УДК 327:341.7(07). 378

К.Ю. Величко, канд. екон. наук, доц. *(ДБТУ, Харків)*
О.В. Михайлова, канд. екон. наук, доц. *(ДБТУ, Харків)*

ВИВЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДИПЛОМАТИЧНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ

Сучасні міжнародні відносини характеризуються невизначеністю різного ступеню інтенсивності, що становить серйозну загрозу міжнародній стабільності та набуває дедалі складнішого та багатовимірного характеру, переговорний процес, за таких умов, стає ключовим інструментом дипломатичного врегулювання конфліктів.

Необхідність вивчення міжнародних переговорів як складової дипломатичної практики є важливим, оскільки саме цей механізм дозволяє запобігати ескалації міжнародних відносин, вирішувати міждержавні суперечності та сприяє досягненню тривалого миру.

У міжнародній дипломатії існує декілька підходів до ведення переговорів, які використовуються залежно від контексту конфлікту, інтересів сторін та кінцевої мети. Різні дипломатичні стратегії та методи допомагають досягти компромісів, забезпечити стабільність та уникнути подальшого поглиблення конфлікту.

При вивченні специфіки переговорного процесу на міжнародному рівні доцільно акцентуватися на кількох ключових підходах із практики дипломатії.

По-перше, це медіація як процес, за яким нейтральна сторона (держава, міжнародна організація або впливова особа) допомагає сторонам конфлікту досягти домовленості. Медіатор не приймає рішення, але він сприяє конструктивному діалогу та розробці компромісних рішень. Майже усі міжнародні угоди щодо врегулювання конфліктів були підписані саме із залученням медіаторів. Наприклад, «Дейтонські угоди» (мирний договір між Сербією, Хорватією, Герцеговиною та Боснією про завершення боснійської війни 1995р.), яким фактично було закріплено закінчення війні, були досягнуті за посередництва США. Переговори пройшли у м. Дейтон (США) за участі президента Союзної Республіки Югославія С. Мілошевича, президента боснійських мусульман А. Ізетбеговича та президента Хорватії Ф. Тунджмана [1].

По-друге, це застосування арбітражу, при цьому сторони погоджуються передати суперечку на розгляд третій стороні, рішення

якої є обов'язковим для виконання. Арбітраж часто застосовується для вирішення територіальних суперечок або економічних конфліктів між державами. У якості прикладу можна навести розгляд суперечки у справі щодо Південнокитайського моря між Філіппінами та Китаєм (2016 р.) [2]. Як відомо, Китай заявив про суверенітет майже над усім Південнокитайським морем, ігноруючи претензії сусідів по регіону, включаючи Філіппіни, Тайвань і В'єтнам. Філіппіни звернулися до Міжнародного арбітражного суду у Гаазі для вирішення цієї територіальної суперечки. Арбітражний суд виніс рішення на користь Філіппін, проте Китай відмовився виконувати це рішення.

По-третє, застосовується консенсусний підхід, який передбачає досягнення домовленості шляхом пошуку спільних інтересів і компромісів. Його застосовують у багатосторонніх переговорах, де до участі залучено багато країн, і кожна сторона має право голосу. У якості прикладу доцільно пригадати Паризьку кліматичну угоду 2015р. Це приклад глобальних переговорів, що були завершені на основі консенсусу між понад 190 країнами. Кожна держава погодилася на заходи щодо зниження викидів вуглекислого газу для боротьби зі змінами клімату на планеті [3].

По-четвертє, іноді міжнародні переговори набувають форму жорсткого торгу, що притаманно для четвертого підходу. Цей підхід використовується, коли одна зі сторін має достатньо сильну позицію і не бажає йти на компроміси. Навпаки, вона намагається диктувати умови іншим сторонам на основі власної переваги. Це часто призводить до жорстких переговорів з мінімальною можливістю до поступок. Саме таким чином можна охарактеризувати переговори між США та Іраном щодо іранської ядерної програми. США застосовували політику жорсткого торгу, зосереджуючись на економічних санкціях та вимогах, які були суттєво посилені до моменту укладення Іранської ядерної угоди. У результаті Іран погодився на обмеження своєї ядерної програми в обмін на зняття частини санкцій.

По-п’ятє, достатньо часто у міжнародній практиці застосовуються міжнародні переговори для розв’язання термінових гуманітарних питань. Такі «гуманітарні переговори» мають на меті забезпечити гуманітарну допомогу та захист цивільного населення під час міжнародних конфліктів. Важливими результатами таких переговорів є припинення вогню, доступ до гуманітарної допомоги та евакуація мирного населення. Прикладом є переговори щодо Сирійського конфлікту, де було досягнуто домовленостей про гуманітарні коридори та надання допомоги постраждалим, попри складну політичну ситуацію та триваючі бойові дії. Ці переговори є

важливим інструментом для мінімізації гуманітарних катастроф і захисту мирного населення у зонах конфлікту.

По-шосте, виділяється тип переговорного процесу відомий як дипломатія «шляхетних послуг», що передбачає залучення третьої сторони, яка надає платформу для переговорів, без прямої участі у вирішенні конфлікту. Третя сторона пропонує свою територію або сприяє організації переговорного процесу. Дипломатія «шляхетних послуг» часто є критично важливою у ситуаціях, коли прямий діалог між конфліктуючими сторонами неможливий або напружений. Наприклад, під час Кубинської ракетної кризи 1962 року Швейцарія представляла інтереси США на Кубі та Куби в США, виступаючи каналом для передачі інформації та переговорів. Інший приклад – Норвегія, яка неодноразово забезпечувала платформу для переговорів між конфліктуючими сторонами в різних регіонах світу, зокрема в ізраїльсько-палестинському конфлікті.

По-сьоме, «санаційна дипломатія». Такий підхід передбачає використання або загрозу використання економічних санкцій як важеля для примушення сторін до переговорів. Він може супроводжуватися дипломатичними заходами для зняття санкцій в обмін на певні поступки. Такими були переговори щодо Північної Кореї. Міжнародне співтовариство, включаючи США та ООН, застосовувало санкції проти Північної Кореї з метою примушення її до переговорів щодо припинення ядерної програми [5].

Наведені приклади проведення міжнародних переговорів демонструють різноманітність методів, що застосовуються в дипломатії для досягнення мирного вирішення конфліктів. Розуміння специфіки переговорного процесу дозволяє краще оцінити інтереси та позиції сторін, передбачати потенційні виклики, а також вибирати найбільш відповідні стратегії та тактики для вирішення складних питань.

Інформаційні джерела

1. Дейтонські угоди: ключ до миру в Боснії та Герцеговині. URL: https://tureligious.com.ua/deytonski-uhody-kliuch-do-myru-v-bosnii-ta-hertsehovyni

2. The Most Dangerous Conflict No One Is Talking URL: https://www.theatlantic.com/international/archive/2023/12/south-china-seaphilippines-dispute-explained/676218

3. Паризька угода. База даних «Законодавство України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_l61#Text (дата звернення 15.09.2024)).

4. Іранська ядерна угода: путівник https://krytyka.com/ua/articles/iran-nuclear-deal-definitive-guide-excerpts

5. РЕЗОЛЮЦІЯ 1718 (2006), прийнята Радою Безпеки Організації Об'єднаних Націй на його 5551 засіданні. URL: https://ips.ligazakon.net/document/MU06137