

УДК 327:355.48(470+571:477)005.57
4 + 005.32

Стойкова Д. Г.

РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКА ВІЙНА ТА ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ

Стаття присвячена аналізу особливостей процесу міжнародних перемовин, виокремлення їх функцій та типології, задля можливості визначення основних характеристик українсько-російських переговорів, націлених на припинення війни, та оцінці їх ефективності.

Ключові слова: війна, переговори, Україна, Росія, конфлікт, дипломатичне врегулювання.

Постановка проблеми: Враховуючи важливу роль переговорного процесу у досягненні конфліктуючими сторонами власних цілей та врегулюванню конфлікту, що сприяє урівноваженню міжнародних відносин, виробленню нових міжнародних норм поведінки держав. Зважаючи на те, що переговорний процес між Україною та Російською Федерацією, який триває на фоні повномасштабної війни останньої проти нашої держави, набув гострого значення в інформаційному порядку денному не лише вітчизняних ЗМІ, але й закордонних актуалізується питання дослідження даного процесу.

Аналіз актуальних досліджень і публікацій: Тема, безумовно є абсолютно новою, тож основними джерелами інформації виступають актуальні події, новини, експертні думки, опитування населення тощо. Однак, теоретичну основу аналізу становлять роботи політологів та соціологів, зокрема: Ч. Ікле, В. Василенка,

О. Доценка, Г. Кеннеді, Є. Волкова, В. Мандрагелі, Ю. Шайгородського, О. Снігіря, Ю. Завгородньої та інших.

Метою статті є дослідження особливостей організації міжнародних перемовин як інструменту взаємодії суб'єктів міжнародного права в умовах війни Російської федерації проти України

Виклад основного матеріалу. Будь який політичний конфлікт, зокрема міжнародний, для демократичних держав має пріоритетним завданням вирішення відстоювання інтересів громадян держави, а політичні актори, зщо задіяні у врегулюванні конфлікту керуються, передусім, інтересами свого суспільства. В таких обставинах громадська думка, що сформована у суспільстві щодо конфлікту та переговорів обмежує переговорні сторони. Та наприклад, вітчизняні політологи зазначають: «Конфлікт на політичній арені виникає у зв'язку з протиріччям між окремими суб'єктами та потребує дієвого шляху врегулювання вигідного, в першу чергу, для громадян, а потім для політичних сил. Адже, суб'єкти політики у прийнятті будь якого рішення зобов'язанні керуватися інтересами населення, а вектор їх дій має уособлювати погляди громадян, яких вони представляють» [6].

Перемовини між сторонами слід розглядати як двосторонній контакт, під час якого взаємодіють різні соціальні групи з метою забезпечення виконання своїх інтересів. Міжнародні перемовини — це комунікація між конфліктними або союзними сторонами задля досягнення обопільних цілей, яка проводиться на рівних умовах та можливостях сторін. Відповідно до статті 33 глави VI «Мирне вирішення спорів» Уставу організації об'єднаних націй, сторони, які беруть участь у будь-якій суперечці, продовження якої могло б загрожувати підтримці міжнародного миру та безпеки, повинні насамперед намагатися вирішити суперечку шляхом переговорів,

обстеження, посередництва, примирення, арбітражу, судового розгляду, звернення до регіональних органів чи угод чи інших мирних засобів за своїм вибору [9].

Перемовини передбачають одночасну реалізацію кількох функцій:

- Комунікативна функція – забезпечення рівного контакту сторін, підтримкою зв'язків та відносин конфліктуючих сторін;

- Регулятивна функція – координація дій учасників конфлікту та врегулювання конфліктних питань у взаємовідносинах;

- Інформаційна функція – обмін та аналіз актуальної інформації щодо тієї або іншої події, отримання відомостей про інтереси, позиції, підходи до вирішення проблеми протилежної сторони, а також надати таку про себе;

- Пропагандистська функція – намагання однієї або обох зі сторін переконати суперника в правоті своєї позиції.

- Функція, що забезпечує досягнення внутрішньо та зовнішньополітичних завдань та пошук вирішення проблеми, ціллю якої і стали перемовини.

Остання функція завжди стоїть пріоритетною, а інші служать допоміжними в протіканні самого процесу переговорів. Функції також можуть різнитися в залежності від типу переговорів.

Перемовини можна кваліфікувати за різними принципами, в залежності від мети кваліфікації [2]. По перше, вони можуть ділитися на переговори в рамках конфлікту (націлені на розподіл чи перерозподіл наявного майна, отриманого прибутку, території, що перебуває під контролем тощо) та в рамках співпраці (націлені на створення та організацію між собою нових відносин, або утримання старих, що дозволяють їм спільно досягти будь-якої мети), в залежності від позицій сторін.

З погляду результату переговори можуть бути плідними та безплідними,

в залежності від ступеню досягнення цілей обох сторін.

За характером взаємодії можуть бути прямими (відбуваються з першими представниками сторін та є більш ефективними й менш часовитратними) та опосередкованими (відбуваються через посередників у разі якщо розбіжності між сторонами надзвичайно великі, а взаємини мають ворожий характер). В умовах XXI століття – активного розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій – треба також брати до уваги варіант онлайн-перемовин, які все ж можна віднести до прямого типу.

Якщо перемовини пройшли за плідним типом, то можна виділити тип досягнення спільних рішень [1]:

- компромісні – взаємні уступки, що задовольняють обидві сторони;

- звуження протиріч – часткова угода по деяких пунктах;

- якісні – перехід до нового стану конфлікту;

- зняття протиріччя – повна згода сторін;

- асиметричного рішення – вигоди сторін розподілені нерівномірно.

Американський політолог та практик Ф. Чарльз Ікле, в свою чергу, з урахуванням цілей та характеристики позицій виділяє такі види переговорів [10]:

- переговори з метою продовження раніше досягнутих угод. Такі перемовини частіше за все ведуться, коли сторонам потрібно продовжити або вдосконалити вже існуючий договір, без суттєвої його зміни;

- переговори з нормалізації відносин. Забезпечення переходу від конфліктних взаємовідносин до нейтральних або співробітницьких, і рідких випадках союзних;

- переговори з досягнення перерозподільних угод. В таких перемовинах одна із сторін на обґрунтованій основі займає наступальну

позицію та вимагає змін у угодах на свою користь за рахунок інших сторін;

- переговори з метою досягнення нової угоди. Спрямовані на встановлення нових відносин, а також зобов'язань між сторонами, можуть протікати з підключенням до перемовного процесу нової сторони, партнера, документу тощо;

- переговори з метою отримання непрямих результатів. Такі переговори не включають в себе відображення прямих результатів, а виступають як бесіди щодо встановлення контактів, виявлення точок зору партнерів, впливу на громадську думку.

Для проведення перемовин треба дотримуватися правил трьох стадій: підготовки до переговорів, самого переговорного процесу та завершення переговорів з подальшим аналізом та закріпленням їх результатів.

На стадії підготовки потрібно зважити сили сторін, спрогнозувати можливу реакцію супротивника на позиції групи, чітко сформулювати загальний підхід переговорної групи до задач, цілей та методів що будуть використовуватися. Так, в залежності від направленості позицій, ми можемо розрізнити три моделі ведення переговорів[5]:

1. М'який позиційний підхід, коли учасники є партнерами, їхня ціль досягнення згоди, а їхній стиль ведення переговорів виражається у легкій корективності та зміні позицій, довірі, поступках, м'якому відношенню до проблеми, піддаванні тиску, та допуску односторонніх втрат задля досягнення угоди.

2. Принциповий підхід, коли учасники однаково зацікавлені в вирішенні проблеми, а їхньою ціллю є раціональний результат, досягнутий без втрат та конфліктів, їхня позиція полягає в м'якому курсі розмови, але жорсткому відстоюванні своїх умов, концентрації на інтересах, а не на позиціях, апелюванні до

об'єктивних критеріїв, та обирати взаємовигідні результати.

3. Жорсткий позиційний підхід, коли учасники є супротивниками та їхня ціль – це перемога, в своїй позиції притримуються жорстко курсу досягнення суто своїх позицій, можуть використовувати загрози, застосовувати тиск, задля забезпечення односторонньо-вигідного вирішення конфлікту на свою користь.

В будь-якому позиційному підході групи повинні притримуватися ділового етикету, культури ділового спілкування та поведінки, толерантного відношення до співрозмовника. Неприпустимим є особистісні загрози, підвищення тону розмови, використання фізичної сили.

Але є й такі способи тиску на супротивника, які не є забороненими та навіть не завжди можуть бути виявлені. Маніпуляція – це прихований психологічний прийом, за допомогою якого одна сторона може змусити будь-яку іншу, виконати потрібні дії всупереч її волі та інтересам. Найбільш поширеними в перемовному процесі можемо виділити такі маніпуляційні прийоми [3]:

- інформаційний тиск, при якому супротивник апелює до неповної або надлишкової та неструктурованої інформації або некоректної аргументації;

- емоційний тиск на групу шляхом використання загрозливих лінгвістичних конструкцій, дій, тезисів з метою дестабілізації співрозмовника;

- підміна понять та позицій, задля заплутування та виснаги групи;

- нестикування між словами та діями супротивника, коли в своїх позиціях він приймає умови задля подальшого вирішення конфлікту та домовляється для нових етапів ведення переговорів, але попри те, порушує проміжні домовини;

- вплив на перемовини ззовні, через коментарі союзників та супротивників.

Отже, перемовини це багатоскладовий процес, який несе не суто

раціональний характер, але й підвладний психологічному людському аспекту. Саме через людський фактор деякі з перемовин можуть входити до історії як бурхливі, складні та скандальні. Одними з таких є українсько-російські переговори.

Російсько-українські переговори – процес дипломатичного врегулювання, що визначається як міжнародні переговори, метою яких є припинення воєнних дій країни-агресора на території України.

Перший етап перемовного процесу, а конкретно підготовка до нього, почався 24 лютого 2022 року, одразу після нападу Росії. Перші декілька днів були витрачені на те, щоб сторони висловили впевненість у необхідності переговорного процесу, визначили його основні цілі та спробували встановити контакт. Вже 27 лютого російська делегація прибула в перемовний пункт, але самі переговори розпочалися тільки наступного дня через складнощі в логістиці української делегації. Так, на даному етапі переговорного процесу відбулося вже декілька раундів переговорів:

Перший раунд 28 лютого (українсько-білоруський кордон), під час якого було висловлено основні позиції та умови сторін, після чого відбулися консультації з керівництвом держави.

Другий раунд 3 березня (білорусько-польський кордон), під час якого були передані постанови від керівництва, знов зіставились позиції та інтереси сторін.

Третій раунд 7 березня (Біловезька пуща), під час якого російська делегація затвердила перелік своїх вимог до України, не всі з яких піддаються повному розумінні, через їх слабку змістовність. Вимоги російської сторони до української:

- негайне припинення бойових дій, враховуючи той факт, що Україна виконує захищаючу, а не наступальну функцію у цій війні;

- денацифікація – знищення неонацизму та притискання

російськомовного населення, що не має реального підтвердження;

- демілітаризація, що включає в себе без'ядерний статус, якого Україна притримується з 1991 року [4];

- нейтральний конституційний статус та відмова від вступу в будь-який воєнний альянс;

- визнання незалежності ДНР та ЛНР, а також приналежність Криму до складу Росії, враховуючи, що всі ці території були незаконно окуповані Росією.

Раунд за участі міністрів іноземних справ, що відбувся 10 березня та не приніс жодних результатів для сторін.

Четвертий раунд 29 березня (Стамбул), під час якого визначився умовний відступ військових сил Російської федерації з деяких напрямів, а також обговорювалася нова система гарантій безпеки для України у рамках міжнародного ратифікуючого договору. Не зважаючи на позитивні оцінки перемовин від приймаючої сторони результативним цей раунд також не можна назвати.

В проміжках між раундами та після останнього засідання, на постійний основі також проводилися перемовини у відео-форматі, деталі яких, здебільшого, не розповсюджувалися. Не дивлячись на доволі щільний графік перемовин та різноманітність їх характеру, за два місяці жодних вагомих результатів сторони не отримали. Це відбувається через різкі відмінності в позиціях, воєнні злочини зі сторони країни-агресора, жорсткий супротив інтересів.

Окрім цього, вести перемовини вкрай складно, коли хоча б одна зі сторін не дотримується стандартів та принципів міжнародних документів. Так, звертаючись до Резолюції 53/101, прийнятої Генеральною Асамблеєю від 8 грудня 1998 року [7], можемо зазначити, що Росія порушує як мінімум наступні

принципи міжнародного права, що стосуються міжнародних переговорів:

- держави, відповідно до Статуту Організації Об'єднаних Націй, не повинні втручатися у справи, що входять до внутрішньої компетенції будь-якої іншої держави;

- держави зобов'язані утримуватися у своїх міжнародних відносинах від загрози силою або її застосування проти територіальної недоторканності чи політичної незалежності будь-якої держави чи якимось іншим чином, несумісним з цілями Організації Об'єднаних Націй;

- будь-яка угода є нікчемною, якщо її укладання стало результатом загрози силою або її застосування на порушення принципів міжнародного права, втілених у Статуті;

- держави врегулюють свої міжнародні суперечки мирними засобами таким чином, щоб не наражати на загрозу міжнародний мир і безпеку і справедливість;

- переговори мають вестись сумлінно та добросовісно.

Саме через ці порушення сторони не можуть дійти компромісу, зважаючи ще й на те, що заявлені позиції російської сторони відрізняються від їх реальних намірів та дій, основним показником чого є відмова від повного виводу військ з території України. Так, за результатами п'ятого загальнонаціонального опитування соціологічної служби «Рейтинг» від 18 березня 11% респондентів вірять у можливість підписання угоди про перемир'я з росією без виведення її військ з України і 89% опитаних не вірять у можливість такого сценарію переговорного процесу [7].

Не зважаючи на це, за даними четвертого загальнонаціонального опитування соціологічної служби «Рейтинг» від 12–13 березня [10] можемо сказати, більшість населення розглядає перемовини як реальний шлях завершення війни, зокрема 69% населення схиляються

до пошуку компромісів на переговорах із залученням інших країн, 35% впевнені, що Україні слід відмовитися від переговорів та воювати до моменту звільнення всіх територій, та лише 1% опитаних пропонують погодитися на більшість вимог Росії.

Тож, ми бачимо доволі непогане відношення населення щодо перемовин, результатом яких воно бачить повне визволення та незалежність України, гарантії щодо національної й територіальної безпеки. Станом на 25 квітня, зі сторони Російської федерації пролунала заява проте, що перемовини наразі активно ведуться в відео-форматі з метою узгодження тексту документу про перемир'я.

Сьогодні складно говорити про результати та підсумки цих переговорів, оскільки війна й сам перемовний процес до сих пір тривають, але наразі, можемо кваліфікувати їх таким чином:

- за рамками переговорів та позиціями сторін – конфліктні (припинення бойових дій, повернення території, що перебуває під контролем);

- з погляду результату – наразі проміжний варіант між плідними та безплідними;

- за характером взаємодії – переговори є прямими, так як між собою безпосередньо взаємодіють представники сторін конфлікту, але, у той самий час, вони носять опосередкований характер, через те, що голови (президенти) держав не беруть участь у перемовинах самостійно;

- за характером цілей – переговори з метою досягнення нової угоди;

- за позиційним підходом – жорсткі, принципові.

На сучасному стані переговорного процесу, готовність Російської федерації до виконання домовленостей досить примарна, адже як зазначають А. Кройтор, Ю. Завгородня та А. Пехн: «У військовому конфлікті важливими

моментами, щодо управління протиборством є такі дії, як: обмін полоненими, домовленість про перемир'я на відповідний період, гарантування надання населенню гуманітарної допомоги у побутових речах та продуктах харчування, території проживання яких постраждали. Управління конфліктом в рамках військового протиборства не вирішує його причини» [6].

Підсумовуючи все викладене, можемо прийти до висновку, що не зважаючи на те, що міжнародні переговори є одним з гнучких та ефективних засобів, зокрема, мирного врегулювання суперечок між державами та вироблення нових міжнародних норм поведінки, які несуть в собі найрізноманітніші функції та є основним мірилом цивілізованого та розвинутого глобального суспільства, факт недотримання правил їх ведення, агресивна поведінка та порушення міжнародних наддержавних рекомендацій призводить до гальмування та ускладнення процесів регулювання конфліктів. У цілому війна Росії проти України демонструє кризу міжнародного правопорядку і здатності світового співтовариства до ефективного врегулювання конфліктів у межах діючої системи міжнародних відносин.

Список використаної літератури:

1. Василенко І. А. Політичні переговори. М.: ГАРДАРИКИ, 2006. С. 65 – 186;
2. Світлов В. А., Семенов В. А. Конфліктологія. СПб. : Пітер, 2011. С. 215 – 239.
3. Гевін Кеннеді. Переговори. Повний курс = On Negotiation. М: Альпіна Паблішер (видавництво), 2011. 392 с.
4. Доценко О. Л. Психологія маніпуляції: феномени, механізми та захист. МДУ, 1997. 344 с.
5. Заява ВРУ від 1991 року, ст. 742 про без'ядерний статус України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-12#Text>
6. Конфліктологія для державних службовців: навчань, посібник / за ред. В. А. Волкова, В. А. Семенова. СПб: Вид-во СЗАГС, 2010. С. 432 – 433
7. Кройтор А., Завгородня Ю., Пехник А. Особливості розв'язання конфліктів та управління конфліктами у пострадянських країнах(на прикладі Молдови, Грузії, України). *Актуальні проблеми політики*. 2019. №64. С. 118–132.
URL: <http://app.onua.edu.ua/index.php/ap/article/view/190/187>
8. П'яте загальнонаціонального опитування соціологічної служби «Рейтинг» від 18 березня URL: https://ratinggroup.ua/ru/research/ukraine/pyaty_obschenacionalnyy_opros_ukraina_v_usloviyah_voyny_18_marta_2022.html
9. Резолюції 53/101. Генеральна Асамблея. 8 грудня 1998 року. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N99/762/27/PDF/N9976227.pdf?OpenElement>
10. Стаття 33 глави VI «Мирне вирішення спорів» Уставу організації об'єднаних націй. URL: <https://www.un.org/ru/about-us/un-charter/chapter-6>
11. Четверте загальнонаціональне опитування соціологічної служби «Рейтинг» від 12 – 13 березня URL: https://ratinggroup.ua/ru/research/ukraine/cetvertyy_obschenacionalnyy_opros_ukraincev_v_usloviyah_voyny_12-13_marta_2022_goda.html
12. Fred Iklé—How Nations Negotiate. Harper & Row, 1968

Stoykova D. G. – student of the Faculty of International Relations, Political Science and Sociology of the Odessa National University named after I.I. Mechnikov

Russian-Ukrainian War: the Purpose of the Negotiation Process

The article is devoted to the analysis of the peculiarities of the process of international negotiations, highlighting their functions and typology, to determine the main characteristics of the Ukrainian-Russian negotiations aimed at ending the war, and assess their effectiveness.

By analyzing the definition of principles and attitudes relevant to the conduct of international negotiations, it seems possible to increase the predictability of the behavior of negotiators, reduce uncertainty and help create a climate of confidence in the negotiations, so that the parties to the conflict can quickly find a common solution to a common problem.

Looking directly at the Ukrainian-Russian negotiations on ending the war that Russia unleashed, we highlight the main mistakes and violations, due to which further effective decision-making becomes impossible. This undermines the significance and competence of supranational and international organizations, their laws, charters, which in turn leads to a complete change in the global security policy of the world.

The study of this aims to prove that States have an obligation, regardless of differences in their political, economic and social systems, to cooperate with each other in various areas of international relations with a view to maintaining international peace and security. Also promoting international economic stability and progress, general the welfare of peoples and international cooperation free from discrimination based on such differences.

Key words: war, negotiations, Ukraine, Russia, conflict, diplomatic settlement.

**Рекомендовано до друку
к. політ. н., доцентом Кройтором А. В.**

Стаття надійшла 12.05.2022