

ФАКТОР ВЛИЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДНИКОВ ПРИ УРЕГУЛИРОВАНИИ ПОЛИТИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ

А. Д. Черняк

*Белорусский государственный университет,
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь, chernyakad@bsu.by*

Материал данной статьи сосредоточен на анализе факторов, влияющих на эффективность посредничества в условиях роста числа внутригосударственных и международных конфликтов. В статье исследуются критерии влияния посредников, включая легитимность, ресурсную базу и стратегическую гибкость. На основе анализа кейсов (Дарфурский конфликт, Малийский кризис, нормализация американо-кубинских отношений) автор демонстрирует, что успех посредничества часто зависит от восприятия посредника как нейтрального и авторитетного актора, а также от его способности комбинировать экономические, политические и дипломатические рычаги воздействия. Особое внимание уделено роли адаптивности стратегий: от фасилитации на начальных этапах до директивных методов в условиях тупика. В то же время выявлены ограничения: неготовность сторон к компромиссу, асимметрия сил и избыточная зависимость от ресурсного стимулирования. Исследование подтверждает, что эффективность посредничества определяется не столько институциональным статусом посредника, сколько его способностью балансировать между нейтральностью и вовлеченностью, давлением и убеждением.

Ключевые слова: посредничество; урегулирование конфликтов; стратегии посредничества; эффективность; международные конфликты.

DETERMINANTS OF MEDIATOR INFLUENCE IN POLITICAL CONFLICT RESOLUTION

A. Chernyak

*Belarusian State University,
4 Niezaliezhnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus, chernyakad@bsu.by*

This paper focuses on analysing the factors that influence the effectiveness of mediation in the context of the growing number of intra-state and international conflicts. The paper explores the criteria of mediators' influence, including legitimacy, resource base and strategic flexibility. Using case studies (Darfur conflict, Mali crisis, normalisation of US-Cuban relations), the author demonstrates that mediation success often depends on the perception of the mediator as a neutral and authoritative actor, as well as on his or her ability to combine economic, political and diplomatic leverage. Particular attention is paid to the role of adaptability of strategies, from facilitation in the initial stages to directive methods in the face of stalemate. At the same time, limitations are identified: the parties' unwillingness to compromise, power asymmetries and over-reliance on resource incentives. The study confirms that the effectiveness of mediation is determined not so much by the institutional status of the mediator as by his or her ability to balance neutrality and engagement, pressure and persuasion.

Keywords: mediation; conflict resolution; mediation strategies; effectiveness; international conflicts.

Современная международная система характеризуется ростом числа конфликтов разного уровня, как внутригосударственного характера, так и выходящих по своему масштабу за рамки географических границ государства и тем самым приобретающих международный характер. В связи с существующей плотной взаимосвязью государств через культурно-исторические, политические и экономические контакты такого рода конфликты притягивают внимание третьих сторон, в том числе и с целью реализации посреднических действий для урегулирования конфликта. Согласно данным *Uppsala Conflict Data Program (UCDP)*, формируемым на базе Уппсальского университета в Швеции, в 2023 г. в мире было зафиксировано 56 активных вооруженных конфликтов, из которых лишь 30 % были урегулированы мирными средствами, при этом в 70 % успешных случаев ключевую роль сыграло посредничество государств или международных организаций [1]. Это подчеркивает актуальность изучения факторов, определяющих эффективность медиаторов в разрешении политических кризисов.

Посредничество в урегулировании политических конфликтов было и остается для многих акторов одним из ключевых инструментов дипломатии, однако его эффективность во многом зависит от степени влиятельности самого посредника. Посредничество определяется как форма помощи третьей стороны, при которой приглашенный внешний участник помогает конфликтующим сторонам в их усилиях по управлению конфликтом. Это основной метод, альтернативный переговорам между самими конфликтующими сторонами, и полезный инструмент в тех ситуациях, когда стороны отказываются от прямого общения. Посредничество осуществляется на добровольной, не принудительной и фасилитирующей основе [2, р. 331]. В отличие от арбитража, посредничество не предполагает навязывания решений, а основывается на убеждении конфликтующих сторон прийти к компромиссу. В книге «Международное посредничество» авторства М. Грейга и П. Диела на основе анализа обширной выборки конфликтов авторы указывают, что в общей сложности около 72 % всех конфликтов сталкиваются с посредничеством как способом урегулирования в моменте их существования [3, р. 56].

Однако не все посредники обладают одинаковой способностью добиваться успеха – их влияние определяется комплексом факторов, включая легитимность, ресурсную базу и стратегическую гибкость.

В современной политике посредничество в конфликтах принимает различные формы, которые условно можно разделить на формальное (институционализированное) и неформальное (*ad hoc*). К первому типу относятся структуры, такие как ООН, ОБСЕ или отдельные государства (например, США в израильско-палестинских переговорах), ко второму – неправительственные организации (Норвежский центр по предотвращению конфликтов «*NOREF*») или частные лица (как в случае с участием бизнесмена Виктора Пинчука в украинско-российских переговорах 2014–2015 гг.). В настоящее время в научном поле сформировался консенсус относитель-

но ключевых параметров, влияющих на влияние акторов посреднических усилий, будь то государства, международные организации, НПО или отдельные лица, и способных определить перспективы посредника в урегулировании конфликтов.

При анализе факторов влияния посредника в первую очередь стоит обратить внимание на восприятие сторонами конфликта его легитимности и авторитета, поскольку именно посредники с высокой легитимностью и международным авторитетом чаще добиваются прогресса в урегулировании конфликтов, поскольку воспринимаются как нейтральные и справедливые. Например, Катар сыграл ключевую роль в переговорах по урегулированию Дарфурского конфликта – начавшего в 2003 г. противостояния между суданским правительством и повстанческими группами (*JEM, SLA* и др.), которое сопровождалось этническими чистками и гуманитарной катастрофой. К 2009 г. переговоры зашли в тупик, а международные усилия (ООН, Африканский союз) не приносили результата. Благодаря своему статусу нейтрального посредника, а также финансовым возможностям, Катар предложил экономическую помощь Судану через осуществление инвестиций и списание существующих долгов в обмен на уступки [4]. Действия Катара способствовали подписанию Дохийского соглашения в 2011 г., и, хотя конфликт полностью не прекратился, соглашение стало важным шагом к снижению насилия.

Алжир также проявил себя в качестве посредника в Малийском кризисе, опираясь главным образом на свое влияние на туарегские группировки, нейтральный имидж по сравнению с Францией (колониальной державой) и опыт успешного посредничества в прошлых конфликтах (например, в Чаде). Результатом стало подписание Алжирского соглашения в 2015 г., которое, несмотря на последующую нестабильность, заложило основу для будущих переговоров, показав пределы военного решения кризиса [5, р. 10–25].

Папа Римский Франциск выступил неформальным посредником в нормализации отношений между США и Кубой в 2013–2015 гг. Используя свой моральный авторитет религиозного лидера, папа Франциск способствовал налаживанию контактов между Кубой и США путем прямого призыва (через официальные заявления и письма) и непубличной поддержки (организации тайной встречи представителей сторон). Моральный авторитет и нейтральность, конфиденциальная поддержка и неоспоримый символический капитал помогли сторонам преодолеть десятилетия взаимного недоверия, что привело к восстановлению дипотношений в 2015 г. [6, р. 152–154].

Экономические и политические ресурсы посредника также могут являться критически важными при воздействии на конфликтующие стороны, позволяя трансформировать баланс сил через внедрение стимулов и ограничений. Пример посредничества Европейского союза в сербско-косовском диалоге (2011–2013 гг.) хорошо отражает то, как можно преодолеть серьезные противоречия через экономические и политические стимулы, в

данном случае, связанные с перспективой вступления Сербии и Косово в ЕС, что включало в себя: увязку прогресса в переговорах с продвижением по пути евроинтеграции и давление со стороны отдельных стран – членов ЕС (например, Германии), которые угрожали заблокировать переговоры о вступлении Сербии при отсутствии прогресса [7, р. 250].

В то же время Китай, в отличие от ЕС и США, зачастую внедряющих в посредническую деятельность политические условия, например, требования демократизации, делает ставку на экономические инвестиции и принцип невмешательства во внутренние дела. Китай активно использует инфраструктурные проекты как инструмент влияния в конфликтных регионах. В Мьянме Пекин, заинтересованный в стабильности для реализации проектов в рамках инициативы «Один пояс, один путь», оказывал давление на правительство и этнические группы, добиваясь локальных перемирий в зонах строительства транспортных коридоров. Однако, такая стратегия имеет ограничения, поскольку экономическая зависимость может восприниматься как угроза суверенитету, что наблюдалось в случаях сопротивления китайским проектам на разных общественных уровнях, от локальных активистов до правительственных решений, в некоторых африканских странах, таких как Замбия, Танзания, Кения и Намибия [8, р. 308–310].

Парадоксально, но избыток ресурсов также может и подрывать эффективность посредничества. Анализ кипрского переговорного процесса (2004–2017 гг.) проявил «эффект ожидания манны небесной»: предложения ЕС о помощи в размере 6 млрд евро и либерализации визового режима для Северного Кипра привели не к компромиссу, а к ужесточению позиций турок-киприотов, рассчитывавших на дальнейшие уступки [9, р. 118–120].

Эффективность и влияние посредника во многом зависит от его способности адаптировать стратегию действия к динамике конфликта. На начальных этапах переговорного процесса наиболее продуктивным оказывается фасилитативный подход, направленный на создание атмосферы доверия. Например, в ходе урегулирования конфликта в Мозамбике (1990–1992 гг.) посредники из католической общины Сант-Эгидио организовали неформальные встречи между правительством и повстанцами из *RENAMO*, что позволило сторонам постепенно перейти от взаимных обвинений к обсуждению конкретных условий мира [10, р. 245–250]. Тем не менее, продвижение переговорного процесса зачастую требует применения от посредников более директивных методов. Так, в боснийском конфликте (1992–1995 гг.) американский дипломат Р. Холбрук сочетал мягкие консультации с жестким давлением, включая угрозу военных ударов НАТО, что в итоге привело к подписанию Дейтонских соглашений [11, р. 45–60]. И как показывает опыт неудачного посредничества ООН в сирийском конфликте, чрезмерная приверженность одной стратегии (в данном случае – формальным переговорным форматам без реальных рычагов влияния) может привести к затягиванию конфликта, а следовательно, снижению влияния посредников на ход развития событий.

Несмотря на значительный потенциал посредничества как инструмента урегулирования конфликтов, способность посредников влиять на конфликт сталкивается с рядом принципиальных ограничений, коренящихся как в природе самих конфликтов, так и в особенностях переговорного процесса. Среди таких факторов можно выделить нежелание конфликтующих сторон идти на компромисс, особенно когда одна из них уверена в возможности военной победы, вмешательство третьих сторон, которое может как способствовать, так и подрывать мирный процесс, фактором сдерживания также является отсутствие единой позиции внутри конфликтующих сторон, явная асимметрия силы между сторонами конфликта, и в том числе недостаток инструментов принуждения у самих посредников, что особенно характерно для посредников в лице международных организаций.

Посредничество в XXI в. – это не просто часть переговорного процесса, а своеобразная многослойная стратегия, где дипломатия переплетается с экономикой, а мягкая сила – с жесткой. В таких условиях влияние посредников определяется совокупностью преимущественно уровня авторитета и легитимности посредника, объемом и разнообразием обладаемых им ресурсов и способности к адаптации собственных стратегий посредничества. Как показывает практика, успех медиации зависит не столько от формального статуса посредника, сколько от его способности адаптироваться: быть нейтральным, но не безучастным, оказывать давление, но не провоцировать отторжение, предлагать стимулы, но не создавать зависимость. Однако опыт посреднической деятельности, описанный в основной части статьи, подтверждает ключевое правило: посредник влиятелен ровно настолько, насколько конфликтующие стороны готовы его воспринимать

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Uppsala Conflict Data Program // Uppsala University. – URL: <https://ucdp.uu.se/exploratory> (date of access: 17.03.2025).
2. Bercovitch, J. Is There Method in the Madness of Mediation? Some Lessons for Mediators from Quantitative Studies of Mediation / J. Bercovitch, S. S.Gartner // *International Interactions*. – 2006. – Vol. 32, N 4. – P. 329–354.
3. Greig, J. M. *International Mediation* / J. M. Greig, P. F. Diehl. – Cambridge : Polity Press, 2012. – 224 p.
4. Kamrava, M. Mediation and Qatari Foreign Policy / M. Kamvara // *Middle East Journal*. – 2011. – Vol. 65, N 4. – P. 539–556.
5. Baudais, V. *Conflict Mediation and Peacebuilding in the Sahel The Role of Maghreb Countries in an African Framework* / V. Baudais, A. Bourhrous, D. O'driscoll. – Stockholm : Stockholm International Peace Research Institute, 2021. – 34 p.
6. Stafford, E. G. The Vatican's role in the reconciliation between the US and Cuba / E. G. Stafford // *Revista del Colegio Interamericano de Defensa*. – 2016. – N 2. – P. 149–160.
7. Bergmann, J. Same Table, Different Menus? A Comparison of UN and EU Mediation Practice in the Kosovo-Serbia Conflict / J. Bergmann // *International Negotiation*. – 2018. – N 23. – P. 238–257.
8. Brautigam, D. *The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa* / D. Brautigam. – Oxford : Oxford University Press, 2009. – 397 p.

9. Tocci, N. The EU and Conflict Resolution. Promoting Peace in the Backyard / N. Tocci. – New York : Routledge, 2007. – 202 p.
10. Bartoli, A. Mediating Peace in Mozambique: The Role of the Community of Sant'Egidio / A. Bartoli // Herding cats: Multiparty mediation in a complex world / ed. C. A. Crocker, F. O. Hampson, P. Aall . – Washington, 1999. – P. 245–274.
11. Daalder, I. H. Getting to Dayton: The Making of America's Bosnia Policy / I. H. Daalder. – Washington : Brookings Institution Press, 2000 – 189 p.