

Цивільні аспекти стратегії миротворчої діяльності

Олег Пошедін,

кандидат історичних наук,
начальник кафедри міжнародних відносин
Національної академії оборони України

Розглядаються різні форми посередництва як третя сторона у стратегії миротворчої діяльності — поряд з дипломатичними, політичними, економічними та силовими впливами на сторони конфлікту, розкриваються їх позитивні та негативні аспекти.

Напевно, ніхто не має сумніву, що однією з ключових особливостей миротворчої діяльності є роль миротворців як третьої сторони між двома конфліктуючими сторонами.

Власне миротворча діяльність розпочинається, коли конфлікт уже розгорнувся і набуває гострих форм. Виходячи з того, що в останні десятиліття розгорілося досить багато конфліктів різної інтенсивності, проблема миротворчої діяльності постійно перебуває в полі зору політиків, військових, науковців, засобів масової інформації. І цілком закономірно, що на сьогодні з цієї проблеми напрацьовано значну кількість наукових і публіцистичних матеріалів.

Миротворча діяльність Збройних Сил України не залишилась поза увагою дослідників. Історіографія з цієї теми складається з праць, у яких висвітлюються загальні підходи до зміцнення воєнно-політичної безпеки у світі і ролі Збройних Сил України у цьому процесі [7; 9; 15], а також міститься інформація про міжнародну миротворчу діяльність за участю українських вояків [3; 4; 12]. У ряді праць здійснено воєнно-політичний огляд миротворчих операцій, розкривається співробітництво України та її Збройних Сил з ООН, НАТО та ОБСЄ [13; 17; 19], досліджуються правові засади діяльності миротворчих сил ООН, соціально-правовий захист військовослужбовців миротворчих контингентів [14]. Науковці Національної академії оборони України у своїх працях розглядають різні аспекти участі підрозділів і частин Збройних Сил України у миротворчій діяльності — тактику дій підрозділів [16], інженерне [10], морально-психологічне забезпечення [17; 18]. Помітне місце в історіографії посідають публікації керівників військового відомства України, які в різні роки були

учасниками прийняття воєнно-політичних рішень щодо застосування Збройних Сил України у врегулюванні воєнних конфліктів. Це, зокрема, праці О. Кузьмука, В. Шкідченка, О. Затинайка, А. Гриценка [2; 6; 8; 19].

Якщо звернутися до історії проблеми, то слід мати на увазі, що з давніх часів для врегулювання конфліктів, у тому числі і збройних, залучалася третя сторона для пошуку мирного їх вирішення. У давні часи третьою стороною часто виступали авторитетні в суспільстві діячі. Так, у середньовічній Європі третьою стороною при врегулюванні конфліктів був Папа Римський, але він виконував, швидше, функції арбітра, а не посередника.

Починаючи з 1648 року, участь держав у врегулюванні конфліктів стала досить значною. В сучасному світі поряд з окремими державами третьою стороною виступають групи держав, що об'єдналися для врегулювання конкретного конфлікту, міжнародні та регіональні організації, церква, неурядові організації тощо.

Поняття „третья сторона” є широким: воно охоплює такі поняття, як „посередник”, „спостерігач за ходом переговорного процесу”, „арбітр”. Нині як третя сторона при врегулюванні конфліктів часто бувають неурядові організації („народна дипломатія”). Під третьою стороною розуміють також особу, що не має статусу посередника чи спостерігача, однак опікується питаннями врегулювання конфліктних відносин між іншими сторонами. Важливо, що третя сторона втручається у конфлікт саме з метою мирного врегулювання, а не для надання допомоги одному з учасників, коли, залежно від характеру втручання, третя сторона стає прямим чи непрямим учасником конфлікту.

Існують різні засоби впливу посередника на учасників конфлікту. Якщо необхідно підкреслити специфіку впливу з використанням технології переговорів, то говорять про посередництво, надання добрих послуг, спостереження за ходом переговорів, арбітраж тощо. Під посередництвом розуміють участь третьої сторони з метою оптимізації процесу пошуку взаємоприйняттого рішення від зародження суперечностей до спалаху конфлікту, під час його найбільшого загострення, а також у постконфліктний період відновлення взаємовигідних відносин. Посередництво у найширшому розумінні слід розглядати як органічну складову стратегії миротворчої діяльності.

Найближчим до посередництва поняттям є надання добрих послуг. Гаазька конвенція 1907 року про мирне завершення міжнародних зіткнень не вирізняє посередництва і надання добрих послуг, однак Е. Пушмін виділяє три основні критерії, за якими розрізняються ці поняття: спосіб виникнення (згода одного чи обох учасників конфлікту), цілі і завдання, а також практика здійснення [7]. Щоб надавати посередницькі послуги, необхідно заручитися згодою обох конфліктуючих сторін, тоді як добрі послуги можуть надаватися при згоді лише одного учасника конфлікту — третя сторона виступає від його імені, контактуючи з іншим учасником. Посередництво і добрі послуги, як зазначає Е. Пушмін, збігаються за кінцевими цілями – сприяти мирному

врегулюванню конфлікту, але відрізняються за найближчими завданнями – що і як робити. Добрі послуги спрямовані до спонукання конфліктуючих сторін розв'язати конфлікт мирними засобами і створення їм умов для цього. Наприклад, той, хто надає добру послугу, може запропонувати свою територію для проведення зустрічей учасників конфлікту або бути своєрідним листоношею, доставляючи повідомлення від одного учасника конфлікту до іншого. Посередництво як своєрідна форма миротворчої діяльності припускає істотнішу участь третьої сторони в урегулюванні конфлікту: посередник не тільки організує переговори, а й бере участь у них, допомагаючи знайти взаємоприйнятні формули вирішення. Отже пропонується розрізнити посередництво й добрі послуги за активністю ролі третьої сторони (посередництво) або, навпаки, пасивністю (надання добрих послуг). На практиці більш поширеним є посередництво.

Спостерігач за ходом переговорів ще менше залучається до процесу врегулювання, однак уже факт спостереження створює умови для зниження напруги між сторонами, стримуючи їх від прояву ворожих дій чи порушення раніше досягнутих домовленостей, і сприяє пошуку переговорного рішення.

У цілому ж розбіжності між поняттями посередництва, надання добрих послуг та спостереження за ходом переговорів досить умовні. Іноді з певних причин сторони погоджуються на надання їм добрих послуг при врегулюванні конфлікту або спостереження третьої сторони за переговорним процесом, хоча насправді йдеться про повноправне посередництво. Наприклад, наприкінці 1980-х років при врегулюванні намібійської проблеми СРСР і США формально виступали як спостерігачі, але реально виконували посередницькі функції.

Міжнародний арбітраж відрізняється від інших понять юридичною чинністю своїх рішень для сторін, між якими виникли суперечки. Учасники повинні дотримуватися арбітражного рішення, хоча можуть і не погоджуватися з ним.

Головними засобами впливу третьої сторони у посередництві, наданні добрих послуг, спостереженні за переговорним процесом є переконування й надання допомоги у віднайденні мирного вирішення проблеми. Для цього третя сторона вдається до консультацій з конфліктуючими сторонами та методів човникової дипломатії (почергового узгодження питань з кожним учасником конфлікту). Однак в арсеналі засобів впливу третьої сторони на учасників конфлікту є також засоби обмеження і примусу (наприклад, відмова в наданні економічної допомоги у випадку продовження конфлікту, застосування санкцій до учасників тощо) [5].

Діяльність неурядових організацій в умовах конфлікту може бути дуже різною: доставка гуманітарної допомоги, збір інформації про реальний стан справ, допомога у встановленні контактів і впровадження освітніх програм, що ставлять за мету зміну орієнтації людей з конфліктної поведінки на пошук згоди. Іноді діяльність неурядових організацій безпосередньо пов'язується

з відновленням зруйнованих воєнними діями комунікацій, забезпеченням населення продовольством, водою тощо.

Неурядові організації в основному прагнуть впливати на конфліктні ситуації на масовому рівні, встановлюючи зв'язки з різними верствами населення. При цьому вони на рівні масової свідомості сприймаються у більшості випадків як нейтральні й незалежні посередники. Працюючи на рівні мас, неурядові організації часто одержують детальну інформацію з місць подій, офіційним посередникам через їх меншу чисельність та з інших причин складніше збирати таку інформацію. Цей фактор надає ще одну перевагу неурядовим організаціям у можливостях впливу на конфліктуючі сторони – наявність довіри з боку учасників конфлікту до представників неурядових організацій як до таких, що мають інформацію про стан справ.

Та діяльність неофіційних посередників має і ряд обмежень. Так, працюючи з окремими особами в конкретному районі й одержуючи інформацію від них, представники неофіційної дипломатії нерідко не володіють ситуацією в цілому, що, природно, ускладнює врегулювання конфлікту. Більше того, неофіційні представники не завжди перевіряють інформацію, а в деяких випадках вона може бути спотворена в процесі передачі. Іншим обмеженням діяльності неурядових організацій є не завжди достатня підготовленість їх представників з професійної точки зору, адже в неурядових організаціях у ролі волонтерів часом працюють люди, які не мають професійних знань і навичок [11].

Нарешті, різні недержавні організації працюють в умовах конфлікту на основі власних принципів і норм, в результаті чого виникають нові конфлікти. Віце-президент однієї з найбільших неурядових організацій „World Vision” А. С. Натсіос наводить приклад поширення гуманітарної допомоги під час конфлікту в Руанді 1994 року у двох сусідніх селах різними неурядовими організаціями: одна неурядова організація забезпечувала гуманітарною допомогою всіх нужденних, інша доставляла гуманітарну допомогу тільки за умови участі жителів села в проекті, орієнтованому на зниження напруженості. В результаті між жителями двох сіл виник конфлікт.

Посередництво – одна зі значних сфер діяльності третьої сторони. Процедури посередництва були розроблені ще у Давній Греції й застосовувалися при врегулюванні суперечок між грецькими містами. Згадки про посередництво можна знайти в Біблії, в „Іліаді” Гомера та в інших джерелах. Посередництво широко застосовувалося у давньому Китаї.

Особливо інтенсивно посередницькі послуги почали застосовувати після Другої світової війни. За даними Л. Саскінда й Е. Бабіту, з 1945 року до початку 1990-х років посередництво використовували приблизно в 2/3 конфліктів в Африці й Латинській Америці; у 80 % випадків – у конфліктах на Близькому Сході [13]. Практично в усіх сучасних міжнародних конфліктах тією чи іншою мірою беруть участь посередники. Посередництво – відносно дешевий і досить гнучкий спосіб впливу на конфлікт з метою його врегулювання мирними засобами. У більшості випадків населення позитивно сприймає

посередництво, не проявляючи негативних реакцій, які, наприклад, викликає застосування санкцій чи введення миротворчих військ. Найважливішою у посередництві є орієнтація на діалог конфліктуючих сторін і кожної з них з посередником, хоча й не виключається використання засобів тиску (погроз, відмови в наданні економічної допомоги у випадку продовження конфлікту тощо).

Звичайно до посередництва вдаються у таких ситуаціях: коли учасники конфлікту не бачать виходу з конфліктної ситуації; сторони вкрай підозріло ставляться одне до одного; існують серйозні розбіжності в культурі, ідеології чи релігії, які створюють додаткові комунікаційні бар'єри; принаймні одна зі сторін відмовляється визнати іншу; учасники конфлікту бажають врегулювати його мирними засобами. Ці умови є найбільш типовими, але не обов'язковими для участі посередника в конфлікті. Наприклад, у 1960 - 1970-х роках розпочалися прямі контакти між США й Китаєм без офіційних дипломатичних відносин між ними.

Називають такі основні функції посередника: формування і підтримка орієнтації учасників конфлікту на пошук взаємоприйнятеного вирішення проблеми на рівні не лише лідерів, а й суспільної свідомості; створення умов для обміну інформацією і точками зору між учасниками конфлікту (забезпечення каналами комунікації), допомога сторонам у формуванні адекватних образів щодо інтересів і цілей одне одного; допомога в діагностиці ситуації й пошуку взаємоприйнятих рішень, сприяння в інтерпретації інформації, оцінці пропозицій, виявленні можливих варіантів рішень і угод, внесення власних пропозицій; допомога у „збереженні обличчя” учасників при виході з конфлікту; контроль за взаємодією сторін і виконанням ними домовленостей.

Посередництво не обов'язково припускає реалізацію усіх цих функцій у повному обсягу. Наприклад, посередник може сконцентрувати увагу на наданні допомоги в одержанні й оцінці інформації (інформаційній допомозі) або створенні каналів комунікації для обміну поглядами.

До посередництва вдаються у складних ситуаціях, і це висуває високі вимоги до посередника. При виборі посередника до нього висувають такі вимоги: компетентність (наявність відповідних знань, умінь й навичок); незацікавленість у вирішенні питання на користь однієї зі сторін, незалежність від учасників конфлікту, нейтральність і об'єктивність; впливовість, престиж і авторитет.

Що стосується нейтральності посередника, то слід зазначити, що це поняття досить відносне: посередник завжди має свої інтереси або, за визначенням Т. Шеллінга, у нього є своя „платіжна матриця”. Посередник зацікавлений принаймні у тому, щоб конфлікт був розв'язаний мирними засобами, невдача посередницької місії може позначитися на його престижі тощо. Крім того, конфліктуючі сторони можуть виходити з різних критеріїв нейтральності й об'єктивності (як, втім, і компетенції), часом несправедливо звинувачуючи посередника в тому, що він не має цих якостей. Саме тому

деякі автори підкреслюють, що слід говорити не стільки про нейтральність посередника, скільки про прийнятність його для учасників конфлікту.

У випадку збройного конфлікту учасники розпочинають переговори, як правило, тоді, коли переконаються, що можливості силових дій вичерпані, а ціна продовження конфлікту стає надто високою. Однак і в цьому випадку сторони певний час ще можуть продовжувати конфлікт з таких причин: важко оцінити всі позитивні та негативні моменти, пов'язані із завершенням конфлікту, а також умови, за яких вони реалізуються; кожен з учасників намагається завоювати максимально кращі позиції до початку мирного врегулювання, щоб посилити свою позицію на переговорах (наприклад, захопити частину території, а потім запропонувати її для торгу); сторони не бачать, як можна вийти з конфлікту, „зберігаючи обличчя”, тощо. В результаті нерідко стається, що переговорний процес то починається, то переривається, і конфлікт триває.

Урегулювання конфлікту в більшості випадків припускає поступовість. Як зазначив У. Зартман, сторони повинні „дозріти для рішення”. Спроба відразу перейти від гострого збройного конфлікту до переговорів часто призводить до провалу переговорів, тому що сторони виявляються не готовими до спільних рішень, у результаті чого виникає недовіра до переговорів як таких.

В умовах збройного конфлікту принцип поступовості передбачає проходження ряду фаз, що відрізняються за своїми завданнями (межі між фазами можуть бути проведені лише умовно, залежно від того, на яких завданнях робиться основний акцент): припинення насильницьких дій; встановлення діалогу, підготовка до проведення переговорів; початок переговорного процесу; виконання досягнутих домовленостей.

Оскільки в конфлікті беруть участь як мінімум два учасники, то принцип поступовості доповнюється принципом синхронності. Якщо одна зі сторін в результаті спланованих операцій або дії екстремістських сил повертається до попередньої фази, то, як правило, й іншій стороні треба йти за нею. В результаті насильство стає причиною або, щонайменше, нагодою для припинення розпочатих переговорів.

Французький дипломат Ж. Камбон зауважував, що той, хто говорить про переговори, хоча б частково має на увазі досягнення відповідної угоди. Зрозуміло, що початок переговорів не гарантує можливості і, зрештою, бажання сторін знайти взаємоприйнятне рішення.

Переговори виконують низку функцій, головною з яких – спільне вирішення проблеми, що лежить в основі конфлікту. Важливо, що учасники спільно приймають рішення, отож будь-яке одностороннє рішення не є кращою для них альтернативою (на думку Р. Фішера й У. Юрі, брак найкращої альтернативи переговорному рішенню (BATNA – the best alternative to a negotiated agreement) – необхідна умова для переговорів).

Переговори зазвичай є багатофункціональними і припускають одночасну реалізацію відразу кількох функцій, що утворюють ієрархію. Майже на всіх переговорах з врегулювання конфліктів поряд з головною функцією наявні й

інші: деякі – цілком узгоджені з основним призначенням переговорів (разом з протилежною стороною вирішувати проблему), інші – такі, що суперечать основній функції, що спонукало російського дослідника й дипломата В. Ізраєляна ввести щодо них термін „антипереговори”.

Найбільш істотними функціями на переговорах, крім головної, є такі: інформаційно-комунікативна (виявлення і з'ясування точок зору, позицій, обмін поглядами, установлення каналів комунікації); регулятивна (регуляція, контроль і координація дій учасників); вирішення власних внутрішньополітичних і зовнішньополітичних завдань (наприклад, участь у переговорах може бути використана у передвиборчій кампанії для демонстрації прагнення до миру).

При веденні переговорів використовуються дві стратегії: торг (bargaining) і спільний з партнером пошук вирішення проблеми (joint problem-solving). У першому випадку учасники розглядають переговори як продовження боротьби й можливість домогтися перемоги при реалізації власних цілей та інтересів у максимально повному обсязі, прагнуть „виторгувати” найбільш вигідний для себе підсумковий документ, мало піклуючись про цілі та інтереси іншої сторони і взагалі наскільки проблема буде вирішена. При цій стратегії використовують тактичні прийоми, що припускають маніпулювання: недостатнє надання сторонами інформації про свої інтереси й наміри, значне завищення початкових вимог, використання різних засобів тиску й шантажу для досягнення бажаної угоди, у тому числі й погроз, ультиматумів тощо.

У другому випадку передбачена орієнтація не на примушування партнера прийняти спільне рішення, а на спільний аналіз проблеми і спільний пошук варіантів рішення. У межах цієї стратегії перемогу або успіх переговорів розуміють як розв'язання суперечностей і максимальне задоволення інтересів усіх сторін. Спільний пошук вирішення проблеми передбачає відкритість обох учасників, формування відносин діалогу, через який вони намагаються по-іншому побачити проблему та її вирішення. За допомогою діалогу формуються нові відносини, орієнтовані у перспективі на співробітництво і взаєморозуміння. При використанні цієї стратегії сторони виходять не з альтруїстичних міркувань, а з того, що знайдене за допомогою діалогу рішення дозволить зробити домовленості найбільш міцними.

У переговорній практиці нерідко використовують обидві стратегії. Власне переговори припускають не лише збіг, а й розбіжність інтересів учасників (в іншому випадку переговори не потрібні й сторони переходять до співробітництва або конфлікту), що зрештою призводить до спільного з партнером віднайдення вирішення проблеми. Важливо визначити, на яку перспективу переважно орієнтуються учасники переговорів: при зацікавленості зберегти тривалі відносини – на партнерський підхід, при намаганні одержати негайну вигоду – превалюватиме торг.

Таким чином, посередництво у стратегії миротворчої діяльності, поряд з дипломатичним, політичним, економічним чи силовим впливом на конфліктуючі сторони в процесі конфлікту, є надзвичайно складним комплексом державних,

громадських та індивідуальних дій сторін, не включених у конфлікт, але не байдужих до нього, від моменту формування конфліктної ситуації до її повного розв'язання. Саме тому стратегія миротворчої діяльності ООН та інших міжурядових організацій повинна передбачати постійний моніторинг конфліктонебезпечних регіонів і превентивними засобами посередництва впливати на розв'язання конфліктних ситуацій, що можуть виникати в цих регіонах.

Література:

1. **Ахременко А. С.** Политический анализ и прогнозирование. – М.: Гардарики, 2006. – 333 с.
2. **Гриценко А. С.** Ми, військові, свою місію виконали достойно! / А. С. Гриценко // Військо України. – 2005. – № 5 – 6. – С. 1.
3. **Губаренко О.** Основні принципи застосування миротворчих підрозділів ЗСУ / О. Губаренко // Військо України. – 1999. – № 9 – 10. – С. 11 – 12.
4. **Гуржій О. І.** Узагальнення досвіду проведення миротворчих операцій в другій половині ХХ століття / Гуржій О. І., Лега А. Ю., Макаров В. Д. – Київ : Інститут історії України НАН України, 2004. – 94 с.
5. **Заемский В. Ф.** ООН и миротворчество. – М. : Международные отношения, 2008. – 312 с.
6. **Затинайко О. І.** Реформування Збройних Сил України в контексті глобальних викликів та інтеграції до євроатлантичної співдружності / О. І. Затинайко // Наука і оборона. – 2003. – № 4. – С. 3 – 6.
7. Зовнішня політика України – 2006: стратегічні оцінки, прогнози та пріоритети / За ред. Г. М. Перепелиці. – К. : ВД „Стилос”, 2007. – 272 с.
8. **Кузьмук О. І.** На варті миру та міжнародного правопорядку / О. І. Кузьмук // Наука і оборона. – 2002. – №2. – С. 3 – 9.
9. **Кулагин В. М.** Международная безопасность – М. : Аспект Пресс, 2007. – 318 с.
10. **Лісневський В. В.** Інженерне забезпечення миротворчої операції. Навчальний посібник / В. В. Лісневський, М. М. Петренко. – К. : НАОУ, 2006. – 67 с.
11. Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации / П. А. Цыганков, Г. А. Дробот, М. М. Лебедева и др.; Под ред. проф. П. А. Цыганкова. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.
12. Миротворча та антитерористична діяльність Збройних Сил України. Тематичний збірник. Під загальною редакцією Кириченка С. О. – К.: ННДЦ ОТ і ВВ України. – 2007. – 208 с.
13. Міжнародна миротворча діяльність у системі забезпечення національної безпеки України. Монографія. К.: НАОУ. – 2007. – 204 с.
14. **Нікітюк В. О.** Миротворча діяльність у Європі: еволюція

міжнародно-правових та інституціональних засад / В. Нікітюк // Наука і оборона. – 2001. – № 3. – С. 36 – 44.

15. **Перепелиця Г. М.** Політика України щодо миротворчості регіональних і субрегіональних організацій у Чорноморському та Євроазійському регіонах / Г. М. Перепелиця // Стратегічна панорама. – 2002. – № 2 – С. 123 – 132.

16. **Стрижевський В. В.** Підготовка та дії підрозділів (частин) під час проведення миротворчих операцій / Стрижевський В. В., Овчинников В. В., Багінський М. М. – К.: НАОУ. – 2001. – 72 с.

17. **Хацановський С. В.** Миротворча діяльність Збройних Сил України: досвід, теорія, практика: Навчально-методичний посібник / Хацановський С. В. – К.: НАОУ, 2006. – 123 с.

18. **Цюрупа М. В.** Миротворчі операції як міжнародно-гуманітарний феномен та специфічний тип воєнної практики. Навчальний посібник / Цюрупа М. В. – К.: НАОУ. – 2003. – 120 с.

19. **Шкідченко В. П.** Відбувається перехід від „традиційної” до „сучасної” миротворчості / В. П. Шкідченко // Народна армія. – 2002. – 4 липня.