

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԲԱՆԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ
ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԸՆԴԱՅՆՄԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

ԹՈՐՈՍՅԱՆ Տ. Ս.

Անցած դարի վերջին քառորդը դարձավ պետության կարևոր գործառնություններից մեկի՝ արտաքին հարաբերությունների, առաջին հերթին՝ միջազգային բանակցությունների որակական բնաշրջման (էվոլյուցիայի) սկիզբ։ Այդ գործընթացներն այսօր շատ ավելի բարդ են, աստիճանակարգված և բազմակապ։ Դրան նպաստող կարևոր գործոններից է միջազգային հարաբերությունների ձևայնացումը՝ հատկապես միջազգային իրավունքի նորմերի կիրառման ոլորտների էական ընդլայնման շնորհիվ, որը, միաժամանակ, հնարավորություն է տվել ձևայնացնելու նաև այդ գործունեությունն իրականացնող կառույցների արդյունավետության գնահատման խնդիրը և առաջարկելու դրա մեծացման նոր մոդել։

Արտաքին քաղաքականության (բանակցությունների) ձևայնացումը։ Արտաքին քաղաքականության, հատկապես միջազգային բանակցությունների ոլորտում վերջին մի քանի տասնամյակում տեղի ունեցած արմատական փոփոխությունները առավելապես ակնառու են երեք ուղղությամբ. միջազգային բանակցությունների միաստիճան (դիվանագիտական) կառուցվածքը վերածվել է եռաստիճանի՝ բարձր մակարդակի, դիվանագիտական և փորձագիտական բանակցություններ¹, մեծապես կարևորվել է միջազգային իրավունքի տեղը բանակցություններում, և էական զարգացում է ստացել միջազգային միջնորդությունը։ Փորձագիտական բանակցությունները շարունակական զարգացում են ստանում, քանի որ միջազգային բանակցությունների առարկան դառնում է ավելի ու ավելի բարդ ու բազմազան, և էապես ընդլայնվում է միջազգային իրավունքի ընդգրկումը։ Արդի միջազգային բանակցությունների գլխավոր առանձնահատկությունը փորձագիտական բաղադրիչի վերաճումն է գլխավոր գործոնի։ Եթե փորձագետների կարծիքի ճշտումը նախկինում տեղի էր ունենում մինչև բանակցությունները, և փորձագետները բանակցություններին ուղղակի չէին մասնակցում՝ կատարելով միայն խորհրդատուի դեր, ապա ներկայումս փորձագետների ուղիղ բանակցություններն ավելի ու ավելի մեծ կիրառում են ստանում և ունեն շարունակական բնույթ։ Փորձագետների դերը բանակցություններում զգալիորեն մեծացել է և հաճախ դառնում է որոշիչ։ Քիչ չեն դեպքերը, երբ փորձագետների բանակցությունների արդյունքները դիվանագիտական մակարդակ են փոխանցվում ոչ թե լուրջ ճշգրտումների, այլ

¹ Хрусталеv М. Методология анализа международных переговоров (Международные процессы, т. 2, N 3(6), 2004).

միայն որոշումների համապատասխան ձևակերպման համար: Արտաքին քաղաքականության իրականացման եռաստիճան կառուցվածքը թելադրում է այդ գործընթացի գնահատման ինստիտուցիոնալ մոտեցում: Այդ դեպքում գնահատվում են արտաքին քաղաքականության կառավարական կառույցները, որոնք ներառում են արտաքին քաղաքականության ձևավորման և իրագործման համար պատասխանատու պետական կառույցները: Ինստիտուցիոնալ մեխանիզմը արտաքին քաղաքական որոշումների իրացման հիմնական գործիքն է, և արտաքին քաղաքականության հաջողությունը մեծապես կախված է այդ կառույցների գործունեության արդյունավետությունից: Ընդ որում, անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ «որոշում ընդունող անձանց» գործունեության հիմքը «որոշում կազմակերպող-մշակող համակարգերի» արդյունավետությունն է: Հենց վերջիններն են արտաքին քաղաքականության ռազմավարության ձևավորման գործընթացի հիմնական սուբյեկտը²: Այդուհանդերձ, փորձագետների ակտիվ ներգրավումն արտաքին քաղաքականության մշակման ու բանակցային գործընթացներում, անգամ ինստիտուցիոնալ մակարդակով, դրանց արդյունավետության միայն առաջին պայմանն է: Չափազանց կարևոր են արտաքին քաղաքականության, մասնավորապես բանակցությունների ճիշտ պլանավորումն ու իրագործումը:

Արտաքին քաղաքականության (բանակցությունների) ռազմավարությունը: Արտաքին քաղաքականության ճիշտ պլանավորման ու իրագործման նպատակով հաճախ օգտագործվում է գործընթացի մոդելավորումը: Դասական (արևմտյան) քաղաքագիտական տեսություններում արտաքին քաղաքականությունը դիտարկվում է որպես տեսական, իդեալական, բազմատարր մոդել: Ըստ միջազգային հարաբերությունների ամերիկացի ճանաչված մասնագետ Ջելիկովի՝ արտաքին քաղաքականության ձևավորումը կառուցվում է յոթ բաղադրիչի հիման վրա. ազգային շահեր, նպատակներ, ռազմավարություն, մշակում (դիզայն), իրագործում, տեխնիկական իրականացում և վերանայում³:

Արտաքին քաղաքականության մշակման համար նախ պահանջվում է առաջին և երկրորդ բաղադրիչների՝ շահերի ու նպատակների վերաբերյալ ձևավորել ամբողջական պատկերացումներ: Որպես կանոն՝ անգամ առանձին բանակցություններում առկա են լինում մի շարք շահեր և նպատակներ: Իրագործման արդյունավետության տեսակետից կարևոր է դրանց ճիշտ դասակարգումը: Ավելի բարձր մակարդակի նպատակի իրագործումը ենթադրում է ավելի ցածր մակարդակի նպատակների համալիրի իրագործում, սակայն առանձին որոշակի նպատակների իրագործումը ինքնաբերաբար չի ենթադրում ամբողջական մտահղացման իրացում, որի համար հատկապես կարևոր են որոշիչ (կրիտիկական)

² Журавлев А. Параметры эффективности внешней политики в зарубежной библиографии (Международные процессы, т. 4, N 3(12), 2006).

³ Zelikow Ph. Foreign Policy Engineering: From Theory to Practice and Back Again (International Security, vol. 18, N 4, Spring 1994, pp. 143-171).

նպատակների բացահայտումն ու իրագործումը⁴: Դրանց իրագործման անհնարինությունը, եթե անգամ մյուս նպատակները հաջողությամբ իրագործվել են, էականորեն նվազեցնում է արտաքին քաղաքականության արդյունավետությունը:

Շահերի ու նպատակների ճշգրտման առումով կարևոր են բանավեճերը ազգային առաջնահերթությունների վերաբերյալ, որոնց ընթացքում դատարկ հոետորաբանությունը և իրական խնդիրների բովանդակային քննարկումը հայտնվում են կողք կողքի: Նման բանավեճերի ժամանակ առաջ եկող գլխավոր մարտահրավերներից մեկը երկրորդի դուրսմղումն է առաջինի կողմից, երբ անտեսվում է փորձագիտական մտքի դերը: Մասնավորապես, հենց նման իրավիճակ գոյություն ունի դարաբաղյան հակամարտության առնչությամբ թե՛ Ադրբեյջանում, թե՛ Հայաստանում: Քննարկումների լեզուն ևս, ինչպես բովանդակությունը, տարատեսակ է. պաշտոնական՝ փաստաթղթերի և օրենսդրական ակտերի, հոչակագրային՝ կուսակցական ծրագրերի, ամբոխահաճո՝ նախընտրական⁵:

Զելիկովն արտաքին քաղաքականության մոդելի երրորդ բաղադրիչը՝ ռազմավարությունը, սահմանում է որպես «տեսություն, որը նկարագրում է կառավարության գործողությունների և մյուս խաղացողների վարքի հարաբերությունը»⁶: Արտաքին քաղաքականության ռազմավարությունը պայմանականորեն կարելի է բաժանել երկու մասի՝ քաղաքականության ռազմավարության տեսական հիմունքներ և «շփման» ռազմավարություն: Առաջինի դեպքում կարևոր է ոչ միայն շահերի, նպատակների և դրանց հասնելու ուղիների, այլև բանակցային քննարկումների համար անհրաժեշտ փաստարկումների մշակումը: Այդ քննարկումներում օգտագործվում են երեք տեսակի փաստարկումներ՝ փաստագրական, տրամաբանական և արժեքաբանական (աքսիոլոգիական): Վերջինների շարքում հատկապես կարևոր են բարոյաէթիկական և իրավական նորմերը, քանի որ, որպես կանոն, միջազգային բանակցությունների ընթացքում որևէ քննարկում չի անցնում առանց հղումների միջազգային իրավունքին⁷: Ավելին, բանակցությունների երկրադարձ (քաղաքական և իրավական) բնույթը առաջադրում է այդ բաղադրիչների ներդաշնակ համադրման խնդիրը: Քանի որ բանակցային գործընթացի քաղաքական բաղադրիչը ենթադրում է փոխզիջումային գործարք, իսկ իրավական բաղադրիչը՝ հստակորեն սահմանված սկզբունքների ու մեխանիզմների կիրառում, ապա այդ բաղադրիչների արդյունավետ համադրումը ենթադրում է քննարկվող հարցերի ճիշտ տարանջատում: Այդ առումով բանակցությունների արդյունավետությունն ապահովելու համար անհրաժեշտ է այն կազմակերպել երեք փուլով՝

⁴ Журавлев А., նշվ. աշխ.:

⁵ Նույն տեղում:

⁶ Zelikow Ph., նշվ. աշխ., էջ 143-171:

⁷ Хрусталев М., նշվ. աշխ.:

- օրակարգային՝ հարցերի դասակարգում՝ ըստ իրավական և քաղաքական լուծումների և դրանց քննարկման սահմանների ձևակերպում,

- իրավական՝ միջազգային իրավունքի շրջանակներում լուծման հնարավորություն ունեցող հարցերի քննարկում,

- քաղաքական՝ փոխզիջումային լուծում պահանջող հարցերի քննարկում:

Առաջին փուլում ոչ միայն հստակ պետք է սահմանվեն օրակարգային հարցերը, այլև, որ առավել կարևոր է, դրանցից առանձնացվեն այնպիսիք, որոնց համար միջազգային իրավունքը սահմանել է լուծման ձևերը, սկզբունքներն ու մեխանիզմները: Միաժամանակ, էական նշանակություն ունի հարցերի քննարկման ու լուծումների իրագործման հաջորդականությունը: Հատկանշական է Կոստովոյի հակամարտության կարգավորման օրինակը: «Նախ՝ չափանիշներ, ապա՝ կարգավիճակ» նշանաբանով՝ իրականացվող ռազմավարությունը ոչ միայն տարիների ընթացքում լուրջ առաջընթաց չապահովեց Կոստովոյի հասարակության կյանքում ժողովրդավարական չափանիշների ներդրման հարցում, այլև 2004 թ. տեղի ունեցան նոր արյունալի բախումներ: Հակամարտության կարգավորման հարցում տեղաշարժ արձանագրվեց միայն այն բանից հետո, երբ վերանայվեց ռազմավարությունը, և առաջնահերթություն ստացավ կարգավիճակի որոշման խնդիրը: Քանի որ երկրորդ՝ իրավական փուլի հարցերի լուծումն ավելի հեշտ է հստակ մեխանիզմների առկայության պատճառով, ապա դրանց առաջնահերթ քննարկումը կպարզեցնի երրորդ փուլի աշխատանքը: Երրորդ փուլում մնացած հարցերի լուծման ժամանակ կարելի է կիրառել մրցակցային կամ փոխզիջումային ռազմավարություն: Ակնհայտ է, որ առաջարկվող եռափուլ մոտեցումը, կրճատելով «փոխզիջումային» հարցերի թիվը, կարող է զգալիորեն մեծացնել բանակցությունների արդյունավետությունը, քանի որ բանակցությունների հիմնական խոչընդոտն այն է, որ կողմերը տարբեր արժեքներ են նշում այս կամ այն հարցի լուծման համար: Ավելին, եթե իրավական լուծում է գտնվում որոշիչ նպատակների իրագործման (առանցքային խնդիրների լուծման) համար, ապա էապես հեշտանում է մյուս խնդիրների լուծումը: Ակնհայտ է, որ միջնորդների առկայության պարագայում նրանց դերը խնդրի լուծման տեսակետից ավելի օգտակար է առաջին և երկրորդ փուլերում, որոնց ընթացքում մանրելու և նրանց շահերի դրսևորման հնարավորությունները խիստ սահմանափակ են: Մինչդեռ երրորդ՝ «գործարքային» փուլում առավել մեծ չափով են դրսևորվում միջնորդների շահերից բխող մոտեցումները:

Բանակցությունների քաղաքական՝ երրորդ փուլի ժամանակ կիրառվող ռազմավարությունները կարելի է դասակարգել յոթ խմբերի.

⁸ Թորոսյան Տ., Կոստովոյի կարգավիճակի որոշման գործընթացի նշանակությունը հակամարտությունների կարգավորման սկզբունքների համատեքստում (Լրաբեր հասարակական գիտությունների, 2010, N 3, էջ 40-53):

- վերջնագրային,
- մրցակցային,
- գործընկերային,
- նմանակման,
- մերժողական,
- խառը,
- անորոշ⁹:

Բանակցությունների արդյունավետության տեսակետից հետաքրքիր են ազգամարտության մրցակցային և գործընկերային տեսակները: Առաջինը գիտության մեջ հայտնի է¹⁰ «գործարքի կրնքում» (*bargaining*) անունով, հիմնականում հակված է փոխզիջմանը, սակայն յուրաքանչյուր կողմ ձգտում է անել նվազագույն սեփական զիջումներ և առավելագույն զիջումներ ստանալ մյուս կողմից: Գործընկերային տեսակը բնութագրվում է որպես խնդրի լուծման համատեղ որոնում (*joint problem solving*), որն ուղղված է փոխշահավետ փոխզիջման՝ մոտենալով «արդարությանը» կամ «ճշմարտությանը»: Դժվար չէ նկատել, որ բանակցությունների ճնշող մեծամասնությունը մրցակցային է, ինչը բանակցություններում մեծապես կարևորում է փոխզիջման նշանակությունը, առանց որի, սովորաբար, բանակցություններում առաջընթացն անհնարին է: Միաժամանակ, քանի որ «փոխզիջումը կողմերի հրաժարումն է իրենց որոշ շահերից (ցանկալի է՝ երկրորդական)», և առկա մեթոդները հնարավորություն չեն տալիս մեծ ճշտությամբ որոշելու փոխզիջման հետևանքով ստացած օգուտների և կրած կորուստների համարժեքությունը, հետևաբար բարդ հիմնախնդիրներին (մասնավորապես, հակամարտություններին) վերաբերող բանակցություններում փոխզիջման կայացման հնարավորությունները շատ սահմանափակ են: Այդ առումով հիշարժան է փորձառու դիվանագետ, Ռուսաստանի արտաքին գործերի նախարար Ս. Լավրովի՝ դեռևս 2008 թ. հայտարարությունը, որ դարաբաղյան հակամարտության կարգավորման բանակցություններում մնացել է համաձայնության գալ ընդամենը երկու-երեք հարցում (Լաչին, Քարվաճառ, ԼՂՀ կարգավիճակ)¹¹. դրանք էլ Ադրբեյջանում նախագահական ընտրություններից հետո կլուծեն: Մինչդեռ բանակցությունների հետագա ընթացքը ևս մեկ անգամ հաստատեց, որ դրանք հենց որոշիչ հարցերն էին, որոնց հետ կապված են այնպիսի դժվարություններ, որոնք գործնականում անհաղթահարելի են, եթե կիրառվում է միայն «գործարքի կնքման» սկզբունքը: Ընդ որում, Լավրովը հիանալի գիտեր, որ բանակցություններն անցյալում տապալվել են անգամ վերջին պահին՝ 2001 թ.՝ Քի Ուեստյան բանակցություններից հետո, երբ համաձայնեցված էին բոլոր հարցերը: Այն ժամանակ Հեյդար Ալիևն իր մերձավոր շրջապատին չկարողացավ

⁹ Хрусталеv М., նշվ. աշխ.:

¹⁰ Норманн Т. Р. Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving, ANNALS, AAPSS 542 (November), 1995.

¹¹ Воробьев В. Ключ от дипломата (Российская газета, 7.X.2008, <http://www.rg.ru/2008/10/07/lavrov.html>)

համոզել, որ ԼՂԻՄ-ի տարածքը Հայաստանի ենթակայությանը փոխանցելու դիմաց ստանում է լավ փոխհատուցում՝ «Նախիջևանի միջանցքը»¹²: Բարձրաստիճան պաշտոնյաների մի քանի հրաժարականներից հետո Ալիևը հայտարարեց, որ Ադրբեջանը չի ստորագրի համաձայնագրի նախապատրաստված նախագիծը: Հաճախ նշվում է, որ կողմերը երբեք այնքան մոտ չեն եղել կարգավորմանը, որքան Քի Ուեսթում համաձայնության գալուց հետո¹³: Մինչդեռ դա խաբուսիկ տպավորություն է, քանի որ անգամ այդ դեպքում կողմերից որևէ մեկը չունեի դիմացինի ձեռքբերումների անխուսափելիությունը հիմնավորող փաստարկ՝ ներկայացնելու համար այն ժողովրդին, ում անունից վարել է բանակցությունները: Դա պայմանավորված էր այն հանգամանքով, որ Քի Ուեսթյան բանակցությունների հիմքում միայն մեկ՝ «գործարքային» հարացույցն էր:

Խրուստայովն առաջարկել է փոխզիջումային («գործարքի կնքման») հարացույցի վրա հիմնված բանակցությունների հայեցակարգային մոդել¹⁴: Թեև այլ բնույթի բանակցությունների ժամանակ այն բավական հաճախ է կիրառվում, սակայն ինքնորոշման հակամարտությունների համար լուծում չի առաջարկում այն դեպքի համար, երբ ինքնորոշվող տարածքի կարգավիճակի վերաբերյալ կողմերի միջև համաձայնություն չկա: Ինչպես հայտնի է, վերջին շրջանում գրեթե բոլոր նման հակամարտությունները (Արևելյան Թիմոր, Էրիթրեա, Հարավային Սուդան, Կոսովո և այլն) լուծվել են ոչ թե այդ մոդելի հիման վրա, այլ պարտադրման մեխանիզմով: Հեշտ է նկատել, որ վերոհիշյալ եռափուլ հայեցակարգի հիման վրա կառուցված մոդելը սկզբունքորեն տարբերվում է Խրուստայովի երկփուլ, «գործարքի կնքման» հարացույցի վրա հիմնված մոդելից: Առաջարկվող մոդելը ոչ միայն հնարավորություն է ընձեռում լուծելու ինքնորոշման հակամարտությունները, այլև դա անելու միանգամայն արդարացի՝ միջազգային իրավունքի հիման վրա: Քանի որ եռափուլ մոդելի կիրառման ժամանակ հստակ առանձնացվում է իրավական բաղադրիչը, և նախ պահանջվում է միջազգային իրավունքի նորմերի կիրառումը, ապա ակնհայտ է, որ դրա իրագործումը գործնականում անհնար է առանց համապատասխան իրավասություն ունեցող միջազգային կազմակերպությունների (առաջին հերթին՝ ՄԱԿ-ի) միջամտության կամ այդ կազմակերպությունները ներկայացնող միջնորդների: Իհարկե, երրորդ կողմի՝ միջ-նորդների ներգրավումը կիրառվում է նաև «գործարքի կնքման» սկզբունքի վրա հիմնված բանակցություններում՝ փորձելով հասնել ուղղակի կամ անուղղակի ստիպողական փոխզիջման: Թեև հենց հիշատակված Քի Ուեսթի բանակցությունների օրինակը վկայում է, որ երկփուլ, «գործարքի կնքման» սկզբունքի վրա հիմնված բա-

¹² Ziyadov T. Nagorno-Karabakh Negotiations: Through the Prism of a Multi-Issue Bargaining Model (International Negotiation, Vol. 15, N 1, 2010, pp. 107-131).

¹³ Նույն տեղում:

¹⁴ Хрусталев М., նշվ. աշխ.:

նակցությունների ժամանակ միջնորդության արդյունավետությունը ևս մեծապես սահմանափակ է:

Միջնորդություն: Միջնորդությունը միջազգային բանակցությունների արդյունավետության մեծացման առավել տարածված և ուսումնասիրված մեխանիզմներից է: Ըստ Մ. Բաթլերի¹⁵, 1918 թ. մինչև 2002 թ. արձանագրված 445 հակամարտություններից 161-ում, իսկ 1945 թ. մինչև 2002 թ.՝ 332 հակամարտություններից 135-ում ներգրավվել են միջնորդներ: Թեև միջազգային բանակցությունների՝ որպես գործարքի առանձնահատուկ տեսակի ուսումնասիրությունն ու կիրառումն ակտիվացան անցյալ դարի 60-ական թվականներից¹⁶, սակայն միջնորդության՝ որպես միջազգային քաղաքական վարքի ձևի¹⁷ ուսումնասիրությունները հատկապես մեծ թափ ստացան 1990-ական թվականներից¹⁸: Թերևս պատճառն այն էր, որ երկար ժամանակ բանավեճերը միանշանակ պատասխան չէին տալիս այն հարցադրմանը, թե արդյոք միջնորդը «կո՞ղմ» է, թե՞ ոչ, և խուսափելով բանակցությունների՝ ուսումնասիրության համար առանց այդ էլ բարդ կառուցվածքը և դինամիկան էլ ավելի բարդացնելուց՝ միջնորդներին և միջնորդությունը դուրս էին թողնում դիտարկումների հարթությունից¹⁹ որպես ածանցյալ երևույթ²⁰: Այդուհանդերձ, միջազգային միջնորդության կարևորության մեծացմանը և միջնորդության ավելի ու ավելի հաճախ կիրառման հանգամանքը էապես մեծացրեցին հետաքրքրությունը միջնորդության ուսումնասիրության նկատմամբ: Դրանք հատկապես նվիրված են միջազգային հակամարտությունների կարգավորման բանակցություններում միջնորդության ներգրավմանը, ինչպես նաև դրա հաջողության կամ ձախողման պայմաններին: Հատկապես կարելի է առանձնացնել երեք խումբ ուսումնասիրություններ²¹: Առաջին խումբը Ջարտմանի և Տուվալի՝ առանձին և համատեղ ուսումնասիրություններն են, որոնց հետաքրքրության առարկան

¹⁵ Butler M. J. Crisis Bargaining and Third-Party Mediation: Bridging the Gap (International Negotiation, 12, 2007, pp. 249-274).

¹⁶ Schelling, T. C. The Strategy of Conflict, London, Oxford, 1960; Rapoport A. Fights, Games and Debates. Ann Arbor, Michigan, 1960; Ikle F. Ch. How Nations Negotiate, New York, 1964; Hermann Ch. F. International Crisis as a Situational Variable. James N. Rosenau (ed.), (International Politics and Foreign Policy: A Reader in Research and Theory, New York, 1969, pp. 409-421); Snyder G. H. Crisis Bargaining. Charles F. Hermann (ed.) (International Crises: Insights from Behavioral Research, New York, 1972); Wiegale T. C. Decision-making in an International Crisis (International Studies Quarterly N 17(3), 1973, pp. 295-335); Allan P. Crisis Bargaining and the Arms Race: A Theoretical Model, Cambridge, Ballinger, 1983.

¹⁷ Bercovitch J., Anagnoson J. Th. and Wille D. L. Some Conceptual Issues and Empirical Trends in the Study of Successful Mediation in International Relations (Journal of Peace Research, N 28(1), 1991, pp. 7-17); Princen Th. Intermediaries in International Conflict. Princeton, N. J., 1992.

¹⁸ Butler M. J., նշվ. աշխ.:

¹⁹ Zartman I. W. The Structure of Negotiation. Victor A. Kremenyuk (ed.) (International Negotiation, San Francisco, 1991, pp. 65-77); Carnevale P. J., Pruitt D. G. Negotiation and Mediation (Annual Review of Psychology, N 43, 1992, pp. 531-582).

²⁰ Zartman I. W. The Structure of Negotiation. Victor A. Kremenyuk (ed.) (International Negotiation, San Francisco, 1991, p. 72).

²¹ Butler M. J., նշվ. աշխ.:

բազմազան է՝ միջնորդների դերակատարության միջակայքը²², դրդապատճառները²³, միջնորդների վերաբերմունքը իշխանություն հասկացության նկատմամբ²⁴, միջնորդության ժամանակի ընտրությունը՝ լուծման համար հակամարտության «հասունության տեսակետից»²⁵: Մյուս խումբը Բերկովիչի և իր գործընկերների ուսումնասիրություններն են, որոնք նվիրված են միջնորդության արդյունավետությունն ապահովող կառուցվածքային և ենթատեքստային պայմաններին²⁶, մասնավորապես միջնորդության արդյունավետության և վեճերի ինտենսիվության կապին²⁷, վեճի հիմքում ընկած խնդիրների բնույթին²⁸, կողմերի անհավասարությանը իշխանության տեսակետից²⁹ և այլն: Երրորդ մեծ խումբը Ուիլքենֆելդի և իր համահեղինակների աշխատանքներն են³⁰, որոնք հատկապես կարևորում են միջնորդության ակտիվությունը՝ որպես հակամարտության լուծման էական պայման: Հիմք ընդունելով այն պնդումը, որ բանակցությունների միջավայրն ունի ստիպողական բնույթ, այդ աշխատանքներում հաջող միջնորդությունը կապվում է միջնորդների կողմից իշխանության մատչելի միջոցների արդյունավետ օգտագործման հետ: Այլ աշխատանքներից հատկապես կարելի է առանձնացնել Ռեզանի երկու հոդվածները՝ միջնորդության մշակույթի և գործունեության

²² Zartman I. W. and Touval S. *International Mediation: Conflict Resolution and Power Politics* (Journal of Social Issues, N 41(2), 1985, pp. 27–45).

²³ Zartman I. W. *Systems of World Order and Regional Conflict Reduction*. I. William Zartman and Victor A. Kremenyuk (eds.) *Cooperative Security: Reducing Third World Wars*, Syracuse, 1995; Touval S. *The Superpowers as Mediators*. Jacob Bercovitch and Jeffrey Z. Rubin (eds.) *(Mediation in International Relations: Multiple Approaches to Conflict Management, New York, 1992)*; Touval S. *The Peace Brokers*, Princeton, N. J., 1982.

²⁴ Touval S. and Zartman I. W. *International Mediation in the Post-Cold War Era*. C. A. Crocker, F. O. Hampson & P. Aall (eds.) *(Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict, Washington, 2001, pp. 427–443)*.

²⁵ Zartman, I. W. *Ripeness: The Hurting Stalemate and Beyond*. Paul C. Stern and Daniel Druckman (eds.) *(International Conflict Resolution After the Cold War, 2000)*; Zartman I. W. and Touval S. *Mediation: The Role of Third Party Diplomacy and Informal Peacemaking*. Sheryl J. Brown and Kimber J. Schraub (eds.) *(Resolving Third World Conflicts, Washington, 1992)*.

²⁶ Bercovitch J. *International Mediation: A Study of Incidence, Strategies and Conditions of Successful Outcomes* (Cooperation and Conflict, N 21, 1986, pp. 155–168).

²⁷ Berkovitch J. and Gartner S. S. *Is There Method in the Madness of Mediation? Some Lessons for Mediators from Quantitative Studies of Mediation* (International Interactions, vol. 32(4), 2006, pp. 329–354).

²⁸ Gartner S. S. and Berkovitch J. *Overcoming Obstacles to Peace: The Contribution of Mediation to Short-Lived Conflict Settlements* (International Studies Quarterly, N 50(4), 2006, pp. 819–840); Bercovitch J. and Regan P. M. *The Structure of International Conflict Management: An Analysis of the Effects of Intractability and Mediation*. (International Journal of Peace Sciences, vol. 4, N 1, January 1999).

²⁹ Bercovitch J. *Understanding Mediation's Role in Preventative Diplomacy*. (Negotiation Journal, 12(3), 1996, pp. 241–258).

³⁰ Wilkenfeld J., Young K. J., Quinn D. M. and Victor A. *Mediating International Crises*. London, 2005; Quinn D., Wilkenfeld J., Smarick K. and Asal V. *Power Play: Mediation in Symmetric and Asymmetric International Crises* (International Interactions, N 32(4), 2006, pp. 441–470); Wilkenfeld J., Young K. J., Asal V. and Quinn D. M. *Mediating International Crises: Cross-National and Experimental Perspectives* (Journal of Conflict Resolution, N 47(3), 2003, pp. 279–301); Brecher M. and Wilkenfeld J. *A Study of Crisis*. Ann Arbor, Michigan, 2000.

Ժամանակի ընտրության վերաբերյալ³¹, ինչպես նաև Մ. Բաթլերի հոդվածը, որում, օգտագործելով Միջազգային ճգնաժամերի վարքի (ICB) տվյալները 1945-2002 թթ. ժամանակահատվածում արձանագրված հակամարտությունների վերաբերյալ, նա փորձել է ճշտել միջնորդությանը վերաբերող մի քանի վարկածների հավաստիության աստիճանը, որոնք այս կամ այն չափով տարածված են միջնորդությունների վերլուծությանը նվիրված ուսումնասիրություններում: Այդ վարկածներն են՝

- միջնորդությունը կիրառվում է այնտեղ, որտեղ ավելի մեծ է բռնությունը.
- միջնորդության կիրառումն ավելի հավանական է այն հակամարտությունների ժամանակ, որտեղ կողմերը տարասեռ են, քան այնտեղ, որտեղ հոմոգեն են.
- միջնորդության կիրառումն ավելի հավանական է այնտեղ, որտեղ «խաղաղություններն» ավելի բարձր են, այսինքն՝ որտեղ հակամարտության կողմերի ուղիղ սպառնալիքներն ավելի մեծ են (սովորաբար առաջին խմբի հակամարտությունների թվին են դասվում նրանք, որտեղ վտանգի տակ է դրված կողմերից առնվազն մեկի գոյատևումը).
- միջնորդության կիրառումն ավելի հավանական է տեղական հակամարտություններում.
- միջնորդությունը հիմնականում պայմանավորված է միջնորդների գերիշխանական կամ ռազմավարական դիրքորոշումներով.
- միջնորդությունը հիմնականում պայմանավորված է հակամարտության «թույլ քաղաքականությամբ»³²:

Բաթլերի վերլուծության արդյունքները լիովին հաստատում են առաջին վարկածի հավաստիությունը: Ավելին, բացահայտում են երեք պայման, որոնց առկայությունը որոշիչ է դարձնում այդ վարկածի իսկությունը՝ բռնությունը չափազանց է, բռնություն կիրառում են հակամարտության բոլոր կողմերը, և դա ենթադրում է քիչ թե շատ տեղական ժամանակահատված: Երկրորդից չորրորդ վարկածները հաստատող փաստական (էմպիրիկ) հիմք ուսումնասիրությունները չեն բացահայտել: «Հակամարտության ռազմավարական նշանակությունը, իհարկե, որոշ դեր ունի միջնորդության խթանման համար (հինգերորդ վարկած), այդուհանդերձ, միջնորդությունը չի կարող դիտարկվել սոսկ որպես պրագմատիկ գործիք, որն

³¹ **Leng R. J. and Regan P. M.** Social and Political Cultural Effects on the Outcome of Mediation in Militarized Interstate Disputes (*International Studies Quarterly* 47(3), 2003, pp. 431-452); **Regan P. M. and Stam III A. C.** Nick of Time: Conflict Management, Mediation Timing, and the Duration of Interstate Disputes (*International Studies Quarterly*, N 44(2), 2000, pp. 239-260).

³² **Butler M. J.** Crisis Bargaining and Third-Party Mediation: Bridging the Gap (*International Negotiation*, 12, 2007, pp. 249-274).

օգտագործում են միջնորդներն իրենց շահերը հետապնդելու համար»³³։ Ուսումնասիրությունների առանձին խմբի առարկա է դարձել այն տարածված կարծիքը³⁴, որ միջնորդությունն ավելի հեշտ է իրականացնել, երբ հակամարտության կողմեր են ճանաչված պետությունները, քան երբ նրանցից մեկն այլ կարգավիճակ ունի (ասիմետրիկ հակամարտություն)։ Բ. Սթեյներն ուսումնասիրել է երեք միջպետական հակամարտություն (ռուս-ճապոնական, 1894-1905 թթ., միջնորդ՝ Միացյալ Նահանգների նախագահ Թեոդոր Ռուզվելտ, իսրայելա-եգիպտական և իսրայելա-սիրիական, 1967-1975 թթ., միջնորդ՝ ամերիկյան պետքարտուղար Հենրի Բիսինջեր, հնդկա-պակիստանյան, 1964-1965 թթ., միջնորդ՝ ԽՍՀՄ վարչապետ Ալեքսեյ Կոսիգին) և երեք «ներպետական» (գիմբաբվե-ռոդեզիական, 1965-1979 թթ., միջնորդ՝ Մեծ Բրիտանիայի վարչապետ լորդ Փիթեր Բարինգթոն, մուսուլմանա-սերբական և խորվաթա-սերբական, Բոսնիայում, 1992-1995 թթ., միջնորդ՝ ԱՄՆ Պետդեպարտամենտի եվրոպական բյուրոյի ղեկավար Ռիչարդ Հոլբրուկ, SWAPO-հարավաֆրիկյան, 1981-1989 թթ., միջնորդ՝ ԱՄՆ պետքարտուղարի՝ աֆրիկյան հարցերով տեղակալ Չեսթեր Քրոքեր)։ Ուսումնասիրության արդյունքները վկայում են³⁵, որ առաջացող լրացուցիչ խնդիրները լուծելու՝ միջնորդների հնարավորությունները շատ ավելի կախված են նրանց բնավորությունից, հմտություններից և հնարամտությունից, քան հակամարտության ձևաչափից։ Ընդ որում, ինչքան բորբոքված և բարդ է իրավիճակը, այնքան ավելի կարևոր է միջնորդի՝ իրավիճակը կառավարելու կարողությունը, նրա անձնական հատկանիշները հատկապես էական են, երբ առկա է ասիմետրիկ հակամարտություն։ Ասիմետրիկ հակամարտության միջնորդը պետք է՝

- ավելի համառ և անկոտրուկ լինի հակամարտության «անհնազանդության» աճին դիմակայելիս, քան միջպետական հակամարտության միջնորդը.

- հակամարտության վրա ազդեցության լծակները սահմանի ինքնուրույն, առանց կողմերի՝ ի տարբերություն միջպետական հակամարտության միջնորդի.

- ինքը ղեկավարի հանգուցային հարցերի վերաբերյալ բանակցությունները³⁶

Միջնորդական առաքելությունների գործունեության գնահատման տեսակետից կարևոր է հատկապես միջնորդության էության ուսումնասիրությունը։ «Բանակցություններն օգտագործում են խաղաղ միջոցներ երկխոսության միջոցով հակամարտության լուծման համար, իսկ միջնորդությունը, իր միջնորդական կարողություններով հանդերձ, հակամարտող կողմերի միջև երկխոսության

³³ Butler M. J., նշվ. աշխ., էջ 249-274:

³⁴ Zartman I. W. Dynamics and Constraints in Negotiations in Internal Conflicts. I. William Zartman (ed.), Elusive Peace. Washington, 1995, p. 3); Stedman S. J. Peacemaking in Civil War: International Mediation in Zimbabwe, 1974-1980. Boulder, 1991, p. 11.

³⁵ Steiner B. H. Diplomatic Mediation as an Independent Variable (International Negotiation, N 14, 2009, pp. 7-40).

³⁶ Նույն տեղում:

հեշտացման դեր է կատարում»³⁷: Ավանդաբար միջնորդությունն ընկալվում է որպես երրորդ կողմի միջամտություն, որով հակամարտությունը լուծվում է բանակցությունների միջոցով՝ հասցնելով բոլոր կողմերի համար ընդունելի կարգավորման³⁸: Բանակցությունների ուսումնասիրությանը նվիրված աշխատություններում օգտագործվում են միջնորդությունը բնորոշող տարբեր ձևակերպումներ: Ըստ Ջարտմանի և Տուվալի՝ «միջնորդությունը բանակցությունների ձև է, որի ժամանակ երրորդ կողմը օգնում է կողմերին գտնելու այնպիսի լուծում, որը նրանք չէին կարող գտնել»³⁹, քանի որ սովորաբար հակամարտության կողմերի միջև շփումները բացակայում են: Ահա թե ինչու, ըստ Ֆրիդլի, միջնորդության նպատակն է հակառակորդների շփման ապահովումը, տարբերակների ուսումնասիրումը, արդյունավետ ձևակերպումների զարգացումը՝ վերջապես նրանց հասցնելով փոխադարձ ընդունելի համաձայնությունների⁴⁰: Միջնորդների դերակատարությունն ավելի ակտիվ են տեսնում Տուվալը և Ջարտմանը: Ըստ նրանց, միջնորդներն օգնում են կողմերին շփվելու և փորձելու փոխել միմյանց ընկալումը, առաջարկելով փոխզիջումներ և կնքելով գործարք՝ փորձելով դրդել հակառակորդներին փոխելու իրենց դիրքորոշումները, և առաջարկել զիջումներ⁴¹: Սովորաբար սպասվում է, որ միջնորդը պետք է ունենա «զաղափարների և հաղորդումների հարահոսի» դեր⁴², սակայն շատ արագ պարզվում է, որ կողմերն ու միջնորդը «պետք է հաշվի առնեն շատ ավելի շահեր, քան դա բխում է սոսկ վեճի կարգավորման նպատակից»⁴³, քանի որ միջնորդների՝ խաղաղություն հաստատելու ցանկությունը միախառնված է այլ մղումների հետ, որոնք «նկարագրվում են իշխանության քաղաքականության ենթատեքստում»⁴⁴: Երրորդ կողմերը մասնակցում են միջնորդությանը ոչ միայն այլասիրական մղումներով: Հետևաբար միջնորդությունն ունի երկու նպատակ՝ մարդասիրական և սեփական ազդեցության մեծացման⁴⁵: Իհարկե, նրանք ցանկանում են հասնել հակամարտության վերջնական լուծման, անշրջելի խաղաղություն հաստատել, բայց նաև առաջ մղել սեփական

³⁷ Zartman I. W. and Khadiagala G. *Mediator's Entry into the Settlement of African Conflicts*, Washington, 2006, p. 5.

³⁸ Touval S. and Zartman I. W. *International Mediation in Theory and Practice*. Boulder and London, 1985, p. 7; Bercovitch J. and Derouen K. Jr. *Mediation in Internationalized Ethnic Conflict: Assessing the Determinants of a Successful Process* (*Armed Forces and Society*, vol. 30, No 2, 2004, p.p. 147-170); Bercovitch J., Anagnoson T. and Wille D. L., նշվ. աշխ.:

³⁹ Zartman I. W. and Touval S. *International Mediation in the Post-Cold War Era*. Crocker Ch., Hampson F. and Aall P. (eds.), *Managing Global Chaos*, Washington, 1996, p. 446.

⁴⁰ Fridl D. D. *Kosovo Negotiations: Re-visiting the Role of Mediation* (*International Mediation*, vol. 14, N 1, 2009, pp. 71-93).

⁴¹ Touval S. and Zartman I. W., նշվ. աշխ.:

⁴² Zartman I. W. and Khadiagala G., նշվ. աշխ., էջ 10:

⁴³ Zartman I. W. and Touval S., 1996, նշվ. աշխ., էջ 460:

⁴⁴ Touval S. and Zartman I. W., նշվ. աշխ., էջ 446:

⁴⁵ Նույն տեղում, էջ 9:

շահերը: Այսպիսով, միշտ հավանական է որոշ շեղում անաչառությունից⁴⁶, երբ հարցը վերաբերում է միջնորդների շահերին: Դա կարող է կողմերի շահերի տեսակետից ունենալ թե՛ բացասական, թե՛ դրական ազդեցություն: Ակնհայտ է, որ այս կամ այն ազդեցությունը կախված է այն բանից, թե տվյալ հարցում հնարավոր լուծման տեսակետից ինչքանով է համընկնում այս կամ այն կողմի շահը միջնորդների շահերին: Հետևաբար, բանակցությունների ժամանակ միջնորդների առկայության պարագայում կողմերը ոչ միայն պետք է ձգտեն, որ սպասվող լուծումը առավելապես համապատասխանի իրենց շահերին, այլև միջնորդների: Փաստորեն, միջնորդների առկայությունը ոչ միայն մարտահրավեր է խնդրի կարգավորման համար, այլև նա մեկ հնարավորություն է կողմերի համար՝ համապատասխան աշխատանքի դեպքում իրենց շահերից բխող լուծում ապահովելու տեսանկյունից: Հատկանշական է, որ այդ հնարավորությունը՝ հատկապես միջազգային բանակցություններում թույլ կողմի համար, արձանագրում են մի շարք ուսումնասիրողներ: Ըստ նրանց՝ թույլ կողմը «կարող է իր գործությունը մեծացնել որակյալ մարտավարությամբ, պաշարների մոբիլիզացիայով, երրորդ կողմերի միջոցով և բազմաթիվ այլ հնարավորություններով»⁴⁷: Հետևաբար, բանակցությունների ժամանակ այս կամ այն կողմի գործությունը պայմանավորված է ոչ միայն կողմերի տնտեսական, ռազմական, աշխարհագրական կամ բանակցությունների հետ ուղղակիորեն կապ չունեցող այլ գործոններով, այլև կողմերի գործողություններով պայմանավորված մի շարք այլ ազդակներով:

Պատահական չէ, որ միջազգային միջնորդության ժամանակ միջնորդը հազվադեպ է անտարբեր այն պայմանների նկատմամբ, որոնք բանակցությունների առարկան են, և սովորաբար միջնորդները ձգտում են խուսափել իրենց սեփական հետաքրքրություններին չհամապատասխանող պայմաններից⁴⁸: Միջնորդների ջանքերն ուղղված են ոչ միայն հիմնական խնդրի լուծմանը: Քանի որ միջնորդությունը «հաճախ պայմաններ է փնտրում, որոնք կմեծացնեն կայունության հեռանկարները, կբացառեն մրցակիցների միջամտությունը, որոնց շնորհիվ կստանան մեկ կամ երկու կողմերի երախտագիտությունը կամ համաձայնությունը, որ իրենք դեր ունենան տարածաշրջանի ապագա հարաբերություններում»⁴⁹, ապա այդ նպատակներին հասնելու համար բանակցությունների ընթացքում միջնորդները կիրառում են նաև հակամարտության կարգավորմանն անուղղակիորեն առնչվող լծակներ, իսկ երբեմն էլ՝ հակամարտության կարգավորմանը հակոտնյա մոտեցումներ ու մեխանիզմներ: Ըստ Տուվալի և Ջարտմանի՝ կա միջնորդության միջոցով

⁴⁶ Նույն տեղում, էջ 8-9:

⁴⁷ Zartman I. W. and Rubin J. Power and Negotiation. Ann Arbor, Michigan, 2000, p. 257; Pfetsch F. P. and Landau A. Symmetry and Asymmetry in International Negotiations (International Negotiation, vol. 5, N 1, 2000, p.p. 21-42).

⁴⁸ Zartman I. W. Negotiation and Conflict Management: Essays on Theory and Practice, London and New York, 2008, p.156.

⁴⁹ Նույն տեղում: Udalov V. National Interests and Conflict Reduction (Zartman I.W. and Kremenjuk V.(eds.), Cooperative Security: Reducing Third World Wars, Syracuse, 1995).

սեփական շահերի պաշտպանության երկու ձև. առաջինը պաշտպանությունն է, երբ հակամարտությունը սպառնում է միջնորդի շահերին, երկրորդը հարձակողականն է, երբ կա ազդեցության ընդլայնման և մեծացման ցանկություն⁵⁰: Այսպիսով, ակնհայտ է, որ երրորդ կողմի միջամտության կամ միջնորդության հետևանքով, որպես կարևոր գործոն, ավելանում է այդ կողմի շահը, որը կարող է չհամընկնել հակամարտության կողմերից մեկի կամ մյուսի շահերին: Հետևաբար, թեև միջնորդությունը հաճախ անհրաժեշտ միջոց է հակամարտության կողմերի կոշտ ու անզիջում դիմակայությունը հաղթահարելու համար, սակայն այն նաև կարգավորման գործընթաց է ներմուծում միջնորդների շահերի գործոնը: Այն հասկապես մեծ ազդեցություն կարող է ունենալ կարգավորման գործընթացի վրա, եթե միջնորդները ներկայացնում են տարբեր ազդեցիկ երկրներ, առավել ևս, երբ այդ երկրներն իրենք զգայուն և հակոտնյա շահեր ունեն տարածաշրջանում: Այսպիսով, եթե միջնորդների ներգրավումը հաճախ անխուսափելի է հակամարտության կարգավորման գործընթացը սկսելու կամ տեղից շարժելու համար, ապա նրանց միջամտության արդյունավետության վրա էական ազդեցություն կարող է ունենալ, այլ հանգամանքների շարքում, նաև միջնորդների կազմի ընտրությունը: Այդ առումով կարևոր է նաև միջնորդների թիվը: Միակողմ միջնորդությունը բանակցությունների արդյունքի տեսակետից ավելի արդյունավետ է, քան բազմակողմը, բայց, միաժամանակ, միջնորդի շահերից բխող լուծումներ պարտադրելու առումով միակողմ միջնորդությունն ավելի նպաստավոր է:

Ցանկալի արդյունքների հասնելը բարոյական և քաղաքական ակտ է, որը նախաձեռնել է միջնորդը, թեև նա կարող է պնդել, որ եղել է «չեզոք հակամարտող կողմերի արժեքների ու պահանջների նկատմամբ, միջնորդական գործունեությունը մնում է արժեքների հոչակում, որոնք իրացրել է միջնորդը»⁵¹: Այլ բան է, թե այդ արժեքներն ինչքանով են ընդհանրական և համապատասխան միջազգային իրավունքի նորմերին:

Բանակցությունների արդյունքը: Դժվար չէ նկատել, որ «Արտաքին քաղաքականության (բանակցությունների) ռազմավարությունը» ենթաբաժնում բերված Ջեյիկովի մոդելի համաձայն, առաջին երեք բաղադրիչները տեսական գործունեություն են ենթադրում, վերջին երեք բաղադրիչները՝ գործողություն: Ընդ որում, Ջեյիկովի մոդելի չորրորդ բաղադրիչը՝ ռազմավարության հիման վրա օպերատիվ աշխատանքային պլանների մշակումը (դիզայնը), կապող օղակ է տեսական գործունեության և գործողությունների միջև: Արտաքին քաղաքականության իրագործումը կամ բանակցային գործընթացը չի կարող սկսվել ավելի շուտ, քան մշակվել և համաձայնեցվել են ռազմավարությունն ու «դիզայնը», և գործընթացի արդյունավետությունն ուղղակիորեն կապված է այդ օղակի հետ: Այդ

⁵⁰ Touval S. and Zartman I. W., նշվ. աշխ., էջ 8-9:

⁵¹ Webb K. *Morality of Mediation*. Mitchell C.R. and Webb K.(eds.) (New Approaches to International Mediation, Westport, 1988, p. 16).

առումով արտաքին քաղաքական գործունեության (բանակցությունների) գնահատումը ևս ունի երկու տարատեսակ՝ զուտ տեսական, երբ գնահատվում է մոդելի առաջին չորս բաղադրիչը, և տեսագործական, երբ գնահատվում է ոչ միայն մոդելի մյուս երեք բաղադրիչների արդյունավետությունն առանձին-առանձին, այլև ամբողջական քաղաքականության (բանակցությունների) արդյունավետությունը՝ գործողությունների հաջորդականության և արտաքին քաղաքական պահվածքի հիման վրա կարծիք կազմելով հռչակվող նպատակների և փաստացի արդյունքների համապատասխանության մասին⁵²։ Բանակցությունների գլխավոր բնութագրիչը արդյունքն է։ Այն կարող է լինել երկու տեսակ՝ խնդրի կարգավորում (settlement) կամ լուծում (resolution)։ Առաջին դեպքում խնդիրը մնում է չլուծված, սակայն խնդրահարույց իրավիճակը հակամարտայինից վերափոխվում է համագործակցայինի։ Կարգավորումը կարող է լինել նախնական կամ վերջնական։ Նախնական կարգավորումը կարող է սկսվել փոխադարձ խոստումներով, հայտարարության կամ հուշագրի ստորագրմամբ և այլն։ Այն նաև խնդրի վերջնական կարգավորման նախադրյալն է։

Բանակցությունները կամ դրանց այս կամ այն փուլը կարող են լինել նաև անարդյունք։ Ընդ որում, միջնորդության առկայությունը դեռևս բանակցությունների հաջող արդյունքի երաշխիք չէ։ Ըստ Բերկովիչի⁵³, 382 բարդ հակամարտությունների կարգավորման նրպատակով կիրառվել է միջնորդություն, սակայն դրանց 50 տոկոսից պակասն է հաջողությամբ ավարտվել։

Բանակցությունների անհաջող ավարտի դեպքում ձախողումը քողարկելու համար կողմերը սովորաբար համատեղ հայտարարություն են հրապարակում արդյունքների մասին՝ արձանագրելով դիրքորոշումների համընկնող կետերը։

Որն է բանակցության բանալին լուծման բանաձևն է, որն ի վերջո դառնում է փոխադարձ գրավիչ հնարավորություն (ՓԳՀ, MEO)⁵⁴։ Ըստ Ջարտմանի՝ այդպիսի բանաձևի «հումք» լինում է ի սկզբանե, բայց կողմերը չեն գնում դրա «մշակմանը», քանի որ այդ ժամանակ ստատուս-քվոն ավելի գրավիչ է լինում, քան նոր բանաձևի վտանգներն ու անվստահությունը⁵⁵։ Սակայն հակամարտությունների կարգավորման բանակցություններում քիչ չեն նաև դեպքերը, երբ ոչ միայն ՓԳՀ չկա, այլև կողմերի տեսակետները կենսական խնդիրների (օրինակ՝ ինքնորոշվող տարածքի կարգավիճակ) լուծման վերաբերյալ չունեն թեկուզ և նվազագույն ընդհանուր տիրույթ։ Մասնավորապես, այդպիսի դեպքեր են Կոսովոյի, Լեռնային

⁵² Журавлев А. նշվ. աշխ.։

⁵³ Bercovitch J. *Mediation in the Most Resistant Cases*. Chester C., Hampson F. and Aall P. (eds.), *Grasping the Nettle: Analyzing Cases of Intractable Conflict*, Washington, 2005.

⁵⁴ Ohlson T. *Power Politics and Peace Politics*, Upsala, 1998.

⁵⁵ Zartman I. W. *Mutually Enticing Opportunities and Durable Settlements*. Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Chicago, September, 2004.

Ղարաբաղի կարգավիճակների վերաբերյալ հակամարտությունների կողմերի տեսակետները: Երբ չկա ակնառու որևէ լուծում, որը կարող է դառնալ համախմբող

կետ և միավորել երկու կողմերին⁵⁶, կամ չկա Հնարավոր համաձայնության գոտի (ՀՀԳ)⁵⁷, այսինքն՝ չկա հիմնարար բնագավառ, որտեղ երկու կողմերի օգուտները համադրվեն, ապա հակամարտությունը համարվում է անլուծելի (intractability, բառացիորեն՝ անսանձելի, անկառավարելի)⁵⁸: Ակնհայտ է, որ նման դեպքերում ավանդական՝ «գործարքի կնքման» կամ առավել ևս «խնդրի լուծման համատեղ որոնում» ռազմավարությունները չեն կարող օգտակար լինել: Առաջացող փակուղուց դուրս գալու և խնդրի լուծումը գտնելու համար հարկ է կիրառել առաջարկվող եռափուլ ռազմավարությունը: Դա հնարավորություն կտա երկրորդ՝ իրավական փուլում լուծելու որոշիչ հարցերը, հաղթահարելու անլուծելիության ճգնաժամը, և երրորդ՝ քաղաքական փուլում ավանդական բանակցային ռազմավարություններից որևէ մեկի հիման վրա գտնելու ՓԳՀ կամ ՀՀԳ և ապահովելու մնացած հարցերի լուծումը: Դժվար չէ նկատել, որ այդ ռազմավարությունը կարելի է դիտարկել որպես լուծման պարտադրման օրինական եղանակ, քանի որ պարտադրվում է ոչ թե միջնորդների շահերից կամ ցանկություններից բխող լուծում, այլ միջազգային իրավունքի նորմերի կատարում, որը ՄԱԿ անդամ բոլոր պետությունների պարտականությունն է: Ավելին, այն թույլ կտա խուսափել առանցքային հարցերի լուծման պարտադրման ապօրինի տարբերակներից:

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

ТОРОСЯН Т.С.

Резюме

Разрешение конфликтов по вопросу самоопределения требует долгосрочных усилий. Эти конфликты часто превращаются в неразрешимые. Трудности разрешения обусловлены не только тем, что это является сложной междисциплинарной задачей, но и тем, что участвующие в переговорном процессе посредники выполняют двоякую роль: осуществляя свою прямую миссию, то есть создание благоприятных условий для поиска решений, они создают также новые проблемы, преследуя интересы своих стран или организаций. С целью выявления причин неразрешимости таких конфликтов был

⁵⁶ Zartman I. W. *Analyzing Intractability* Crocker Ch., Hampson F. and Aall, P. (eds.). *Grasping the Nettle: Analyzing Cases of Intractable Conflict*, Washington, 2005.

⁵⁷ Lax D. and Sebenius J. *The Manager as Negotiator*, New York, 1986.

⁵⁸ Zartman I. W. *Analyzing Intractability*.

проведен сравнительный анализ конфликтов Нагорного Карабаха и Косово. Исследование явствует о том, что в международном праве и в стратегии ведения международных переговоров имеются неиспользованные ресурсы. Предлагаемая новая парадигма и новая стратегия ведения международных переговоров позволит повысить эффективность переговоров, найти пути их решения и предотвратить как начало, так и возобновление вооруженных столкновений между сторонами конфликтов.