

Универзитет “Св. Кирил и Методиј”-Скопје



Филозофски факултет-Скопје

Катедра на УНЕСКО за интеркултурни студии и истражувања

Магистерски студии по меѓународни односи-разрешување конфликти,
дипломатија и човекови права

Магистерска теза

Современата конференциска дипломатија

Кандидат:

Марија Наумова

Ментор:

Проф. Д-р. Љубомир Д. Фрчкоски

Скопје, 2019

Содржина

Апстракт	4
Вовед	5
Хипотетичка рамка	8
Предмет на истражувањето	9
Методологија	9
1.Историја, развој и дефинирање на мултилатералната конференциска дипломатија и што претставува истата	10
1.1 Историски осврт на мултилатералната конференциска дипломатија	10
1.2 Поим и карактеристики на мултилатерална дипломатија	12
1.3 Структура на современиот мултилатерализам и мултилатерално преговарање	13
1.4 Како е дефинирана современата конференциска дипломатија?	14
2.Организација, подготовки и цели на меѓународните конференции	16
2.1 Воведни разговори пред почетокот на преговорите	16
2.2 Цели на меѓународната конференција	18
2.3 Организациска поставеност во конференциската дипломатија	20
2.3.1 Подготовка за конференцијата	20
2.4 Организација на меѓународните конференции	22
2.4.1 Состав на делегацијата	22
2.4.2 Привилегии и имунитети на делегациите при учество на меѓународни конференции	25
2.5 Протоколот на меѓународните конференции	26
2.5.1 Распоред на седење на конференциската маса	28
2.5.2 Техника на работа на меѓународната конференција	32
2.6 Главни органи на меѓународната конференција	33
2.7 Опсег на меѓународната конференција	35
2.7 Големината и членството на меѓународните конференции	36
2.8 Периодичност и должина на меѓународните конференции	38
3.Лидерството на меѓународните конференции	41
4.Преговорите за време на меѓународна конференција	44
4.1 Претпреговарачкиот процес и неговата улога во современата конференциска дипломатија	44
4.2 Аргументирањето во процесот на преговарање, преговарачките техники и тактики и нивниот ефект врз самиот преговарачки процес	49

4.2.1	Што претставува аргументирањето во процесот на преговори	49
4.2.2	Влијанието и ефектот на аргументирањето во меѓународните преговори	53
4.3	Преговарачки тактики и стратегии кои се употребуваат на меѓународните конференции	59
4.3.1	Типови на преговарачки тактики	59
4.3.2	Преговарачката моќ и изборот на преговарачка стратегија	63
5.	Студии на случај во конференциската дипломатија	65
5.1	Конференција за климатските промени 2015 – (United Nations Climate Change Conference 2015 – COP21) и Договорот од Париз	65
5.1.1	Вовед	65
5.1.2	Парискиот договор за климатските промени	65
5.1.3	Национално детерминирани придонеси од страна на Република Македонија или македонски ИНДЦ	67
5.1.4	Што сè преземаат останатите држави за да го ограничат глобалното затоплување на не повеќе од од 2°Ц пропишано во Парискиот Договор	71
5.1.5	Зголемување на амбициите за Парискиот договор за климатски промени	72
5.1.6	Заклучок	73
5.2	Студија на случај – Минхенската безбедносна конференција	73
5.2.1	Мисијата и фокусот на Минхенската безбедносна конференција (Munich Security Conference-MSC)	73
5.2.2	Тематски активности на Минхенската безбедносна конференција	74
5.2.3	Минхенската безбедносна конференцијата 2018 година: “До работ и назад?”	77
6.	Заклучок	80
	Библиографија	82

Апстракт

Главното истражување на мојата магистерска теза ќе биде насочено кон влијанието на мултилатералната конференциска дипломатија врз денешниот свет предводен од феноменот наречен глобализација.

Целта на мојата магистерска теза е да покаже дека во денешниот меѓузависен систем нема место за насилно решавање на конфликти или спорови бидејќи секој чекор проследен со насилство ја загрозува стабилноста на тој меѓузависен систем. Сето ова јасно ни покажува на фактот дека потребни се дипломатски процеси и преговори кои успешно ќе се носат со тешките и комплексни меѓународни проблеми преку ненасилен пат и за истите ќе изнаоѓаат соодветни решенија. Токму поради горенаведеното, мултилатералната конференциска дипломатија вртоглаво брзо се развиваше.

Ефикасноста на конференциската дипломатија, односно на мултилатералната дипломатија во целост е видлива преку многуте усвоени договори и конвенции на различни меѓународни конференции и самити, а во мојата магистерска теза тоа ќе биде прикажано преку неколку студии на случај.

Клучни зборови: мултилатерална дипломатија, конференциска дипломатија, меѓународна заедница, преговори, договори, конвенции, аргументирање, конференција, самит, државни актери, недржавни актери, ентитети.

Вовед

Промените во современата меѓународна заедница започнуваат во периодот од Договорот од Вестфалија од 1648 година, кога започнува и еволуцијата на мултилатералната дипломатија. Еволуцијата на мултилатералната дипломатија се поврзува со развитокот на системот на национални држави, кога се појавуваат еден вид на комплексни меѓудржавни односи кои се карактеризираат со определена меѓузависност.

Меѓународната политика денес се соочува со сериозни проблеми кои не вклучуваат само закани од директни воени конфронтации, туку се јавуваат и безбедносни прашања кои во себе содржат економски, еколошки, терористички, демографски и социјални компоненти и кои налагаат до нивното решение да се дојде преку ненасилен пат односно преку преговори, меѓународни конференции односно решавање на истите по мирен пат.

Светот денеска, соочувајќи се со големиот број на безбедносни закани од најразличен вид како што и претходно нагласив, добива јасна порака дека насилното решавање на дадените меѓународни спорови и конфликти станува еден неефикасен и штетен метод кој многу често и не резултира со пронаоѓање на соодветно решение за одреден меѓународен спор. Сето ова ни укажува на вртоглавото зголемување на важноста на дипломатија, а со тоа и зголемување на важноста на преговарањето кое што се употребува било да е тоа формално во билатерални односи или во рамките на друг вид на дипломатски средби или мултилатерални конференции. Денес, преговарањето претставува единствениот ефикасен инструмент кој може да помогне при решавањето на меѓународните спорови. Сите важни и големи меѓународни проблеми како што се глобалните климатски промени, нуклеарното оружје, социјалните проблеми како и останатите многубројни проблеми со кои меѓународната заедница се соочува секојдневно, се решаваат единствено преку процесот на преговарање со цел подобрување на условите за живот на секоја единка која е дел од меѓународната заедница. Тоа значи дека доколку државите сакаат да бидат успешни во водењето на надворешната политика потребно е да поседуваат дипломати кои ќе бидат искусни професионалци и ќе можат успешно “да се носат” со целиот преговарачки

процес, кој многу често знае да биде исклучително тежок и комплексен. Без водење на “добра дипломатија” и без професионални дипломати, државата нема да успее да ги одбрани националните интереси на својата држава, а неуспехот ја доведува државата до ниво на фрустрација, а тоа секако доведува и до размислување за употреба на сила.

Споредувајќи ја билатералната со мултилатералната дипломатија која е практикувана најчесто на меѓународни конференции, самити и конгреси, можеме да заклучиме дека мултилатералната дипломатија претставува еден многу комплексен феномен. Мултилатералната дипломатија односно мултилатералните преговори се многу поразлични од билатералните, но зошто е тоа така? Најпрво тоа е така затоа што билатералната и мултилатералната дипломатија се разликуваат по бројот на актери, односно кај билатералната дипломатија имаме два актера, додека пак во мултилатералната три или повеќе актери а освен тоа, кај мултилатералната дипломатија многу често, речиси и неизбежно е формирањето на коалиции помеѓу преговарачките страни.

Во принцип, освен што мултилатералната дипломатија многу се разликува од билатералната по бројот на актери, можеме да кажеме дека во мултилатералната дипломатија преговарачкиот процес ги надминува интересите на било која држава поединечно. Имено, во меѓународните процеси, насилството и конфликтите ја загрозуваат стабилноста на целата меѓународна заедница, што значи дека потребни се дипломатски процеси и преговори кои нема да дозволат појава на било какво насилство или воен конфликт на меѓународен план.

Од горенаведеното, можеме да заклучиме дека мултилатералната дипломатија е од исклучителна важност во меѓународната политика па затоа би сакала во следниот дел од овој вовед во мојот магистерски труд да дадам неколку дефиниции за тоа што претставува мултилатералната дипломатија.

Мултилатерализмот според Мајлс Келер (Miles Kahler) претставува “меѓународно владеење” односно глобално владеење на “повеќемина”, а главната цел беше истиснувањето на билатералните дискриминаторски аранжмани за кои се верувало дека ќе ја зголемат моќта на силните над слабите и со тоа ќе го зголемат

меѓународниот конфликт. Во 1990 година Роберт Кеохан (Robert Keohane) мултилатерализмот го дефинира како “практика за координирање на националните политики во групи од три или повеќе држави”¹. Од друга страна пак, Џон Руги (John Ruggie) го елаборираше мултилатерализмот како концепт базиран на “неделивост” и “дифузен реципроцитет (меѓународни односи)” како институционална форма која ги координира односите меѓу три или повеќе држави врз основа на генерализирани принципи и правила кои наложуваат соодветно преговарање без оглед на поединечните интереси и стратешки потреби на секоја од страните².

Денеска, во меѓународната политика многу важна улога играат и меѓународните меѓувладини организации. Во моментот кога целиот свет се наоѓа соочува со мноштво проблеми и предизвици како што се тероризмот, нуклеарното оружје, глобализацијата, климатските промени и низа останати глобални проблеми, Организацијата на Обединетите Нации има и тоа како важна улога во соочувањето на меѓународната заедница со истите. Организацијата на Обединетите Нации со нејзиниот единствен меѓународен и мултилатерален карактер, преку нејзините главни органи, тела, програми и специјализирани агенции, организира акции и конференции за прашањата со кои се соочува човештвото во 21 век, како што се мирот и безбедноста, климатските промени, одржливиот развој, човековите права, разоружувањето, тероризмот, хуманитарните и здравствени вонредни состојби, родова еднаквост и уште многу важни прашања за кои и тоа како е важно да се разговара, преговара и да се пронаоѓаат соодветни решенија за истите.

Според бројот на усвоени конвенции како резултат на мултилатерални конференции и преговори можеме да заклучиме дека Организацијата на Обединетите Нации и тоа како претставува ефикасен фактор во мултилатералната дипломатија и разрешувањето на меѓународни спорови и прашања.

Освен ООН, посебна улога во мултилатералната дипломатија има и Европската Унија, која претставува доброволен ангажман помеѓу 28 држави-членки, кои

¹ Keohane, Robert O. "Multilateralism: An Agenda for Research." *International Journal*, 45 (1990), стр. 731.

² John Ruggie, "Multilateralism: the anatomy of an institution," *International Organization*, 46:3, 1992, стр. 561-598.

одлучиле да се спојат во една меѓународна организација и на тој начин преку преговори и по ненасилен пат да ги решаваат секојдневните спорови и конфликти со кои се соочуваме, а и да ги дефинираат заедничките интереси меѓу нееднаквите преговарачки партнери во Европската Унија.

Во контекст на мултилатералниот карактер на овие две организации, посебна карактеристика е самиот факт што за време на преговорите тие вклучуваат и разни видови на недржавни актери како на пример невладините организации. Тоа укажува дека процесот на преговарање во рамките на овие две организации е далеку посложен од билатералниот преговарачки процес.

Хипотетичка рамка

Хипотезата која ќе се тестира во мојата магистерска теза ќе оди во согласност со прашањето за важноста и влијанието на современата конференциска дипломатија денес, кога целата меѓународна заедница се соочува со безброј спорови и конфликти од најразличен вид.

Општа хипотеза: Современата конференциска дипломатија обезбедува мирно решавање на спорови денес кога насилното решавање на спорови е неефикасен и штетед инструмент за решавање на истите.

Специфични хипотези:

- Позитивното влијание на современата конференциска дипломатија врз одржувањето на мирот и стабилноста во меѓународната заедница
- Успешното решавање на споровите и конфликтите преку разни видови на меѓународни конференции
- Обврзувачките договори и решенија од меѓународните конференции – единствена алатка во процесот на решавање на проблеми на долгорочен план

Предмет на истражувањето

Мојата магистерска теза е организирана во 5 делови:

1. Историја, развој и дефинирање на мултилатералната конференциска дипломатија и што претставува истата

Овој дел се однесува на поимот и карактеристиките на современата мултилатерална конференциска дипломатија, развојот на мултилатералната дипломатија низ годините, структурите на мултилатерализмот и мултилатералното преговарање.

2. Организација, подготовки и цели на меѓународните конференции

Овој дел од мојата магистерска теза се однесува на целосната организација, процесот на подготовка на меѓународните конференции, протокол, конференциски сали и лобија, обврски на Секретаријатот, документациски подготовки, опсег на конференцијата итн.

3. Лидерството на меѓународните конференции

Во овој дел од мојата магистерска теза ќе ги разработам и анализирам различните видови на лидерство кои се јавуваат на меѓународните конференции.

4. Преговорите за време на меѓународна конференција

Овој дел се однесува и го анализира претпреговарањето, преговарањето и неговата улога во современата конференциска дипломатија. Тука се разгледува и аргументирањето и неговото влијание во аргументирачкиот процес, како и тактиките и техниките на преговарање и нивниот ефект во преговарачкиот процес.

5. Студии на случај

6. Заклучок

Методологија

Тезата, главно, ќе користи квалитативна стратегија за истражување. Оттука, ќе ја користи техниката на “bottom-up” пристап. Прво, тезата ќе ја користи анализата на содржината за изворите што доаѓаат во форма на достапни документи, конвенции, статии, извештаи, студии на случај итн. Второ, ќе ја користи техниката на секундарна анализа на податоци, односно податоци како што е на пример

официјалната статистика, од претходно избраните студии на случај. Тезата ќе се обиде да објасни како конференциската дипломатија влијае врз решавањето на актуелните меѓународни спорови, проблеми и конфликти.

1.Историја, развој и дефинирање на мултилатералната конференциска дипломатија и што претставува истата

1.1 Историски осврт на мултилатералната конференциска дипломатија

Дипломатијата претставува водење на меѓународни односи помеѓу национални држави, преку овластени претставници во врска со прашања околу постигнувањето мир, како и прашањата поврзани со економија, култура, трговија, безбедност и останати актуелности со кои се занимава меѓународната јавност.

Мултилатерализмот е феномен кој неодамна се појави. Конструиран е на историски начин, односно во периодот на 20-от век, односно тогаш кога се создадени и најголемиот број на меѓународни организации. Мултилатерализмот претставува еден вид на акција, организација и начин на соработка помеѓу државите во меѓународната заедница.

Иако корените на дипломатијата се појавуваат од појавата на организираното општество, сепак за почеток на дипломатијата како институција се смета периодот од Вестфалскиот договор од 1648 година, бидејќи тој го означува почетокот на европскиот систем на национални држави и ги дефинирал правилата на однесување помеѓу суверени и еднакви држави. Историјата на дипломатијата се дели на “стара” која е карактеристична за 19-от век и “нова” дипломатија која го одбележува 20-от век. “Старата” дипломатија уште е позната и како билатерална дипломатија и таа долго време била под доминација на францускиот систем на дипломатија, кој што пак кодификувал неколку клучни карактеристики на современата дипломатија и тоа: церемонијал и протокол, резидентни амбасадори, тајни преговори и слично³. “Старата” дипломатија функционираше преку вршење на односи врз основа држава-држава преку резидентни мисии односно со

³ Berridge, G.R: “Diplomacy: Theory and practice”, London ; New York : Prentice Hall (1995), стр. 1-9.

резидентниот амбасадор како клучен актер. “Новата” дипломатија се појавува на крајот на 19-от век но, во 20-от век се истакнува во своето најдобро светло. За разлика од “старата”, “новата” дипломатија смета дека дипломатијата треба да биде поотворена во однос на јавноста и тежнеела кон воспоставување на една меѓународна организација која би дејствувала за мирно решавање на меѓународните спорови, но и како сила против појавата на агресија и избивањето на конфликти⁴. По Втората светска војна, трагите на “старата” дипломатија сосема исчезнуваат, па започнува да се чувствува појавата на дипломатската конференција, односно на мултилатералната дипломатија.

Во периодот околу средината на 20-от век, меѓународната сцена станува премногу комплексна за практикување на билатерална дипломатија, па акцентот во дипломатската метода постепено се поместува од дотогаш традиционалниот билатерализам кон мултилатерализам па сето ова според Gerard Ruggie е од исклучителна важност за напредокот на меѓународните односи.

Сосема нова форма беше додадена на институционалниот репертоар на државите во 1919 година: повеќенаменска организација со членки од целиот свет, илустрирана, односно дадена како пример, прво од Лигата на Народите, а потоа од Организацијата на Обединетите нации. Претходните меѓународни организации имале само ограничено членство, определено според моќта, функцијата, или и двете, и тие биле задолжени со специфични високоограничени задачи. За споредба, тоа биле организации засновани врз нешто малку повеќе отколку споделени аспирации, со широка агенда во која големите и малите имале глас даден во согласност со Уставот. Уште повеќе, донесувањето на одлуки во рамките на меѓународните организации сè повеќе станувало предмет на механизмот на гласање, за разлика од изготвувањето нацрти на договори или вообичаеното, односно традиционалното зголемување на моќта, а самото гласање последователно се поместило, во најголемиот број случаи, од почетниот услов за едногласност, што било конзистентно со традиционалниот модел на спроведување на постапките во меѓународните рамки. Кончено, репозиционирањето (до

⁴ Hamilton, K. and Langhorne, R: “The Practice of Diplomacy: Its Evolution, Theory and Administration”, London: Routledge (1995), стр. 137

формални организации) го засилило трендот кој започнал во 19-от век, тренд на мултилатералната дипломатија, за разлика од едноставната билатерална дипломатија, изразено најмногу во форма на “конференциска дипломатија”.⁵

Горенаведеното, ни укажува на фактот дека појавата на мултилатерализмот во институционализирана форма претставува волја за регулирање на споровите и конфликтите по мирен пат, преку преговарање за да се дојде до најдоброто решение за сите засегнати страни. Војните и насилните судири не се веќе дел од опциите за решавање на одреден меѓународен проблем.

1.2 Поим и карактеристики на мултилатерална дипломатија

Мултилатералната дипломатија денеска се смета за едно од најатрактивните научни полиња во меѓународните односи. Билатералната дипломатија која е во суштина се смета за традиционална дипломатија нуди најчесто брзи и успешни решенија кои ги задоволуваат двата ентитети-учесници, но за разлика од неа, мултилатералната дипломатија која е посложена, нуди долгорочни и уште поефикасни решенија кои имаат позитивно влијание врз мирот и стабилноста на целата меѓународна заедница. Заради нејзината комплексност, мултилатералната дипломатија се спроведува преку различни методи во однос на традиционалната билатерална дипломатија.

Денеска, живеејќи со т.н феномен на глобализација, потребна е меѓународна соработка со цел решавање на проблемите кои сите нè засегаат, а знаеме дека на меѓународно ниво секојдневно се соочуваме со сериозни проблеми и предизвици од типот: животна средина, одржлив развој, одржување на мир, човекови права, тероризам, нуклеарно оружје и слично. За решавање на претходно наведените проблеми потребно е меѓународна соработка и активизам, односно глобално управување. Сите горенаведени проблеми и предизвици претставуваат аранжмани за политичко одлучување кои вклучуваат државни и недржавни актери и се карактеризираат со неформални процеси на одлучување. Овие аранжмани на

⁵ Ruggie, G : “ Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form “ (New York: Columbia University Press, 1993), стр.23

глобално управување денес функционираат преку мултилатерален начин на соработка, а со тоа го карактеризираат мултилатерализмот како основен организирачки принцип на денешното глобално управување.

Терминот мултилатерализам претставува соработка и преговарање помеѓу најмалку тројца актери. Во стручната литературата, терминот мултилатерализам е дефиниран како светски систем за решавање на проблеми кои се појавуваат кај повеќе од три ентитети со помош на институции и колективна акција преку процес на состаноци, преговори, склучување на договори и конвенции, но и преку останатите форми на ненасилна интеракција. Денеска, мултилатерализмот има и тоа каква предност пред унилатерализмот и билатерализмот, затоа што според Marie-Claude Smouts мултилатерализмот го претставува универзализмот, еднаквоста и единството на луѓето, неделивоста на просторот и проблемите и иднината на поредокот кој гарантира еден минимум на предвидливост во меѓународните односи и кој ја менаџира иднината.⁶ Една од функциите на мултилатерализмот е да го конструира “заедничкото општо чувство”, а според Gerard Ruggie во неговата основа втемелени се принципите на реципроцитет, неделивост и недискриминација. Принципот на недискриминација ги обврзува сите страни односно сите држави да го исполнат сето она што го договориле со останатите земји-потписници. Принципот на неделивост ги обврзува земјите-потписнички да го сметаат предметот на договорот како неделив, а пак реципроцитетот значи дека сите држави потписници на договорот се одговорни да постапуваат во согласност со тоа што е договорено спрема сите останати држави кои се дел од дадениот договор. Мултилатерализмот, еволуирајќи низ годините, особено со завршувањето на Студената војна се претставува како комплекс од актери кои интервенираат во односите на моќ и тоа преку влади, меѓународни институции и невладини организации.

1.3 Структура на современиот мултилатерализам и мултилатерално преговарање

Благодарение на појавата на голем број меѓународни прашања и проблеми за кои е потребна колективна акција за пронаоѓање на квалитетно решение, се појави

⁶ Smouts, Marie-Claude: Les organisations Internationales, 1995, Paris, A. Collin, стр. 20

еден вид на институционализирана форма на меѓународна соработка која ќе се бави со меѓународните прашања и проблеми. Ваквата институционализирана форма на дејствување во меѓународните односи и употребата на мултилатерални договори се покажала како многу ефикасен и успешен инструмент во меѓународната легислатива. Сето ова водело до појава на меѓународни организации, што претставува основа на функционирањето на меѓународната соработка наречена мултилатерализам.

Мултилатерализмот претставува множество од ентитети и форуми кои што се разликуваат од повеќе аспекти и тоа: членство, структури, правила и функции. Формалното функционирање на мултилатерализмот се базира врз процедуралните правила кои што претставуваат “правила на игра” и кои сите ентитети кои учествуваат се обврзани да ги почитуваат. Секој субјект во мултилатерализмот поседува свои процедурални правила, но мора да напоменеме дека постои и принцип на т.н трансфер на процедурални правила, односно правила кои се префрлаат од еден на друг ентитет, што е најчест случај во рамките на ООН.

1.4 Како е дефинирана современата конференциска дипломатија?

Во почетокот на 1923 година, конференциите биле и тоа како критикувани заради зголемувањето на нивниот интензитет и зачестеност. Така, за некои набљудувачи од традиционалната дипломатија, модерните меѓувладини конференции на Генералното собрание на Обединетите Нации или Советот за безбедност не претставувале дипломатија, туку едноставно губење на време, енергија и пари.

За други пак, таквите конференции претставувале совршена прилика за покажување на дипломатските вештини, но и прилика за постигнување на целите во надворешната политика. Во суштина, еден од првите акти на новите независни држави е да воспостават постојана мисија во Обединетите нации. Дипломатијата е дефинирана како “менаџирање на меѓународните односи со помош на преговори” (Oxford English Dictionary), а од друга страна конференциската дипломатија пак, може да се дефинира како оној дел од управувањето со односите помеѓу владите и меѓувладините организации на меѓународните конференции. Оваа дефиниција не

ги опфаќа само односите меѓу владите, туку и односите помеѓу владите и меѓународните организации чии членови тие се.

На повеќето меѓувладини конференции можеме да сретнеме четири главни актери и тоа:

- Делегации, како претставници на нивните влади
- Секретаријат
- Претседавач(и)
- Разни групи на влади, често делувајќи преку една делегација назначена од групата

Понекогаш, во конференциската дипломатија вклучени се и други актери како на пример:

- Невладини организации
- Формални медијатори, назначени од страните вклучени во спорот, од страна на Генералниот секретар на ООН, од страна на Советот за безбедност или на некој друг начин.
- Неформални фасилитатори (informal facilitators) - пример за неформален фасилитатор е поранешниот американски претседател Jimmy Carter кој интервенираше во Северна Кореја, Хаити и поранешна Југославија.

Во контекст на конференциската дипломатија, преговорите се дефинираат како збир на сите преговори и контакти кои би требало **(i)** да работат во кохезивен дух со цел исполнување на една или повеќе цели на конференцијата, **(ii)** да ги решат споровите или конфликтите што постојат пред конференцијата или кои се појавуваат за време на сесијата. Оваа поопширна дефиниција за преговорите успева да ги опфати сите контакти меѓу делегациите: дебатирање и преговарање околу една ставка во резолуцијата е исто така возможно. Понатаму, оваа дефиниција за преговори не зависи од постоењето на конфликтот, за тој “разговор” да го дефинираме како преговарање. Многу конференции имаат карактер на состанок на одбор на директори, каде многу прашања кои се од интерес на дадена организација или конференција се дискутираат и подлежат на

донесување на одлуки. Процесот на донесување на одлуки, во најдобра можна форма е преговарањето, но проблем е тоа што многу често самите учесници го негираат постоењето на конфликт.

Може да се каже дека Виенскиот конгрес претставување прва голема конференција со бројни карактеристики кои потсетуваат на современите меѓународни конференции: борбата за карактерот на конференцијата, дискусија за тоа кој ќе биде поканет, улогата на “големите сили” vis-à-vis онаа на “малите сили”, прашањето за едногласност, конституцијата на комисиите и прашањето за нивното членство, како и воспоставувањето на “континуирана машинерија” за функционирање и по завршетокот на конференцијата.⁷

Идејата за систематична периодичност на конференциите веќе беше карактеристика во некои од постарите организации како на пример Universal Postal Union, основана во 1875. Конференциската периодичност доби силен импулс со формирањето на Лигата на Народите и Меѓународната организација за трудот кои побараа да се среќаваат доколку има потреба, но најмалку еднаш во годината.

2. Организација, подготовки и цели на меѓународните конференции

2.1 Воведни разговори пред почетокот на преговорите

Преговарањето претставува потрага на можни решенија и договори за даден спор по мирен пат. Преговарањето на меѓународните конференции се одвива помеѓу министерството за надворешни работи и дипломатските мисии преку меѓусебно разбирање и толеранција, а со цел изнаоѓање на решение и зацврстување на односите со спротивната страна.

Преговорите, всушност започнуваат со воведни разговори помеѓу министерството за надворешни работи и дипломатските мисии.⁸ Приоритет на секоја држава е успешно управување на меѓународните односи, преговарање и склучување на

⁷ Nicolson, H.: “*The Congress of Vienna*” (London: Methuen, 1946) ch. 9.

⁸ Johan, R and Serres, J: “*Diplomatic Ceremonial and Protocol: Principles, Procedures & Practices*” (Columbia University Press, 1970), стр. 155

меѓународни договори, а за сето ова е задолжена извршната власт односно посебни оддели кои се задолжени за сето претходно наведено. Министерството за надворешни работи е одговорно за раководењето и постигнувањето успех на меѓународен план, притоа постапувајќи во склад со државните принципи и политики. Кога е потребно да се преговара на меѓународни конференции, нормално е делегациите да бидат предводени од претставници на министерството за надворешни работи бидејќи тие се оние кои се во постојан контакт со странските делегации, во тек се со дадената ситуација, но и (најчесто) поседуваат одлични преговарачки вештини и методи.

Пред да се започнат преговорите, министерството за надворешни работи свикува консултативни средби на кои ќе се дефинираат целите и решенијата кои треба да се постигнат на крајот преговорите, како и ставовите кои делегацијата треба да ги изнесе за време на преговорите. Исто така за време на консултативните средби се дефинираат нацрт-упатства за позициите кои делегацијата ќе ги заземе и црвените линии преку кои нема да се премине.

Кога имаме преговори од технички карактер, преговарањето од страна на министерството за надворешни работи се предава на национална делегација на претставник на министерството што се занимава со дадената проблематика. Но, сето ова не значи дека министерството за надворешни работи нема одговорност за исходот и резултатот од преговорите. Министерството за надворешни работи и понатаму ги организира консултативните средби и тоа е надлежен орган и потписник на инструкциите за работа за време на преговорите. Заради одговорноста која ја носи, министерството за надворешни работи назначува свој претставник во делегацијата, кој ќе биде во својство на придружен член или застапник на МНР.

Во сите типови на преговори, МНР или негов ополномоштен застапник е тој што ги потпишува договорите/спогодбите во име на шефот на државата. Доколку има потреба после потпишувањето, договорот или спогодбата се претставува пред шефот на државата и пред парламентот со цел истата да се ратификува. После ратификувањето на спогодбата таа станува законска па министерството за

надворешни работи покренува административни процеси за нејзино спроведување.

Генерално, овие правила важат и се применуваат за време на билатерални преговори на конгреси или меѓународни конференции. Преговорите и спогодбите кои што се од мултилатерален карактер се многу посложени и се одвиваат со посредство меѓународни организации.⁹

При појава на потешкотии и проблеми за време на преговорите, шефовите на дипломатските мисии се оние кои што се најчесто овластени за решавање на истите и имаат право да зборуваат во името на владата. За време на преговорите, сите делегати и членови на делегацијата се должни да ги почитуваат претходно договорените инструкции и насоки.

2.2 Цели на меѓународната конференција

Постојат различни критериуми за дистинкција на меѓународните конференции, некои од нив се разликуваат поради специфични организациски или човечки карактеристики, но наједноставниот начин за разликување на конференциите е врз основа на нивните цели. Доколку сакаме да направиме широка поделба на конференциите, можеме да кажеме дека тие се делат на *советодавни, законодавни и неформални*, но има случаи кога една конференција ги покрива истовремено трите поделби:

- *Советодавната конференција* се концентрира на општи дискусии и размена на гледишта на одредени теми
- *Законодавната конференција* се обидува да даде препораки до владите или донесува одлуки кои се обврзувачки за владите
- *Неформалната конференција* има за цел размена на информации за одредени прашања

⁹ Johan, R and Serres, J: "Diplomatic Ceremonial and Protocol: Principles, Procedures & Practices" (Columbia University Press, 1970), стр. 155-157.

Доколку разработуваме подетална диференцијација на цели на конференцијата, ги добиваме следниве осум категории на цели на конференцијата:¹⁰

- i. Да служи како форум за општа дискусија за пошироки или специфични прашања
- ii. Да се направат необврзувачки препораки до владите или меѓународните организации

Овие две цели може да се пронајдат на годишните конференции на главните органи на Обединетите нации и нивните специјализирани агенции, Генералното собрание на ОН, Економскиот и социјален совет на ОН, Собранието на Светската здравствена организација, пленарните конференции на Меѓународната организација на трудот, FAO, UNESCO, WMO, ITU, кои претставуваат форум за општа дискусија за одредени прашања, но и можност за усвојување на необврзувачки препораки кои се дадени до владите.

- iii. Да се донесуваат одлуки кои се обврзувачки за владите
- iv. Да се донесуваат одлуки или инструкции до секретаријатот на дадена меѓувладина организација

Овие две цели може да се најдат на периодични пленарни конференции споменати под точките (i) и (ii).

- v. Да преговара и да изготви договор или друг официјален меѓународен инструмент

Пример за овој вид на цели на конференцијата е конференцијата од Сан Франциско во 1945 година, која го изготви текстот за Повелбата на Обединетите нации.

Конференциите што се занимаваат со формирање на нова организација и изготвување на статутот, обично се соочуваат со низа одделни, препознатливи прашања од значителна важност, како што се:

- критериуми за членство
- правила за гласање

¹⁰ Kaufmann, J: *“Conference Diplomacy: An Introductory Analysis”*, Springer; 1970, стр. 11-16

- односите со постоечки организации кои работат на исти или сојузни полиња
 - овластувањата на новите органи кои ќе управуваат со новата организација или програма
- vi. Да се обезбеди меѓународна размена на информации
- Сите меѓународни конференции вклучуваат размена на информации до различен степен. Тука спаѓаат меѓувладините конференции кои се специјално организирани за размена на информации за одреден предмет или серија поврзани теми, па дури и приватни научни конгреси.
- vii. Да се обезбедат доброволни придонеси за меѓународни програми
- viii. Разгледување на прогресот на веќе постигнат договор

Секако, некои конференции имаат повеќе различни цели.

2.3 Организациона поставеност во конференциската дипломатија

Организационата поставеност во конференциската дипломатија се дели на:

- 1) Подготовка за конференцијата
- 2) Организирање на конференцијата
- 3) Протокол
- 4) Обврски на секретаријатот
- 5) Конференциски сали и лобија
- 6) Опфат на конференцијата
- 7) Големина и членство на конференцијата
- 8) Периодичност и должина на конференцијата
- 9) Гео-климатски аспекти
- 10) Хиерархиска позиционираност на конференцијата

2.3.1 Подготовка за конференцијата

i. Општа подготовка

Подготовката на конференцијата е сериозна и професионална работа. Без добри општи подготовки (дури и оние наједноставните подготовки кои вклучуваат телефон, факс и компјутерски врски) тешко е да се избегнат

хаос, конфузија, а можен е и комплетен неуспех на конференцијата. Затоа многу е важно сериозно да се пристапи во подготовката на конференцијата.

ii. Преговарачки подготовки-дневен ред

Колку добро една конференција ќе биде подготвена зависи од претпреговорите или од претходните преговори, доколку за тоа станало збор на некоја претходна конференција.

За конференциите кои спаѓаат во преговарачката категорија, односно конференции на кои треба да се постигне одреден договор, неопходно е да се одржи серија на претпреговори помеѓу големите сили чија поддршка се смета за неопходна. Таков вид на претходно договарање се одвива преку серија на состаноци на подготвителни комитети, понекогаш дополнети со размена на дипломатска кореспонденција или билатерални средби. Исто така, може да се одржат и групни состаноци на земји-истомисленички за да ги подготват позициите кои ќе ги заземат за време на конференцијата.

Подготовката на дневниот ред е од исклучително значење.¹¹ Екстремно долгиот дневен ред има тенденција да ја намали ефикасноста на конференцијата, а пак пократкиот дневен ред ја зголемува ефикасноста на истата. Генералното собрание на ОН можеме слободно да кажеме дека “страда” од т.н “бескраен” дневен ред каде исти точки многупати се повторуваат, а мал број се бришат. Но, покрај сето ова, краткиот дневен ред не гарантира дека конференцијата ќе биде со одлична ефикасност.

Идеално би било кога мултилатералната конференција има дневен ред чии точки одговараат на главните прашања што треба да се разгледуваат. Доколку пак сите проблеми се ставени во иста “кошница”, прашање е колку проблеми би се појавиле и колку време би се изгубило за секое потпрашање. Добро организираниот дневен ред го прави процесот повеќе транспарентен, но и помага да се постигне целосен баланс на конференцијата со што би се добило доволно време за разработка, подготовка на говори и дискусија за секоја точка од дневниот ред.

¹¹ J. Sizoo and R.Th. Jurrjens, *CSCE Decision-Making: The Madrid Experience* (Dordrecht: Martinus Nijhoff Publishers, 1984) ch. 5.

iii. Документациска подготовка

Документациската подготовка може да биде “слаба” или “силна”. “Слаба” ја нарекуваме кога документите потребни за конференцијата се достапни кратко пред или за време на конференцијата, така што делегатите немаат доволно време истите добро да ги проучат. “Силна” документациска подготовка можеме да ја наречеме кога документите им се достапни на делегатите неколку седмици пред почетокот на конференцијата. Јасно е дека добрата, односно навремената документациска подготовка е од клучно значење за да имаме успешна конференција.

2.4 Организација на меѓународните конференции

Повеќето меѓународни конференции поделени на т.н под-организациони единици како што се пленарни состаноци, комитети (отворени за сите учесници на конференцијата), поткомитети (со ограничен пристап за членство) и работни групи. Успехот или неуспехот на конференцијата ќе зависи од активноста и работата на овие комисии. Роковите за исполнување на дадена задача, од страна на претседателот е од особено значење. Оптималниот број на комитети на конференцијата е оној кој ќе даде максимална ефикасност и успех на конференцијата. Премногу комитети или под-комитети ќе дадат еден вид ефект на “задушвање”: трчање на делегатите од еден состанок на друг, презафатеност, како и неодлучност на кој состанок да се даде приоритет. Колку е подолг дневниот ред на конференцијата, толку е поголема потребата за комитети или под-комитети кои заеднички ќе работат на пленарните сесии.

2.4.1 Состав на делегацијата

-Делегати

Пред да се започне со преговорите, владите меѓусебно се известуваат за составот на делегациите и за рангот на секој делегат¹². Постои можност составот на делегациите да се изменува со повлекување или додавање на делегати, но за да се

¹² Johan, R and Serres, J: “*Diplomatic Ceremonial and Protocol: Principles, Procedures & Practices*” (Columbia University Press, 1970), стр. 157.

случи тоа потребно е претходно да се извести другата влада за да се избегнат непријатности при одредување на протоколарното место на делегатот. Кога се работи за средби од мултилатерален карактер, тогаш секоја делегација го испраќа составот на својата делегација на државата-домаќин.

Во зависност од рангот на кој му припаѓаат, членовите на делегацијата добиваат титула “делегат”, “член на делегација” или “експерт”. Титулата “делегат” ја добива личноста која има улога на гласноговорник, а пак титулата “член на делегација” и “експерт” ја добиваат стручните лица, односно оние кои учествуваат во работата на делегација, дејствуваат во својство на гласноговорници во комисији и одбори на кои се расправа за предложени текстови.

-Шеф на делегација

Секоја делегација има свој шеф. Сите шефови на делегации кои учествуваат на било која меѓународна конференција препорачливо е да бидат од ист ранг, со што се гарантира нивниот авторитет. Најчесто, шефовите се избираат помеѓу службениците од повисок ранг кои се одлично запознаени со надворешната политика на својата држава, но кои исто така имаат искуство и богати познавања од меѓународните конференции. Потребно е и да ги познаваат процедурите на конференциите, но и методите на преговарање, помирување и постигнување договор по мирен пат. Неопходно е шефот на делегацијата да има познавање на најмалку еден странски јазик, најдобро е да го познава оној на кој ќе се одвива конференцијата.

-Секретар

Секоја делегација има однапред определен секретар. Секретарот најчесто е службеник од министерството за надворешни работи или од некое стручно министерство. Одговорен е за комуникацијата помеѓу делегацијата и организаторите, како и за дистрибуцијата на документите и материјалите, подготовка на дневниот распоред, водење на записник и подготовка на извештај од конференцијата.

-Член на делегација

Членови на делегација се лица кои се службеници од министерството за надворешни работи или од некое од техничките министерства. Сите членови на делегација е потребно да бидат добро запознаени со детали од меѓународните односи бидејќи ним им се доверуваат многу важни задачи.¹³ Познавањето на најмалку еден странски јазик кај делегатите е неопходно заради успешно извршување на задачите за време на конференциите. Денес, поради големиот број на меѓународни конференции, голем број од владите се соочуваат со проблем да изнајдат доволен број искусни и квалитетни делегати од министерството за надворешни работи кои би ги извршувале тековните административни работи во министерството но и би биле дел од делегациите за време на меѓународни конференции, па заради таквиот проблем се поголем број службеници од техничките министерства стануваат делегати. Тоа денес претставува сериозен проблем, затоа што најчесто тие се недоволно подготвени и немаат доволно големи познавања од областа на меѓународните односи. Најважната задача на делегатот е да се погрижи постигнатите договори да бидат заклучени, со сите потребни гаранции и да можат да бидат квалитетно спроведени на дело.

-Експерти

Експертите претставуваат лица кои се претставници од министерствата кои учествувале во подготвувањето на конференцијата и упатството од шефот на делегацијата.¹⁴ Присуството на експертите претставува гаранција за стручност на делегацијата. Тие се задолжени да внимаваат да не се доведат во прашање интересите за кои тие се повикани во својство на стручни лица на конференцијата. Експертот ги следи преговорите, а негова задача е со неговата стручност и познавање на фактите да ја надгледува примената на постигнатиот договор.

¹³ Johan, R and Serres, J: *"Diplomatic Ceremonial and Protocol: Principles, Procedures & Practices"* (Columbia University Press, 1970), стр. 158

¹⁴ Johan, R and Serres, J: *"Diplomatic Ceremonial and Protocol: Principles, Procedures & Practices"* (Columbia University Press, 1970), стр. 159

2.4.2 Привилегии и имунитети на делегациите при учество на меѓународни конференции

Делегациите односно странските делегации кои учествуваат на меѓународни конференции добиваат голем број привилегии, олеснувања и имунитет со што им се олеснува патот до успешното извршување на задачите за кои се задолжени.¹⁵ Земјата-домаќин кога е потребно им овозможува посебен третман на делегациите исто како да се членови на дипломатски мисии, односно:

- Имуитет и олеснувања кои се однесуваат на личниот багаж и автомобилот
- Личен имунитет и имунитет од јурисдикција, имунитет од апсење и од покренување обвиненија за време на извршувањето на должноста
- Исклучување од секакви формалности за пријавување кои пак се задолжителни за сите други странски државјани
- Неповредливост на сите лични документи и материјали кои со себе ги носат
- Имуитет од одземање и заплenuвање на личниот багаж
- Имаат право на користење на шифри, како и размена на запечатени писма по дипломатска и редовна пошта.

Државите низ кои поминуваат делегациите, за да стигнат до државата каде се одржува конференцијата, се должни да им овозможат сите членови на делегацијата, но и на нивните придружници, вклучително и нивните сопружници, како и на нивниот багаж секаков вид на олеснување за време на транзитот.

Олеснувањата се однесуваат на следното:

- Пасоши

Кариерните дипломати, кои се јавуваат како членови на делегацијата најчесто поседуваат дипломатски пасоши со кои што имаат загарантирано олеснително преминување на граничните премини. Со дипломатскиот пасош тие исто така имаат загарантирано пристојно постапување од страна на полицијата и царинските службеници. Доколку за одредена дестинација на делегатот му е

¹⁵ Johan, R and Serres, J: "Diplomatic Ceremonial and Protocol: Principles, Procedures & Practices" (Columbia University Press, 1970), стр. 162-163.

потребна виза, со дипломатскиот пасош истата моментално ја добива. Останатите членови од администрацијата кои не поседуваат дипломатски пасоши, добиваат патни исправи кои се нарекуваат “посебни пасоши” со кои им се овозможува еднакви олеснувања како и на дипломатите. И покрај патните исправи како што се дипломатскиот пасош и посебниот пасош што дипломатите ги добиваат, тие поседуваат и документ кој претставува доказ дека тие патуваат во официјална мисија.

- Царински олеснувања

Дипломатскиот или посебниот пасош му овозможува на делегатот минување на царинската контрола без потешкотии и задржувања. Најдобро е однапред да се известат царинските служби за пристигнувањето на делегатите, за да царинските службеници добијат упатства и инструкции за соодветно постапување со истите.

2.5 Протоколот на меѓународните конференции

i. Процедурални правила

Повеќето меѓународни конференции работат според одредени процедурални правила, иако постојат и случаеви каде што ваков вид правила не постојат. За периодичните конференции, како што се оние на органите на ОН, процедуралните правила постојат во форма на трајни, достапни документи, кои се од време на време ревидирани. Кога се работи за ad hoc конференции, нацрт од процедуралните правила изготвени од оној кој што е одговорен за свикување на конференцијата или поднесени од секретаријатот, се разгледуваат сè до нивното усвојување.

Повеќето процедурални правила ги опфаќаат следниве теми:

- Општа организација на состанокот
 - Датум и место на состанокот
 - Начин на одобрување на дневниот ред
 - Состав и ингеренции на делегациите
 - Официјални јазици

- Дали состаноците се отворени или затворени; кои записи се чуваат
- Должности на секретаријатот
- Општи и специфични овластувања на претседателот
 - Отворање и затворање на состаноците
 - Одржување на редот
 - Почитување на правото на збор
 - Процедурални предлози
 - Објавување и затворање на листите на говорници
- Специфични права на делегатите
 - Право на процедурална промена
 - Право на давање одговор на друг делегат
- Методи на давање на предлози и донесување на одлуки
 - Начин на поднесување на предлози и измени
 - Право на глас и обезбедување на мнозинство
 - Методи и броење на гласовите; Правила на однесување за време на гласањето
 - Правила за одржување избори

Од исклучително значење за конференцискиот дипломат е тој да биде свесен за актуелната процедурална ситуација, која е одредена од содржината на правилата за постапување и начинот на кој истите се применуваат.

ii. Протокол

Во билатералната дипломатија протоколот го регулира пресеансот на дипломатските мисии и разни други формални детали кои имаат важна улога. Во мултилатералната дипломатија, протоколот во “застарена” смисла е отсутен. Сместувањето на делегациите, каде тие ќе седат е регулирано по азбучен ред (англиски азбучен ред во Њујорк, француски во Женева). Пред почетокот на Генералното собрание на ОН се одлучува која земја да го заземе централното место, првиот ред во собраниската сала во однос на другите делегации кои се подредени по азбучен ред. Таквата организација на делегациите е искористена

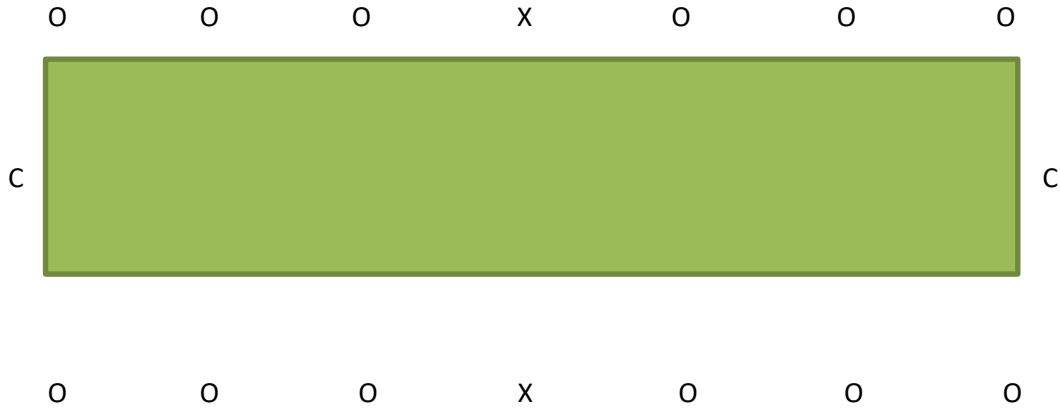
формално при седнувањето на маса за време на ручеците или вечерите во однос на домаќинот. Секретаријатите на повеќето меѓународни организации вклучуваат и канцелариски протокол (office protocol), кој им помага на постојаните мисии при различните видови на активности кои се одржуваат за време на конференцијата.

2.5.1 Распоред на седење на конференциската маса

Распоредот на седење на конференциската маса е секогаш однапред договорен со секретарите на секоја од делегациите и тоа е така за да на секоја земја и се овозможи еднаков третман.¹⁶ Местата на кои ќе седи секој член на делегацијата е означено со картичка на која стои името на секој член.

На *билатералните конференции*, односно за време на состаноци на кои учествуваат само две делегации, истите седнуваат една делегација наспроти друга на традиционална маса која е прекриена најчесто со зелена прекривка. Шефовите на секоја од делегациите се сместени на средината на масата и седат на столови кои се со висок потпирач. Шефовите на делегациите пред себе ги имаат сите документи и додатоци кои секретарите ги сметале за неопходни. Секретарите се сместени на краевите на масите. Целата организација и распоредот на седење на конференциската маса при билатерални средби е прикажано на Слика 1.

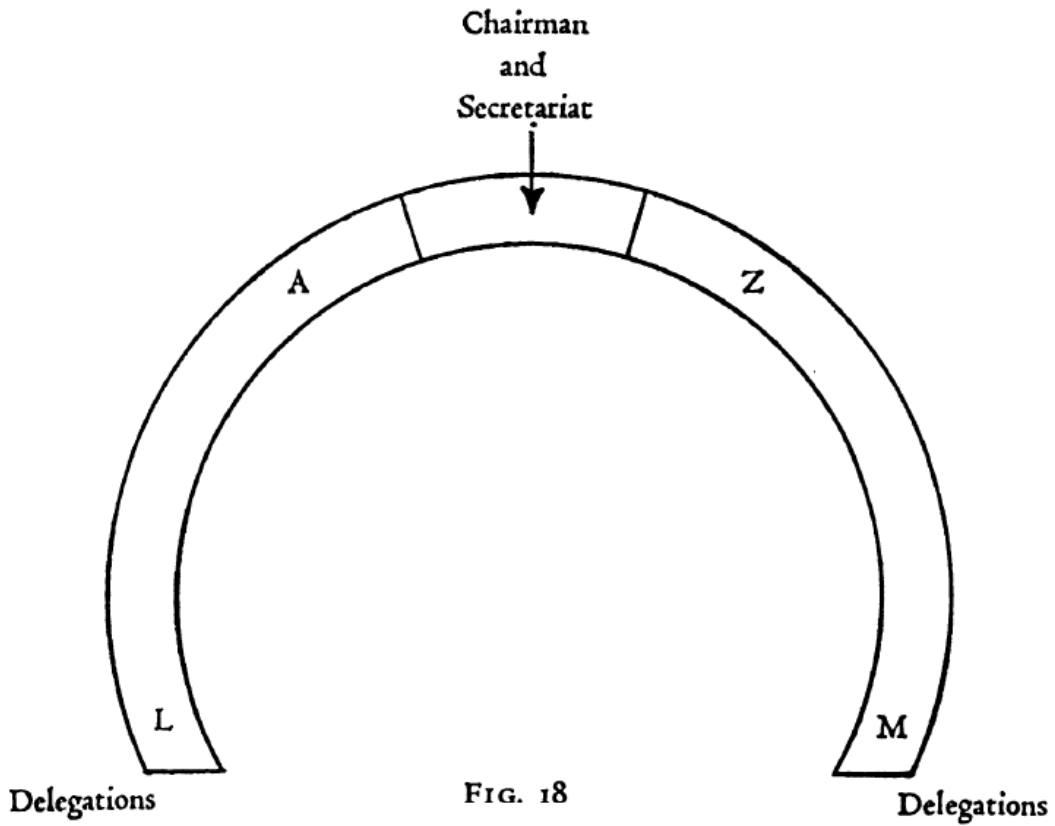
¹⁶ Johan, R and Serres, J: "Diplomatic Ceremonial and Protocol: Principles, Procedures & Practices" (Columbia University Press, 1970), стр. 164-167



Слика 1

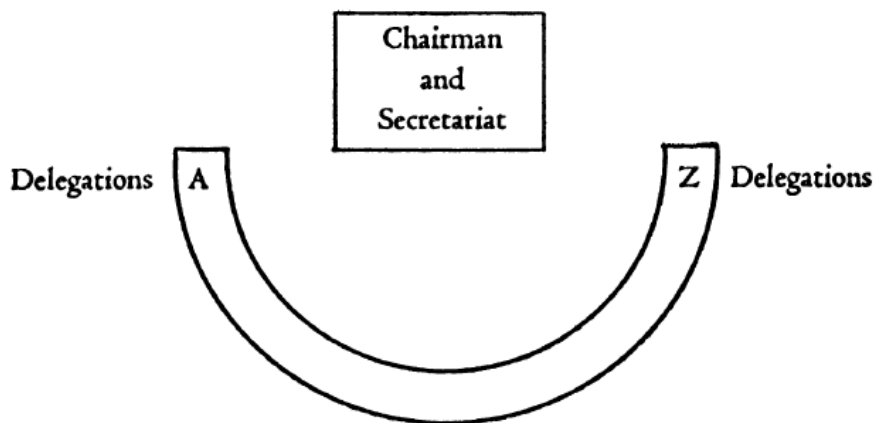
(Преземено од “Дипломатски церемонијал и протокол” – Џон Р.Вуд; Џин Серес)

Во случајот кој нас повеќе не интересира, односно мултилатералните средби (конференции/самити), распоредот на седење на конференциските маси зависи од обликот и изгледот на салата каде средбата се одржува. Распоредувањето на делегациите е организиран според однапред одредени правила на конференцијата или обичаите на организацијата, или по азбучен ред. Многу често се остава една празна страна во салата за да учесниците на конференцијата можат комотно да се движат низ салата при поделба на документацијата и материјалите. Овој вид на распоред е прикажан на слика 2 и 3.



Слика 2

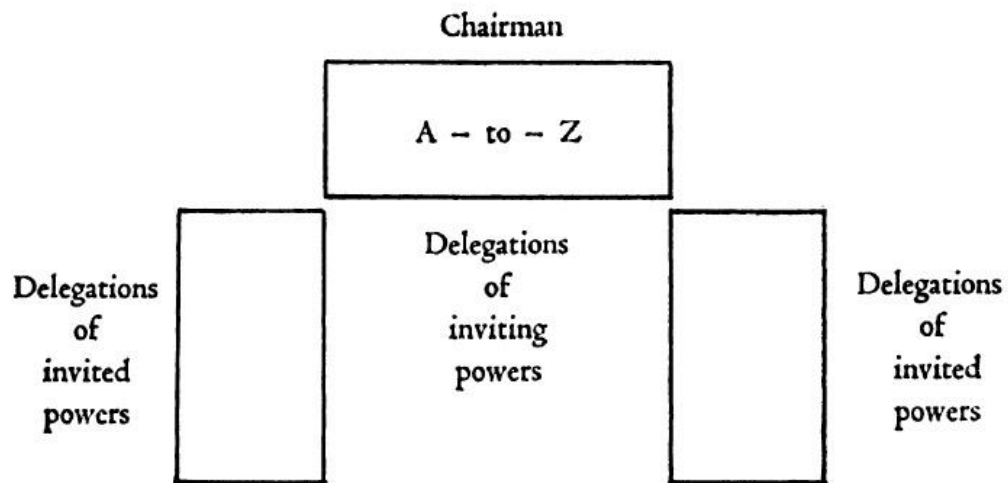
(Преземено од “Дипломатски церемонијал и протокол” – Џон Р.Вуд; Џин Серес)



Слика 3

(Преземено од “Дипломатски церемонијал и протокол” – Џон Р.Вуд; Џин Серес)

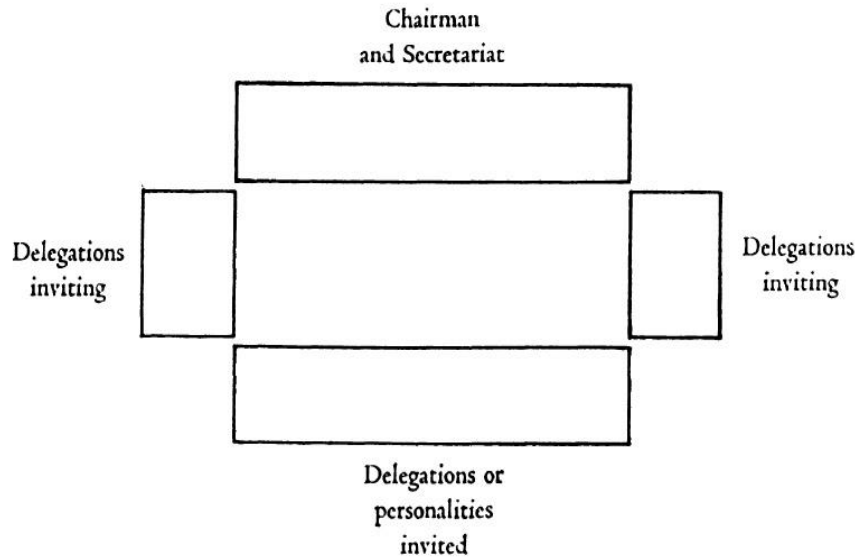
Понекогаш се јавува потреба за време на конференцијата, од најчесто политички причини да се одделат домаќините од повиканите делегации и тоа се распоредува на следниот начин и е прикажано на слика 4.



Слика 4

(Преземено од "Дипломатски церемонијал и протокол" – Џон Р.Вуд; Џун Серес)

На крај, доколку делегациите на земјите-домаќини, односно делегациите кои ја свикале конференцијата очекуваат претставници или стручни организации од други земји, може да се направи распоредот прикажан на слика 5.



Слика 5

(Преземено од “Дипломатски церемонијал и протокол” – Џон Р.Вуд; Џин Серес)

2.5.2 Техника на работа на меѓународната конференција

Почетокот на меѓународната конференција се означува со чинот на свеченото отварање. На свеченото отварање присуствуваат сите поканети делегации, но и набљудувачи и гости. Меѓународната конференција ја отвара најчесто претставник од земјата-домаќин, односно министерот за надворешни работи, премиерот, висок функционер од владата или во одреден број на случаи шефот на државата, во зависност од тоа која е темата и нивото на конференцијата. Како и да е, конференцијата ја отвара висока државна личност. Доколку се работи за конференција на шефови на држави, тогаш конференцијата ќе биде отворена од шефот на државата-домаќин, доколку се работи за конференција на министри за надворешни работи, истата ќе биде отворена од министерот за надворешни работи на земјата-домаќин, а доколку се работи за конференција од технички карактер тогаш таа ќе биде отворена од страна на министерот или висок функционер од владата кој е на чело на ресорот од чија што област е и темата на конференцијата. Свеченото отворање, односно свечената седница, освен од протоколарен се состои и од работен дел. Работниот дел на седницата се содржи од избор на секретар или

претседател на конференцијата. Претставник на државата-домаќин или пак генералниот секретар на меѓународната организација (во случај кога меѓународна организација ја организира и свикува конференцијата) заседава со седницата и ја врши должноста на претседател додека не се избере истиот и додека не се изврши конституирање на конференцијата. Кога сите овие работи ќе се завршат, односно ќе се направи избор на претседател и секретаријат, на ред доаѓа прифаќањето на дневниот ред и процедуралните правила.

2.6 Главни органи на меѓународната конференција

Изборот на вистинскиот човек на функцијата претседател на конференцијата е еден од најважните фактори за тоа колку успешно ќе тече конференциската работа. Функцијата претседател на конференцијата претставува чест, но и задача која во себе носи голема одговорност. Задачите на претседателот се несомнено сложени и бараат од него вештини за брзо и мирно надминување на спорови, доближување на гледиштата на делегатите, изнаоѓање решенија во спорни ситуации. Можеме слободно да заклучиме дека од стручноста и вештините на претседателот зависи текот на конференциската работа и самиот успех на конференцијата. Освен претседателот, се прави и избор на потпретседатели на конференцијата, генерален секретар, известувач како и претседатели на главните комитети на конференцијата. Потребно е, сите функции да бидат правилно распределени помеѓу делегациите, односно секоја делегација да добие некоја функција со цел да се прикаже визија за еднаквост, рамноправност и демократија. Рамноправната поделба на функциите овозможува и контрола врз работата и донесувањето одлуки, но и спречување на злоупотреба на функцијата и носење одлуки кои би биле во полза само на една држава.

→ Претседателство

Претседателството на конференцијата е составено од потпретседателите (кои најчесто се 5, но може да бидат и повеќе), секретарот, претседатели на комитетите за верификација на акредитациите, редакциски комитет, записничари, претседатели на работните комисии. Претседателството има за задача да се состанува на одреден временски период и да му помага на претседателот да ја води конференцијата. Претседателството е должно во

услови на потешкотии и спорови за време на конференцијата, да му помогне на претседателот истите полесно и побрзо да ги реши.

→ *Секретар*

Секретарот е шеф на административниот оддел на конференцијата. Тој има за задача да се грижи за материјалите за конференцијата на секоја делегација, како и за нивна дистрибуција.

→ *Комитет за верификација на акредитациите*

Секоја делегација, односно сите членови на делегацијата потребно е да поседуваат акредитации, со што докажуваат дека се овластени да дејствуваат во својство на својата земја. Кога имаме мали конференции верификацијата на акредитациите оди брзо и лесно, но кога имаме големи конференции каде учествуваат повеќе од 100 земји, потребен е комитет за верификација на акредитациите кој преку секретаријатот ги добива полномоштвата на делегатите, па потоа објавува извештај. Комитетот е должен да ги верифицира акредитациите и да поднесе извештај максимум 24 до 48 часа пред конференцијата, за да се знае дали документацијата на сите делегати е уредна. Делегатите без уредна документација не може да учествуваат на конференцијата.

→ *Редакциски комитет*

Редакцискиот комитет има за задача да ги редактира текстовите на усвоение спогодби и договори. Улогата на редакцискиот комитет не е политичка, туку техничка. Редакцискиот комитет не смее да ја менува суштината на текстот, туку да ја усогласи, синхронизира и хармонизира терминологија во текстот и тоа на повеќе јазици.

→ *Генерален известувач*

Работата на генералниот известувач се состои од изготвување на резиме од конференцијата и со тоа објаснува кои одлуки се донеле/усвоиле на конференцијата и за што се дебатирало на конференцијата.

2.7 Опсег на меѓународната конференција

Постои многу важна разлика помеѓу конференциите кои се концентрираат на еден специфичен, конкретен предмет, како што била Светската Административна Радио конференција ITU (Женева, 1967), која се занимаваше со прашања поврзани со т.н поморска мобилна служба (особено радио регулативите за бродови и крајбрежни станици), и оние конференции кои се со широк опсег на предмети, како на пример Економско-Социјалниот Совет или повеќето од комитетите на Генералното Собрание на ОН. Генерално, многу е полесно да учествувате на конференција со една или неколку точки на дневен ред бидејќи тогаш се концентрирате на еден специфичен проблем, отколку на конференција со неисцрпен број на точки на дневен ред.

Обемот на конференцијата е во корелација со нејзиното времетраење, односно конференција која е со поголем опсег односно поширок дијапазон на теми и проблеми кои ќе се разработуваат, има потреба од повеќе време отколку конференција концентрирана на една специфична тема.

Во следната табела е прикажана поделбата на конференциите во зависност од нивниот опсег:

<i>Широк опсег</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Генералното собрание на ОН – Годишни пленарни конференции на специјализираните агенции на ОН – Советот за безбедност при ОН – Економско-Социјалниот Совет при ОН
<i>Специфичен опсег</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Годишни состаноци на регионалните економски комисии при ОН – Преговарачки конференции на тема: Меѓународното поморско право, Конвенција за хемиско оружје, продолжување на договорот за забрана на употреба на нуклеарно оружје итн.

Табела 1 – Поделба на конференциите врз основа на нивниот опсег

Обемот на конференцијата има сериозни импликации врз дадената организација, составот на делегациите како и врз должностите на претседавачот и секретаријатот, кои секако ќе имаат поголеми и покомплицирани должности доколку конференцијата е од широк карактер.¹⁷

2.7 Големината и членството на меѓународните конференции

Според големината, меѓународните конференции може да се поделат на следниот начин:

- **Мала** конференција-до 20 делегации (на пример Советот за безбедност при ОН)
- **Средна** конференција-од 20 до 60 делегации (на пример Економско-Социјален Совет при ОН)
- **Голема** конференција-над 60 делегации (на пример Генералното Собрание на ОН)

¹⁷ Kaufmann, J: "Conference Diplomacy: An Introductory Analysis", Springer; 1970, стр. 45-48

Оваа поделба на конференциите според нивната големина е современа поделба. Во минатото, пред педесетина години, конференција со 60 учесници се сметала за многу голема конференција, но големината на конференциите со текот на годините продолжила да расте. Примери за ова се светските конференции за глобални прашања, организирани од страна на Обединетите нации, кои станаа големи настани како на пример: UNCED, Конференцијата на ОН за животна средина и развој (Рио де Жанеиро, 1992), Конференцијата за човекови права (Виена, 1993), Конференција за популацијата и развојот (Каиро, 1994), како и Социјалниот самит (Копенхаген, 1995).

Во повеќето случаи, голема конференција значи намалена ефикасност на конференцијата. Меѓутоа, постојат бројни исклучоци кои покажуваат дека голема конференција може да биде и тоа како ефикасна, додека пак мала конференција да биде неефикасна. Пленарната конференција на ВМО, која се одржува еднаш на четири години е одличен пример за голема, но ефикасна конференција.

Бидејќи во денешно време повеќето конференции се одржуваат под покровителство на одредена меѓународна организација, прашањето за учество на истата се решава или со помош на статутот на организацијата или со други основни организациони инструменти, или пак со *ad hoc* одлука на меѓународната организација. Во резолуциите на Генералното Собрание на ОН, најчесто се потврдува условот дека учеството на конференцијата ќе биде отворено за било која членка на Обединетите нации и нејзините специјализирани агенции.

Статусот набљудувач на конференцијата, исто така е решено со помош на статутот на организацијата или со други основни организациони инструменти, или пак како што погоре кажавме со *ad hoc* одлуки. Во системот на Обединетите Нации има многу состаноци/конференции каде што учеството е ограничено, но спротивно на тоа, истите се отворени доколку земјите сакаат да учествуваат со статус-набљудувач.

При организацијата на конференцијата, посебен проблем може да се јави кога земјата каде што конференцијата ќе се одржува одбива да даде виза на

делегациите на земји кои таа не ги признава. Во таков случај, може да се случи да има промена на државата за одржување на конференцијата.

На конференциите, покрај владини делегации, учествуваат и многу други конференциски претставници на други меѓувладини организации. Договорите меѓу Обединетите нации и специјализираните агенции предвидуваат заедничко право на присуство на состаноци/сесии/конференции. Штом се дискутираат работни програми или прашања од директен интерес за нив, специјализираните агенции ќе учествуваат активно во неформални дискусии, давајќи понекогаш и свои предлози.

Одредени организации-на пример Лигата на Арапските држави, Европската Унија-добија статус на постојан набљудувач во Генералното собрание на ОН преку специјални резолуции на Генералното собрание. Важно е да се напомене дека и невладините организации учествуваат на повеќето меѓународни конференции.

2.8 Периодичност и должина на меѓународните конференции

Периодичноста и должината на конференцијата се тесно поврзани. Конференцијата што се одржува на помали интервали обично не трае многу долго, додека конференциите кои се одржуваат еднаш годишно или еднаш на четири години, може да траат доста долго, дури и по неколку недели. Иако постои врска помеѓу периодичноста и должината, понекогаш се права напори за редуцирање на времетраењето на конференцијата, како на пример годишната пленарна сесија на Светската здравствена организација е редуцирана на времетраење од две недели.

i. Периодичност

Конференциите имаат со свој сопствен статут пропишана периодичност. Доколку периодичноста не е пропишана со статут или со друг меѓународен инструмент, од суштинско значење е да ја имаат поддршката од големите сили за одредување на периодичноста на одржување на конференцијата.

Во табелата што следува прикажана е периодичноста на повеќе видови конференции:

<i>Периодичност</i>	<i>Пример</i>
Целосен ad hoc; само една предвидена конференција, без посебно очекување за нејзино повторување	Конференција на ОН за примена на науката и технологијата во помалку развиените земји, 1963
Повторување, бидејќи правен инструмент не може да биде испреговаран само на една единствена конференција	Конференции за законот за морињата, 1958, 1960, 1973-82
Периодичност (на пр. годишна) регулирана врз основа на статут или со некоја друга одлука на меѓународната организација	Пленарна конференција на сите членки на специјализираните агенции
Нема специфична периодичност, се одржуваат средби тогаш кога е потребно	Советот за безбедност при ОН
Самоопределена периодичност	Конференција за разоружување Глобални конференции на ООН

Табела 2 – Периодичноста кај меѓународните конференции

Откако периодичноста на одредена организација е утврдена, многу е тешко да се направи промена во фреквенцијата на нејзините состаноци. Затоа е важно кога се започнува со некоја нова конференција да се започне со мал број на состаноци, бидејќи многу е полесно да се зголеми фреквенцијата на состаноци доколку е потребно, но многу е потешко истата да се намали и да се промени веќе стекнатата рутина.

Датумот кога започнува дадена конференција многу често е традиционално утврден, така на пример Генерално собрание при ОН вообичаено започнува на третиот вторник во септември; Конференцијата на ILO започнува првата среда во

јуни);). Во останатите случаеви, датумот за почеток на конференцијата го одредува повисоко тело или извршен орган.

ii. Должина на меѓународните конференции

Временскиот фактор игра важна улога во конференциската дипломатија, поради временското ограничување својствено за секоја конференција. Искуството вели дека не е можно да се воспостави автоматска и општа валидна каузална врска помеѓу должината на конференцијата и нејзиниот степен на успех или неуспех.

Јасно е дека претседавачот, претседателот, потпретседателите, делегатите и сите учесници на конференцијата, треба да ја организираат својата работа и обврските според времето со кое располагаат. Конференциите со прилично “набиена” агенда која трае една недела, потребно е веднаш после отворањето на конференцијата внимателно да ги распредели точките по кои ќе расправа во деновите кои им стојат на располагање. Еднонеделните конференции обично траат пет дена, со можност за продолжување до сабота, а многу ретко до недела. На еднонеделните конференции, на крајот на четвртиот ден многу често се јавува проблем, односно во тој момент учесниците на конференцијата стануваат свесни дека се наоѓаат во недостиг на време. Конференциите кои се прилично долги и траат од три до четири недели, често страдаат од феноменот наречен “конференциска миопија”: фокусот на учесниците е на денот што следува и не се размислува за седмиците што следуваат, затоа што тие чувствуваат дека имаат доста долго време на располагање, па така кога ќе се стигне до последната недела често се јавува блага паника кај делегациите кои треба максимално добро да го искористат времето кое им преостанува.

Дали постои идеално времетраење на меѓународна конференција? Секоја конференција има оптимално времетраење, што е должината на времето потребно да се постигне целта на конференцијата. Во прилог е дадена табела со различно времетраење на меѓународните конференции.

Времетраење	Пример
<u>Кратка:</u> помалку од една недела	Советот и комитетите при ГАТТ/ВТО
<u>Средна:</u> до три недели	Извршниот одбор на ВНО; Раководното тело при ИЛО
<u>Долга:</u> над три недели	Генералното собрание на ОН; пленарни конференции на некои специјализирани агенции при ОН

Табела 3 – Поделба на конференциите според нивното времетраење

3. Лидерството на меѓународните конференции

Конференциската дипломатија многу често е под влијание од остварувањето на лидерства. Лидерството во конференциската дипломатија може да се дефинира како преземање водство кон остварување или спречување специфични цели во рамките на меѓувладината конференција.¹⁸ Тоа може да го остваруваат делегациите поединечно, претседателот на конференцијата, групи на делегации, формиран “внатрешен круг” или од некоја комбинација од сите нив. Мора да нагласиме дека не секоја меѓувладина конференција дава примери за лидерство. Многумина од нив постигнуваат (или не успеваат да ја исполнат) својата задача, без никакво активно лидерство. Во таквите случаи, претседавачот или претседавачот заедно со секретаријатот се тие што се лидери на конференцијата.

Некои од лидерските ситуации во конференциската дипломатија се следните:

i. Лидерство од страна на индивидуални делегации

Делегација која дава одреден предлог и го гледа како добива успешен крај со усвојување на истиот, може да се каже дека тука се остварува лидерство. Лидерството од индивидуалните делегации може да се почувствува кога предлогот кој го дава делегацијата е толку добро формулиран што го прави многу привлечен за сите учесници на конференцијата, иако конечно усвоената форма може да претрпи измени и да се разликува од оригиналниот предлог. Меѓутоа,

¹⁸ H. Nicolson, *The Evolution of Diplomatic Method* (London: Constable, 1954) p. 89.

суштинската содржина мора да остане иста. Многу често за предлозите кои се даваат во овој случај, се предлози за некои видови истражувања или студии со соодветно дејство што треба да се превземе подоцна. Интелектуалното лидерство на една делегација може да се комбинира со финансиска донација за да се имплементира идејата од дадениот предлог. Пример за ваков вид на предлог е иницијативата на холандската влада кој во 1962 година предложи дека ОН треба да посветат повеќе внимание на односот и зависноста помеѓу економскиот и социјалниот развој. Холандската влада понуди 1 милион долари за финансирање на истражувањата од специјален институт во оваа област. Оваа иницијатива беше поздравена од Генералното собрание на ОН и ECOSOC. Резултатот беше формирање на полу-автономниот Институт за истражување на социјалниот развој при ОН (Женева), кој започна со работа во 1964 година.

ii. Претседателско лидерство

Претседателот може да оствари лидерство на многу различни начини и тоа: со ефикасно претседавање, со инсистирање на набљудување на распоредот на пленарните сесии и на состаноците на комисиите, со избирање на вистинскиот момент за основање на неформални групи за преговарање на спорно прашање или предлог, поставувајќи се во улога на медијатор.

iii. Лидерство од “внатрешен круг”

Внатрешните кругови, иако формално се состојат од делегации (или повремено од делегации плус секретаријат), често постојат како група на поединци, кои преку нивното искуство и преку активностите на нивните делегации, вршат лидерство на меѓународните конференции. ECOSOC во 1950-1960, имаше таков внатрешен круг на делегати кои се враќаа од година во година, добро се познаваа, соработуваа и си веруваа, разговараа за нови иницијативи и за најдобри начини како истите да се имплементираат. Со зголемувањето на членство на ECOSOC, со текот на времето, стариот внатрешен круг постепено се заменуваше со друг. Од друга страна пак, на конференциите на кои се преговара за меѓународни конвенции или се договара формирање на нова меѓународна организација, делегациите на земјите кои биле членки на подготвителните комисии се

здружуваат и формираат т.н внатрешен круг кој се обидува да ја води конференцијата во посакуваната насока.

iv. Лидерство по групи; активноста на “противпожарните бригади”

Различни видови на групи поднесуваат предлози или иницијативи на меѓународните конференции, а на тој начин остваруваат и некакво лидерство. Овој вид на лидерство, е сличен, односно се поклопува со лидерството на “внатрешниот круг”, но уште се нарекува и “противпожарни бригади”: ad hoc група на делегации која за сериозно насилен конфликт прави напори да се дојде до компромисно решение или пак да се добие договор со привремени решенија за дадениот спор. Терминот “противпожарни бригади” активно се употребува после успешните напори на Канада и Скандинавските земји да се добие одобрение од Генералното собрание за формирање “Вонредни сили при ОН” (UN Emergency forces) после Суецката криза во 1956 година. Ad hoc група, главно составена од Бразил, Данска, Индија, Чиле и Холандија ја извршија функцијата на “противпожарни бригади” за формирање на Специјалниот фонд при ОН (UN Special Fund) во 1957 година.

v. Лидерство од страна на Секретаријатот

На многу меѓународни конференции, секретаријатот е доминантен актер, ги подготвува и влијае врз одлуките кои треба да бидат донесени и акциите кои треба да бидат превземени. Секретаријатот е водич, а делегациите (владите) го следат. Оваа појава е доста честа на меѓународните конференции кои се одржуваат под покровителство на организација со постојан секретаријат. Колку повеќе организацијата напредува и се проширува, толку повеќе се зацврстува и се зголемува влијанието на секретаријатот и има способност да ги подготви дејствијата што делегациите треба да ги превземат и одлуките што треба да ги донесат.

4. Преговорите за време на меѓународна конференција

4.1 Претпреговарачкиот процес и неговата улога во современата конференциска дипломатија

Релативно малата компаративна литература што се однесува на меѓународното претпреговарање од аспект на дефиниции може да се подели на две групи, односно на две школи. Првата школа го дефинира меѓународното преговарање како составен дел од меѓународните односи или како под-поле во меѓународната политика. Таа ја нагласува важноста на претпреговорите како суштински аспект во процесот на преговарање.^{19 20} Втората школа пак, сакајќи да ја развие теоријата на меѓународните преговори, се подели на два спротивставени ставови и тоа: а) преговорите како почетна фаза во процесот на преговори²¹ и б) претпреговорите како посебен процес кој ќе го структурира процесот на преговори.²² Harold H. Saunders се обидува да ги поврзе проблемите од претпреговорите и преговорите со самото спроведување на дипломатијата и меѓународната политика. Според него, претпреговарањето претставува процес од *три фази* и тоа:

- 1) дефинирање на проблемот
- 2) обврска да се преговара и
- 3) уредување на преговорите.

Всушност постои и четврта фаза, а тоа е самото преговарање. Вилијам Зартман, водечки научник од областа на меѓународните односи, ги дава следните две дефиниции за тоа што претставува претпреговарањето: *“Претпреговарањето*

¹⁹ Fisher, R (1984), *“The power of the theory”*. In Diane B. Bendahmane and John W. McDonald, Jr. (eds.). International Negotiation: Art and Science. Foreign Service Institute, US Department of State, стр. 56-57

²⁰ Saunders, H. H. (1984), *“The Pre-negotiation Phase”*, In Diane B. Bendahmane and John W. McDonald, Jr. (eds.). International Negotiation: Art and Science. Foreign Service Institute, US Department of State, стр. 47-55..

²¹ Zartman, I. W. and Berman, M. R. (1982). Behavior in the Prenegotiating Period: A Summary. In: The Practical Negotiator. New Haven and London: Yale University Press, стр. 81-86; Zartman, I. W. (1989). Prenegotiation: Phases and Functions. In Janice Gross Stein (ed.). Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, стр. 1-17.

²² Stein, J. G. (1989). Getting to the Table: The Triggers, Stages, Functions, and Consequences of Prenegotiation. In J. G. Stein (ed.). Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, стр. 8-43

започнува кога една или повеќе страни ги сметаат преговорите како политичка опција и ја споделуваат оваа намера и со другите засегнати страни. Се завршува кога страните се согласуваат да пристапат на формални преговори или кога едната страна ја напушта опцијата за преговарање. Во суштина, претпреговарањето претставува распон помеѓу времето и активностите во кои страните се движат од конфликтни унилатерални решенија за заеднички проблем па се до заедничко барање на мултилатерални решенија.”²³

Во поодамнешните студии посветени на преговарачкиот процес, William Zartman и Maureen Berman го идентификуваат претпреговарањето како “дијагностичка фаза во преговарањето”.²⁴

Janice Gross Stein, канадски експерт од областа на меѓународните односи, смета дека претпреговарањето претставува посебен процес, различен од процесот на преговарањето. Нејзиниот заклучок за дефинирање на процесот на претпреговарање, добиен како резултат на пет студии на случај, претставува многу важна структурирачка активност. Тој поставува широки граници, со идентификувани учесници, како и во најмалку половина од случаевите, со специфицирана дневна преговарачка агенда/дневен ред. Во секој случај, претпреговарањето ги врамува проблемите и ги поставува границите за преговорите што следат.²⁵

Brian W. Tomlin, канадски професор по меѓународните односи, ги дефинира претпреговорите како период кога преговорите се разгледуваат, а можеби и се усвојуваат како бихевиористичка опција од една или од сите страни. Самиот процес на претпреговарачката фаза ги движи страните низ различни фази во преддоговарањето. Brian W. Tomlin го претставува неговиот модел за претпреговори кој содржи пет фази и тоа:

1) идентификација на проблемот,

²³ Zartmann (1989), Op. cit. 89, стр. 4

²⁴ Zartman & Berman (1982), Op. cit. 89, глава 3

²⁵ Stein (1989), Op. cit. 90, стр. 257

- 2) потрага по опции
- 3) обврска за преговарање
- 4) договор за преговарање
- 5) поставување параметри.²⁶

Jay Rothman, доктор на науки од областа на разрешувањето на конфликти, не се согласува со ниедно од двете мислења во рамките на меѓународната теорија за преговори. Повикувајќи се на временски, функционални, психолошки, стратешки процеси и експериментални изведени дефиниции, тој развива своја “интегрирана дефиниција” и вели: *Претпреговарањето - интегриран процес во кој претставници од сите учесници во конфликтот, подготвуваат преговори преку заедничко вграмување на нивните проблеми/конфликти, разгледување на опции за справување со истите, како и структурирано подготвување на процесот на идните преговори.*²⁷

Raymond Cohen, укажува на погрешниот пристап во дефинирањето на претпреговарањето-склоноста да се вклучи сè во еволуцијата на односите како дел од претпреговарачката фаза. Како последица од овој пристап се јавува губењето на аналитичкиот фокус во претпреговарачката фаза. Предлогот на Коен за дефинирање на процесот на претпреговори се состои од три фази и тоа:

- 1) договор да се најде преговарачко решение за постоечкиот проблем,
- 2) воспоставување на лични односи и
- 3) превенција од неочекувани ситуации во текот на преговорите.²⁸

²⁶ Tomlin, B. W. (1989). The Stages of Prenegotiation: The Decision to Negotiate North American Free Trade. In J. G. Stein (ed.). Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, стр. 22-26

²⁷ Rothman, J. (June, 1990). A Pre-Negotiation Model: Theory and Training. Project on Pre-Negotiation Summary. In Policy Studies, 40. The Leonard Davis Institute for International Relations: The Hebrew University of Jerusalem, стр. 4

²⁸ Cohen, Raymond (1995). Negotiating Across Cultures. Communication Obstacles in International Diplomacy. Washington, D. C.: USIP Press, стр. 50

Различните моменти за тоа кога започнуваат претпреговорите се рефлектираат врз дефинирањето на нејзините фази. Како што веќе претходно спомнав, I. W. Zartman and M. Berman, првата фаза од претпреговорите ја нарекуваат “дијагностичка фаза”, но потенцираат дека почетокот на претпреговорите не е секогаш јасен. Дијагностичката фаза трае се додека не се стигне до точка на сериозност, кога секоја од страните започнува сериозно да работи на постигнување взаемно решение па полека започнува т.н формална фаза. Zartman and M. Berman даваат до знаење дека она што се случува во претпреговорите е многу важно и е поврзано со понатамошните преговори. Но, иницијативата за почеток на преговарачкиот процес, по природа но и по дефиниција, започнува кога едната страна смета дека мултилатералниот пат може да биде алтернатива за унилатералниот пат во потрагата по решение за даден конфликт, а процесот продолжува кога двете страни ќе стигнат до претходно споменатиот заклучок.²⁹

За разлика од нив, Harold Saunder го проширува периодот пред она што Zartman and Berman го нарекуваат “дијагностичка фаза”. Првата фаза во преговарањето е “дефинирање на проблемот”, која според Saunder е поврзана со дефинирањето на интересите и на целите, односно со национално-политичкото одлучување. Втората фаза во претпреговарањето според Saunder е “ангажманот за преговарањето”, т.е вложувањето и ангажираноста во поглед на пронаоѓањето прифатливо решение за дадениот спор. Пред да започнат со преговори, сите засегнати страни најпрво треба да дојдат до заклучок дека ситуацијата во која во моментот се наоѓаат е во нивен интерес. Исто така, во оваа фаза страните треба да оценат дека постои фер атмосфера за решавање на проблемот, и дека сега е моментот кога ќе се надминат сомнежите и ќе се постигне баланс на силите.³⁰ Откако страните се одлучиле да го започнат процесот на преговори, следува третата фаза а тоа е “уредување на преговарањето”. Главна цел на оваа фаза е да се постигне договор за целите и постапките за преговарање. Дијалози, договори околу клучната терминологија,

²⁹ Zartman, I. W. (1989). Prenegotiation: Phases and Functions. In Janice Gross Stein (ed.). *Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, стр. 5

³⁰ Saunders, H. H. (1984). The Pre-Negotiation Phase. In Diane B. Bendaahmane and John W. McDonald, Jr. (eds.). *International Negotiation: Art and Science*. Foreign Service Institute, U. S. Department of State, стр. 54-55

како и најважните детали се вклучени во оваа фаза, која може да трае доста долго.³¹

Според Јау Rothman, претпреговарачкиот процес е составен од три фази и тоа :

- 1) *Врамунвање (framing)* – процес во кој засегнатите страни го дефинираат проблемот и даваат дефиниција за параметрите на истиот, а во исто време искажуваат волја за решавање на проблемот преку процес на преговори.
- 2) *Креирање (inventing)* – создавање на кооперативни стратегии за решавање на клучните аспекти од конфликтот како рамка за градање на доверба.
- 3) *Структурирање (structuring)* – врз основа на фазите на врамунвање и креирање, страните донесуваат заедничка одлуки и го градат моментумот на преговори.³²

Ј. G. Stein смета дека секвенционирањето по фази на претпреговорите треба дополнително да се истражува. Дефинирањето на проблемот и потрагата по опции, ги сочинува првите две фази на процесот на т.н седнување на маса, односно почеток на преговори.³³

Анализата на процесот на претпреговори со употреба на фазите, дава можност за реконструкција на редоследот на одлуките и интеракциите, што ги водат две или повеќе страни за да се обидат да преговараат и да дојдат до заеднички решенија за одредени прашања. Сето ова води до подобра организација и поуспешни формални преговори. Мора да напоменеме дека, функцијата на повеќето од фазите е да ги приближат спротивставените страни и да им помогнат меѓусебно подобро да се разберат а со тоа и да ги подобрат шансите за успешни преговори.

³¹ Saunders, H. H. (1984). The Pre-Negotiation Phase. In Diane B. Bendahmane and John W. McDonald, Jr. (eds.). International Negotiation: Art and Science. Foreign Service Institute, U. S. Department of State, стр. 56

³² Rothman, J. (June, 1990). A Pre-Negotiation Model: Theory and Training. Project on Pre-Negotiation Summary. In Policy Studies, 40. The Leonard Davis Institute for International Relations: The Hebrew University of Jerusalem, стр.5

³³ Stein, J. G. (1989). Getting to the Table: The Triggers, Stages, Functions, and Consequences of Prenegotiation. In J. G. Stein (ed.). Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, стр. 251

4.2 Аргументирањето во процесот на преговарање, преговарачките техники и тактики и нивниот ефект врз самиот преговарачки процес

Аргументирањето претставува потрага по разумен консензус без оглед на мотивите на актерите кога тие влегуваат во преговарачкиот процес. Спогодувањето пак претставува потрага по компромисно решение прифатливо за актерите вклучени во процесот. Сепак иако можеме да направиме аналитичка разлика помеѓу аргументирањето и спогодувањето, треба да напоменеме дека и двата начини на интеракција многу често се случуваат речиси истовремено во преговарачката секвенца.

Како резултат на сето ова што погоре е наведено, ќе се обидам понатаму подетално да објаснам што претставува аргументирањето во преговарачкиот процес, како тоа влијае на процесите и исходите од мултилатералните преговори и ќе прецизирам под кои услови аргументирањето успева да ги смени перцепциите на актерите во однос на ситуацијата или во однос на неговите интереси. Во поглед на претходно наведеното, неопходно е систематско евалуирање на влијанието на аргументирањето:

- Во различни фази на мултилатералните преговори (утврдување на агендата, дефинирање на проблемот, преговарање и постигнување договор);
- Врз исходот од таквите преговори (Дали аргументирањето го зголемува институционалниот капацитет за решавање на дадени спорови?)

4.2.1 Што претставува аргументирањето во процесот на преговори

Аргументирањето, според Saretzki кој е истакнат германски политолог, претставува начин на комуникација, кој е аналитички поразличен од преговарањето од модален, процедурален и структурен аспект, но и во смисла на можни видливи резултати.³⁴ Така, аргументирањето е начин на комуникација во која преовладува моќта на расудувањето, односно взаемната проценка на валидноста на даден аргумент за постигнување разумен консензус.

³⁴ Saretzki, Thomas 1995: "Arguing" oder "Bargaining": Selbstbindung der Politik durch öffentliche Diskurse, in: Göhler, G. (Hrsg.): Macht der Öffentlichkeit - Öffentlichkeit der Macht, BadenBaden: Nomos, стр. 277-311.

Аргументирањето претставува рефлексивен процес кој не се одвива во различни секвенци. Процесот на аргументирање, се карактеризира со размена на аргументи кои се засноваат на заедничка референтна рамка која што е прилагодена во текот на комуникацијата. Што се однесува до структурните карактеристики, аргументирањето се разликува од спогодувањето/ценкањето по неговата тријадична (трестепена) природа. Учесниците во аргументирањето, ги оценуваат потезите во преговорите исклучиво врз основа на нивните сопствени алатки вклучувајќи ги и приватните информации, додека пак емпириските тврдења или коректноста на нормативните барања се повлекуваат во позадина и се ирелевантни во аргументирачката ситуација и ова претставува дијадична природа на преговарање. Спротивно на тоа, аргументирањето секогаш вклучува упатување на меѓусебно прифатените надворешни овластувања за да се потврдат емпириските или нормативните тврдења. Во меѓународните преговори односно во нашиот емпириски домен, релевантни извори може да бидат веќе постигнати договори, универзални норми, научни докази и други форми на консензуално знаење.

Начин на комуникација/ Карактеристики	АРГУМЕНТИРАЊЕ	СПОГОДУВАЊЕ/ЦЕНКАЊЕ
Модален	Емпириски и нормативни тврдења (Критериуми: емпириски доказ и конзистентност или во случај на нормативни докази-конзистентност и докази за непристрасност). Се базира на “аргументирачка моќ” и разумно расудување.	Прагматични барања (Критериуми: кредибилност на говорникот). Се базира на “преговарачка моќ” во смисла на материјали, ресурси и идеи за излез од спорот.
Процедурален	Рефлексивен	Секвенцијален
Можни видливи резултати/исходи	Разумен консензус, предлагање на аргументи,	Компромис без промена на интереси.

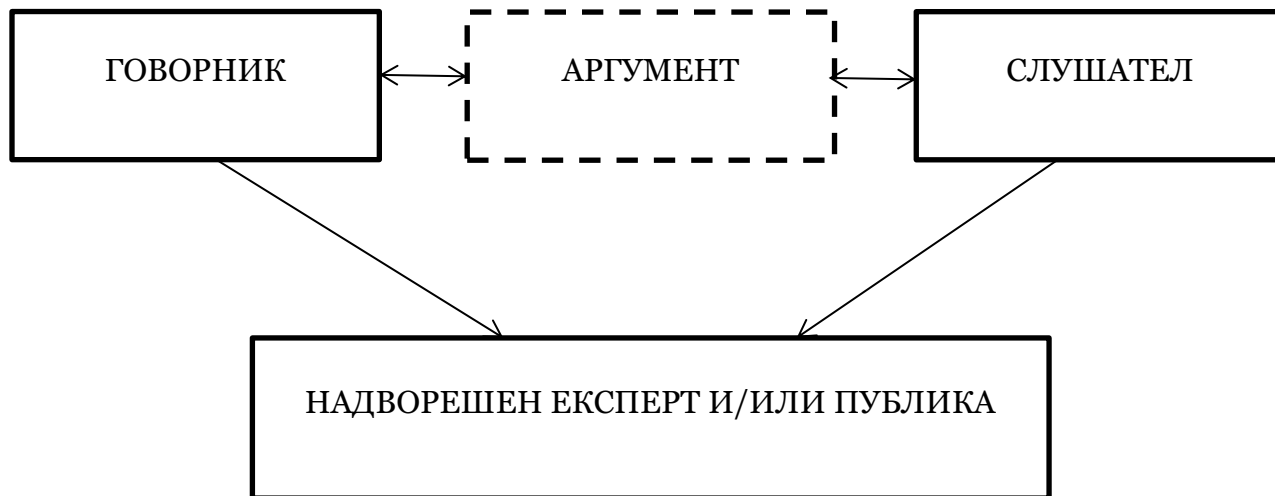
	промена на интереси/параметри согласно барањата на ситуацијата.	
Структурален	Тријадичен (говорникот и слушателот реферираат на надворешен експерт, за да постигнат валидност)	Дијадичен (важна е само меѓусебната проценка).

Табела 1 – Разликите помеѓу аргументирањето и спогодувањето/ценкањето

Се разбира, предизвикувачките барања за валидност на тврдењата претставува отворен процес, кој трае и може да се појави на повеќе нивоа и тоа:

- Оспорување на валидноста на тврдењата во врска со состојбата во светот (дискурси за проценка на знаењето/информациите)
- Оспорување на валидноста на поединечните активности во однос на неговата конзистентност со договорените норми на соодветно однесување и оспорување применливост на норма во даден контекст
- Оспорување на важноста на основните норми и/или оспорување на супериорноста на дадена норма над друга конкурентна норма
- Оспорување на валидноста на процедуралните норми/дискурси

Во секој случај, постојат голем број извори на надворешни експерти на кои што говорниците може да се повикаат, со цел да добијат потврда за своите барања. Посебен случај на вакви тријадични ситуации се јавува кога преговарачите аргументираат пред одредена публика која е во улога на судија и одлучувај чиј аргумент е “подобар аргумент”. Во таквите случаи, тие не им реферираат само на надворешни експерти, туку и самата публика може да биде надворешен експерт како дел од рефлексивниот процес. Во мултилатералните случувања кои се во нашиот домен на интерес, таквата публика би можела да седне на преговарачка маса, но исто така би можела и да биде во улога на набљудувач на преговорите. Во табела 3 сликовито е прикажана тријадичната структура на самиот процес на аргументирање.



Табела 3 – Тријадична структура на процесот на аргументирање

Секој од преговарачките процеси е вграден во одреден вид материјален или социјален контекст. Студиите за меѓународни преговори, во голем дел се фокусираат на материјалниот контекст на преговорите. Карактеристиките на овој материјален контекст се моќните ресурси на учесниците, нивните пресметки за влогот и бенефитот, како и најразлични материјални фактори кои влијаат на зголемување на кредибилитетот на заложбите или ги подигнуваат можностите.³⁵ Концептуализацијата на процесот на преговори како општествен процес, кој не се карактеризира само со размена на ресурси, туку се карактеризира исто така и со комуникациски процес, дава една поинаква слика во самиот контекст. Општествениот процес на комуникациското дејство може да се дефинира како “структура на тие особини на комуникациската ситуација, кои се релевантни за учесниците во продукцијата и разбирањето на текстот или говорот.”³⁶ Мора да се напомене дека комуникациските процеси се одвиваат во специфични општествени и материјални контексти.

³⁵ Schoppa, Leonard J. 1999: The Social Context in Coercive International Bargaining, in: International Organization 53: 2, стр. 307-308.

³⁶ Van Dijk, Teun A. 1999: Editorial: On Context, in: Discourse & Society 10: 3, стр. 291-292.

4.2.2 Влијанието и ефектот на аргументирањето во меѓународните преговори

Влијанието и ефектот на аргументирањето во меѓународните односи може да варира, во зависност од фазата на преговорите:

1. Утврдување на дневен ред

Аргументирањето може ефективно да се примени во текот на процесот “седнување на маса” (“getting to the table”) на повеќе начини. Актерите вклучени во процесот треба да бидат убедени дека постои проблем кој би требало да се реши на кооперативен начин. Ако одреден проблем се најде на дневниот ред на меѓународна конференција во отсуство на материјални интереси или стратешки мотивирани прашања поврзани со прашањето – сето ова би можело да биде индикатор за влијанието на аргументирањето. Вториот показател би можело да биде ставањето на проблемот/прашањето на дневен ред против волјата на материјално моќните актери. Присуството или отсуството на “претприемачи на норми” (односно НВО) во смисла на транснационални мрежи за застапување, служи како трет индикатор за влијанието на аргументирањето во текот на оваа фаза, бидејќи таквите претприемачи обично не располагаат со моќни материјални ресурси, па затоа мора да се потпираат на моќта на “подобар аргумент”. Врамнувањето и стратешките конструкции обично се користат во оваа фаза за да се убедат другите актери итно да се справат со одредено прашање.³⁷

2. Дефинирање на проблемот

Откако некое прашање/проблем ќе биде ставено на дневен ред во меѓународните преговори, партнерите во преговорите треба заеднички да го дефинираат проблемот. Дефинирањето на проблемот е клучниот елемент за истиот да биде решен. Генерално, како проблемот ќе биде решен зависи од тоа како е дефиниран, односно зависи од тоа кој тип на инструменти и стратегии ќе бидат вклучени во процесот. Затоа, потребно е актерите да вложат

³⁷ Keck, Margaret E./Sikkink, Kathryn 1998: *Activists beyond Borders. Advocacy Networks in International Politics*, Ithaca/London: Cornell UP.

значителни напори за да го постават и вратат (framing) проблемот.³⁸ Во оваа фаза потребно е актерите да развијат некакво “општо познавање” за целосната ситуација и за основните принципи на преговарањето. Во овој процес, понекогаш се потребни т.н посредници-експерти кои може да им помогнат на преговарачките страни заеднички да ја дефинираат ситуацијата и да се договорат околу одредени правила, принципи и нормативи кои го структурираат преговарачкиот процес. Со помош на веќе дефинираните принципи/норми, актерите вклучени во процесот може да бараат легитимитет за нивните позиции. Конвергенцијата на различното дефинирање на проблемот е индикатор за ефектот на аргументирањето, особено ако се разликува од преференците на посилните и помоќни актери кои се вклучени во овој процес.

3. Преговарање и барање решение

Откако проблемот е веќе дефиниран, актерите можат да преговараат за заедничко решение. Сето ова подразбира договор околу нормите, правилата и процедурите за договорот што се разгледува, но исто така преговарање и околу дистрибутивните аспекти како што се мониторингот и спроведувањето на процедурите. Ова е фазата во преговорите каде што очекуваме да бидат употребени различни видови на алатки како што се тргувањето и понуди на пакет договори. Како резултат на тоа, аргументирањето и разумното преговарање може да бидат во сенка во оваа фаза, а со тоа и да имаат многу помал ефект врз преговорите отколку во претходните фази. И додека различни видови принудни/присилни решенија остро се спротивставуваат на логиката на аргументирањето, би можеле да заклучиме дека влијанието на аргументирањето во текот на оваа фаза може да дојде до степенот до кој актерите ги опишуваат резултатите од преговорите како директен неуспех, договор за несогласување, компромис или консензус. Исто така, појавата на нови нормативни рамки кои не е можно да се предвидат на почетокот,

³⁸ McAdam, Doug/McCarthy, John D./Zald, Mayer N. (Hrsg.) 1996: Comparative Perspectives on Social Movements, Political Opportunities, Mobilizing Structures, and Cultural Framings, New York: Cambridge UP.

упатуваат и водат во иста насока. Колку повеќе од вклучените актери во процесот даваат идентични причини зошто се придржуваат кон одреден консензус или зошто не успеале да изнајдат решение, толку повеќе можеме да заклучиме за влијанието на аргументирањето и постигнувањето на разумна спогодба.³⁹

Друг критериум за ефектите на аргументирањето врз преговарањето е решението што се однесува на степенот до кој актерите ги менуваат сопствените ставови и параметри за време на процесот, под услов алтернативните објаснувања да не успеат да ги објаснат овие промени. Инаку, аргументирањето може да влијае на нивото на знаење и информираност (слаба верзија/weak version), но исто така и на фундаменталните интереси и преференци на актерите (силна верзија/strong version). За да можеме да измериме горенаведеното, потребно е да направиме компарација на видот на исходот што актерите го замислувале на почетокот на преговарачкиот процес и конечниот исход на крајот од процесот.

4. Исход од преговорите

Ако аргументирањето не е само “евтин разговор”⁴⁰, тогаш тоа треба да има ефект врз исходот од преговарачкиот процес. Доминантната хипотеза во стручната литература тврди дека разумниот консензус, а не компромисот, ќе го подобри капацитетот на решавањето на проблемите при постигнувањето на договорот.⁴¹ Но, како можеме емпириски да утврдиме што значи “подобар исход” во однос на подобрениот капацитет за решавање на проблемот? Во отсуство на “објективно мерило”, би требало да се прибегне кон преференците на актерите и субјективните перцепции на актерите за она што тие постигнале. Меѓутоа, сето ова може да се утврди преку споредба “пред-преговорите” и “по-

³⁹ Eriksen, Erik Oddvar/Weigard, Jarle 1997: Conceptualizing Politics: Strategic or Communicative Action, in: Scandinavian Political Studies 20: 3, 219-241.

⁴⁰ Farrell, Joseph/Rabin, Matthew 1996: Cheap Talk, in: Journal of Economic Perspectives 10: 3, 103-118.

⁴¹ Scharpf, Fritz W. 1997: Games Real Actors Play. Actor-Centered Institutionalism in Policy Research, Boulder: Westview.

преговорите”, како и преку давање оценки на актерите за резултатите од преговорите.

Со цел подобро да се објасни горенаведеното, погледнете ги во прилог следниве табели:

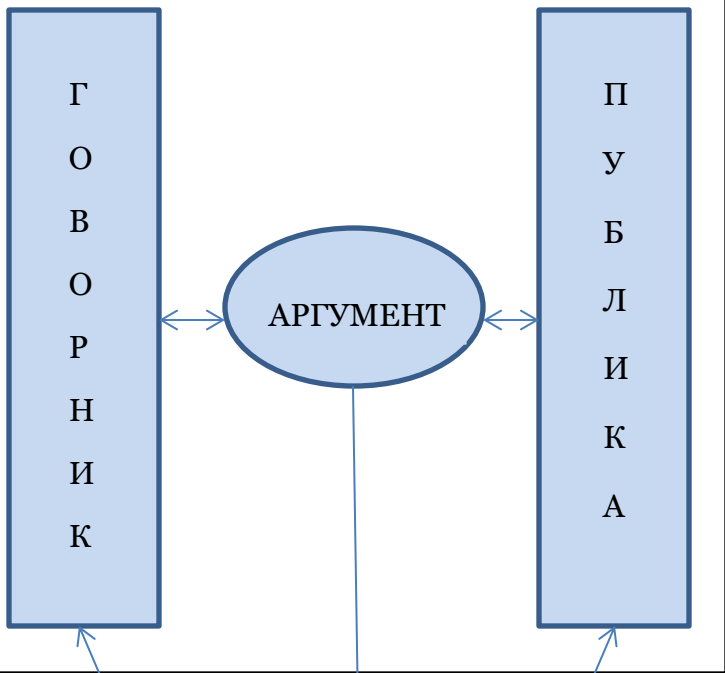
	ПРЕГОВАРАЧКИ ПРОЦЕС			ИСХОД
Релевантни фази	<i>Утврдување на дневен ред (Agenda-setting)</i>	<i>Дефинирање на проблемот (Problem definition)</i>	<i>Преговарање за постигнување договор (Negotiating an agreement)</i>	<i>Тип и квалитет на договорот (Type and quality of an agreement)</i>
Индикатори за ефектот на аргументирањето	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Отсуство на материјални интереси и стратешки поврзани прашања ✓ Ставање точка/предмет на дневен ред, против волјата на моќните актери ✓ Претприемачи на норми (Невладини организации) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Повторно врамување на проблемот ✓ База на заедничко знаење: “брокер на информации” е потребен поради утврдување легитимитет и консензуални информации ✓ Конвергентност на почетните различни дефиниции 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Резониран консензус (или консензус за несогласување наспроти ценкање за компромис или неуспех) ✓ Појава на нови непредвидени нормативни рамки ✓ Промена на ставовите (во однос на нивоата на знаење и информации) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Промена на позициите на актерите (Компарација: “преговорите” и “попреговорите”) ✓ Евалуација на актерите за капацитетот на решавање на проблемите и квалитетот на

		на проблемот	и фундаментал ните интереси на значајните актери во процесот	договорот
--	--	--------------	---	-----------

Табела 4 – Ефектот на аргументирањето во релевантните фази

СОЦИЈАЛЕН И МАТЕРИЈАЛЕН КОНТЕКСТ

АРГУМЕНТИРАЧКИ ПРОЦЕС



НАДВОРЕШЕН ЕКСПЕРТ

ПРЕГОВАРАЧКИ ПРОЦЕС

Утврдување на дневен ред

Дефинирање на проблемот

Решавање на проблемот

ИСХОД

Тип и квалитет на договорот

4.3 Преговарачки тактики и стратегии кои се употребуваат на меѓународните конференции

Се тврди дека во меѓувладините преговори во Европската Унија, големите земји-членки, земјите со добра алтернатива за договорот за кој се преговарало, како и владите кои се соочуваат со домашни ограничувања, веројатно ќе се насочат кон тактиките за тврдо преговарање, отколку помалку моќните земји-членки. Во овој дел од мојата магистерска теза, преку мало истражување од добиени податоци од земји-членки на ЕУ ќе се обидам да објаснам односно докажам со какви тактики и стратегии на преговори се служат старите и новите земји-членки и дали постои некаква разлика меѓу нив.

4.3.1 Типови на преговарачки тактики

Преговарачката стратегија претставува “збир на однесувања”, а преговарачките тактики пак се “конкретни акции што ја сочинуваат стратегијата”.⁴² Постоечките истражувања предлагаат различни типологии на преговарачки тактики: дистрибутивно наспроти интегративно преговарање, вредност на тврдењето наспроти создавање вредности, ценкање и договарање наспроти аргументирање, стратешка наспроти комуникациска акција. Сите овие дистинкции помеѓу преговарачките тактики, според повеќе истражувачи и експерти на некој начин се поистоветувват, односно сите тие ја опфаќаат истата разлика. Но, тоа не мора да значи дека сето горенаведено е неопходно точно, а тоа се потврдува и со кажувањата на Elgström и Jönsson, според кои “корелацијата помеѓу егоистичните интереси и конфликтниот пристап, како и односот помеѓу заеднички интерес и пристапот за решавање проблеми е помалку од совршен и идеален”.⁴³

Наместо да се потпираме на сите овие веќе дадени типологии, ние, преговарачкото однесување го карактеризираме како вариетет во континуумот помеѓу двата идеални типа “тврдо преговарање” и “меко преговарање”.⁴⁴ “Тврдото” преговарање или договарање се карактеризира со конфликтни и агресивни

⁴² Walton, Richard E. and McKersie, Robert B. (1965) *A Behavioral Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System* (Ithaca: ILR Press).

⁴³ Elgström, Ole and Jönsson, Christer (2000) ‘Negotiation in the European Union: Bargaining or Problem-Solving?’, *Journal of European Public Policy* 7 (5): стр. 684-704.

⁴⁴ Fisher, Roger and Ury, William (1981) *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In* (London: Hutchinson Business).

тактики, додека пак “мекото” преговарање/договарање се истакнува со кооперативни, пријателски и разумни тактики. Со помош на оваа дистинкција која ја направивме, се избегнуваат дел од проблемите кои се јавуваат при користење на веќе постоечките во емпириски истражувања и проучувања на преговарачките стратегии. Во некои типологии, намерите на актерите ја сочинуваат главната разлика: дали актерите се вистински засегнати со пронаоѓање на “најдоброто” решение (комуникациска акција) или се стремат за најдобар можен договор за себе (стратешка акција)? Дали актерите се засегнати од заедничкиот интерес (креирање вредност) или ги засега само сопствениот интерес (барање вредност)? Исто така, разликата помеѓу интегративното и дистрибутивното не е идеално за емпириско истражување, затоа што тактиките што се употребуваат во преговорите може да бидат истовремено интегративни (имено, создаваат вредност) и дистрибутивни (односно, делат ограничени ресурси). Под специфични околности, дури и во случај на закана-генерално, би требало да биде употребена чисто дистрибутивна тактика – во овој случај ова може да помогне да се зголеми колачот кој што би требало да се подели во текот на преговорите. Нашата типологија, спротивно на тоа, ги класифицира тактиките во зависност од тоа дали тие се помалку или повеќе конфликтни. Актерите, потпирајќи се на тактиките за “меко” преговарање не се нужно повеќе загрижени за заедничкиот интерес од актерите кои се служат со тактики за “тврдо” преговарање, нивното преговарање и договарање е едноставно обликувано со помалку конфликтни потези.

“Тврдото” преговарање се карактеризира со серија тактики. Прво, преговарачите може да направат силна, јавна определба за не предавање или не прифаќање на додавање точка во дневниот ред што е важна и “драга” на преговарачите од спротивниот табор. Тие може да влезат во преговорите со многу високи барања, што уште на самиот старт ги надминува реалните очекувања за исходот од преговорите. Доколку оваа тактика ја комбинираме со залог и уцена да не се оддалечуваме од оваа позиција, односно со комбинација на вкопување во позицијата, оваа тактика влегува во типологијата на агресивни тактики. Во овој случај, преговарачот, нагласувајќи ја непроменливоста на своите барања

манифестира цврстина, наместо флексибилност. Тактиката ја зголемува цената за правење отстапка, бидејќи сега исто така постои загриженост од “валкање на образот”. Во меѓувладините преговори, еден од начините за правење на таква заложба е да се нагласи ангажманот за “национален интерес” што е доведен во прашање. Второ, преговарачот може да ја критикува спротивната страна. Ваквата тактика на “срамење” може да вклучи барања за другата страна да се придвижи прва во однос правењето отстапка.

Трето, создавањето дефанзивна коалиција е “тврда” преговарачка тактика. Таквата коалиција е експлицитно насочена кон блокирање на компромисот. На крајот, употребата на закана е многу тешка преговарачка тактика. Заканата е “пораката од страната која ја искажува намерата да ѝ наштети на другата страна, доколку таа страна не ги почитува желбите на првата страна”. Оваа сигнализација, го предупредува примачот на пораката дека испраќачот е спремен да му наштети, освен ако примачот не се воздржи или ако не влезе во конкретно дејствие. Мора да се нагласи дека изразувањето на заканата може да биде помалце и повеќе суптилно, односно може да се работи за експлицитна закана со вето во меѓувладините преговори за која е потребна едногласност, или доколку заканата биде помека односно посуптила таа би звучела на следниов начин: “Не би сакале да го искористиме правото на вето, но ве уверуваме дека доколку тоа е неопходно, поседуваме капацитет за блокирање на договорот”. Подготовката на акцијата, која и тоа како може да ѝ наштети на спротивната страна, ја прави самата закана уште поверодостојна.

Во следната табела прикажани се разликите помеѓу “тврдото” и “мекото” преговарање:

“Тврдо” преговарање	“Меко” преговарање
<ul style="list-style-type: none"> • Обврзување на непредавање • Критикување на спротивната страна • Дефанзивна коалиција • Закана 	<ul style="list-style-type: none"> • Сигнализирање флексибилност • Изјава на помирување, фалејќи ја спротивната страна • Барање партнери за компромис • Предлог за компромис

Табела 5 – Разлики помеѓу “тврдо” и “меко” преговарање

Во мекото преговарање, првата тактика е сигнализирање флексибилност. Уште од самиот почеток, преговарачот може да претпочита флексибилна позиција со цел да истакне дека се залага за заедничкиот интерес за постигнување договор. Исто така, за време на преговорите, актерите вклучени во процесот може јавно да сигнализираат флексибилност употребувајќи изрази како на пример: “Ние сме подготвени да направиме понатамошни отстапки доколку...”. Второ, преговарачите може да настапат и со помирувачка изјава, со која тие сакаат да го нагласат заедничкиот интерес во исходот од преговорите. Исто така, не е исклучена можноста да постои употреба на пофалба кон спротивната страна, а со тоа и зајакнување на позицијата на другата страна vis-à-vis нејзините гласачи. Кон крајот на преговорите, постои можност за креирање на изјава која би била од помирувачки карактер, сè со цел да се “зачува образот” на спротивната страна, јавно објавувајќи дека спротивната страна не ја напуштила почетната позиција, иако таа го направила тоа. Оваа тактика е повеќе позната како тактика за “намалување на цената” (“cost cutting”), бидејќи ѝ овозможува на спротивната страна да ја намали цената за правење на одредена отстапка.⁴⁵ Трето, тактиката на “мека сила”-мултилатералните преговори бараат партнери за постигнување компромис. Оваа тактика може да вклучи и креирање на предлог-коомпромис, а потоа да бара од спротивната страна да го прифати истиот. Алтернативно, клучните играчи може да изработат заеднички предлози за компромис кои би биле во духот на заедничкиот интерес. На крај, треба да нагласиме дека една преговарачка страна може да даде предлог за компромис, но потребно е да се знае

⁴⁵ Pruitt, Dean G. (1983) ‘Strategic Choice in Negotiation’, *American Behavioral Scientist* 27 (2): 167-94.

дека оваа тактика вклучува изработка на нови понуди, како и давање на различни предлози, овозможувајќи им на другите страни вклучени во процесот, да се одлучат за одредена дадена понуда/предлог.

Накратко, сета оваа горенаведена, добро објаснета типологија на тактики за тврдо и меко преговарање, би го олеснила било кое емпириско истражување кое се поврзува со детерминантите за изборот на стратегии во преговарањето преку претворање на преговарачкото однесување во јасни и видливи дејствија.

4.3.2 Преговарачката моќ и изборот на преговарачка стратегија

Додека значителен дел од литературата објаснува што треба преговарачите да направат за време на преговорите, само мал дел од истражувањата и студиите во овој домен даваат свои претпоставки со цел да објаснат зошто преговарачите избираат една тактика или друга. Меѓу ретките емпириски истражувања кои се занимаваат со преговарачките стратегии, преговарачкиот контекст, типот на спорот за кој се преговара, фазата на преговорите⁴⁶ или нивото на кое се вршат преговорите, формираат стратегии за преговарање. Според Walton and McKersie, на пример, интегративното и дистрибутивното преговарање се “рационални одговори на различни ситуации”.⁴⁷ Доколку природата на проблемот е таква што ги прави преговорите “игра со нулта сума” (“a zero-sum game”), потребно е актерите да употребат дистрибутивен пристап, додека пак доколку имаме проблем од чие што решение би имале бенефит сите страни, потребна е употреба на интегративен пристап.

Во нивното истражување под наслов “Преговарачка моќ и преговарачки тактики: Преговорите за финансиската перспектива на ЕУ 2013-17”, Andreas Dür и Gemma Mateo се обидуваат да одговорат на едно малку поинакво прашање и тоа: Дали актерите користат различни типови на тактики кога се присутни сите горенаведени тактики? Доколку одговорот на ова прашање е “да”, тогаш следува

⁴⁶ Scharpf, Fritz W. (1997) *Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research* (Boulder: Westview Press), стр.146

⁴⁷ Walton, Richard E. and McKersie, Robert B. (1965) *A Behavioral Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System* (Ithaca: ILR Press), стр. 5

прашањето: Како може да се објасни и што ја објаснува варијацијата која ја забележуваме? Се чини дека овие прашања се од клучно значење во секој обид да се дојде до подобро разбирање на врската помеѓу однесувањето за време на преговорите и самиот преговарачки исход. Andreas Dür и Gemma Mateo, објаснуваат и тврдат дека постои варијација помеѓу актерите во поглед на нивната усвоена стратегија и дека разликите во преговарачката моќ ја објаснуваат оваа варијација, односно за посилните држави постои поголема веројатност дека ќе ја одберат тактиката на тврдо преговарање за разлика од помалку силните држави. Оваа претпоставка за избор на преговарачката тактика е поткрепена од повеќе причини и тоа бидејќи како прво, тврдото преговарање може да ги поткопа односите помеѓу две или повеќе страни и би требало да биде искористено од актери кои немаат што да загубат во случај на влошување на односите. Ова е случај кај моќните држави, а тоа би значело дека земјите со значителна моќ на преговарање би требало да бидат помалку ранливи на агресивните тактики на кои послабите земји може да се потпрат, на пример доколку примателот на заканата одлучи да се спротивстави со контра-закана, наместо да се покори на упатените закани. Во суштина, тврдо-преговарачките тактики имаат смисла за земји кои не стравуваат од одмазда и која е способна да ги спроведе заканите кои ги упатила кога ситуацијата ќе дојде до црвената линија.

5. Студии на случај во конференциската дипломатија

5.1 Конференција за климатските промени 2015 – (United Nations Climate Change Conference 2015 – COP21) и Договорот од Париз

5.1.1 Вовед

Конференцијата за климатските промени од 2015 година претставува многу значајна пресвртница во одржливиот развој и климатските промени кои секојдневно се случуваат. Усвојувањето на Целите за одржлив развој (ЦОР) и Парискиот договор како резултат на Конференцијата за климатските промени, претставуваат многу важни процеси на меѓународен план.

5.1.2 Парискиот договор за климатските промени

Парискиот договор за климатски промени е заснован на 162 национално детерминирани придонеси (Intended Nationally Determined Contributions – INDCs) кои што ги претставуваат на некој начин климатските политики и размислувања на 189 земји. Договорот од Париз дава прилика за значителен напредок во однос на климатските промени, но претставува значителен исчекор во однос на Кјото протоколот, како и во однос на преговорите кои се водат околу климатските промени и влијанија веќе цели 20 години. Интересно за овој Договор е тоа што ги опфаќа земјите кои емитуваат 100% од глобалните емисии, што за разлика од Кјото протоколот што ги опфаќање земјите (ЕУ и Нов Зеланд) кои во суштина емитуваат не повеќе од 14% од глобалните емисии.

Клучните карактеристики на Парискиот договор се:

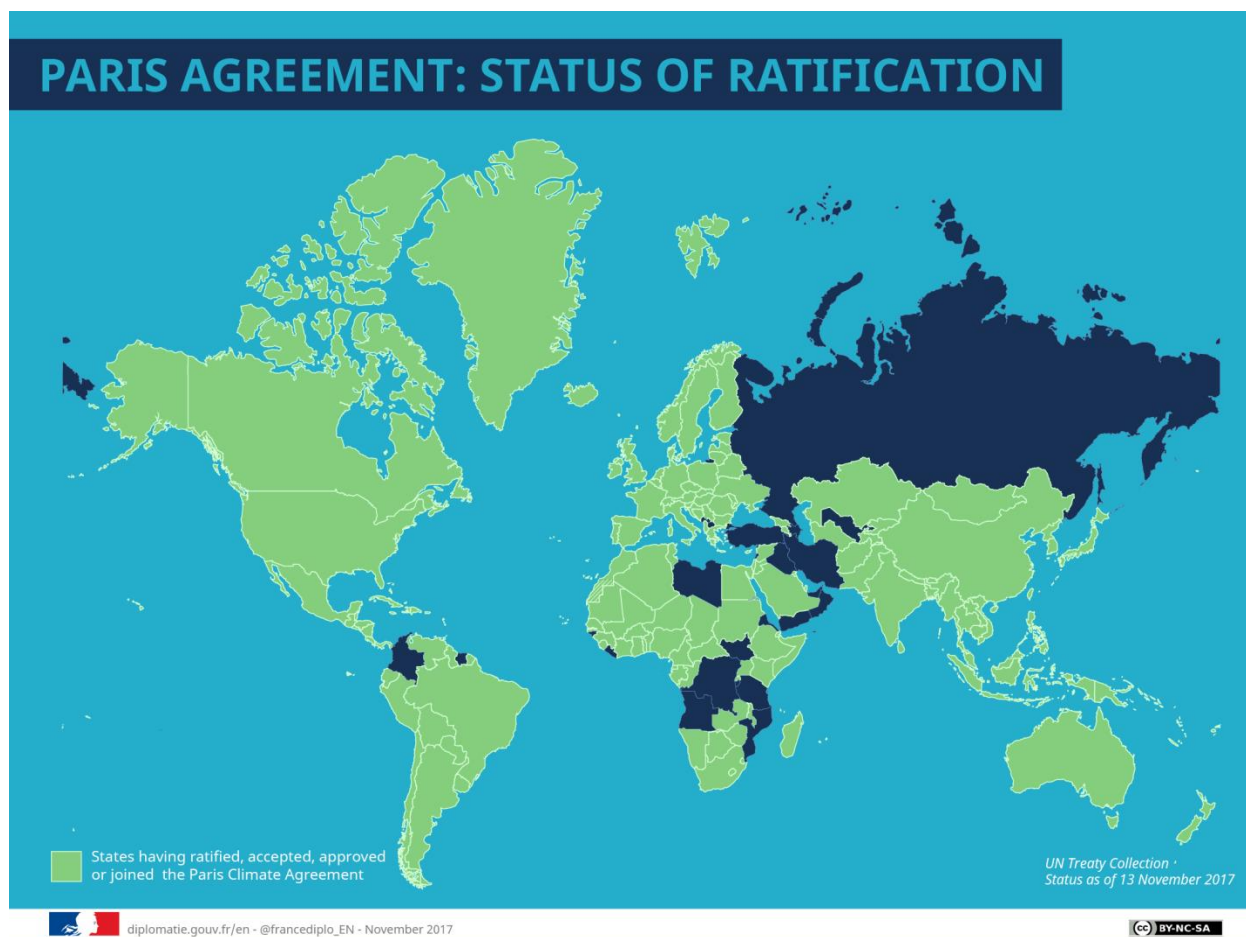
- Член 2 од Договорот повторно ја потврдува целта за ограничување на зголемувањето на глобалната температура (да се ограничи на не повеќе од 2°C во споредба со пред-индустриските температури, но да се прават напори истата да не преминува над 1,5°C).
- Член 3 јасно укажува на тоа дека национално детермираните придонеси се обврзувачки за сите страни, а член 4 дообјаснува под кои околности ова го спроведуваат земјите во развој.
- Член 4 ја истакнува важноста и обврската за транспарентност (национален мониторинг, верификација и известувања). Важно е сите земји да се соочат

со истите обврски кои ги имаат за транспарентноста, без разлика дали се работи развиени земји или земји во развој.

- Член 6 ја претставува врската со меѓународните политики.
- Член 8 претставува ставка за загубите и штетите, но интересно е што подоцна страните се согласуваат дека ова не дава основа и не вклучува одговорност или некаков надоместок
- Член 9 ги разгледува финансиите, но не со конкретни бројки. Конкретните бројки се содржат во придружните одлуки каде што е предвиден буџет до 2025 година, а за понатаму страните кои се вклучени би требало да размислат за финансиските средства, но досегашниот таргет од 100 милијарди долари би им претставувал почетна точка.
- Со член 14, страните се обврзуваат да ги ревидираат национално детерминираните придонеси на секои пет години, и секој нареден национален придонес потребно е да покаже прогрес во однос на претходниот.

До 13 ноември 2016 година, 109 земји го ратификуваа Парискиот договор од вкупно 197. На 5 октомври 2016 година, се креираше условот под кој Договорот од Париз можеше да стапи на сила, а тоа условот беше најмалку 55 земји кои претставуваат најмалку 55 % од вкупните емисии на стакленички гасови во светот ги депонираат инструментите за ратификација или прифаќање на Договорот, па така Парискиот договор стапува на сила на 4 ноември 2016 година. Во Маракеш беше одржана првата сесија на Конференцијата на страните која претставуваше исто така и Состанок на Страните на Парискиот договор (CMA1) заедно со 22-та конференција на страните (COP22) и Конференцијата на страните која претставува и Состанок на Кјото протоколот (CMP12).

Статусот на ратификација на Парискиот договор за климатски промени е прикажан на следната слика:



Слика 6 – Статус на ратификација на Парискиот договор за климатски промени

5.1.3 Национално детерминираниот придонес од страна на Република Македонија или македонски ИНДЦ

Што планира и каков национален придонес ќе даде Република Македонија во однос на намалувањето на емисиите на стакленичките гасови? Ова е главното прашање кои се поставува кога се работи за Македонија и Парискиот договор за климатските промени.

Она што е веќе констатирано е дека, Македонија ќе прави напори за да се намалат емисиите на CO₂ од согорувањето на фосилни горива за 30%, односно за 36% при

едно релативно повисоко ниво на амбиција до 2030 година. Важно е да се напомене е дека емисиите на јаглерод диоксид од согорувањето на фосилни горива претставува 80% од вкупната емисија на стакленички гасови.

Имајќи го предвид сето ова, фокусот на македонскиот ИНДЦ е ставен на ублажувањето на климатските промени, односно придржување и потреба на политиките и мерките кои водат до намалување на емисиите на стакленички гасови.

Процесот на утврдување на македонскиот национален придонес беше предводен од Министерството за животна средина и просторно планирање-МЖСПП, но во целиот процес беа вклучени и Националниот комитет за климатски промени-НККП и Техничката работна група при Националниот совет за одржлив развој-НСОР, Министерството за економија, како и Министерството за транспорт и врски. Во овој процес беа вклучени и групи од целниот сектор, приватниот сектор, претставници на НВО и академскиот сектор. Не смее да се заборава дека како донатори за успешно спроведување на целиот овој процес се јавија и бројни меѓународни институции, меѓу кои најмногу се истакнаа УНДП и ГИЗ.

Во спроведувањето на процесот беа вклучени и експерти од Истражувачкиот центар за енергетика и одржлив развој при МАНУ. Се одржуваа технички состаноци со високи претставници од министерствата кои се вклучени во овој процес, но се одржуваа исто така и тематски работилници. На работилниците обработувани беа темите за идентификација на можните мерки и политики за ублажување на климатските промени според политиките на секторските министерства, планските документи, како и според европските политики за климатски промени. Како резултат на сето ова донесени се мерките во склоп на македонскиот национален придонес:

Сектор снабдување со енергија

1. Намалување на загубите при дистрибуција
2. Големи хидроелектрани

3. Мали хидроелектрани
4. Соларни електрани
5. Ветерни електрани
6. Електрани на биогаз
7. ТЕТО на биомаса
8. Топлификација на Битола
9. Соларни термални колектори
10. Биогорива 5%

Сектор згради

11. Означување на електрични уреди
12. Кампањи за подигање на јавната свест, инфо центри за енергетска ефикасност
13. Реновирање на згради (согласно Правилникот за енергетски карактеристики на зградите и Директивата 2010/31/EU)
14. Изградба на нови згради (согласно Правилник за енергетски карактеристики на зградите и Директивата 2010/31/EU)

Транспорт

15. Поголема искористеност на железницата
16. Обнова на возен парк
17. Поголемо користење на велосипед, пешачење и воведување на политика на паркирање

Дополнително, вклучени се и следниве мерки и политики:

Сектор снабдување со енергија

1. Повеќе електрани на природен гас

2. Електрани на геотермална енергија

3. Биогорива 10%

Сектор згради

4. Исфрлање од употреба на светилки со зажарено влакно

5. Исфрлање од употреба на грејни тела со електрични грејачи

6. Изградба на пасивни згради

7. Гасификација на домаќинства и комерцијален сектор

Сектор Транспорт

8. Пруга до Бугарија

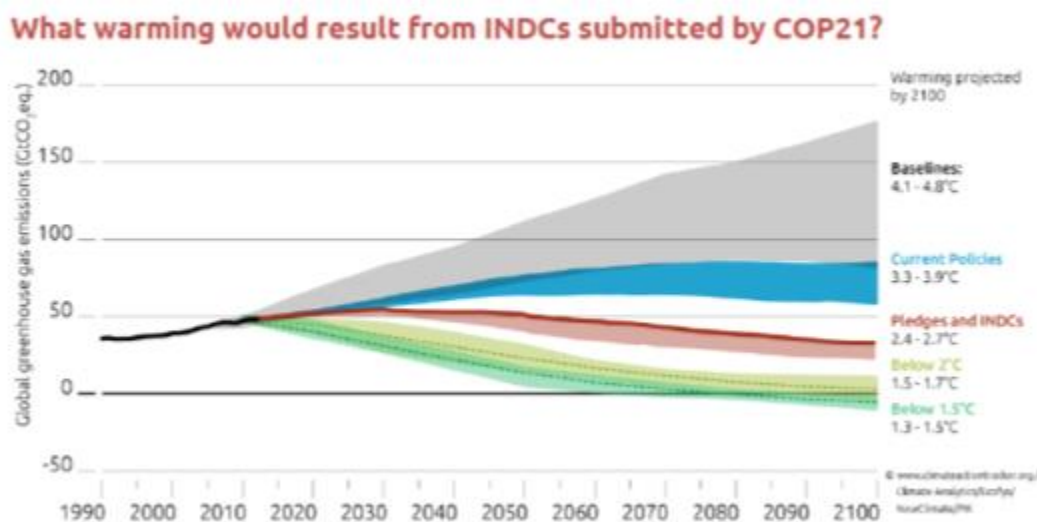
9. Електрификација на транспортот

Во периодот 2015-2030 година, за реализација на сценариото за подобрување на климатските промени, потребни се големи инвестиции. Се проценува и дека се потребни и дополнителни инвестиции или изразено во бројки тоа би било 4,2 милијарди евра за основното сценарио, додека пак за реализација на сценарио од повисоко ниво би биле потребни околу 4,5 милијарди евра. Покрај сопствените вложувања, за потребната реализација на националните политики и мерки за ублажување на климатските промени потребно е и активно вклучување на приватниот домашен, како и странски сектор, а потребен е и пристап до нови извори на финансирање и зголемена меѓународна поддршка кои би се мобилизирале преку нови финансиски механизми за климатските промени, како што е на пример Зелениот климатски фонд (Green Climate Fund). Еднаквоста и амбицијата на македонскиот придонес е изразен и преку споредбата на индикаторите како што се емисии на CO₂ по БДП и емисии на CO₂ по жител, со бројките од државите членки на ЕУ.

5.1.4 Што сè преземаат останатите држави за да го ограничат глобалното затоплување на не повеќе од од 2°C пропишано во Парискиот Договор

Проблемот со глобалното затоплување претставува долгорочен процес, кој не може да биде решен за неколку години, но Парискиот договор го започна тој многу важен процес за човештвото.

Според следењето на климатската акција прикажана на слика 7, националните придонеси поврзани со Парискиот договор во светски рамки за ублажување на климатските промени би достигнале подигање на температурата до 2,7°C до 2100 година, што значи дека затоплувањето би било одржано под 3°C. Во споредба пак со затоплувањето од 3,6°C до 2100 година, кое е предвидено со досега преземените мерки како и националните придонеси, го намалуваат затоплувањето за 0,9°C, но тоа е во случај само доколку сите влади целосно ги спроведат сопствените национални придонеси.



Слика 7 – Следење на климатската акција

Парискиот договор, содржи една многу позитивна одредба со која ги обврзува страните да изработат и да достават долгорочни стратегии за развој со ниска емисија на стакленички гасови. Сепак, развиените земји кои ги имаат подготвено овие планови до 2050 година, потребно е истите да ги ревидираат во континуитет со цел да ги зајакнат овие планови за ниска емисија на стакленички гасови. Кога сме кај земјите во развој, она што тие треба да го направат е да го искористат

искуството од подготвувањето на националните придонеси и да започнат со подготовка на долгорочните планови и стратегии за развој со ниска емисија на стакленички гасови.

Известувањето до УНФЦЦ се извршува преку национални планови, извештаи кои се ажурираат на секои две години и национални инвентари, кои претходно имаат дефинирана содржина и детали.

5.1.5 Зголемување на амбициите за Парискиот договор за климатски промени

Елементите кои се од основна важност за зголемување на амбицијата во Парискиот договор за климатски промени се следниве според добиениот ивештај на Република Македонија за климатски промени:

- Одредбите за ажурирање на активностите на земјите на секои пет години, а секој следен чекор мора да биде најмалку подеднакво амбициозен како и тековниот. Ова може да започне со тоа што владата ќе достави ажурирана заложба за климата кога ќе го ратификува договорот. **Потоа новите или обновените придонеси за 2030 ќе мора да бидат доставени 9 до 12 месеци пред да се одржи Конференцијата на страните во 2020 година.**
- Владата во секое време може да го коригира својот придонес со цел да ја засили својата заложба за климатска акција.
- Поединечната ревизија на активностите ќе вклучува и предлози за подобрување за секоја земја.
- Со глобалните анализи (пребројување на емисиите) редовно ќе се мери напредокот, а се започна во 2018 година.
- Комитет за олеснување на спроведувањето ќе им помага на владите да ги спроведат своите ветени активности.
- Земјите ќе продолжат да работат заедно за да ја зголемат амбицијата пред 2020 година.

5.1.6 Заклучок

Во текот на обработката и анализата на Конференцијата на климатските промени (COP21) и Парискиот договор за климатски промени можеме да заклучиме дека оваа конференција е можеби една од најважните за животната средина и одржливиот развој. Благодарение на COP21 и Парискиот договор, голем број земји се обврзаа да прават напори за ублажување и намалување на емисиите на стакленички гасови и се обврзаа да го ограничат глобалното затоплување на не повеќе од 2°C. Сето ова е претставува голем исчекор во борбата за заштитата од глобалното затоплување, но бара максимална долгогодишна посветеност, која со континуирана работа се очекува да ги даде предвидените резултати.

5.2 Студија на случај – Минхенската безбедносна конференција

5.2.1 Мисијата и фокусот на Минхенската безбедносна конференција (Munich Security Conference-MSC)

Целта на MSC е да изгради доверба и да придонесе кон мирно решавање на конфликтите преку одржување на континуиран и неформален дијалог во рамките на меѓународната безбедносна заедница.

Денес, MSC е водечки форум во светот за дебатирање на темата меѓународна безбедносна политика. MSC ги разгледува своите конференции како еден вид "пазар на идеи" каде што се развиваат иницијативи и решенија и се разменуваат мислења. Таа обезбедува место за официјални и неофицијални дипломатски иницијативи и идеи за справување со најтните безбедносни проблеми во светот. MSC, исто така, нуди заштитен простор за неформални состаноци меѓу учесниците и на тој начин - како што го има оригиналното мото - *гради мир преку дијалог*. Освен годишната конференција, MSC редовно свикува настани од висок профил за одредени теми и региони и го објавува Извештајот за безбедност во Минхен, годишен извештај за релевантни бројки, мапи и истражувања за клучните безбедносни предизвици.

За време на главната конференција на MSC во февруари, на конференцијата се собираат повеќе од 450 високи функционери и носители на одлуки, како што и

уште ги нарекуваат “носителите на мислата” од целиот свет, вклучувајќи шефови на држави, министри, водечки интелектуалци и експерти од меѓународни и невладини организации, претставници од индустријата, медиумите, науката и граѓанското општество, да се вклучат во интензивна дебата.

MSC верува во потребата за информирана и одржлива јавна дебата за безбедносната политика што е широко дефинирана и со тоа има за цел да ја вклучи пошироката јавност во своите дебати. MSC ги пренесува повеќето дебати и ги дистрибуира резултатите од настаните преку извештаи, интервјуа и се разбира преку социјалните медиуми.

Минхенската безбедносна конференција има трансатлантски и европски корени, но нејзините активности исто така го одразуваат и глобализираниот свет. MSC се стреми да ја зголеми својата географска разновидност и да ги опфати сите релевантни засегнати страни.

Минхенската безбедносна конференција има за цел да расправа за најрелевантните безбедносни предизвици во светот, таа не ги вклучува само најитните безбедносни предизвици во своите програми, туку исто така го привлекува вниманието на прашања кои можеби не се наоѓаат на врвот на агендата на безбедносната заедница. Минхенската безбедносна конференција дава сеопфатна дефиниција на безбедноста, која не ја опфаќа само традиционалната национална или воена безбедност, туку, исто така, ги зема предвид, меѓу другото, економските, еколошките и човековите димензии на безбедноста.

5.2.2 Тематски активности на Минхенската безбедносна конференција

- **Безбедносна политика и одбрана**

Од неодамна сè повеќе мултиполарниот свет се карактеризира со пораст на државните актери како Русија и Кина, како и појавата на алармантно големиот број недржавни вооружени групи и слаби држави низ целиот свет. Овие случувања доведоа до интензивни дебати за сегашната и идната глобална безбедносна архитектура.

Во овој контекст, традиционалниот фокус на Минхенската безбедносна конференција на прашањата за европска одбрана и трансатлантската безбедносна соработка останува на високо ниво, како и секогаш. Покрај тоа што се залага за дискусии за подлабока, попродуктивна соработка во областа на одбраната и безбедноста во Европа, Минхенската конференција за безбедност ја предводи меѓународната дебата за широк спектар на прашања од областа на одбраната и безбедносната политика, вклучувајќи: контрола на нуклеарната и конвенционалната контрола на оружјето, борбата против тероризмот, транснационалниот организиран криминал, планирање и набавки, како и стратешки предвидливост. Настаните во контекст на серијата политика за одбрана и безбедност се насочени кон избраните носители на одлуки на највисоките нивоа на власта, науката, војската, приватниот сектор и граѓанското општество.

- **Сајбер безбедност и технологија**

Промените во технологијата континуирано го трансформираат начинот на кој земјите развиваат, комуницираат и ги извршуваат своите безбедносни интереси дома и во странство. Соодветно на тоа, особено сајбер безбедноста стана критична точка на меѓународната безбедносна агенда во последните години. Зголеменото внимание на оваа тема се рефлектира во дискусиите за нормите во сајбер-сферата, загриженоста за големите податоци и приватноста, како и безбедноста на критичната инфраструктура. Истовремено, технолошките случувања, како што се вештачката интелигенција и новите типови на системи за оружје, имаат невидено безбедносни импликации - во конвенционалните војни, во сајбер-просторот, но и во вселената.

Клучната цел на серијата дебати и преговори на тема Cyber Security & Technology е изнаоѓање заеднички решенија од поврзани со технологијата, политиката и безбедносниот сектор преку вклучување во настаните со избрани носители на одлуки на највисоките нивоа на власта, науката, војската, приватниот сектор и граѓанското општество.

- **Човекова безбедност**

Во текот на изминатите децении, безбедносните закани станаа уште посложени. Соодветно на тоа, традиционалниот поим за национална и меѓународна безбедност мораше да се прошири за да ги одрази бројните закани за човековата егзистенција. Некои од најзначајните безбедносни кризи во изминатите години дополнително ја предупредија безбедносната заедница на фактот дека човечките тешкотии - предизвикани од климатските промени, деградацијата на животната средина или кршењата на човековите права - честопати се причина за сериозен, понекогаш дури и вооружен конфликт.

Ефективните одговори на овие предизвици мора да се изградат на меѓусекторски и мултидисциплинарен пристап. Затоа безбедносната конференција во Минхен организира настани за прашања како што се здравјето, миграцијата и животната средина и на тој начин ги промовира дискусиите и соработката помеѓу безбедносната заедница и службените лица за развој и експерти, лидерите на невладините организации, меѓународните организации, истражувачката заедница и приватниот сектор . Градејќи успех од своите активности во врска со прашањето на здравствената безбедност, Минхенската безбедносна конференција сега ги групира своите активности за овие прашања во серијата дебати за човечка безбедност.

- **Економска безбедност**

Во сè повеќе меѓусебно зависен свет, државните и недржавните актери се потпираат на стабилни текови на ресурсите и еластична глобална економија. Според тоа, конкуренцијата и соработката во врска со користењето на овие ресурси, како и обезбедувањето дистрибутивни мрежи и инфраструктура претставуваат одлучувачки безбедносни фактори.

Денес, барањата на растечката светска популација ја прават одржливата и економична употреба на овие ресурси, императивен безбедносен предизвик за креаторите на политиката ширум светот. Некои региони, како што се Централна Азија или Арктикот, можат да претворат во нова жешка точка на

енергетска безбедност и на тој начин да создадат нови геостратешки предизвици. Минхенската безбедносна конференција придонесува за овие проблеми и прашања во врска со економската и ресурсната сигурност да се разговара и да се изнајдат идеални решенија за истите.

5.2.3 Минхенската безбедносна конференцијата 2018 година: “До работ и назад?”

За меѓународна безбедност, 2017 година беше обележана, меѓу другото, со знаци на континуирана ерозија на таканаречениот либерален меѓународен поредок и сè понепредвидливата американска надворешна политика. Тензиите во многу делови на светот се зголемуваа: реториката меѓу САД и Северна Кореја ескалираше, јазот помеѓу Саудиска Арабија и Иран стануваше се подлабок, но се јавија и проблеми во доменот на главните договори за контрола на оружјето. Во 2017 година, светот значително се доближи до работ на значителен конфликт, па така на Минхенската конференција за безбедност во 2018 година се разговараше што да се направи за да се отргнеме од работ.

Дебатите беа опширни, и се опфатија голем број на теми од областа на безбедноста, но со помош на Годишниот извештај на MSC, во оваа магистерска теза ќе направам анализа на некои од тие теми.

- **Безбедност на животната средина**

Може да се каже дека 2017 година беше една од трите “најжешки” години (другите две беа 2015 и 2016 година) во поглед на катастрофални бури, суши, поплави и други екстремни временски настани.⁴⁸ Критичарите предупредуваат дека политичкиот напредок кон поодржлива иднина е премногу бавен, бидејќи многу делови од светот веќе страдаат од катастрофалните последици од климатските промени и деградацијата на животната средина. Оксфам откри дека помеѓу 2008 и 2016 година, во просек 21,8 милиони луѓето се пријавени да бидат ново раселени

⁴⁸ World Meteorological Organization, “2017 Is Set to Be in Top Three Hottest Years, With Record-Breaking Extreme Weather,” 6 November 2017, <https://public.wmo.int/en/media/press-release/2017-set-be-topthree-hottest-years-record-breaking-extreme-weather>.

од ненадејни екстремни метеоролошки настани секоја година.⁴⁹ Најмногу погодени се луѓето кои живеат во ниски и пониски земји со среден приход, чиј ризик да бидат раселени петпати поголеми од луѓето во земјите со високи примања.

Додека меѓународната заедница разговараше за тоа како Парискиот договор би можел да се стави во пракса на Конференција за климатски промени COP23 во Бон, САД го објавија нивното повлекување од меѓународните напори за борба против климатските промени.⁵⁰ Бидејќи САД ветија намалување на емисиите во износ од околу 20 проценти од сите намалувања договорени во Парискиот договор, одлуката на претседателот Трамп има големи последици.⁵¹ Сепак, огромното мнозинство на меѓународната заедница остана посветено, со 197 потписници и 172 земји кои веќе го ратификуваа Парискиот договор во рекордно време.⁵²

Бидејќи администрацијата на Трамп тргна на својот пат и одлучи повеќе да не ги вклучи климатските промени како закана за безбедноста во Стратегијата за национална безбедност од 2017 година⁵³, се чини дека лидерската празнина неочекувано ќе биде пополнета, односно, Кина-светски број еден загадувач, ги објавува своите амбициозни шеми за тргување со емисии на јаглерод.⁵⁴

Дури и во САД, одлуката на Трамп предизвикаа контра движење: голем број американски држави, градови и корпорации ветија континуирана поддршка за напорите за борба против климатските промени. На крајот, неколку експерти се

⁴⁹ Oxfam International, "Uprooted by Climate Change. Responding to the Growing Risk of Displacement," November 2017, https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-uprooted-climatechange-displacement-021117-en.pdf.

⁵⁰ Donald J. Trump, "Statement by President Trump on the Paris Climate Accord," The White House, 1 June 2017, <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/statement-president-trump-paris-climate-accord/>.

⁵¹ James McBride, "The Consequences of Leaving the Paris Agreement," Council on Foreign Relations, 1 June 2017, <https://www.cfr.org/backgroundunder/consequences-leaving-paris-agreement>.

⁵² United Nations Climate Change, "Paris Agreement – Status of Ratification," http://unfccc.int/paris_agreement/items/9444.php

⁵³ The White House, "National Security Strategy of the United States of America," December 2017, <http://nssarchive.us/wp-content/uploads/2017/12/2017.pdf>.

⁵⁴ Keith Bradsher and Lisa Friedman, "China Unveils an Ambitious Plan to Curb Climate Change Emissions," The New York Times, 19 December 2017, <https://www.nytimes.com/2017/12/19/climate/china-carbonmarket-climate-change-emissions.html>

сомневаат во долгорочните ефекти што ќе има промена на климата врз меѓународната безбедност. Неодамнешниот преглед на постоечките истражувања заклучи дека повеќето студии најдоа позитивна корелација меѓу климатските промени и повисоките нивоа на насилен конфликт Додека климатските промени ќе влијаат врз економскиот, безбедносниот и политичкиот систем, сите во светот, главно климатските промени ќе делуваат како "мултипликатор на закана" во тие држави со ограничени капацитети за справување со тоа. Согорувањето на фосилните извори на енергија не само што ги поттикнува климатските промени, туку исто така има и непосреден ефект: загадувањето на воздухот е број еден причина за смрт кај сите видови на загадување и е одговорно за само 6,5 милиони смртни случаи само во 2015 година. Загадувањето убива 15 пати повеќе луѓе како војната и сите форми на насилен конфликт во комбинација. Глобалната енергетска потреба треба да се зголеми за 30 проценти до 2040 година - што е еквивалентно на додавање на друга Индија и Кина на сегашната светска побарувачка на енергија.

6.Заклучок

Денес дипломатијата претставува една од најважните инструменти за справување со конфликтите и споровите кои секојдневно се појавуваат на меѓународен план. Современиот свет стана толку многу меѓузависен, што денеска споровите кои секојдневно се појавуваат веќе не може да се решаваат само насилно односно со примена на воена сила, па тоа ни укажува дека дека дипломатијата денеска претставува нужност.

Денешницата која се карактеризира со се поголема меѓузависност, како резултат на процесот на глобализација, бројни отворени меѓународни политички, економски, правни, еколошки, здравствени, безбедносни, хуманитарни и други видови на прашања од глобален или регионален карактер, кои се предмет на мултилатералните односи и мултилатералната дипломатија, непрестано и секојдневно се прошируваат. Како такви, тие единствено може да бидат решени само во рамките на меѓународната заедница, преку конференции, самити и форуми, со дебатирање и постигнување на договори на истите и така решавање на секојдневните актуелни меѓународни спорови од многу сфери.

Како што веќе наведов, низ целата моја магистерска теза, сите важни меѓународни прашања се решаваат исклучиво по пат на мултилатералната дипломатија, затоа што денес преку преговарање и преку размена на мислења и идеи во текот на конференциите се подобруваат животните услови за сите луѓе на планетата.

Во конференциската дипломатија, преговарачкиот процес ги надминува интересите на било која држава како единка, тука се изнаоѓаат решенија кои ќе бидат од корист и кои ќе го заштитат од негативни појави, насилни конфликти и хаос целиот глобален систем. Затоа денеска кога современиот свет со соочува со проблеми од типот на тероризам, глобално затоплување и останати глобални прашања, ООН преку своите специјализирани агенции, годишно свикува над 10.000 состаноци, кои се формални состаноци на шефови на држави или влади, конгреси, самити па дури и неформални состаноци на работни групи. Во оваа насока, од посебна важност се светските конференции на ОН.

Ефикасноста на конференциската мултилатерална дипломатија денес може да се види преку огромниот број на усвоени мултилатерални договори и конвенции кои

претставуваат можеби и единствено решение за таквиот вид на глобални проблеми и конфликти.

Можеме да заклучиме дека современата конференциска дипломатија има големо значење и уште поголемо позитивно влијание со нејзините исходи врз проблемите со кои секојдневно се соочуваме на глобално ниво.

Библиографија

Axelrod, R. (1977). Argumentation in Foreign Policy Settings: Britain in 1918, Munich in 1938, and Japan in 1970, in: *Journal of Conflict Resolution* 21: 4.

Argyris, C. & Schön, A. (1978). *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*, Reading: Addison-Wesley.

Bazerman, H. & Lewicki, R. J. & Sheppard, B. H. (1991). *Research on Negotiation in Organizations: Vol. 3. Handbook of Negotiation Research*, Greenwich, CT: JAI.

Begg, Iain (2005) 'Funding the European Union: Making Sense of the EU Budget', A Federal Trust Report on the European Union's Budget (London: Federal Trust)

Beach, D. (2003). Towards a New Method of Constitutional Bargaining?, *Federal Trust online Papers* No. 13, available at:

http://www.fedtrust.co.uk/uploads/constitution/13_03.pdf

Beach, D. (2004). The Unseen Hand in Treaty Reform Negotiations: The Role and Influence of the Council Secretariat, *Journal of European Public Policy* 11(3).

Beach, D. (2005). *The Dynamics of European Integration: When and Why EU Institutions Matter*, (Basingstoke: Palgrave).

Cameron, D. (2004). The Stalemate in the Constitutional IGC over the Definition of a Qualified Majority, *European Union Politics* 5 (3).

Cohen, Raymond (1995). *Negotiating Across Cultures. Communication Obstacles in International Diplomacy*. Washington, D. C.: USIP Press.

Druckman, D. (1996). Stages, turning points, and crises: negotiating military base rights, Spain and the United States. *Journal of Conflict Resolution*, June (30).

Fisher, Roger (1984). The Power of Theory. In Diane B. Bendahmane and John W. McDonald, Jr. (eds.). *International Negotiation: Art and Science*. Foreign Service Institute, US Department of State.

Fisher, Ronald J. (1989). Pre-negotiation Problem-solving Discussions: Enhancing the Potential for Successful Negotiation. In J. G. Stein (ed.). *Getting to the Table: The Processes of International Pre-negotiation*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Hopmann, P. T. (1996). *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts*. University of South Carolina Press.

Pantev, P. (1989). The Role of Forecasting International Relations in the Process of International Negotiations. In Frances Mautner-Markhof (ed.). *Processes of International Negotiations*. Boulder, San Francisco & London: Westview Press.

Pantev, P. (1997). The Balkan Civil Society and the Construction of a Regional Security Community. In Pantev, P. *Strengthening of the Balkan Civil Society: the Role of the NGOs in International Negotiations*. Sofia: Research Studies 4, ISIS.

Peterson, S. (1996). *Crisis Bargaining and the State: the Domestic Politics of International Conflict*. Ann Arbor: University Press of Michigan.

Rothman, J. (June, 1990). A Pre-Negotiation Model: Theory and Training. Project on Pre-Negotiation Summary. In *Policy Studies*, 40. The Leonard Davis Institute for International Relations: The Hebrew University of Jerusalem.

Saunders, H. H. (1984). The Pre-Negotiation Phase. In Diane B. Bendahmane and John W. McDonald, Jr. (eds.). *International Negotiation: Art and Science*. Foreign Service Institute, U. S. Department of State.

Stein, J. G. (1989). Getting to the Table: The Triggers, Stages, Functions, and Consequences of Pre-negotiation. In J. G. Stein (ed.). *Getting to the Table: The Processes of International Pre-negotiation*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Tomlin, B. W. (1989). The Stages of Prenegotiation: The Decision to Negotiate North American Free Trade. In J. G. Stein (ed.). *Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Zartman, I. W. and Berman, M. R. (1982). Behavior in the Prenegotiating Period: A Summary. In: *The Practical Negotiator*. New Haven and London: Yale University Press.

Zartman, I. W. (1988). Common elements in the analysis of the negotiation process. *Negotiation Journal*, January (4).

Zartman, I. W. (1989). Prenegotiation: Phases and Functions. In Janice Gross Stein (ed.). *Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.