но и нетрадиционные акторы. По данному поводу М.Лебедева отмечает: «Очевидно, что далеко не все они в полной мере обладают признаками акторности и включены в процессы принятия мирополитических решений. Тем не менее примеров их влияния на мировую политику множество, причем они касаются самых разных негосударственных акторов: НПО (деятельность по запрету противопехотных мин), бизнеса (заключение Глобального договора, предусматривающего социальную ответственность бизнеса в глобальном масштабе), внутригосударственных регионов, СМИ и т.д.»². Можно сделать вывод, что активность различных негосударственных акторов создает платформу для их успешного участия в международных переговорах и в решении различных проблем. Своевременное разрешение любых проблем даёт больше шансов для положительного исхода.

Однако В.М.Сергеев приходит к выводу относительно переговоров на глобальном уровне, что они также подвергаются демократизации в процессе принятия политических решений. Он считает, что демократизация процесса переговоров становится вторым направлением в международных отношениях³. Поэтому он понимает демократию как переговорный процесс. Следовательно, в современной международной ситуации активно участвуют центры и силы, которые, занимая главенствующее место в международной политике, создают картину мультиполярного мира.

¹ См.: Политология. М.: Изд-во «Проспект», 2005. 618 с. [Politologiya. [Political Science]. Moscow, Izdatel'stvoProspekt, 2005. 618 p.]

² Лебедева М.М. Современные мегатренды мировой политики // Мировая экономика и международные отношения. М., 2019. Т.63, №9. С.35.

³ См.: Сергеев В.М. Демократия как переговорный процесс. М.: МОНФ, 1999. 147 с. [Sergeev V. M. Demokratiya kak peregovornyi protsess [Democracy as a Negotiation Process]. Moscow, MONF, 1999. 147 p.]

Сегодня демократические государства, соблюдая основные принципы развития демократии в своей стране, 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 может иметь плачевный исход прежде всего для мирного населения. Используя возможности переговоров, стороны пришли к выводу, что нужно найти оптимальный способ разрешения приграничных проблем.

Не менее важным аспектом международных переговоров предстают экономические факторы и основания международных отношений. Согласно классическому марксизму, в мировой политике экономика играет ключевую роль и составляет основу национальных интересов государств. Однако М.Лебедева подвергает сомнению данный фактор и отмечает, что в современной мировой политике «будет ли экономический фактор определять мощь «полюсов» XXI в., сказать трудно». Возможно, появятся иные показатели, в частности уровни развития и использования новых технологий, водный и энергетический потенциал, а также образование; политическая активность на мировой арене и другие. Например, С.Стрэндж (S.Strange) полагает, что будущее определяют не армии или ресурсы, а то, насколько участник международного взаимодействия окажется влиятельным при определении новых «правил игры», т.е. тех норм и принципов, на основе которых будет строиться взаимодействие»¹. Действительно, экономический фактор сегодня 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. Потому что, как подчеркивает С.Стрэндж, «экономическая и политическая организации мира существуют в разных измерениях, в результате чего

¹ Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект-Пресс, 2007. С.93.

возникают кризисы как в экономической, так и в политической, и в социальной, и экологической сферах (Strange, 1999)»¹. Действительно, перечисленные сферы взаимосвязаны и кризис в одной из них может отражаться на остальных сферах. Реальность показывает, что сверхдержавы, влияя на геополитическую картину мира, руководствуются решением возникших проблем и кризисов путем ведения международных переговоров.

Современная модель мировой экономики и её особенности отражают реалии мирового порядка. Исследуя ситуацию, С.Афонцев также отмечает, что «если говорить об основных чертах новой модели роста мировой экономики, то ее главной особенностью является ярко выраженный реванш ресурсов и технологий в структуре факторов, ответственных за ускорение процессов глобального развития»². Можно предположить, что факторы, воздействующие на развитие мировой экономики, способствуют улучшению экономической жизни каждого государства. Поэтому некоторые отмечают, что «бизнес напрямую встраивается в глобальное управление, что проявляется, в частности, в том, что создаются различные дискуссионные площадки участия бизнеса с политическими деятелями и экспертами. Наиболее известной и давно работающей площадкой является Всемирный экономический форум, проходящий в Давосе, а также ряд других»³.

Нужно подчеркнуть, что дополнительными структурными основаниями международных переговоров могут быть: ситуация во время переговоров, международное положение и уровень внутренней поддержки политического режима. Также отмечается, что эти три компонента в процессе переговоров влияют на понимание основных моментов национальных интересов, форму подачи собственных целей, выработку стратегии, которая оказывает влияние на осознание интересов, формулирование целей и формирование стратегии участников пере-

¹ Strange S. The West failure system // Review of International Studies. NY-L., 1999. №25 (3). P.345-354.

² Афонцев С. Новые тенденции в развитии мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. М., 2019. Т.63, №5. С.37.

³ Лебедева М.М., Харкевич М.В. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. №11 (1). С.40-41. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

говоров, а также на функции переговоров как института международного взаимодействия¹. Автор действительно отмечает, что составные моменты переговорного процесса, такие как функции, цели, стратегии, интересы участников, определяют исход международных переговоров. Поэтому необходимо представить в процессе переговоров на мировом уровне участие не только государств, но и негосударственных структур, например бизнес-структур. Такую ситуацию очень точно определяют М.Лебедева и М.Харкевич: «Политическое соучастие в мировой политике сегодня проявляется 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»². Разнородность участников международных переговоров и многоаспектность тематики переговоров говорят о сложности политической жизни и участия в современной мировой политике. И во время ведения международных переговоров на них сказываются их контекст, характер и порядок нахождения общих целей и интересов.

В.С.Паньков констатирует, что на сегодняшнем этапе G8 представляет собой дискуссионный клуб, не имеющий никакого механизма реализации практической деятельности. Он пишет, что до глобального кризиса 2008 года модель, по которой проходила глобализация, сталкивается с трудностями и кризисом. Влияние и возрождение национальных интересов делают механизмы регулирования и координации наднациональных приоритетов неработаспособными.

¹ Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 1998. С.20.

² Лебедева М.М., Харкевич М.В. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. №11 (1). С.46. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

Крупные развитые государства превращаются в мелких глобальных игроков, защищающих свои интересы на международном уровне. Далее ученый развивает мысль, что G8 «не обладает даже минимальной инфраструктурой (постоянным секретариатом и т. д.) хотя бы для мониторинга (не говоря уже о контроле) за реализацией того, что записывается в итоговых документах саммитов. Никаких международно-правовых инструментов их реализации нет вовсе»¹. Также принимаемые на саммитах документы представляют собой только декларации о намерениях.

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 с лидерами 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 международные переговоры.

Нужно подчеркнуть, что на сегодняшнем этапе в мировой политике торговая война также стала актуальной, угрожая дестабилизирующими факторами. Например, The Economist Intelligence Unit опубликовал рейтинг глобальных рисков, среди которых торговая война США и КНР находилась на первом месте, потому что может оказывать серьезное влияние на мировую экономику³.

¹ Паньков В. С. 2020 год – глобализация или деглобализация? // Международная жизнь. 2010. № 5. С.167. URL: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/248> (дата обращения: 20.12.2020).

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

³ См.: Cause for Concern? The Top 10 Risks to the Global Economy in 2019. The Economist Intelligence Unit, March 2019. Available at: https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=GlobalRisks2019 (accessed: 07.03.2019).

Известно, что 2020 год был для всего мира годом настоящего хаоса. Неготовность к ответным мерам против пандемии поставила человечество на колени. The Economist называет 2020 г. «годом, когда все изменилось». Как считает Д.Додвел, наступивший мировой хаос, связанный с пандемией, создал почву для глубоких и серьезных изменений, когда демократия во всем мире оказалась под угрозой, обострились кризисы с выплатой долгов, произошла настоящая деглобализация. Многие страны не смогли ответить адекватно на угрозу пандемии, проявив «прежде всего неготовность человечества к изменению климата и его экономическим последствиям»¹. Весь мир был поглощен перечисленными проблемами. Для того, чтобы решить эти проблемы, требовалось работать сообща, обмениваться мнениями, т.е. сесть за стол переговоров. Отсутствие совместной работы и конкуренция в области разработки вакцины усилили угрозу для мирового порядка. Для разрешения глобального кризиса, связанного с пандемией, необходимо было открыто обсудить и выработать совместные действия по предотвращению пандемии, чего не было достигнуто.

Ученые считают: «К риску того, что вирус выйдет из-под контроля и снова начнет распространяться по всему миру, следует добавить продолжающиеся экономические и социальные последствия и усиливающийся геополитический спад. Глобальная экономика уже находится в глубокой рецессии, преодоление которой не будет быстрым или легким. Все это наряду с пандемией приведет к усилению китайско-американского соперничества, особенно в месяцы, предшествовавшие президентским выборам в США в ноябре 2020 г.»². Действительно, соперничество между США и КНР усиливается с каждым десятилетием. США не желают видеть в лице Китая победителя и всесторонне добиваются достижения своих геополитических интересов и целей.

Между тем Reuters приводит точку зрения специалистов Центра деловых и экономических исследований (Centre for Economics & Business Research, CEBR)

¹ Dodwell D. Covid-19 is only a dress rehearsal for the transformations coming with climate change. 21 December 2020. URL: https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3114641/covid-19-only-dress-rehearsal-transformations-coming-climate-change?fbclid=IwAR27cIRMLRT0h7tseP65Idt1GDBRZ_3H11a84HAOr6vIhChm5IGc

² Экономика и экономическая политика в условиях пандемии / под ред. д-р экон. наук А.Л.Кудрина. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2021. С.297.

на влияние пандемии на экономические отношения Китая и США. Согласно их точке зрения, Китай может обогнать США через 5 лет, если США не предпримут конкретные шаги. Ученые Центра считают, что Китай пострадал первым от коронавируса, но очень быстро восстановился. Поэтому они посчитали, что Китай будет обладать крупной экономикой и по размерам ВВП к 2028 году обгонит США. Однако до этого, еще 2019 году, они считали, что опережение Китая будет в 2033 году. Действительно, Китай был первой страной, который пострадал от коронавируса, но за определенный период он смог всё восстановить. Китай – крупная сверхдержава, и китайская экономика занимает ведущее место в мире¹.

«При этом стратегическая и геополитическая напряженность между США и Китаем реальна и обосновывается растущей экономической и военной мощью Китая и нежеланием руководства США признать действительность многополярного мира»². Следует дополнить, что в реальности формируется двухполярный мир, где в основном конкурируют две экономические сверхдержавы. США и Китай, распространяя своё геополитическое влияние, воплощают собственные стратегические цели и интересы по всему миру. Соперничество между сверхдержавами показывает их стремление к гегемонизации. Однако нужно учесть, что сегодняшний мир мультиполярный, поэтому как США, так и Китаю не удастся достичь своих геополитических императивов и целей. Как считают некоторые эксперты, геополитика не должна довлеть над экономикой и не должна обострять стратегическое соперничество между Китаем и США. Целью США не должны быть подрыв экономики Китая или задержка экономического прогресса, а наоборот, им необходимо построить более развитое производство и открытую экономику³.

Наблюдение за политической реальностью показывает, что на ход переговоров на международном уровне серьезное влияние оказывает мировая политическая среда. В международной политике крупные державы стремятся сохранить

¹ Schomberg W. China to leapfrog U.S. as world's biggest economy by 2028: think tank / Ed. by T.Chopra. 26 December 2020. URL: <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-chinaeconomy-idUSKBN29000C>

² Экономика и экономическая политика в условиях пандемии / под ред. д-р экон. наук А.Л.Кудрина. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2021. С.302.

³ Там же.

суверенитет и престиж. Как считает М.Г.Власова, «одно из главных направлений влияния международной среды на международные переговоры проявляется в действии геостратегического фактора, потребностях сохранения суверенитета и поддержании международного престижа»¹. Примеры из мировой практики доказывают, что сверхдержавы, сохраняя свой статус, стремятся достичь поставленных целей и интересов, создавать коалиции для продвижения стратегических целей и использовать международные переговоры для их реализации. Чтобы достичь своих интересов, они используют политику «кнута и пряника», руководствуясь этим принципом в мировой политике и выбирая для этого разные тактики ведения переговоров на международном уровне.

«Тем не менее, возможно, самым важным из геополитических событий стал рост напряженности между США и Китаем. Это вынуждает страны становиться на чью-то сторону, и COVID-19 ускорил эту тенденцию. Трамп обвинил Китай в пандемии, и сегодня многие в США разделяют эту точку зрения. При реализации оптимистичных прогнозов мировая экономика в 2025г. в значительной степени оправится от пандемии, но большинство стран окажутся беднее, чем прежде»². Действительно, КНР уверенными шагами идёт вперед, так как геополитика и геостратегия Китая сегодня занимают ведущее место в мире. А США всё еще стремятся к гегемонизации и не хотят уступать место Китаю.

За последние сорок с лишним лет Китай создал и развивает экономическую модель, которая позволяет быстрыми темпами достичь развития, при этом главным руководителем экономического развития является государство, которое продвигает рыночные отношения, и Китай полностью отказался от советской модели экономического развития. «Эта модель создала базу для нынешней глобальной битвы идей»³. На сегодня Китай действительно является главным игроком и поэтому занимает одно из главенствующих мест в мировой экономике.

¹ Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 1998. С.23.

² Экономика и экономическая политика в условиях пандемии / под ред. д-р экон. наук А.Л.Кудрина. М.: Изд-во Института Гайдара, 2021. С.296.

³ Там же. С.309.

Ученые из Гарвардского университета Д. Родрик и С.Станчева, исследуя последствия пандемии, пришли к выводу, что социальный договор в современном мире оказался полностью нарушенным¹. Они считают, что COVID-19 усложнил и обострил глубокий кризис в мировой экономике, углубил неравенство и разногласия в международных отношениях. Такое состояние международных отношений усилило призывы к организации и проведению реформ. Пандемия стала причиной того, чтобы современные государства меняли стратегические и экономические планы. Постпандемический период сопровождался экономическим кризисом, безработицей, развитием национализма и изоляционизма на мировой арене, что нанесло серьезный удар мировой экономической политике. Учитывая постпандемический период, О.Комолов отмечает, что «посткризисный застой мировой экономики, названный великой стагнацией, продолжается уже 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»². Сегодняшняя геополитическая напряженность и экономическое противостояние между США и Китаем порождают недружественные шаги в отношениях между странами. Вместе с тем, показывая своё истинное лицо, «настоящие друзья» ввели ряд санкций против России, и на современном этапе развития её геополитические отношения со странами ЕС и США полностью изменилась.

Примеры из истории мировой политики свидетельствуют, что в отношениях между государствами такие факторы, как власть, зависимость, обладание ресур-

¹ Rodrik D., Stantcheva S. The Post-Pandemic Social Contract. 11 June 2020. URL:

<https://www.project-syndicate.org/commentary/new-social-contract-must-target-good-job-creation-by-daniil>.

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

сами и военно-политической силой, всегда влияли на ход международных переговоров. Когда между данными факторами возникало несоответствие, это приводило к принудительному и силовому решению международных проблем во время переговоров. По этому поводу М.Г.Власова подчеркивает: «Соотношение власти и зависимости, сил и ресурсов как в целом, так и по рассматриваемому вопросу является важным фактором международных переговоров. Несответствие имеющихся ресурсов, рычагов переговорного воздействия и желаемых результатов переговоров создает предпосылки для решения проблем силовыми средствами, а при невозможности ведет к временному подавлению интереса, сопровождающемуся возникновением фрустрации в отношении собственного положения или адаптации к существующему положению дел»¹. Если в ходе переговоров невозможно достичь взаимовыгодных соглашений, то государства усиливают политику протекционизма. С.Афонцев по этому поводу отмечает: «Нынешнее усиление протекционистских настроений накладывается на общий тренд к снижению уровня кооперативности в регулировании международной торговли, проявлениями которого являются тупик на Дохийском раунде переговоров в рамках ВТО, падение интереса к мегарегиональным соглашениям о свободной торговле, заключение которых казалось реальностью еще 3-5 лет назад, а также расширение использования инструментария экономических санкций в мировой политике»².

Нужно отметить, что переговоры на международном уровне требуют от участников высокого уровня знаний в области политики, философии, психологии, права, а также навыков ведения переговоров, общения и этикета. В процессе переговоров необходимо использовать такой фактор, как умение включаться в структуру участников социума. В этом отношении В.М.Сергеев замечает, что «естественный способ интеграции индивидуальных разумов, от которого можно было бы ожидать успеха, – это постараться интегрировать содержащиеся в нем

¹ Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 1998. С.22-23.

² Афонцев С. Новые тенденции в развитии мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. М., 2019. Т.63, №5. С.44.

знания о мире»¹. История доказывает, что для успешного переговорного процесса нужен интегрированный комплекс знаний, навыков, тактики, умения вести переговоры и убеждать другую сторону. От участников переговорного процесса и от использования нужных стратегий и тактик зависит положительный исход международных переговоров.

Если раньше страны в процессе переговоров находили общие точки для интеграции и создания союзов, например ШОС, ЕС, НАФТА, АСЕАН, то в последние десятилетия становится заметной экономическая дезинтеграция, которая так же оказывает сильное влияние на мировую политику. Например, О.Комолов указывает на заметную форму проявления кризиса интеграции в ЕС, когда из его состава вышла Британия. «Идея открытости и экономических свобод становится объектом критики внутри Европейского союза... Апогеем кризиса евроинтеграции стал референдум о выходе Великобритании из ЕС. Такие тенденции являются следствием накопившихся экономических проблем Европы. Одна из них выражается в постоянном замедлении темпов экономического роста на протяжении нескольких десятилетий и, как следствие, сокращении роли ЕС в мировой экономике»². Европейская экономика взаимозависима, и цель создания Европейского союза была в том, чтобы создать союз устойчивых конфедеративных государств и поддерживать друг друга во всех сферах общественной жизни. Но современная реальность показывает, что экономические проблемы ЕС привели к замедлению темпов экономического роста региона.

Негативную роль в международных отношениях играет национализм, когда отдельные государства усиливают свои экономические и политические, военные и технологические структуры. Национальные государства как бы сопротивляются процессу глобализации. Например, М.Лебедева указывает на такие важные международные события, как возврат к идее национального государства после победы Д.Трампа на выборах в США и референдум о выходе Англии из состава

¹ Цит.: Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. 2020. №3. С.99-100. DOI: <http://www.doi.org/10.31249/poln/2020.03.05>

² Комолов О.О. Деглобализация: новые тенденции и вызовы мировой экономики // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2021. Т.18, №2 (116). С.41-42.

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»¹. Хотя экономическая борьба против Китая начинается во время президентства Обамы, вершины торговая и технологическая война достигает во время 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.

В истории дипломатии подчеркиваются такие критерии, как аспект, специфика и ограничения переговоров. «Международный аспект переговоров во многом обуславливает специфику и ограничения международных переговоров как вида деятельности международных субъектов, а также определяет особенности использования международных переговоров как способа решения международных проблем и поддержания отношений между субъектами международной системы»². Для нормальной деятельности международным субъектам необходимо четко выявить аспект проблемы, которая будет определять направления переговоров, и участники переговорного процесса должны воспользоваться механизмами международных переговоров и вести целенаправленную мирную политику в отношении друг друга.

Главный аспект международных переговоров находится на военно-политическом уровне, однако необходимо также выделить существенные аспекты международных отношений, какими могут являться, согласно Дж.Наю, экономические, технологические и транснациональные отношения. Он выделяет всего три уровня международных отношений, в которых доминирует та или иная страна или группа стран. «Первый относится к военно-политической сфере, и здесь

¹ Лебедева М.М., Харкевич М.В. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. №11 (1). С.39. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

² Власова М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 1998. С.22.

США доминируют. Второй – к экономической. На этом уровне существуют три основных центра: США, Западная Европа и Япония. Наконец, третий – уровень транснациональных отношений, где сложно однозначно указать лидерство». Ошибкой, считает Дж.Най, является то, что некоторые политики видят только первый уровень, не обращая внимания на существование остальных¹. Хотя можно согласиться с рассуждением Дж.Най, однако в реальности военно-политический уровень не может существовать без экономической сферы и развития транснациональных отношений, в которых доминирующее положение занимают США. Поэтому, используя свои приоритеты и силу, США навязывают другим странам свою политику.

На мировой политической порядок оказывает сильное влияние военно-политическая доктрина США, которая направлена на тестирование собственных политтехнологических разработок, таких как «цветные революции», «управляемый хаос», провокации и разрушение региональных систем безопасности².

Наиболее важные политические события, происходившие на пороге XXI века, угрожавшие международному порядку и определившие основные тенденции мировой политики, разные исследователи классифицируют по-разному. Например, М.Лебедева приводит следующие события: «Финансовый кризис 1997-1998гг., разразившийся в Азии, Латинской Америке и затем в России, продемонстрировал взаимозависимость и хрупкость финансовых систем различных стран. Война в Ираке, сложности с Ираном в связи с его ядерной программой, нестабильность в Нигерии обострили проблему поставок нефти на мировой рынок. Перечень событий, которые «потрясли мир» на стыке тысячелетий, можно без труда продолжить»³. Завершение двадцатого века и начало нового тысячелетия преподнесли человечеству ряд сложностей и проблем, для решения которых нужно было воспользоваться переговорами и прийти к общему согласию. Можно

¹ Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект-Пресс, 2007. С.93.

² См.: Каширина Т.В. Американская концепция «современного миропорядка» и американо-российские отношения на рубеже XX-XXI в. // Вестник МГОУ. Серия «История и политические науки». 2010. № 2.

³ Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект-Пресс, 2007. С.120.

сказать, что институт международных переговоров на современном этапе стал использоваться в широком диапазоне.

Проблема ядерного оружия и ядерных технологий сегодня является одной из основных в мировой политике: «обострилась проблема ядерного нераспространения: ядерные технологии стали доступнее и в научном, и в технологическом отношении, причем особую озабоченность данная проблема вызвала в связи с возможным доступом террористических организаций к оружию массового уничтожения»¹. Доступность технологий для изготовления ядерного оружия вызвала ряд негативных последствий в мировой политике. И для решения этой глобальной проблемы человечества мировое сообщество проводит международные переговоры и стремится разрешить возникшие проблемы мирным путём. Наиболее актуальной проблемой, связанной с сокращением ядерного потенциала стран, входящих в «клуб» обладателей ядерного оружия, является сдерживание распространения технологии по обогащению урана до создания ядерной бомбы. Хотя Россия и США вели переговоры по сокращению ядерного потенциала, однако у обеих стран ядерных боеголовок больше по сравнению с остальными ядерными державами. Например, Франция, Великобритания и Китай обладают каждая несколькими сотнями ядерных боеголовок. «При этом если Франция и Китай направляют усилия на развитие собственных разработок средств доставки, то Великобритания предпочитает использование американских систем»².

Политика сдерживания распространения ядерной технологии в конце XX века столкнулась с проблемой, связанной с ядерной программой Ирана, которая стала одной из главных проблем международных отношений. Президент Ирана Роухани, который имел опыт ведения переговоров по ядерной тематике и вообще по расширению иранских связей с мировым сообществом, в 2015 году начал переговоры со странами-членами СБ ООН и Германией об условиях снятия санкций с Ирана. В июле 2015 года было подписано политическое соглашение между Ираном и США, Англией, Францией, Германией и Россией по поводу иранской

¹ Там же.

² Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект-Пресс, 2007. С.193.

ядерной программы – Совместный всеобъемлющий план действий, одобренный СБ ООН. «В июле 2015 г. президентом Хасаном Рухани была заключена «ядерная сделка», представляющая собой договоренность Ирана и шести международных посредников. США, ЕС и ООН об отмене санкций в обмен на ограничение ядерных исследований в Иране»¹. Политика президента Ирана Хасана Роухани, а до него Хотами была направлена на восстановление международных связей Ирана с остальным миром, и, как результат, многие санкции США и ЕС были сняты, однако через два года, во время президентства Трампа, США выходят из ядерного соглашения (2017г.) и вводят новые санкции. Политика США по данному вопросу оказалась под сильнейшим влиянием израильского лобби, что указывает на сложности в региональной политике на Ближнем Востоке, когда одновременно сталкиваются интересы региональных сил и крупных международных игроков². СВПД (Совместный всеобъемлющий план действий), с одной стороны, сулило выгоду странам-участницам соглашения. Особенно это касалось Англии, Франции, Германии, которые до прихода к власти аятоллы имели с Ираном достаточно тесные экономические отношения. После выхода США из соглашения Россия и Китай продолжили тесные экономические отношения с Ираном. С другой стороны, Иран мог иметь возможность получить доступ к финансовым и передовым техническим ресурсам, которыми обладали мировые игроки. «Выгода Ирана заключалась в снятии санкций и открывшихся возможностях для экономического роста»³.

Причиной выхода США из Соглашения по иранской ядерной программе были интересы Израиля и Саудовской Аравии, которые опасались конкуренции с Ираном на региональном уровне. По этому поводу некоторые теоретики замечают: «Однако многие государства сомневаются в мирных намерениях Ирана, считая, что значительную часть своей ЯП Иран ведет втайне. И надо сказать, что эти подозрения небеспочвенны. Здесь во вред Ирану пошло то, что до 2003 г. он

¹ Рахимиан М.М. Санкции и их влияние на экономику Ирана // Вестник МГИМО. 2019. №10. С.166.

² См.: Рахимиан М.М. Санкции и их влияние на экономику Ирана // Вестник МГИМО. 2019. №10. С.168.

³ Лазовский С.О. Экономическая ситуация в Иране в условиях американских санкций. Анализ и прогноз // Журнал ИМЭМО РАН. 2020. №1. С.86. DOI: 10.20542/aSj-2020-1-81-93

как бы вообще не считал нужным информировать МАГАТЭ о подлинных масштабах своей ядерной деятельности, а обнаружение еще раньше не заявленной ядерной деятельности породило сомнение в искренности его намерений развивать ЯП в мирных целях»¹. Учитывая формирующийся двухполярный мир с соперничеством между США и Китаем, можно сделать вывод, что иранская ядерная программа, по всей вероятности, будет реализована. Однако в последнее время Китаю удалось посадить на стол переговоров Саудовскую Аравию и Иран, что действительно считается прорывом. «Восстановление отношений между Саудовским королевством и Тегераном было предпринято по мере того, как Китай расширяет свое дипломатическое присутствие в арабском мире»². Поэтому политика Китая на Ближнем Востоке указывает на формирование двухполярного мира, когда политика Китая и США определяют современные тенденции мировой политики.

Современной мировой тенденцией, которая угрожает международной политике и миропорядку, является терроризм. Некоторые ученые отмечают, что глобальные кризисы и развитие явного противостояния глобальных игроков является благодатной почвой для развития терроризма. В конце XX века мир оказался на пороге кардинальных перемен и создалась основа для развития международного терроризма. В условиях глобализации терроризм стал международным явлением, выходящим за пределы национальных государств. В качестве примера можно привести Афганистан, так как считается, что в последние десятилетия Афганистан находится в открытой конфликтной ситуации. Меняется власть, и геополитика сверхдержав относительно Афганистана своеобразна. На сегодняшнем этапе власть перешла к талибам, и США вели с ними переговоры в Катаре. «В тупиковой ситуации, бесперспективной для всех сторон конфликта в Афганистане, администрация Д.Трампа к середине 2018 г. сделала выбор в пользу «стратегии выхода» путем переговорного процесса с талибами. Поиск мирного решения конфликта в Афганистане в той или иной форме ведется, прерываясь и

¹ Рябцев В.Н. Ядерная программа Ирана и Запад. С.113.

²Яшлавский Андрей. Ближневосточная сенсация: Китай помирил заклятых врагов. URL: <https://www.mk.ru/politics/2023/03/10/blizhnevostochnaya-sensaciya-kitay-pomiril-zaklyatykh-vragov.html>

возобновляясь, еще с начала 2010-х гг. по разным, часто пересекающимся линиям и трекам, включая ряд региональных форматов»¹. Для мирного решения конфликта в Афганистане нужен качественный международный переговорный процесс. Влияние региональных держав на талибов в Афганистане вызывает определенные опасения у США, «стремившихся сохранить монопольный контроль над вопросами мира и войны в этой стране».² Сегодня талибы, придя во власть, ведут, свою линию в Афганистане, руководствуются интересами пуштунского национализма и не хотят, чтобы в их политику вторглись другие государства. Результаты переговоров в Дохе привели к переходу власти к талибам, и они объявили о создании эмирата, который будет управляться на основе мусульманских законов. Согласно договору в Дохе, США согласились на поэтапный вывод своих войск. Однако все получается наоборот. Главное в этих переговорах заключается в том, что в Афганистане США и их коалиция потерпели серьезное поражение, однако региональные державы: Россия, Иран, Китай и Пакистан – играли против США, что означает качественно новый уровень в мировой политике, когда крупная держава вынуждена вступить в переговоры из-за безвыходной политической ситуации для мирного решения внутренних политических проблем отдельной страны. Фактически США привели талибов к власти, чтобы через них управлять политическими процессами в Центральной Азии.³ Однако приход талибов вызывает различные истолкования, которые не всегда совпадают с реальными политическими событиями. Талибы отмечают, что нельзя пытаться снова навязывать Афганистану какой-нибудь рецепт извне, однако они сами достаточно тесно сотрудничают с представителем госдепартамента США по Афганистану Томом Вестом.

Цель политического урегулирования в Афганистане состоит в том, что оно должно включать максимальный широкий спектр политических сил. Для этого

¹ Степанова Е.А. Мирный процесс по Афганистану и роль России // Конфликт и мирный процесс в Афганистане. М., 2019. С.23. DOI: 10.20542/2307-1494-2019-2-21-33

² Нессар Мохаммад Афганский марафон: Почему на переговорах в Дохе никто не спешит? // Вооруженные конфликты и мирные процессы. М., 2021. С.104-105. ORCID: 0000-0002-4236-0886. DOI: 10.20542/2307-1494-2021-1-99-119

³ Степанова Е.А. Мирный процесс по Афганистану и роль России // Конфликт и мирный процесс в Афганистане. М., 2019. С.23. DOI: 10.20542/2307-1494-2019-2-21-33

необходимо, чтобы региональные и глобальные игроки могли найти точки согласия, что является очень призрачным за последние два года, когда талибы пришли к власти.

Война в Афганистане является узлом, где сталкиваются интересы основных глобальных и региональных игроков, которые не смогли усадить конфликтующие стороны за стол переговоров. «Для этого необходимо прийти к подлинному согласию, во-первых, в том, что политическое решение необходимо, во-вторых, в том, каким именно оно должно быть. Одновременно нужно ясно дать понять, что переговоры с «Талибаном» не означают капитуляции перед ним»¹. Однако США в Дохе больше преследовали свои политические интересы, а не решали проблему Афганистана. Афганский конфликт превратился в межэтнический, а его участниками становятся региональные и мировые игроки. Поэтому в современной мировой политике локальные политические конфликты могут иметь не только региональный, но и глобальный характер, что определяет современные политические тенденции.

Нужно отметить, что «большинство афганских политиков оценило подписание соглашения как важный шаг к установлению мира в стране. Международное сообщество, в т.ч. Россия, приветствовало сделку»². Ситуация в Афганистане волнует все государства и всё мировое сообщество. Являясь одним из источников терроризма в мире, этот регион требует особого внимания. Россия так стремится наладить дружественные отношения с талибами. При встрече с представителями талибов в Москве было заявлено, что в будущем геополитические отношения будут складываться в дружественной атмосфере.

Подчеркивается, что «основные положения соглашения должны быть поддержаны ООН, иностранными государствами, вовлеченными в конфликт, реги-

¹ Руттиг Томас. Дорога через Катар: путь в тупик? Возможности и препятствия для политического решения в Афганистане с участием Талибана // Центральная Азия и Кавказ. 2013. Т.16, вып.3. С.61.

² Нессар Мохаммад. Афганский марафон: Почему на переговорах в Дохе никто не спешит? // Вооруженные конфликты и мирные процессы. М., 2021. С.105. ORCID: 0000-0002-4236-0886. DOI:10.20542/2307-1494-2021-1-99-119

ональными игроками и соседними странами. Афганистан – территория геополитической конкуренции США, России и Китая»¹. Среднеазиатские независимые государства претендуют на то, чтобы и их интересы учитывались и гарантировалась национальная безопасность. Современное положение вокруг Афганистана отражает геополитические интересы региональных государств, так как на его территории сосредоточились боевики ИГИЛ и «Аль-Каиды» из соседних стран. В связи с этим государства выражают беспокойство из-за присутствия здесь боевиков и террористических организаций после ухода войск коалиции. Войска западной коалиции не смогли победить талибов, и переговоры в Дохе отражают попытку США и западных стран сесть за стол переговоров, хотя до этого Талибан считалась террористической организацией. Поэтому положение западной коалиции выглядит таким образом: «вызвать подозрения, что США не в состоянии за короткий срок добиться положительных результатов, и затем покинуть Афганистан»². Конфликт в Афганистане продолжается десятилетиями, и афганский народ, уставший от войны и терактов, желает мира и процветания во всех сферах общественной жизни. Контролируя территорию Афганистана, США стремились установить выгодные им геополитические приоритеты. Можно сделать вывод, что США и западная коалиция, объявив войну с терроризмом, не смогли добиться нужных результатов, не воспользовались возможностями международных переговоров и не привлекли соседние страны к решению затянувшегося конфликта в Афганистане.

Сегодня информационный терроризм как одна из разновидностей международного терроризма, тоже выходит на передовую линию угроз мировой политике. Акторы мировой политики создают коалиции для борьбы против информационного терроризма. Уже на пороге тысячелетия кибертерроризм становится серьезной угрозой, нанося огромный ущерб мировой экономике, угрожая государственным секретам. «По оценкам одного из компьютерных журналов (Information Week), вирусы и действия хакеров стоили крупному бизнесу в одном

¹Новикова О.Н. Сложность мирного процесса в Афганистане. М., 2020. С.190. DOI: 10.31249 /ape/2020.02.07

² Мачитидзе Г.Г. Стратегия в Афганистане: артефакт президента Д.Трампа // Россия и мир в XXI веке. М., 2020. С.133. DOI: 10.31249/rsm/2020.01.07

только 2000 г. примерно 1,6 млрд. долл. В мае того же года в Париже состоялась встреча на уровне экспертов-участников «Большой восьмерки» по компьютерному терроризму. По их мнению, что угроза кибертерроризма представляет для человечества опасность, сравнимую с ядерной, химической, бактериологической войнами»¹. Действительно, кибертерроризм на современном этапе оказался на одном уровне с такими угрозами, как ядерная, химическая, бактериологическая. Чтобы избежать угрозы кибертерроризма, государства должны выработать совместные усилия по предотвращению информационного терроризма. Однако не все страны могут пойти на переговоры по данному вопросу, так как некоторые из них предоставляют кибертеррористам политическую защиту. На этом примере можно сделать вывод, что кибертерроризм становится частью информационной войны на международном уровне.

Выводы:

1. Современная мировая политика развивается в различных направлениях, и по каждому направлению организуются и проводятся переговоры, которые имеют многоуровневую и многопрофильную структуру, их участниками являются многочисленные международные акторы, государственные и негосударственные.

2. Основные тенденции мировой политики, согласно определениям ученых, имеют различные аспекты, которые зависят от места и роли этих факторов в развитии мировой политики. В ряд таких факторов можно включить нераспространение технологии обогащения урана, связанной с ядерной программой Ирана, борьбу с терроризмом и экстремизмом, проблему Афганистана, где сталкиваются интересы региональных и международных игроков.

3. Соглашаясь с мнениями многих авторов об основных тенденциях мировой политики, следует отметить пандемию COVID-19, которая нанесла серьезный удар по сложившемуся миропорядку и усилила международное напряжение. В этих условиях жестко обострилась холодная война между США и Китаем, которая приняла форму торговой войны. Мир встал перед сложными испытаниями,

¹ Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект Пресс, 2007. С.202.

связанными с пандемией и другими заболеваниями, имеющими влияние на обстановку во всем мире.

4. Не менее важную роль в тенденциях мировой политики играют международные конфликты, когда локальные войны могут привести к обострению региональных и международных отношений. Мировые игроки вместо того, чтобы снизить остроту локальных конфликтов, лоббируют свои геополитические интересы, что обостряет многие проблемы и создаёт сложности для стран. Это особенно касается, например, отношений между государствами на Ближнем Востоке, между Ираном и Саудовской Аравией.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Переговорный процесс необходим во всех политических, экономических, международных и культурных проявлениях мировой политики. Без переговорного процесса не проводится ни одно политическое событие. Посредничество и вовлеченность в политический процесс демонстрирует активных участников переговорного процесса. Функцией переговоров является урегулирование мирных и конфликтных политических процессов.

Учеными выявлены модели переговорного процесса, в том числе модель, которая отражает суть происходящих событий в ходе переговорного процесса. Намерение прийти к переговорному процессу означает готовность сторон к рациональному поиску выхода из сложившейся ситуации. Поэтому переговорная модель затрагивает место ведения переговоров, позицию сторон, стадии, участников и т.д.

Особую роль ученые отводят посреднической деятельности. Посредничество – одна из самых востребованных позиций в мировой политике. Посредниками могут быть отдельные личности, страны, организации. Ни одно важное событие в переговорном процессе не может обойтись без посредничества. Главным критерием являются партнерские отношения между сторонами переговорного процесса, поэтому посредник может привести обе стороны к взаимовыгодному компромиссу. В этом и состоит его главная задача.

Актеры международных переговоров делятся на традиционных и нетрадиционных. Если в традиционном понимании как актора обычно выделяют государство, то к нетрадиционным относят международные организации, к примеру ООН и другие. Транснациональные корпорации (ТНК) также ведут плодотворные переговоры с государством для защиты своих интересов.

Субъекты международных отношений в XXI веке столкнулись со сложностями в переговорах после холодной войны. Впоследствии многополярный мир преобразил сферу влияния каждого актора в определенном регионе.

Международные неправительственные организации (МНПО), участвуя в международных переговорах, так же выдвигают свои идеи и нововведения с целью предложить рекомендации или обязать государства выполнять их требования. Отдельные личности, без сомнения, имеют влияние на переговоры, даже если они не являются действующими дипломатами. Они могут представлять интересы корпораций или государства на международных переговорах.

Наибольший интерес в международных переговорах вызывает посредничество между отдельными акторами, государствами, корпорациями, организациями. Посредничество играет ключевую роль в переговорном процессе. Отдельно можно также выделить переговоры в мирное и конфликтное время.

Технологии ведения переговоров носят индивидуальный характер в разных ситуациях. Одна и та же технология применима в нескольких ситуациях, поэтому ограничиваться одной технологией не имеет смысла. Национально-стилевые особенности переговорного процесса играют ключевую роль в том, состоятся ли переговоры вообще и как пойти на компромисс с оппонирующей стороной.

Огромную роль в переговорном процессе играют личные качества посредников или дипломатов, то, какими умениями обладает переговорщик, какую тактику и технику он применяет в ходе переговорного процесса.

Умелая защита интересов в переговорном процессе играет немаловажную роль в победе. Всегда актуальным остается вопрос медиатора – посредника, который представляет собой неофициальный канал коммуникации. В ходе переговорного процесса одна сторона может иметь «козырь» в виде покровителя, как это было, например, в конфликте между Азербайджаном и Арменией.

Во время конфликта ООН начинает действовать по предотвращению конфликта, применяя превентивную дипломатию. Очень важным моментом в переговорном процессе выступает примирение конфликтующих сторон. Иногда дефицит финансовых средств заставляет противоборствующие стороны прийти к миру.

В мирное время переговорный процесс проходит по инициативе заинтересованной стороны, но крайне важно, чтобы ключевые моменты были точками

соприкосновения и дали приемлемый результат. Переговорный процесс в мирное время способствует взаимовыгодному сотрудничеству договаривающихся сторон. Поэтому сторонам важно наладить контакт, так как результат переговоров означает победу для всех.

Международная политика связана с отношениями международного сообщества в довольно узком смысле, сосредоточив внимание на дипломатии и отношениях между государствами и другими политическими субъектами. Международные политические переговоры являются одним из ключевых аспектов в разрешении межстрановых трудностей и проблем. Политические переговоры в мирных условиях отличаются от переговоров в условиях конфликтов. В обоих состояниях существует такой аспект как «цена договора», когда каждая сторона рассчитывает плюсы и минусы и дело доходит до конкретных предложений.

Международные политические переговоры могут отражать официальные отношения между государствами, их правительствами и должностными лицами, а также неофициальные и частные отношения между группами и народами. В мирное время, когда страны намерены наладить отношения и разрешить некоторые споры, применимы институциональные формы разрешения, которые разработали ООН, ЕС и другие международные организации.

На международные переговоры также оказывают влияние внутренние политические проблемы. Так было например, с Брексит. Поэтому ключевым моментом политических переговоров выступает налаженная дипломатия, которая организует, ведет и подводит итог переговоров. Роль дипломатов в урегулировании вопросов международной политики является главным критерием позиции страны.

Политические переговоры имеют приоритетное значение в мировой политике, так как их результаты могут привести как к позитивному, так и к негативному исходу. Также в политических переговорах имеет важное значение личность переговорщиков, отчасти они исторически меняют исход переговоров.

Международные переговоры являются одним из основных механизмов реализации национального интереса государств. Важность переговоров и реализации национальных интересов в современной мировой политике отмечается наряду с главными компонентами переговорного процесса: его многоуровневостью и результативностью постоянства и систематичности.

Современная геополитическая картина показывает, что в многополярном мире процесс ведения международных переговоров усложняется, так как мировые центры силы стремятся к собственным ярко выраженным целям и интересам. Сверхдержавы всегда использовали свои приоритеты, а также методы давления на более слабые страны во время ведения международных переговоров.

Вовлеченность ответственных лиц, а также первых лиц государства доказывает серьезность переговорного процесса и их стремление реализовать национальные интересы. Примеры и факты свидетельствуют об усложнении переговорного процесса, так как часто результаты переговорного процесса остаются на бумаге. Первые десятилетия XXI века изменили отношение к международным переговорам, так как стороны не выполняют соглашений из-за того, что достигнутые результаты не отвечают национальным интересам государств. В переговорном процессе возросла также роль международных и региональных организаций.

В многополярном мире формируется политическая ситуация, когда государства, не являющиеся сверхдержавами, не выполняют принятые обязательства, постоянно маневрируя между крупными государствами. «Хаотичность» международных отношений иногда сводит на нет интересы сторон при проведении переговоров на международном уровне.

Современная мировая политика развивается в различных направлениях, и по каждому направлению организуются и проводятся переговоры, которые имеют многоуровневую и многопрофильную структуру, где участниками являются международные акторы, государственные и негосударственные субъекты.

Основные тенденции современной мировой политики, согласно наблюдениям ученых, являются многоаспектными и зависят от места и роли тех или иных

факторов в развитии мировой политики. В ряд таких факторов можно включить нераспространение технологий обогащения урана, связанных с ядерной программой Ирана, борьбу с терроризмом и экстремизмом, проблему Афганистана, где сталкиваются интересы региональных и международных игроков.

Соглашаясь с мнениями многих авторов об основных тенденциях мировой политики, следует также отметить пандемию COVID-19, которая нанесла серьезный удар по сложившемуся миропорядку и усилила международное напряжение. В этих условиях жестко обострилась холодная война между США и Китаем, которая проявилась в форме торговой войны. Мир столкнулся со сложными испытаниями, связанными с пандемией и заболеваниями, оказывающими влияние на обстановку в мире.

Не менее ощутимой тенденцией в мировой политике являются международные конфликты, поскольку локальные конфликты могут привести к обострению региональных и международных отношений. Вместо того, чтобы преодолеть локальные конфликты, мировые игроки проталкивают собственные геополитические интересы, что усиливает проблемы и создаёт сложности для разных стран. Это, например, особо касается отношений между государствами Ближнего Востока, между Ираном и Саудовской Аравией.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Англо-русский дипломатический словарь / под ред. В.С.Шах-Назаровой. – М.: РУССО, 1999. – 480 с.
2. Андреева, О.И., Карпенко, А.Д., Сатикова, С.В. Интегративные переговоры. Роза мира / О.И.Андреева, А.Д.Карпенко, С.В.Сатикова. – СПб., 2007. – 108с.
3. Афонцев, С. Новые тенденции в развитии мировой экономики / С.Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2019. – Т.63, №5. – С.36-46.
4. Баранов, Г.В. Политические технологии: учеб. пособие / Г.В.Баранов. – Омск: ООО «Изд-во «Апельсин»», 2017. – 149 с.
5. Беляев, В.П., Бидова, Б.Б. Сущность национальных интересов: общетеоретический аспект / В.П.Беляев, Б.Б.Бидова // Актуальные проблемы российского права. – 2020. – Т.15, №7. – С.11-21. DOI: 10.17803/1994-1471.2020.116.7.011-021.
6. Боксер, Чарльз Р. Голландское господство в четырех частях света. XVI-XVIII века. Торговые войны / Боксер, Чарльз Р. – М.: Центрполиграф, 2018. – 349 с.
7. Болотникова, О.Р. Территориальная целостность государств и право наций на самоопределение: возможен ли компромисс? / О.Р.Болотникова // Актуальные проблемы мировой политики и мировой экономики; под ред. Е.С.Хесина, Н.Е.Злоказовой. – М.: Изд-во «Перо», 2010. – С.33-48.
8. Большедворова, Л.С. Современные международные переговоры: особенности, стратегия, тактика: учеб.-метод. пособие / Л.С.Большедворова. – Минск, 2012. – 213с.
9. Брамс, Стивен Дж., Тейлор, Алан Д. Делим по справедливости, или гарантия выигрыша каждому / Стивен Дж. Брамс., Алан Д. Тейлор – М.: Синтег, 2002. – 196 с.

10. Бройнинг, Г. Руководство по ведению переговоров / Г.Бройнинг. – М., 1996. – 112 с.
11. Вагин, И., Киршева, Н. Переговоры. Выиграй каждый раунд /И.Вагин, Н.Киршева. – СПб.; –М.; – Харьков; – Минск, 2002. – 254 с.
12. Василенко, И.А. Политические переговоры: учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / И.А.Василенко. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 271 с.
13. Василенко, И.А. Искусство международных переговоров / И.А.Василенко. – М., 2011. – 352 с.
14. Василенко, И.А. Международные переговоры: учебник. – 2-е изд. / И.А.Василенко. – М.: Юрайт, 2013. – 486 с.
15. Василенко, И.А. Искусство международных переговоров: учеб. пособие. – 4-е изд. /И.А.Василенко. – М.: Международные отношения, 2014. – 416с.
16. Вельяминов, Г.М. Международное право: опыты / Г.М.Вельяминов. – М.: Статут, 2015. – 1006 с.
17. Гамбарова, А.Р. «Китайский» стиль ведения переговоров / А.Р.Гамбарова // Конфликтология. – 2012. – С.164-170.
18. Голянд, И.Л. Теория организации / И.Л. Голянд. – Красноярск, 2002. – 108с.
19. Головина, А. Деловые переговоры. Стратегия победы / А.Головина. – СПб.: Питер, 2007. – 192 с.
20. Даймонд, Стюарт. Успешные переговоры. Как добиться большего? / Стюарт Даймонд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 560 с.
21. 10 лет Содружества Независимых Государств: иллюзии, разочарования, надежды: материалы Международной научной конференции. – М.: ИМЭПИ РАН, 2001. – 232с.
22. Дудина, И.А. Деловые переговоры. Искусство и ремесло / И.А.Дудина. – Волгоград: Изд-во «Феникс», ВолГУ, 2010. – 448 с.
23. Зокиров, Г.Н. Сиёсатшиноси / Г.Н.Зокиров. – Душанбе: Эр-Граф, 2010. – 519с.
24. Захидов, О.Х. Методология и логика теоретического познания: принцип актуализма / О.Х.Захидов. – Душанбе, 2012. – 261 с.

25. Захидов, О.Х. Философия и методология науки / О.Х.Захидов. – Худжанд, 2016. – 296 с.
26. Захидов, О.Х. Мировой треугольник и американская гегемония в современной международной политике / О.Х.Захидов // Вестник ТГУПБП. – Худжанд, 2017. – №3. – С.141-151.
27. Казакова, М.Н. Национальные интересы: к вопросу об определении и содержании понятия // Вестник Мордовского университета. Серия: Политические науки. – 2010. – №3. – С.26-31.
28. Камбон, Ж. Дипломат / Ж.Камбон; пер. с франц. по ред. и с предис. А.А.Трояновского. – М.: ОГИЗ, 1946. – 87с.
29. Каширина, Т.В. Американская концепция «современного миропорядка» и американо-российские отношения на рубеже XX-XXI в. / Т.В.Каширина // Вестник МГОУ. Серия «История и политические науки». – М., 2010. – №2. – С.116-120.
30. Кеннади, Гэвин. Переговоры / Гэвин Кеннади. – М.: Сколково, 2011. – 388с.
31. Кинан, Кейт. Проведение переговоров / Кейт Кинан. – М.: Эксмо-М, 2006. – 76с.
32. Киссинджер, Г. Мировой порядок / Г.Киссинджер; пер. с англ. В.Желнинов, А.Милюков. – М.: АСТ, 2015. – 511 с.
33. Киссинджер, Г. О Китае / Г.Киссинджер; пер. с англ. В.Н.Верченко. – М.: АСТ, 2017. – 635 с.
34. Кови, С.Р. Переговоры в экстремальных ситуациях / С.Р.Кови. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2008. – 154 с.
35. Ковров, А.В. Психологические аспекты ведения переговоров / А.В.Ковров. – М., 2003. – 192 с.
36. Козин, В.П. Эволюция стратегических и тактических ядерных вооружений США и особенности их применения в XXI веке / В.П.Козин. – М. Изд-во им. Сабашниковых, 2019. – 1086 с.
37. Козин, В.П. Эволюция противоракетной системы США и позиция России. РИСИ / В.П.Козин. – М., 2013. – 383 с.

38. Комолов, О.О. Деглобализация: новые тенденции и вызовы мировой экономики / О.О.Комолов // Вестник РЭУ им. Г.В.Плеханова. – М., 2021. – Т.18, №2 (116). – С.34-47.
39. КОРТУНОВ, С.В. Национальные интересы России в мире / С.В.Кортунов. – М., 2009. – 354с.
40. КОРТУНОВ, С.В. Современная внешняя политика России: стратегия избирательной вовлеченности / С.В.Кортунов. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 603 с.
41. Коэн, Г. Искусство вести переговоры и заключать сделки / Г.Коэн. – М.: АСТ, 2005. – 384 с.
42. Кременюк, В.А. Формирование системы международного общения / В.А.Кременюк // Дипломатический вестник. 1987; под ред. О.Г.Пересыпкина. – М.: Международные отношения, 1988. – С.127-142.
43. Кулишер, И.М. Основные вопросы международной торговой политики / И.М.Кулишер. – М.: ИД «Социум», 2016. – 575с.
44. Кутейников, А.Е. Международные межправительственные организации. Теоретико-социологический анализ / А.Е.Кутейников. – СПб., 2012. – 255 с.
45. Кутовой, Е.Г. Международные переговоры на перекрестках цивилизации / Е.Г.Кутовой. – СПб., 2016. – 512 с.
46. Лазовский, С.О. Экономическая ситуация в Иране в условиях американских санкций. Анализ и прогноз // Журнал ИМЭМО РАН. – 2020. – №1. – С.81-93.
47. Лебедева, М.М. Отечественные исследования процесса ведения переговоров: история развития и перспективы / М.М.Лебедева // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – М., 2000. – №1. – С.154-165.
48. Лебедева, М.М. Актеры современной мировой политики: тренды развития / М.М.Лебедева // Вестник МГИМО. – М., 2013. – №1 (28). – С.38-42.
49. Лебедева, М.М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студ. вузов / М.М.Лебедева. – М.: Аспект-Пресс, 2010. – 190 с.

50. Лебедева, М.М. Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии: учеб. пособие. – 2-е изд. / М.М.Лебедева. – М., 1999. – 271 с.
51. Лебедева, М.М. Система политической организации мира: «Идеальный шторм» / М.М.Лебедева // Вестник МГИМО. – 2016. – №2. – С.125-133.
52. Лебедева, М.М., Харкевич, М.В. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира / М.М.Лебедева, М.В.Харкевич // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2018. – №11 (1). – С.34-51.
53. Лебедева, М.М. Современные мегатренды мировой политики / М.М.Лебедева // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2019. – Т.63, №9. – С.29-37.
54. Лебедева, М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике / М.М.Лебедева // Политическая наука. – 2020. – №3. – С.98-113.
55. Левицкий, Рой, Сондерс, Дэвид, Барри, Брюс, Минтон, Джон. Самое главное о переговорах / Рой Левицкий, Дэвид Сондерс, Брюс Барри, Джон Минтон. – М.: Форум, 2006. – 320 с.
56. Лукин, А.В. Поворот к Азии. Российская внешняя политика на рубеже веков и ее активизация на восточном направлении / А.В.Лукин / Дипломатическая академия МИД России. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2014. – 636 с.
57. Лучше десять дней переговоров, чем один день войны. Воспоминания об Андрее Андреевиче Громыко. – М.: Весь Мир, 2009. – 336 с.
58. Луцкая, Е.Е. Современная глобальная экономика: риск торговых войн / Е.Е.Луцкая. – М.: Ин-т науч. информации по обществ. наукам, 2018. – С.35-40.
59. Маликова, Н.Р. Международные переговоры: менеджмент, протокол и этикет: учеб.-метод. комплекс. – М., 2015. – 47с.
60. Махмадов, А.Н. Сиёсатшиноси / А.Н.Махмадов. – Душанбе, 2010. – 309 с.

61. Мамонтов, С. Тактика ведения переговоров / С.Мамонтов. – М.; –СПб.: Питер, 2002. – 159с.
62. Мастенбрук, В. Переговоры / В.Мастенбрук. – Калуга: Калужский Инст. социол., 1993. – 175 с.
63. Мачитидзе, Г.Г. Стратегия в Афганистане: артефакт Президента Д.Трампа / Г.Г.Мачитидзе // Россия и мир в XXI веке. – М., 2020. – С.119-139.
64. Мачитидзе, Г.Г. США – Талибан: сравнительный анализ этапов переговоров / Г.Г.Мачитидзе // Сравнительная политика и геополитика. – 2020. – Т.11, №1. – С.65-76.
65. Методология ведения международных переговоров. Глава 2. Научно-образовательный форум по международным отношениям. – М., 2002-2008. – 319с.
66. Миркасымов, С.М., Рахимова, М.А. Дипломатическая служба: теория и практика: учеб. пособие / С.М.Миркасымов, М.А.Рахимова. – Ташкент: Академия, 2004. – 242 с.
67. Мировая политика: учебник для вузов / М.М.Лебедева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект-Пресс, 2007. – 322с.
68. Митрошенков, О.А. Эффективные переговоры / О.А.Митрошенков. – М.: Весь Мир: ИНФРА-М, 2003. – 277с.
69. Мнацаканян, М.О. Нации и национализм / М.О.Мнацаканян. –М., 2004. – 367с.
70. Мокшанцев, Р.И. Психология переговоров / Р.И.Мокшанцев. – М., 2002. – 345с.
71. Мокшанцев, Р.И. Переговорный процесс как форма взаимодействия сторон: МФК. Международные переговоры: тематическая хрестоматия / Р.И.Мокшанцев. – М.: Инфра-М, 2003. – С.16-18.
72. Най, Дж. «Мягкая сила» и американо-европейские отношения / Дж.Най // Свободная мысль-XXI. – 2004. – №10. – С.13-19.
73. Негосударственные участники мировой политики / под ред. М.Лебедевой, М.Харкевича. – М.: Аспект-Пресс, 2013. – 206с.

74. Нессар, Мохаммад Афганский марафон: Почему на переговорах в Дохе никто не спешит? / Нессар Мохаммад // Вооруженные конфликты и мирные процессы. – М., 2021. – №1. – С.99-119.
75. Новикова, О.Н. Сложность мирного процесса в Афганистане / О.Н.Новикова // Актуальные проблемы в Европе. – 2020. – №2. – С.173-194.
76. ООН и положение в Таджикистане // Справочный документ. – Нью Йорк, 1995. – Март. – 205с.
77. Патерсон, Кэрри, Гренни, Джозеф, Мак-Милан, Рон, Эл. Свитцлер. Ведение переговоров в экстремальных ситуациях. Что и как говорить, когда ставки высоки? / Кэрри Патерсон, Джозеф Гренни, Рон Мак-Милан, Эл Свитцлер. – Вильямс, 2007. – 240 с.
78. Политология. – М.: Проспект, 2005. – 618 с.
79. Пол, Стил, Том, Бизор. Переговоры в бизнесе: практ. пособие / Стил Пол, Бизор Том. – Гиппо, 2004. – 270с.
80. Прокофьева, Н. Психологические аспекты ведения переговоров / Н.Прокофьева. – М.: Гросс медиа, 2005. – 128 с.
81. Распоряжение Правительства РФ от 14 апреля 2016 г. № 670-р «О подписании Парижского соглашения, принятого 12 декабря 2015 г. 21-й сессией Конференции Сторон Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата» // Собрание законодательства РФ. – 2016. – №17. – Ст.2427.
82. Рахимиан, М.М. Санкции и их влияние на экономику Ирана / М.М.Рахимиан // Вестник университета управления. – 2019. – №10. – С.165-169.
83. Решетов, С.Г. Ведение международных переговоров: учеб. пособие / С.Г.Решетов. – Алматы: Данекер, 2004. – 154 с.
84. Ризоиён, Ш. Национальные интересы во внешней политике Республики Таджикистан / Ш.Ризоиён. – Душанбе, 2020. – 320 с.
85. Рогинко, С.А. Риски Парижского соглашения для реального сектора экономики / С.А.Рогинко // Труды ВЭО России. – М., 2019. – Т.216. – С.204-214.

86. Рогинко, С. Итоги Парижской конференции ООН по климату 2015 года / С.Рогинко // Европейский процесс: страны и регионы. – М., 2016. – С.42-52.
87. Росс, Д. Переговоры в стиле Трампа / Д.Росс. – СПб.: Питер, 2008. – 364 с.
88. Русакова, О.Ф., Русаков, В.М. «Мягкая сила» как инструмент политической коммуникации и гуманитарной дипломатии / О.Ф.Русакова, В.М.Русакова // Softpower: теория, ресурсы, дискурс: материалы II Международной научной конференции. – Екатеринбург, 2017. – С.61-73.
89. Руттиг, Томас. Дорога через Катар: путь в тупик? Возможности и препятствия для политического решения в Афганистане с участием Талибана / Руттиг Томас // Центральная Азия и Кавказ. – 2013. – Т.16, вып. 3. – С.48-61.
90. Рябцев, В.Н., Шитив, М.А. Конфликтология: хрестоматия / В.Н.Рябцев, М.А.Шитив. – Ростов/на Дону, 2001. – 489 с.
91. Рябцев, В.Н. Ядерная программа Ирана и Запад / В.Н.Рябцев // Актуальные проблемы Европы. – 2012. – №1. – С.106-162.
92. Саркисян, Б. Победа на переговорах / Б.Саркисян. – СПб.: Питер, 2006. –с.
93. Себениус, Д. Искусство переговоров по Киссинджеру. Уроки заключения сделок на высшем уровне / Д.Себениус. – М.: Азбука-Аттикус, 2018. – 490с.
94. Клод, Селлих, Джейн, Субшах С. Переговоры в международном бизнесе / Клод Селлих, Джейн Субшах С. – М.: Хорошая книга, 2004. – 270 с.
95. Сергеев, В.М. Демократия как переговорный процесс / В.М.Сергеев. – М.: МОНФ, 1999. – 147 с.
96. Слуцкая, Л.В. Основы переговорного процесса: учеб.-метод. комплекс для студентов факультета межд. Отношений / Л.В.Слуцкая. – Минск, 2012. – 54с.
97. Соловьев, Э.Я. Искусство проведения переговоров. Бизнес / Э.Я.Соловьев. – М.: Ось-89, 2006. – 160 с.
98. Солнцев, А.М. Изменение климата: международно-правовое измерение / А.М.Солнцев // Московский журнал международного права. – 2018. – №1. – С.60-78.

99. Стил, П., Бизор, Т. Переговоры в бизнесе / П.Стил, Т.Бизор. – М., 2004. – 262 с.
100. Степанова, Е.А. Мирный процесс по Афганистану и роль России / Е.А.Степанова // Конфликт и мирный процесс в Афганитане. – 2019. – №2. – С.21-33.
101. Сэлэкьюз, Дж. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров / Дж.Сэлэкьюз. – М., 1994. – 253 с.
102. Тимербаев, Р.М. Рассказы о былом. Воспоминания о переговорах по нераспространению и разоружению и о многом другом. Российская политическая энциклопедия / Р.М.Тимербаев. – М., 2007. – 280 с.
103. Томас, Джим. Переговоры на 100% / Томас Джим. – М.: Эксмо, 2007. – 349с.
104. Трухачев, В. Международные деловые переговоры. Финансы и статистика / В.Трухачев. – М., 2005. – 224 с.
105. Ушаков, Н.А. Международное право: учебник / Н.А.Ушаков. – М: Юрист, 2000. – 302с.
106. Фишер, Р., Юри, У. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р.Фишер, У.Юри. – М.: Наука, 1990. – 152 с.
107. Фишер, Р. Эртель, Д. Подготовка к переговорам / Р.Фмшер, Д.Эртель. – М., 1996. – 230с.
108. Форсайт, П. Переговоры / П.Форсайт. – М.; – СПб.; – Киев, 2003. – 143с.
109. Холдоров, О.Н. Нетрадиционные акторы в формировании современной международной политики / О.Н.Холдоров. – Худжанд, 2018. – 177 с.
110. Холопов, А.В. Валютный курс и макроэкономическая политика / А.В.Холопов. – М., 2003. – 160 с.
111. Ходжсон, Дж. Переговоры на равных / Дж.Ходжсон. – Минск. 1998. – 352с.
112. Ходжсон, Дж. Эффективное ведение переговоров / Дж.Ходжсон. – Днепропетровск, 2002. – 240 с.
113. Хохель, С. Секреты победителя / С.Хохель. – СПб., 2000. – 184с.

114. Хрусталеv, М. Методология анализа международных переговоров / М.Хрусталеv // Международные процессы. – 2015. – Т.13, №1 (40). – янв.март. – С.64-78.
115. Хрусталеv, М.А. Анализ международных ситуаций и политическая экспертиза / М.А.Хрусталеv. – М., 2008. – 230с.
116. Чон, Дже Мун. Россия далекая и близкая. Мои переговоры в Москве. Огни / Чон Дже Мун. – город, 2005. – 238 с.
117. Цыганков, П.А. Негосударственные участники мировой политики / П.А.Цыганков // Обозреватель – Observer: научно-аналитический журнал. – 2013. – №9. – С.5-17.
118. Шаклеина, Т.А. «Фактор России» в ходе президентской избирательной кампании в США в 2000 г. / Т.А.Шаклеина / Российско-американские отношения и выборы в США и России в 1999-2000 гг.; отв. ред. Т.А.Шаклеина. – М., 2001. – 99с.
119. Шелл, Ричард. Удачные переговоры / Ричард Шелл. – М.: Манн, Иванов, Фербер. 2012. – 288 с.
120. Шеретов, С.Г. Ведение международных переговоров: учеб. пособие. – з 2-е изд., стереотип / С.Г.Шеретов. – Алматы: Юрист, 2008. – 92 с.
121. Шотт, Барбара. Как вести переговоры? Надежно, креативно, успешно / Барбара Шотт. – М.: Омега-Л, 2005. – 128 с.
122. Щербак, И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления (рецензия на книгу Кутовой Е.Г. Международные переговоры на перекрестках цивилизации / И.Н.Щербак. // Современная Европа. – 2017. – №3. – С.143-146.
123. Экономика и экономическая политика в условиях пандемии / под ред. д-ра экон. наук А.Л.Кудрина. –М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2021. – 340с.

Авторефераты и диссертации:

124. Баулина, В.С. Влияние национальных традиций на стиль ведения политических переговоров (на примере Китая, Японии и Южной Кореи): автореф.

дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02 / Баулина Виктория Сергеевна. – М., 2009. – 26 с.

125. Власова, М.Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.04 / Власова Мария Германовна. – М., 1998. – 26 с.
126. Лебедева, М.М. Процесс международных переговоров: дис. ... д-ра полит. наук: 23.00.04 / Лебедева Марина Михайловна. – М., 1993. – 345 с.
127. Мельникова, О.А. Информационное обеспечение внешнеполитической деятельности современных государств (политологический анализ): дис. ... канд. полит. наук: 23.00.04 / О.А. Мельникова. – М., 2020. – 210 с.
128. Шишков, В.В. Национальные интересы России и процесс их реализации в условиях мировой трансформации: автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.04 / Шишков Василий Валерьевич. – М., 2005. – 26 с.

Источники на иностранных языках:

129. Axelrod, R. Evolution of cooperation / R. Axelrod. – N.Y.: Basic Books, 1984. – 241 p.
130. Barnidge, R. The international law of negotiation as a means of dispute settlement / R. Barnidge // Fordham International law journal. – 2013. – March. – P.54.
131. Brzoska, M. International sanctions before and beyond UN sanctions / M. Brzoska // International affairs. – 2015. – Vol.96, №6. – P.1339-1349. <https://doi.org/10.1111/1468-2346.12449>.
132. Chao, J., Kaempfer, W., Lowenberg, A. Instrument choice and the effectiveness of economic sanctions: a simultaneous equations approach / J. Chao, W. Kaempfer, A. Lowenberg // Journal of peace research. – 2003. – Vol. 40, №5. – P.519.
133. Fisher, R., Ury, W. Getting to yes: negotiation agreement without giving in / R. Fisher, W. Ury. – Boston: Houghton Mifflin, 1981. – Vol. VIII. – 162 p.
134. Holmes, St. The Liberal Idea / St. Holmes // The American Prospect. – 1991. – №7. – P.88-89.
135. How Nations Negotiate. Ikle F. Ch. – N.Y. A.O.: Harper & Row, 1976. – P.34.

136. John, Graham, Mark, Lam. The Chinese Negotiation / John Graham, Mark Lam. // Harvard business review. –2003. – October. –P.82.
137. Kissinger, H.A. Nuclear weapons and foreign policy/ Kissinger H.A. W.W. Norton. – New York, 1969. – P.35.
138. Kozin, V.P. Evolution of the US ballistic missile defense system and Russia's stance / V.P.Kozin. – M.: InfoRos, 2013. – P.42.
139. Kozin V.P. U.S Tactical Nuclear Weapons: Reduction or Modernization? / V.P.Kozin. – M.: Analytical Agency «Strategic Stability». Sabashnikov's Publishing House, 2017. – P.66.
140. Nye, J.S. Jr. Soft Power: The means to success in world politics / J.S.Nye. – New York: Public Affairs Group, 2004. – P.43.
141. Paul, Meerts. Diplomatic Negotiation. Essence and Evolution: monography / Paul Meerts. – Clingendael, 2015. – P.34.
142. Peters, A. International dispute settlement: a network of cooperational duties / A. Peters // European journal of international law. – 2003. – P.3.
143. Raiffa, H. The art & science of negotiation / H.Raiffa. – Cambridge (Mass): Harvard University Press, 1982. – 368 p.
144. Siegel, S., Fouraker, L. Bargaining and group decision-making / S.Siegel, L.Fouraker. – N.Y., a.o.: McGraw Hill, 1960. Vol. X. – 198 p.
145. Strange, S. The West failure system / S.Strange // Review of International studies. – 1999. – Vol.25 (3). – P.345-354.
146. Wilson, P.H. Europe's tragedy: a history of the thirty years war / P.H.Wilson. – London: Penguin, 2010. – P.14.
147. Zartman, I.W., Berman, M.R. The practical negotiator / I.W.Zartman, M.R.Berman. – New Haven: Yale university press, 1982. – P.84.
148. Zartman, I.W. Ripe for resolution / I.W.Zartman. – New York: Oxford univ.press, 1985. –259 p.

Электронные ресурсы

149. Акимов, Вл. РИА Новости. 20.07.2019 Бартер по-нашему: как СССР обменял военный флот на газировку Pepsi / Вл.Акимов. URL: <https://ria.ru/20190720/1556572200.html> (дата обращения: 27.06.2021).
150. Артель открыл СП в Таджикистане. 30.09.2020. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2020/09/30/artel/>. (дата обращения 22.07.2021)
151. Бирюкова, О.В. Политика «Перезагрузки» как новый этап российско-американских отношений / О.В.Бирюкова // Вестник КемГУ. – 2014. – №3 (59). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-perezagruzki-kak-novyy-etap-rossiysko-amerikanskih-otnosheniy> (дата обращения: 10.03.2021).
152. Венская конвенция о праве международных договоров. Принята 23 мая 1969 года. Посредники в международной торговле. Возможности взаимодействия для российских поставщиков // Маркетинг-журнал 4Р. 31 окт. 2001 г. URL: <http://www.4p.ru/main/theory/3112> (дата обращения: 21.02.2021).
153. В МИД рассказали, как будут отвечать на угрозы безопасности. 12.01.2022 URL: <https://ria.ru/20220112/grushko-1767570404.html> (дата обращения 02.02.2022)
154. Воробьев, В. Сто переговоров Сергея Лаврова. 06.04.2009. / В.Воробьев. URL: <https://rg.ru/2009/04/06/lavrov.html> (дата обращения 01.02.2021).
155. Выход Великобритании из Европейского союза (Brexit). 31.12.2020. URL: <https://ria.ru/20201231/brexit-1591345392.html> (дата обращения: 04.01.2022).
156. Голубев, Д.С. Международное посредничество: от сущностных черт к проблеме выбора оптимального времени для конструктивного вмешательства в интернационализированный конфликт / Д.С.Голубев // Инновации и инвестиции. – 2015. – №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-posrednichestvo-ot-suschnostnyh-chert-k-probleme-vybora-optimalnogo-vremeni-dlya-konstruktivnogo-vmeshatelstva-v> (дата обращения: 17.03.2021).
157. Голубев, Д.С. О структурно-динамических факторах результативности международного посредничества в интернационализированных конфликтах / Д.С.Голубев // Гуманитарные, социально-экономические и общественные

- науки. – 2015. – №3-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-strukturno-dinamicheskikh-faktorah-rezultativnosti-mezhdunarodnogo-posrednichestva-v-internatsionalizirovannyh-konfliktah> (дата обращения: 29.04.2021).
158. Джантаев, Х.М. МНПО - субъекты международного права: публичного или частного? / Х.М.Джантаев // Вестник РУДН. Серия: Юридические науки. – 2012. – №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mnpo-subekty-mezhdunarodnogo-prava-publichnogo-ili-chastnogo> (дата обращения: 10.01.2021).
159. Евтодьева, М.Г. Договор СНВ-3 и национальные интересы России и США / М.Г.Евтодьева // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2011. – №6-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-snv-3-i-natsionalnye-interesy-rossii-i-ssha> (дата обращения: 11.02.2021).
160. Жуков, Е. Пхеньян заявил об испытании водородной бомбы. 03.09.2017 / Е.Жуков. URL:<https://p.dw.com/p/2jH5m> (дата обращения 24.06.2021)
161. Зверева, В.С. Политический кризис в Венесуэле: проблемы и перспективы / В.С.Зверева // Русская политология. – 2019. – №4 (13). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politicheskiy-krizis-v-venesuele-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 20.01.2022).
162. Китай повышает пошлины на американские товары на 60 млрд. долл. / Евгений Жуков. 13.05.2019. URL: <https://p.dw.com/p/3IQR3> (дата обращения 22.07.2021)
163. Калюжная, Д.Е. Современные акторы мировой политики и переход к устойчивому развитию / Д.Е.Калюжная. URL: http://e-notabene.ru/pr/article_664.html (дата обращения: 14.03.2021).
164. Киргизско-таджикская граница. URL: www.tass.ru (дата обращения 29.01.2023).
165. Кочетков, В.В. Идентичность в международных отношениях: теоретические основы и роль в мировой политике / В.В.Кочетков // Вестник Московского университета. Серия 25. Международные отношения и мировая политика. – 2010. – №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/identichnost-v->

mezhdunarodnyh-otnosheniyah-teoreticheskie-osnovy-i-rol-v-mirovoy-politike

(дата обращения: 05.01.2022).

166. «Кэмп-Дэвидский сговор». За мир с Израилем президент Египта заплатил жизнью. Андрей Сидорчик. 17.09.2013 // Аргументы и факты. URL: https://aif.ru/society/history/kemp-devidskiy_sgovor_za_mir_s_izrailem_prezident_egipta_zaplatil_zhiznyu (дата обращения 04.01.2022).
167. Мельникова, С.В. Динамика вовлеченности арабских стран в решение палестинского вопроса (1967-2002гг.) / С.В.Мельникова // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. – 2020. – №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-vovlechenosti-arabskih-stran-v-reshenie-palestinskogo-voprosa-1967-2002-gg> (дата обращения: 20.01.2022).
168. Наумова, Е. Путин описал политику продвижения НАТО на восток словами «кинули и обманули». 1 февраля 2022 / Е.Наумова. URL: <https://lenta.ru/news/2022/02/02/karantin> (дата обращения 02.02.2022).
169. Об итогах таджикско-узбекских переговоров в рамках официального визита в Таджикистан Президента Узбекистана Ш.Мирзиёева. Интернет портал СНГ. 11.06.2021. URL: <https://e-cis.info/news/566/92698/> (дата обращения 23.07.2021).
170. Паньков, В.С. 2020 год – глобализация или деглобализация? / В.С.Паньков // Международная жизнь. – 2010. – №5. – С.163-176. URL: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/248> (дата обращения: 20.12.2020).
171. Путин и Буш подписали договор о СНП. 24.05.2002, 13:34. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/941406> (дата обращения 13.03.2021).
172. Путин заявил, что его встреча с лидерами Таджикистана и Киргизии прошла конструктивно 14 октября 2022 года. URL: www.tass.ru (дата обращения 05.02.2023).
173. Речь президента Соединенных Штатов г-на Двайта Д. Эйзенхауэра на заседании Генеральной Ассамблеи ООН 8 декабря 1953 года. URL: <https://www.un.org/ru/ga/iaea/eisenhower-2.html> (дата обращения 04.01.2022).

174. Саммит G20 в Аргентине: от свободной торговли до Керченского кризиса. Бернд Ригерт, Наталья Позднякова. 29.11.2018/ URL: <https://p.dw.com/p/398du> (дата обращения: 22.07.2021)
175. Тадтаев, Г. Умер угостивший Хрущева пепси экс-глава PepsiCo. 21.09.2020 / Г.Тадтаев. URL: <https://www.rbc.ru/society/21/09/2020/5f686f2f9a7947315c23cd63> (дата обращения: 22.06.2021).
176. Финляндия пообещала не вступать в НАТО раньше Швеции. Политика. 08.01.2023. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/63bae48b9a7947fcad0591b9> (дата обращения: 02.02.2023).
177. Халида, Бузар. Без мира не может быть устойчивого развития: порочный круг, который мы в состоянии разорвать / Халида Бузар. URL: <https://www.un.org/ru/chronicle/article/21980> (дата обращения: 22.03.2021).
178. Черемисин, П. Торговые войны США и Китай: кто кого? 10.07.2019 / П.Черемисин. URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/torgovye-voyny-ssha-i-kitay-kto-kogo/> (дата обращения: 22.07.2021).
179. Члены правительственных делегации двух соседних стран в течение недели обсуждали вопросы урегулирования приграничных конфликтов. URL: www.СпутникТаджикистан (дата обращения: 29.01.2023).
180. ШОС, как влиятельный и ответственный участник современной системы международных отношений, продолжает уверенное движение по пути построения «Сообщества единой судьбы». Юлия Магдалинская, 15.09.2022. URL: www.RGRU (дата обращения: 02.02.2023).
181. Эскин, А. Египет и Израиль: мир или не мир? 5 февраля 2018г. / А.Эскин. URL: <https://regnum.ru/news/2376654.html> (дата обращения: 04.01.2022).
182. Ядерная программа Ирана. Досье. Ситуация вокруг ядерной программы Ирана. 29 авг. 2014 года. URL: <https://tass.ru/info/1408136> (дата обращения: 04.01.2022).
183. Яшлавский, А. Ближневосточная сенсация: Китай помирил заклятых врагов / А.Яшлавский. URL: <https://www.mk.ru/politics/2023/03/10/blizhnevostochnaya-sensaciya-kitay-pomiril-zaklyatykh-vragov.html>

184. 70 направлений деятельности ООН: изменяя мир к лучшему. URL: <https://www.un.org/un70/ru/content/70ways/> (дата обращения: 22.07.2021).
185. G20 leaders' statement on climate change highlights rift with US. URL: <https://www.theguardian.com/world/2017/jul/08/g20-climate-change-leaders-statement-paris-agreement> (дата обращения: 11.03.2018).
186. Dodwell, D. Covid-19 is only a dress rehearsal for the transformations coming with climate change. 21 December 2020 / D.Dodwell. URL: https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3114641/covid-19-only-dress-rehearsal-transformations-coming-climatechange?fbclid=IwAR27clRM-LRT0h7tseP65Idt1GDBRZ_3H11a84HAOr6_vIhChm5lGcgEpkvHo
187. Cause for Concern? The Top 10 Risks to the Global Economy in 2019. The Economist Intelligence Unit, March 2019. URL: https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=GlobalRisks2019 (дата обращения: 07.03.2019).
188. Iran nuclear deal: What key players want from talks. URL: <https://www.bbc.com/news/world-middle-east-59435615> (дата обращения: 03.01.2022)
189. Landmark deal reached on Iran nuclear program. Jethro Mullen and Nic Robertson. CNN. July 15, 2015. URL: <https://edition.cnn.com/2015/07/14/politics/iran-nuclear-deal> (дата обращения: 03.01.2022).
190. Jeremi, Suri. Learning from Henry Kissinger / Jeremi Suri. – New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2018/08/02/books/review/kissinger-the-negotiator-sebenius-burns-mnookin.html> (дата обращения: 23.06.2021).
191. Kersten, Knipp. 16.09.2018. Camp David Accords turn 40: How Israel and Egypt found peace / Kersten, Knipp. URL: <https://p.dw.com/p/34y9r> (дата обращения: 04.01.2022)
192. John, L. Graham and N., Mark Lam. The Chinese Negotiation / John L. Graham and N. Mark Lam. URL: <https://hbr.org/2003/10/the-chinese-negotiation> (дата обращения: 04.01.2022).

193. Rodrik, D., Stantcheva, S. The Post-Pandemic Social Contract. 11 June 2020 / D.Rodrik, S.Stantcheva. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/new-social-contract-must-target-good-job-creation-by-dani11>
194. Russian lawmakers vote to ratify New START nuclear arms pact. Wednesday, 27 January 2021. URL: <https://news.trust.org/item/20210127091821-25q4z> (дата обращения: 02.01.2021)
195. The Independent: «ЕС хочет отложить переговоры о брексите на год». URL: https://news.rambler.ru/europe/37129862/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения: 03.01.2022).
196. Schomberg, W. China to leapfrog U.S. as world's biggest economy by 2028: think tank / W.Schomberg; ed. by T.Chopra. 26 December 2020. URL: <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-chinaeconomy-idUSKBN29000C>
197. https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml (дата обращения 19.03.2021)