

**«ҚАЗАҚСТАН ҒЫЛЫМЫ - НАУКА КАЗАХСТАНА» РЕСПУБЛИКАЛЫҚ  
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛЫ**

№3(3) Наурыз 2014 жыл

Меншік иесі және шығарушы - ЖК «Ынтымақов С.А.»

Бас редакторы - Ынтымақов С.А.

Қазақстан Республикасының Мәдениет және Ақпарат Министрлігі Ақпарат және Мұрағат Комитетінде тіркеліп, 01.10.2013 жылы № 13920-ж Куәлігі берілген.

Журнал ай сайын шығады.

Таратылу аумағы Қазақстан Республикасы.

Редакцияның мекен-жайы: Алматы қаласы, № 5 ықшам аудан, № 23 үй, 139 кеңсе, байланыс тел. 396-53-95; +77023742607; +77013413685

E-mail: nauka\_kazakhstan@mail.ru

Журналдың жеке сайты: **kaznauka.kz.**

**Индекс: 74726**

© «Қазақстан ғылымы-Наука Казахстана»-2014

«Қазақстан ғылымы-Наука Казахстана» Республикалық ғылыми журналының материалдарын жартылай немесе толық қолдану үшін сілтеме көрсетуіңіз міндетті.

Бас редакторы - Ынтымақов С.А.

Бас редактордың орынбасары – Шахгулари В.В.

**РЕСПУБЛИКАНСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ҚАЗАҚСТАН ҒЫЛЫМЫ -  
НАУКА КАЗАХСТАНА»**

№ 3(3) Март 2014 год

Собственник и издатель ИП - «Ынтымаков С.А.»

Главный редактор - Ынтымаков С.А.

Государственный регистрационный № 13920-ж, выдан Комитетом информации и архивов Министерства Культуры и Информации Республики Казахстан.

Журнал выходит ежемесячно.

Территория распространения Республика Казахстан.

Адрес редакции: г. Алматы, мкр № 5, дом №23, офис № 139, контактные тел: 396-53-95; +77023742607; +77013413685.

E-mail: nauka\_kazakhstan@mail.ru

Собственный сайт журнала: **kaznauka.kz.**

**Индекс: 74726**

© «Қазақстан ғылымы-Наука Казахстана»-2014

При использовании материалов Республиканского научного журнала «Қазақстан ғылымы-Наука Казахстана» ссылка на источник обязательна.

Главный редактор - Ынтымаков С.А.

Зам. главного редактора - Шахгулари В.В.

09.00.00 ФИЛОСОФИЯЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР  
09.00.00 ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

*Шакирова Р.Г.*  
Тюркская средневековая духовность в репрезентации бытия человека.....90

12.00.00 ЗАҢ ҒЫЛЫМДАРЫ  
12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Абдрашев Р.М., Сералиева А.М.*  
Теоретические и прикладные аспекты производства задержания в правоприменительной деятельности органов уголовного преследования.....97

*Мынбаева Н. Б.*  
Школа права.....101

*Братусь Д.А.*  
Определение обязательства(исторический аспект).....104

*Скрябин С.В.*  
О реформе правового регулирования отношений собственности.....109

*Ынтымақов С.А.*  
«Қоғамдық ұйым» мен «қоғамдық бірлестік» ұғымдарының арақатынасы.....118

13.00.00 ПЕДАГОГИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР  
13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Арықбай Азыбаев*  
Ұлылардың ұлағатты сөздері, ұлттық салт-сана мен әдет-ғұрпы-елдігіміздің белгісі.....129

*Жамбылқызы М., Рахимбаева Р.М.*  
Жаңа ақпараттық технологияларды ағылшын тілі сабағында тиімді пайдалану.....144

*Теңізбаев Т.*  
Кафедра деңгейінде студенттермен тәрбие жұмысын жүргізудің ерекшеліктері.....148

23.00.00 САЯСАТТАНУ  
23.00.00 ПОЛИТОЛОГИЯ

*Бацуева Д.Ю.*  
Стратегии и тактические приемы ведения переговоров в США.....151

*Бацуева Д.Ю.*  
Особенности международных отношений стран Центральной Азии на современном этапе .....159

*Тәуекелова Н.Б.*  
Азаматтық қоғам мен құқықтық мемлекеттің әрекеттестігінің саяси құқықтық қырлары.....165

СТУДЕНТТІҢ ҒЫЛЫМИ ІЗДЕНІСІ  
НАУЧНЫЕ ПОИСКИ СТУДЕНТА

*Ақылбаева А.*  
Банкротство физических лиц в Республике Казахстан.....170

*Дуабекова А.*  
Проблемы возмещения морального вреда в Республике Казахстан.....173

*Еремчук В.*  
Правовая поддержка малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.....175

*Елемесов М.А.*  
Медиация тараптарды өзара келістіру тәсілі ретінде.....177

Қолжазбаны рәсімдеудің тәртібі (авторлар үшін нұсқау) .....182

Правила оформления рукописи(руководство для авторов).....184



или Она» тәрбиелік шарасы жас қыздар мен жігіттер арасындағы мәдениеттілікке тәрбиелеу, жеке тұлғаның адамгершілік, махаббат, шыдамдылық, қайырымдылық секілді құндылықтарын қалыптастыру, әр түрлі өркениет пен мәдениет, өнердегі үздік адамзаттық стандарттармен танысу және оларды меңгеру мақсатын көзделі.

Шара барысында көтеріліп отырған мәселенің өзектілігі әңгіме болып, тұлғалар арасындағы қарым-қатынастарды қалыптастыру және шісленісті жағдайды бодырмау немесе олардан шығу жолдарының қажеттілігі туралы ойлар ортаға салынды. Шара ән айту, би билеу, тәтті тағамдар дайындау жөніндегі конкурстармен жалғасын тапты.

«Консенсус» клубының және клуб жетекшісі И.Ш. Токмаббетованың ұйымдастыруымен атқарылып жатқан шаралар жастар мен студенттер арасында тәрбие жұмысын жүргізудің көңіл құптарлық үлгісі, тәжірибелік маңызы зор іс-шара ретінде қалыптасып келеді.

Кафедра оқытушыларының назарынан жатақханада тұрып жатқан студент-жастардың бос уақытын өткізу және демалысын ұйымдастыру мәселесі де шет қалған емес.

Айталық, кафедра доценті С.М. Алдашев ұйымдастырған, жатақханада тұратын студенттер арасындағы дөйбы сайысы студенттерді бір сергітіп тастады. Сондай-ақ, атаулы шара аль Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті студенттер қалашығының басшылығының тарапынан да оң бағаланды.

Жалпы, қазіргі таңда жастармен және студенттермен тәрбие жұмысын жүргізудің жана, заманға сай мазмұндағы бағдарламасын немесе тұжырымдамасын дайындау және оны іске асыру жоғары кәсіптік білім беру жүйесіндегі тәрбие жұмысының мазмұнын жаңғырту факторы болып табылады.

#### ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада азаматтық құқық және азаматтық іс жүргізу, еңбек құқығы кафедрасының профессорлық-оқытушылар құрамының кафедра деңгейінде жүргізетін тәрбие жұмысының ерекшеліктері қарастырылған. Автор кафедрада жұмыс жасайтын клубтар мен үйірмелердің жұмысын ерекше атап көрсеткен. Кафедраның эдвайзер-кураторлары ұйымдастырып отырған шараларға баға беріп отыр.

#### АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены особенности воспитательной работы проводимой профессорско-преподавательским составом кафедры гражданского права и гражданского процесса, трудового права на уровне кафедры. Автор особо отмечает работы кафедральных клубов и кружков. Дает оценку мероприятиям проводимым эдвайзерами-кураторами кафедры.

#### ANNOTATION

This article describes the features of the educational work carried out by the faculty of the department of civil law and civil procedure, labor law at the level of the department. The author emphasizes the cathedral of clubs and societies. Evaluates activities conducted by the Department of advisors-curators.

23.00.00 САЯСАТТАНУ  
23.00.00 ПОЛИТОЛОГИЯ

© Бацуева Д.Ю. - магистр Страсбургского университета, старший преподаватель кафедры «Общобразовательные дисциплины», Международной Академии Бизнеса

#### СТРАТЕГИИ И ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В США

Несмотря на тот факт, что американцы сами являются главными специалистами в области ведения международных переговоров и, начиная с 1960-х годов ими опубликовано большое количество статей и монографий на эту тему, их собственный переговорный стиль нелегко четко определить. Поистине США – «meltingpot». Теоретик менеджмента Д. Дж. Хиксон писал следующее: «Трудно говорить о характерных чертах управления на земле, которая простирается от побережья до побережья. Эти характерные черты должны различаться степенью с севера на юг, с востока на запад, и вокруг «плавильного котла» - как он однажды был назван – рас и национальностей... хотя он никогда все не переплавит: культуры сохраняют свои индивидуальные черты» [1, с.85]. Комбинация черт разных культур в их уникальной пропорции и составляет типично американский подход.

В 1965 году Вольтон МакКерси в своей «Поведенческой теории трудовых переговоров в США» («Behavioral Theory of Labor Negotiations in the U.S.A.») предложил интегративную и дистрибутивную модели переговоров как две самые важные стратегические ориентации, между которыми каждый участник переговоров должен выбирать. Эти модели сегодня признаны, как краеугольные в теории переговорного процесса ввиду их фундаментального значения, как в США, так и по всему миру.

Интегративная ориентация означает бесконфликтное совместное достижение цели, основанное на обмене сторонами информацией и совместной работе к обоюдной выгоде. Дистрибутивная ориентация, с другой стороны, означает конфликтное, конкурентное достижение односторонней выгоды. Ее можно сравнить с дележом пирога, который остается неизменным. Она ведет к войне позиций в переговорах типа «или/или» (или выиграть, или проиграть). Интегративную же ориентацию в переговорах можно сравнить с дележом пирога, размер которого может быть увеличен совместными усилиями. Она создает ценности, тогда как дистрибутивная их требует. Другой аналитик Дюпон подчеркнул, что выбор ключевой фигуры переговоров не является свободным, а зависит от ситуации, от самой проблемы, от выбора и возможностей оппонента, а также от степени осведомленности об оппоненте.

Интегративная ориентация декларируется как образец всеми американскими теоретиками переговоров. Она также известна, как стратегия окончательного решения проблемы, сотрудничества, взаимной выгоды, выигрыша для всех. [2], [3], [4], [5].

В 1981 году в Гарвардском университете была опубликована книга Фишера и Юри «Getting to Yes», в которой авторы разворачивают интегративную стратегию в четырех принципах. Чтобы достичь успеха в переговорах типа «выигрыш для всех», необходимо: отделять людей от проблемы, концентрировать внимание скорее на интересах, чем на позициях, находить решения для обоюдной выгоды и использовать объективные критерии. Авторы настаивали на применимости их модели к любым международным переговорам. Поскольку не одно поколение участников переговоров обучено согласно столь популярной и достойной похвалы интегративной стратегии переговоров, американцы уверены, что именно ей они и следуют, как во внутренних делах, так и на международной арене. То, что считается «агрессивной политикой» и «навязыванием своего мнения», на самом деле – уверенность, что «либеральная демократия» - идеальный тип политической системы для любой страны, и США демонстрируют готовность помочь избавиться от устаревших («диктаторских») форм правления и вести любую страну к лучшей жизни.

Время может быть стратегическим фактором соглашения, будь оно краткосрочным или долгосрочным. Общепризнанно, что американский бизнес сосредоточен на краткосрочных



результатах, поэтому переговоры касаются, в основном, ближайшего будущего. Американцы стараются заключить сделку быстро, используя монокронический подход ко времени. Концепция экономии времени гласит, что время – это тоже товар, который всегда в дефиците. Вот почему американцы устанавливают расписание и крайние сроки. Они начинают переговоры сразу, как только занимают свои места, и не тратят ни минуты на посторонние разговоры. Время, потраченное на переговоры, должно компенсироваться сделкой.

Однако, быстрые переговоры на международной арене не всегда приносят прибыль. Американская гонка за временем не дает им преимущества с менее спешащими партнерами, которые, кстати, замечают, что американцы склонны делать уступки ближе к концу переговоров с целью, во что бы то ни стало подписать контракт, и – широко этим пользуются.

Излишне говорить, что американцы тщательно готовятся к переговорам. Условия обсуждаются в рациональной (не эмоциональной манере), аналитически рассматриваются возможные варианты. Проблемы решаются целенаправленно шаг за шагом.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что, несмотря на меняющиеся приоритеты сменяющих друг друга администрации США, а также несмотря на различные подходы участников переговоров с американской стороны, очевидно, что США выработали свой особый стиль и наборы подходов и стратегий переговоров. Вырастая из плодородной почвы мощной политической системы и уникальной многонациональной культуры, американский переговорный стиль характеризуется, как энергичный и прагматичный. Отдельные специалисты-практики могут быть приветливыми, учтивыми или напористыми, но для всех них главной целью будет достижение результата в кратчайшие сроки.

Таково было и заключение группы дипломатов, чиновников высшего уровня и ученых, созванных в июле 2000 года Американским институтом мира, независимым федеральным научно-исследовательским центром по изучению проблем урегулирования конфликтов, международного мира и международных отношений. Как часть своего проекта изучения международных переговоров, институт изучил переговорные стили Китая, России, Северной Кореи, Японии, Германии и Франции. В течение двух дней центром внимания являлись США; задачей являлось осветить сильные и слабые стороны американского подхода, в полной мере используя возможности такого звездного состава участников. В целом целью конференции было помочь США и зарубежным участникам сделать их встречи более плодотворными. Четыре фактора были ключевыми в объяснении поведения участников на переговорах:

- геополитическая ситуация и политическая система страны;
- национальная культура переговоров, так как она формирует понятие переговоров и конфликтов, стили общения, отношение ко времени, использование вербальных и невербальных типов общения и роль СМИ;
- темы переговоров;
- личности участников.

Последние два фактора меняются от переговоров к переговорам, поэтому одной из задач участников было определить постоянство в изменении такого рода. Поскольку участники делали умозаключения об американском переговорном стиле, они также рисковали попасть в ловушку неопределенных и широких обобщений. Поэтому каждое умозаключение иллюстрировалось примерами и подкреплялось веской аргументацией. Особого внимания удостоивались случаи, в которых американские участники переговоров действовали неординарно, отходя от общепринятого стереотипа.

Тридцать специалистов из 15 стран обсуждали американский переговорный стиль за месяц до того, как Джордж В. Буш стал президентом и больше, чем за год до террористического нападения на Мировой Торговый Центр и Пентагон. Поскольку эти два события значительно изменили политику США, можно заключить, что это оказало значительное влияние на переговорный стиль. Однако, стили коммуникации и поведенческие стратегии глубоко укоренены в культуру, так что политика не имеет здесь принципиального значения.

Участники исследования исходили из тезиса, согласно которому факторами, формирующими переговорный стиль, являются география и геополитика, правительственные структуры, экономические показатели, демографическая структура, юридическая система и система образования. В случае США, самыми мощными структурными влияниями являются тот факт, что на сегодняшний день они представляют собой единственную супердержаву, и их политическая система.

В эпоху «холодной войны» внешняя политика США в большой степени формировалась противостоянием Советскому Союзу. В преследовании этой цели Соединенные Штаты были готовы учитывать и принимать во внимание интересы их союзников, друзей, полномочных представителей скорее, чем брать на себя риск их отчуждения, усиливая тем самым советский блок. В общем, переговоры с США в то время означали широкие возможности компромиссов.

Со времени распада Советского Союза ситуация изменилась. Соединенным Штатам теперь нет равных на международной арене, и только «борьба с терроризмом» диктует США необходимость создания коалиции. То ли по исторической случайности, то ли по намеченному плану, комбинация не имеющей достойных соперников власти и свободы действий предоставила США возможность занять позицию мирового гегемона.

На конференции американцы не желали признавать роль «гегемона», все остальные участники увидели прямую связь этого статуса и изменения переговорного стиля. Американские переговорщики властные, настойчивые и бескомпромиссные. Они менее склонны вести переговоры в смысле обмена мнений и готовности к уступкам, чем к навязыванию своих условий или убеждению своих оппонентов в правильности и силе американской позиции. Односторонность стала одновременно и американской политикой и отношением. Даже искренние и вежливые представители США демонстрировали категоричную бескомпромиссную позицию. Более того, статус гегемона придал более яркую окраску типично американской черте, а именно, морализированию. Теперь переговоры превратились из возможности понять позицию оппонентов в возможность раскрытия противоположной стороне безупречной истины.

Конечно, ни в коем случае нельзя утверждать, что все американские переговорщики ведут себя в подобной своевольной манере. Также нельзя сказать и то, что этот властный подход применяется ко всем их оппонентам. В случаях, когда американцы играют роль третьей стороны, их беспристрастность, терпение и готовность слушать завоевывают доверие. Во многих же двусторонних встречах они отнюдь не демонстрируют ни такого изыщества, ни смирения. Если вопрос касается их личных интересов, их собственная позиция доминирует.

Ситуация доминирования США на международной политической арене привела к тому, что предмет интереса Соединенных Штатов превращается в предмет международных интересов. Американские представители часто нечувствительны к тому факту, что то, что для них может не играть большой роли, может быть предметом национальных интересов тех, кто находится напротив них за столом переговоров.

Начиная с президента Соединенных Штатов, все американские участники переговоров должны принимать в расчет тот факт, что, несмотря на то, что президент конституционно уполномочен вести переговоры и участвовать на них от имени своей страны, каждое его решение должно быть ратифицировано Конгрессом. Поэтому, чтобы не рисковать своей репутацией и популярностью, он должен принимать решения с оглядкой на реакцию Конгресса. Последний же на протяжении всей истории страны по известным причинам (колониальное прошлое) по мере возможности противостоял любым иностранным политическим влияниям.

Эта склонность к анти-интернационализму, как отражающая, так и поощряющая замкнутость, помогает объяснить нежелание Соединенных Штатов подписывать международные соглашения. Это относится, например, к соглашению о принятии законодательных мер, касающихся глобального потепления или о постоянно действующем международном военном трибунале. Они также не поддерживают пункты международных договоров, ограничивающие их суверенитет. В то время, как представители многих стран



готовы к уступкам на международных коммерческих переговорах, жертвуя частью возможной прибыли ради установления долгосрочных отношений, представители США не склонны приспособляться и более настроены на многосторонние отношения, чем на двусторонние. Они также проявляют нетерпение в ожидании решений Генеральной Ассамблеи ООН, и предпочитают заранее для данного случая сформировать коалицию, чтобы скорейшим образом достичь своих целей, нежели довериться установленной процедуре существующей организации.

Однако, американский конгресс может как препятствовать гибкости американского представителя на переговорах, так и дать ему рычаги влияния. Возможное неодобрение Конгресса работает, как дубинка, которая эффективно приводит оппонента к желательному решению.

Другой аспект политической системы США – избирательный календарь – в разных случаях ограничивает или подстегивает их представителя на переговорах. Двух и четырехгодичный избирательный цикл выборов в конгресс и президентских выборов значительно препятствует принятию долгосрочного подхода к переговорам на тему, считающейся спорной в США. Сознывая скоротечность четырех-, или, само большее восьмилетнего срока для того, чтобы произвести впечатление на международной арене, и что результат следующих выборов в Конгресс может обернуться отказом поддержать политику администрации, президент должен спешить. Когда же его срок на посту подходит к концу, его озабоченность завершением всех дел, приведением их в порядок может подвигнуть его приложить усилия к успешному завершению трудных и/или затянувшихся переговоров. Эта спешка чувствуется в действиях политических деятелей всех рангов Государственного Департамента, Министерства Обороны и других агентств. Они оказывают сильное давление на оппонентов для скорейшего завершения переговоров, утверждая, с большой долей правды, что, если они не будут завершены относительно быстро, то не будут завершены никогда.

Свобода действий американских переговорщиков, итак стесненная необходимостью одобрения со стороны Конгресса и жесткими рамками выборов, еще более ограничена бюрократическим лабиринтом Министерства Иностранных Дел. Мало того, что конкретными переговорами всегда интересуются несколько агентств, они еще и находятся в постоянной конкуренции за возможность докладывать о них президенту. Жаркие дебаты такого рода порой занимают много времени. Оппоненты за столом переговоров естественно интерпретируют промедление, как выражение безразличия американского правительства или даже хуже – его односторонность.

Несмотря на все эти препятствия и искажения, культурная основа участников переговоров прослеживается как в планировании и проведении переговоров, так и в их поведении. Этот культурный фактор зависит от вышеперечисленных составляющих и значительно варьируется от индивидуума к индивидууму и от переговоров к переговорам, что практически невозможно измерить или проследить. Однако, некоторые участники переговоров своим стилем делают себе имя. Очевидно то, что культура формирует ощущение темпа переговоров, понятийный аппарат, отношение ко времени, излюбленные каналы связи и способ использования средств массовой информации.

Американцы представляют переговорный процесс, как линейный, состоящий из последовательности стадий. Как правило, он начинается с подготовки, в начале переговоров процесс набирает скорость, имеет срединную фазу, достигает кульминации в финальном торге и подписании соглашения. Само описание этих стадий напоминает научный понятийный аппарат: постановка проблемы, поиск путей ее решения и, наконец, решение.

С другой стороны, общее можно найти и с фундаментально прагматичным взглядом бизнеса, а именно, что любая проблема имеет свое решение. Для американцев это означает: конкурирующие стороны входят в переговорный процесс, прилагая усилия с целью найти взаимовыгодное решение. При этом процесс регулируется принятыми правилами и включает торг и уступки. Факты и цифры скорее, чем эмоции, традиции и чаяния, имеют здесь вес. Тщательная подготовка делает переговоры краткими и эффективными. Прямота и честность

являются частью стратегии, а ложь, хвастовство и угрозы не приветствуются. Если достигается соглашение, оно точно в формулировках, юридически обосновано и закреплено и является обязательным для обеих сторон.

Хотя эта схема и верна, она не всегда воспроизводится на практике. Например, иностранные участники переговоров заявляют, что, тогда как американцы искренни в своей уверенности, что они идут на компромисс, на самом деле они требуют уступок в одностороннем порядке. Это чувство может быть сформировано направленностью американцев на цель скорее, чем на процесс. Даже их хорошо выполненное домашнее задание по подготовке к переговорам, а именно, американские дипломаты, к примеру, хорошо осведомлены об истории стран, вовлеченных в переговоры, не влияет на их целеустремленность.

Как было замечено ранее, описывая переговорный процесс, американцы используют лексику науки и бизнеса. Другие сферы человеческой активности также снабжают американских специалистов по переговорам как идеями, так и терминологией. Одной из них является спорт. Использование спортивных метафор не знает границ в американском обществе. Не избежали его и политики с дипломатами. Участники переговоров порой говорят: "movingthegoalposts," "beingonalevelplayingfield," "hittingahomerun," "beingontheoneyardline," "puttingtheballintheotherguy'scourt," употребляя дожину других спортивных терминов. Это их определенным образом характеризует. Спорт зависит от принятия правил игры и их неукоснительному следованию. Он создает командный дух и дисциплинирует. Это – двусторонняя коммуникация. Он также направляет конфликт в приемлемое, контролируемое русло.

Следующее влияние на лексику и восприятие переговорного процесса – это христианская теология. Среди разнообразных понятий, взятых из христианства американскими практиками переговорного процесса, возможно, самым значительным является понятие примирения. Это то, что лежит в основе взаимовыгодного контракта, как успешного итога переговоров. Любой конфликт должен заканчиваться миром. Этому учит христианство.

Следующее влияние – это промышленные отношения: взаимозависимость труда и капитала, которые на рубеже 20 века переросли во взаимоотношения собственника и профсоюзов. В центре внимания таких отношений всегда противостояние интересов и способности примирения. Сложная и продолжительная история этих отношений заменила острый термин «конфликт» эвфемизмом «диспут».

Наконец, еще одна особенность американского подхода к переговорам проявляется в том, что только в американской практике так много специалистов по переговорам имеют юридическое образование. Они привносят в этот процесс беспристрастный анализ, точные формулировки, четко сформулированные требования к каждой стороне. Аристотелевский метод беспристрастного рассмотрения и прагматизм в очередной раз нашли свою новую родину в американской национальной стратегии ведения международных переговоров.

Американцы, как и британцы, имеют огромное преимущество на международных переговорах: поскольку они говорят на языке международного общения, то естественно могут выразить любые нюансы мысли. Здесь нужно отметить, что последним они не злоупотребляют: не используют двусмысленности и недоговоренности. Выбрав позицию еще до начала переговоров, они делают ее ясной для другой стороны. Они открыты, точны, энергичны и даже прямолинейны. Партнеры американцев редко сомневаются в адекватном понимании смысла их предложений.

Американские специалисты по переговорам искусны в недвусмысленной передаче своей позиции, однако, не столь опыты в распознавании того, о чем их партнеры умалчивают. В культуре стран Северо-Восточной Азии, к примеру, двусмысленности, намеки и паузы играют такую же значительную роль, как и прямые выражения. На переговорах с представителями этого типа культуры американцы чувствуют себя не очень комфортно, особенно, во время пауз, которые могут означать и вежливый отказ. Также они не способны ни



заметить, ни понять едва уловимые невербальные знаки, которые могли бы раскрыть смысл реальной позиции их иностранных партнеров.

Причина прямолинейности и неискусственности американцев в их молодости, как наши. По этой же причине они мало ценят историю и культурное наследие, к которому партнеры по переговорам стараются их приобщить в рамках программы по установлению отношений. Почвой, из которой вырастает большинство культур с долгой историей, является аграрный уклад жизни с его циклическим временем и, следовательно, в рамках этой повторяемости, важностью человеческих отношений. Американский же уклад жизни вырос на почве индустриализации, формирующий другой набор ценностей. Ориентация времени - на бизнес и на успех, скорее, чем на отношения. Последние строятся уже на базе успеха в делах. Нет успеха - нет отношений. Индивидуализм здесь означает стартовое обезличение.

Тот же критерий используется и в крупном масштабе: ценностная иерархия стран устанавливается на основе их материального успеха на международной арене. От самих себя американские эксперты требуют того же: отсюда нередко и давление на партнеров по переговорам. Причины ситуации напряжения и давления можно также найти в требованиях американской повестки дня и, как следствие, пристальном внимании средств массовой информации. Если же ни то, ни другое не оказывает влияния на переговоры, они могут длиться годами.

Выше был рассмотрен общеизвестный факт того, что представители США оказывают давление на переговорах, опираясь на статус мирового гегемона. Специалистами замечено, что эта диктаторская стратегия подкрепляется осведомленностью о специфических слабых местах в позиции своих оппонентов. Американские представители начинают переговоры, будучи хорошо информированными о партнере, его намерениях и возможностях. Они излагают свои аргументы логично и убедительно, выстраивая факты так, что позиция Соединенных Штатов выглядит впечатляюще. Целью здесь является убедить оппонентов не в логической безупречности или идеологической цельности американского предложения, а в его конкретных, практических преимуществах для обеих сторон. Американские участники переговоров как подчеркивают преимущества от достижения соглашения, так и дают оценку возможных потерь, если случай будет упущен. Они особенно искусны, создавая связь зависимости решения по одному пункту от решения по другому. Американские специалисты по переговорам являются также мастерами юридических формулировок соглашений с тем, чтобы быть уверенными, что другая сторона выполнит свои обязательства в точности, как это ими предусмотрено.

Безупречный профессионализм такого рода не требует от американских переговорщиков вести себя в холодной и отчужденной манере. Как раз наоборот: они демонстрируют приветливость и добросердечие, создавая иллюзию установления дружеских отношений.

В арсенале американцев есть и другие средства и инструменты давления во время переговоров. Например, президент может отправить посла по особым поручениям с тем, чтобы пустить в ход «пробный шар». Или Государственный Департамент может одобрить инициативу «дипломатии запасной дорожки» - создать команду специалистов для беспристрастного анализа проблемы. Подобная ситуация создает риск противоречия между заключением специалистов и намерениями правительства относительно предмета переговоров, как это случилось во времена, когда Киссинджер занимал пост советника по национальной безопасности. Несмотря на трудности подобного рода, администрации США в разные периоды американской истории успешно пользовались этим запасным каналом, чтобы обойти или подстегнуть вялые переговоры, дав возможность специалистам высшего ранга напрямую обсудить проблемы. Такого рода обходные каналы дают возможность обмена мнениями с двух сторон без риска стать мишенью критики, если прийти к решению не удастся. «Дипломатия запасной дорожки» также необходима со странами, с которыми не установлены официальные отношения. Она эффективна и в случаях, когда используется параллельно с официальными переговорами.

Однако, у «запасного канала» есть свои недостатки. В эпоху всепроникающего ока СМИ такую практику трудно держать в секрете.

В США даже возник термин «эффект CNN», использующийся в случаях, когда средства массовой информации создают общественное политическое давление на администрацию США с тем, чтобы заставить реагировать на события в мире, такие как, например, засуха или экономический кризис в одной из африканских стран. Общественность ожидает от своего правительства реакции двух типов: облегчения страданий населения и начала переговоров с правительством страны в состоянии кризиса.

Не только представители прессы, но и отдельные участники переговоров могут влиять на американскую повестку дня ведения переговоров, используя СМИ, чтобы заручиться общественной поддержкой определенной позиции на переговорах, чтобы продвинуть интересы своего департамента в споре с другими или даже, чтобы продвинуть себя. Помимо этих случаев, американские участники переговоров, особенно, эксперты в этой области не используют СМИ: они уверены, что для принятия нужного решения достаточно авторитета их страны. Ко всем вышеназванным факторам ничего не прибавляется в течение десятилетий. Ни Кубинский кризис, ни падение Берлинской стены, ни даже события 11 сентября радикально не изменили американский переговорный стиль. Слышится все та же критика в адрес специалистов по переговорам из США: они не столько обсуждают условия соглашения, сколько настаивают на своем варианте, оставаясь нечувствительными к особенностям политической, экономической и культурной ситуации страны своих оппонентов; их интересует только достижение результата, но не создание долгосрочных отношений доверия. Критика также касается и американской прямолинейности и напора в их стремлении склонить оппонента на свою сторону: здесь неизменно повторяется аргумент о неотложности и необходимости скорейшего решения проблемы, дается внушительная масса фактов, цифр и других данных.

К чести американцев вся вышесказанная критика была инициирована ими самими. Видя себя в качестве лидеров, и стремясь быть лидерами и впредь, американские эксперты по переговорам понимают, что успеха достигают лишь те, кто подвергает холодному анализу не только сильные и слабые стороны партнеров, но и свои собственные. Изучив ситуации, где участники переговоров со стороны США выглядели в невыгодном свете, эксперты намерены качественно изменить свои стратегии. Время и средства, потраченные на вышеупомянутые исследования, должны принести плоды в будущем. Это - тоже один из национальных подходов.

#### Ссылки:

1. Hickson D.J. and Pugh D.S., Management worldwide: The Impact of Societal Culture and Organizations around the Globe. Penguin Group, London, 1995, 405 p.
2. Dupont C., A Model of the Negotiation Process with Different Strategies. In: International Business Negotiations. Ed. P.N. Ghauri and J.-C. Usunier. Elsevier science Ltd, Oxford, 1996, pp. 39-68.
3. Carnevale P.J.D. and Pruitt, D.G., Negotiation and Mediation. In: Annual Review of Psychology 43, 1992, 531-582.
4. Lewicki, J.L., Saunders, D.M., Barry B. and Minton, J.W., Essentials of Negotiation, McGraw-Hill, New York, 2003, pp. 345.
5. Pruitt D.G., Strategic Choice in Negotiation. In: American Behavioral Scientist, 1983, 27, pp. 167-194.

#### Список использованной литературы:

1. Adler, N. J., International Dimensions of Organizational Behavior, 4th edition. Cincinnati: South-Western/Thomson, 2002, 235 p.
2. Fisher R., Uri W., Patton B., Getting to Yes: Negotiating Agreements Without



Giving In, Penguin, New York, 1991, 324 p.

3. Ohmae, K., The next global stage: The Challenges and Opportunities in Our Borderless World. Wharton School Publishing, 2005, 205 p.
4. Pruitt D.G., Negotiation Behavior. Academic Press, New York, 1981.
5. Salacuse, J.W., Negotiating: The Top Ten Ways That Culture Can Affect Your Negotiation, IBJ, 2004, 241 p.
6. Usunier J.-C., Cultural Aspects of International Business Negotiations. In: International Business Negotiations. Ed. P.N.Ghauri and J.-C. Usunier. Elsevier Science Ltd., Oxford, pp. 91-118.
7. Usunier J.-C., The Role of Time in International Business Negotiations. In: International Business Negotiations. Ed. P.N.Ghauri and J.-C. Usunier. Elsevier Science Ltd., Oxford, pp. 153-172.

#### ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада АҚШ өкілдерімен жүргізілетін халықаралық келіссөздер барысында қолданылатын стратегиялар көрсетіліп, келіссөз жүргізудегі қабылданған арнайы ұлттық амалдар кешенінің қалыптасу себептері талданған.

**Өзекті сөздер:** қорытпа қазаны, дистрибутивті бағдар, интегративті бағдар, супердержавна, гегемон.

#### АННОТАЦИЯ

В данной статье продемонстрированы стратегии ведения международных переговоров представителями США и дан анализ причин формирования установившегося набора специфически национальных подходов к ведению переговоров.

**Ключевые слова:** плавильный котел, дистрибутивная ориентация, интегративная ориентация, супердержавна, гегемон.

#### ANNOTATION

In the article there are American international negotiation strategies. It also investigates the sources and causes of American specific set of approaches to international negotiations.

**Keywords:** melting pot, distributive orientation, integrative orientation, superpower, hegemon.

© Бацуева Д.Ю. - магистр Страсбургского университета, старший преподаватель кафедры «Общественные дисциплины», Международной Академии Бизнеса

#### ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сегодня Азия утверждает свое единство в многообразии. Представители многочисленных наций, живущих в Азии в настоящее время, идентифицируют себя, в первую очередь, по своей принадлежности к стране проживания, и потом только добавляют, что они азиаты. Таким образом, как никто другой в мире они ощущают, что между глобальным и локальным существует еще региональное измерение. Центральная Азия – это регион, в котором требование экономического роста, с одной стороны, и энергетических ресурсов, с другой, создали новую международную конфигурацию, которая даже породила термин «новая континентальность». [1]

Первый опыт континентальности Центральная Азия получила в 13 веке, главным образом, из-за географического объединения Азии между 1206 и 1368 годами. Хотя расцвет монгольской – евразийской - империи Чингиз хана и его преемников наблюдался около ста лет, именно они продемонстрировали четко структурированную организацию и контроль над безграничной и многомерной империей, простирающейся от Тихого океана до Восточной Европы и Малой Азии. Монголы стерли границы между Персией и Западной Степью, между Китаем и Восточной Степью и регионами Центральной Азии. Торговля процветала между Востоком и Западом, и впервые со времени китайской династии Тан, великая трансасиатская дорога, торговый центр Востока и Запада – Шелковый Путь – был открыт заново. Вдоль этого континентального пути с множеством центров коммуникации, происходил не только обмен товарами, но и людьми и идеями. Эта великая реконструкция имела значительные последствия для азиатских цивилизаций. Тогда как монгольское правление временами было суровым и нежеланным в большинстве регионов Азии, обмен товарами и идеями, связи между разными культурами, усиление безопасности движения не могли пройти незамеченным.

Традиционно Азия была континентом империй; и монгольская империя, хоть и самая большая по территории, была не первой и не последней. Однако, сегодня мир существует, как взаимодействующие друг с другом государства-нации, одной из характеристик которых является наличие четко очерченных границ. Идея государства-нации относительно нова для государств Центральной Азии, тем более, идея четко очерченных границ. Западные ученые провели исторический анализ вариантов создания государственных границ, их охраны, их нарушений, их изменений и переговоров на эту тему.

Государство-нация охватывает идеологическую и концептуальную гегемонию и создала научную основу для своего поддержания. Границы – это не только физическое деление, но также и разделение ментальных и культурных структур. И только государства-нации данного региона в настоящий момент могут определить географические, национальные, политические, экономические и культурные границы.

Самобытность каждого региона Азии – Восточной, Юго-восточной, Южной, Центральной Азии - формировалась не только под влиянием отдаленного исторического опыта, связанного с монгольским завоеванием, но и более близкими событиями, такими как Западный и японский колониализм, войны и революции, освободительное движение, создание независимой самоуправляющейся нации, «холодная война» и многочисленные идеи пан-азианизма и пантюркизма. Этот исторический опыт повлиял как на формирование национальной идентичности, так и на межнациональные, межэтнические и межгосударственные отношения в Азии в целом и в Центральной Азии, в частности. Из-за



противоречивости этого исторического опыта термины «Азия» и «Центральная Азия» спорные и текущие.

Однако, термин «новый континентализм», который означает не только возвращение мирового экономического центра в Азию, но также в определенном смысле и возрождение «Шелкового Пути» с его сердцевиной – Центральной Азией, является одной из важных характеристик современных тенденций этого региона.

В этом контексте показателен интерес США к странам Центральной Азии. За годы независимости установила прочные торговые и инвестиционные связи с такими странами, как Казахстан, Киргизстан, Туркменистан и Узбекистан. Экономика этих стран предоставляет растущий рынок для американского экспорта товаров и услуг, а также стратегические сектора для инвестиций, такие как нефтегазовый, горнодобывающий, производственный и пищевой. Американское торговое представительство видит свою задачу еще и в том, чтобы на региональном уровне интегрировать Центрально-Азиатские республики с Афганистаном, помогая последнему стабилизировать экономику. США не заинтересованы в рынках этих стран по-отдельности, так как считают их недостаточно большими для торговли и инвестиций: в Казахстане проживает 17 миллионов людей, в Киргизии – 5,5, в Таджикистане – 7,5, Туркменистане – 5, Узбекистане – 28,5 и в Афганистане – 30 миллионов человек. Однако, взятые вместе они создают рынок с населением примерно 93,5 миллионов человек.

Ряд двусторонних соглашений и программ референций, касающиеся бенефициария, инвестиций и торговли, были подписаны между США и Казахстаном, Киргизстаном и Узбекистаном. Также в 2004 году между Соединенными Штатами и Центрально-Азиатскими республиками было заключено рамочное соглашение о торговле и инвестициях (ТІФА). Одной из его приоритетных задач является «принять соответствующие меры по оживлению и облегчению обмена товарами и услугами, с тем, чтобы создать благоприятные условия для долгосрочного развития и диверсификации торговли между сторонами». В 2012 и 2013 годах в Алматы состоялись встречи ТІФА с целью детализировать программу сотрудничества. Одной из тем обсуждения являлась возможность вступления стран Центральной Азии в ВТО. Как известно, Киргизстан вступил в ВТО в 1998 году, Таджикистан – в 2012.

Геополитическая ситуация в Центрально-Азиатском регионе вступила в новую фазу в апреле 2006 года после принятия администрацией США решения объединить Центрально- и Южно-Азиатский регионы в стратегическом смысле. При этом Афганистан мыслится в качестве моста (а не барьера) между ними. Это решение «сверхдержавы» является показателем того, что Центрально-Азиатский регион остается шахматной доской, на которой разыгрывается политическая игра. Здесь вспоминается амбициозный план имперского британского правительства потягаться с Российским царизмом за влияние в Центрально-Азиатском регионе. В девятнадцатом веке Британская и Российская империя встретились здесь лицом к лицу. Британия была сосредоточена на проблеме защиты своих колоний в Индии и обеспокоена политическим упадком, а также Российской заинтересованностью исламскими территориями, в особенности, Афганистаном и территорией современных государств Центральной Азии. В свою очередь, Российская империя была озабочена проблемой сохранения спокойствия в ханствах своенравных номадов, на своих южных границах, которые могли быть продвинуты дальше.

Как это часто бывает в политике, смена игроков изменила стратегии, и план так и не был приведен в действие. Однако, и тогда, и теперь регион является объектом политической игры сил, высоко оценивающих торговый потенциал региона легендарного Шелкового Пути. Хотя игроками сейчас являются значительно ослабленная Россия, Соединенные Штаты и Китай, конкуренция между великими державами в девятнадцатом веке соответствует игре, разыгрываемой в Центральной Азии сегодня.

Частично за исключением России, интересы современных участников скорее отличные от тех, что были у их предшественников в 19 веке. США оказались вовлеченными в регион в связи с борьбой с терроризмом – задачей устранения исламистского движения Талибан и террористической группировки Аль-Каида в Афганистане. Россия, как естественный преемник СССР, имела традиционные геостратегические интересы в Центральной Азии, как естественных интересов безопасности. Россия также озабочена проблемой защиты значительного количества этнического русского населения, в особенности, в Казахстане. И третья задача России в регионе – это контроль над прибыльными газовыми и нефтяными рынками. Как у США, у Китая первоочередная задача, связанная с регионом была не столь всеобъемлюща, как у России. Китай вошел в регион поначалу, чтобы решить проблему Синьцзянь-Уйгурского автономного округа.

Но значит ли это, что США, Россия и/или Китай десятилетиями навязывают свои условия этой политической игры, а представители региона являются пассивными реципиентами? Может быть, в целях выживания и достижения своих экономических выгод страны региона ведут свою игру с «великими державами», незаметно восстанавливая нарушенный баланс?

Двусторонние отношения по большей части образуются в соответствии со стратегиями, разработанными региональными правительствами, а не «большим капиталом», который, чтобы проникнуть на местные рынки, должен следовать предусмотренным для него правилам. Многие западные аналитики (такие, как, например, Марлен Ларуэль, которая является директором Центрально-Азиатской Программы Института Европейских, Российских и Евразийских исследований, а также профессором Школы Международных отношений Университета Джорджа Вашингтона) полагают, что стратегии миметизма, развитые в Центрально-Азиатских странах, позволяют им выставлять себя в том свете, в котором их ожидает увидеть партнер по переговорам. Во время переговоров, будь то в Москве или Пекине, представители стран Центральной Азии не скрывают авторитарной природы принятия своих решений. На встречах с европейцами и американцами, однако, Центрально-Азиатские лидеры выражают озабоченность процессом демократизации и совершенствования методов управления своей страной, делая упор на процесс «перехода» к нормам западной рыночной экономики и демократии. В этом контексте естественно звучат просьбы о предоставлении большего времени для возможности более полной интеграции необходимых изменений и совершенствования правительства. Тем временем о собственных интересах никогда не забывается. Они подчеркивают, например, что являются светскими государствами со светскими законодательными системами на переговорах с представителями Израиля. Одновременно, Казахстан, к примеру, является членом Организации Исламского Сотрудничества, а в 2011 году на сессии СМІД ОИК даже принял председательство. В другое время страны региона играют роль озабоченных афганской угрозой, с тем, чтобы снизить расположение Европы и Соединенных Штатов и заручиться их финансовой поддержкой.

Американские аналитики видят по-азиатски гибкую политику в том, что, к примеру, Киргизия вела жесткие переговоры с американской стороной по поводу оплаты аренды киргизского аэропорта «Манас», тогда как Центрально-Азиатские государства сделали большие стратегические уступки Китаю в территориальном вопросе, а также в принятии китайского языка в программе борьбы с «тремя силами зла» в рамках ШОС в обмен на китайские инвестиции.

Кроме того, для внешнего актора участие в стратегиях Центрально-Азиатских элит, таких, например, как использование оффшорных банков, неизбежно. Это не беспокоит такие страны, как Россия и Китай, но для представителей США, которые должны держать отчет перед парламентом и народом, ситуация выглядит не просто. С одной стороны, им необходимо проводить политику строжайшей законности, с другой – быть экономически



эффективными. Последнее возможно только при условии игры по правилам местных властей.

В начале 21-го века Центральная Азия стала испытательным регионом, находящимся в весьма сложной политической и экономической ситуации. С другой стороны, западные державы находят себя ослабленными не только ростом азиатского влияния, но и регионализацией международных отношений, которые могут быстро превратиться из стран обычных азиатских стран в весьма значительную политическую и экономическую силу.

Центральная Азия, во многих отношениях, периферийный регион, стал центральным на стратегической шахматной доске не потому, что расположен в центре, а потому, что он иллюстрирует новую сложную комбинацию международных отношений. Разнообразие действующих лиц внутри самих государств создают различные быстро меняющиеся комбинации политических сил. Политические деятели, частные фирмы, диаспоры, конфессии, мигранты являются важными элементами, меняющими баланс определения политики как местных правительств, так и внешних действующих лиц. Внешние влияния также не способствуют созданию единой линейной политической стратегии. США, Россия, Турция, Китай создают причудливую мозаику международных отношений, в которые вовлечены страны Центральной Азии.

На этот фон накладываются культурные особенности системы взаимоотношений на всех уровнях социальной стратификации. Первый принцип отношений, связывающий все слои населения, и который отмечают в первую очередь западные обозреватели, - это патримониализм. Русский царизм оставил его в наследство советскому режиму. Культ Ленина и Сталина - яркие тому свидетельства. Сеть отношений «покровители - клиенты» существует, как свод неписаных законов, которые имеют скорее органическую природу, чем рациональную, неформальную скорее, чем официальную. Государственные учреждения здесь по большей части играют роль фасада. Российский экономист, социолог и политический деятель Владислав Иноземцев следующим образом выразил данное состояние в России (а может, и во всем постсоветском пространстве): «Что представляли Запада назвали бы коррупцией, - не бич системы, а основной принцип ее нормального функционирования». [2]

По мнению правозащитной организации «Freedom House», Казахстан, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан и Киргизстан в разной степени «несвободны». Узбекистан имеет более резко выраженную форму автократии, чем Казахстан. Таджикистан и Казахстан значительно отличаются с точки зрения человеческого развития и в смысле возможностей государства. Киргизстан имеет больший опыт по части либеральных форм правления, чем другие страны региона, и это - единственная страна, являющаяся членом ВТО. Туркменистан занимает противоположный полюс с его полу-сталинистской формой правления.

Автократические режимы в Центральной Азии сближают ее с Россией и Китаем, по мнению американских политологов, так как последние также являются автократическими государствами.

С другой стороны, и отношения этих великих держав со странами региона складываются по-разному. Так, у России особые отношения с Казахстаном: у них самая большая граница, этнические русские составляют от 33 до 50% населения. Президент говорит по-русски. Экономика обоих государств в значительной степени зависит от добычи и поставки углеводородов. Казахстан с Россией сближает еще и тот факт, что здесь не было «цветных революций».

Иностранцы аналитики отмечают, что на современном этапе тремя главными игроками на центрально-азиатской арене являются США, Россия и Китай. Последний является менее навязчивым, но более искусным. В частности, Китай демонстрирует более широкую заинтересованность регионом, чем только расхищение его природных ресурсов.

Этот факт напоминает, что, наряду с региональными интересами, страны Центральной Азии имеют интересы национальные. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев демонстрирует мастерство в постоянном вовлечении внешних сил и их контроле. И он не одинок в понимании того, что альтернативой многовекторной политике является потеря независимости. Чего региону не достает, так это региональности, сотрудничества в более широком контексте, чем только совместная борьба с терроризмом и выживание режима. В ее создании мог бы помочь семидесятилетний опыт совместного существования без границ в рамках СССР. Однако, этот опыт был выброшен на «свалку истории» местечковым национализмом.

Возвращаясь к теме патримониализма, аналитики отмечают, что в Европейской части постсоветского пространства он не существует в чистой форме. К нему сначала примешались дополнительные элементы из Европейского наследия и норм поведения, потом он модернизировался и уравнился. Россия создала уникальный синтез патримониализма и конкурентной бизнес практики.

Если выделить главные стратегические цели каждой из трех стран, вовлеченных в регион, то это, по-видимому, стратегический плацдарм в борьбе с терроризмом для США, безопасность границ, а также экономические связи - для России и решение «уйгурского вопроса» путем превращения Синьцзянь-Уйгурского автономного района в важного торгового и инвестиционного партнера стран региона. Но не все гармонично в отношениях этих трех вовлеченных в регион держав. Россия здесь больше не является единственной военной силой - ситуация отражает стратегическое отступление России. Она также перестала быть единственным поставщиком услуг транзита энергии из Каспийского бассейна, так как Китай захватил значительное количество углеводородов региона. По крайней мере, три страны - Казахстан, Туркменистан и Узбекистан - связаны сейчас с Китаем нефте- и газопроводом. Делая более широкое обобщение, можно сказать, что Россия потеряла стратегическую позицию основного партнера, а также главной политической и экономической силы в регионе, позицию, которую она сохраняла на протяжении двух веков. Однако, это может объясняться отсутствием политических намерений. Это подтверждают и некоторые американские аналитики, которые видят у России больше рычагов влияния на страны региона, чем у других двух держав. Соединенные Штаты, например, не могут пригрозить повернуть вспять огромный поток мигрантов из Узбекистана, Таджикистана и Киргизстана. По мнению американских обозревателей, Россия их использовала во время американо-киргизских переговоров о продолжении аренды авиабазы антитеррористической коалиции, начиная с 2004 года. Также, по мнению американских аналитиков, Россия может манипулировать нефтегазовым рынком региона, а также торговыми путями. С их точки зрения, Россия является региональным гегемоном.

Со стороны центрально-азиатских стран тенденция смены России Китаем на стратегических экономических постах не приветствуется. Это продиктовано двумя факторами: притоком дешевой рабочей силы, сопровождающим китайские капиталовложения, и торговый дисбаланс, так как Центральная Азия только экспортирует минеральные ресурсы, тогда как Китай, в свою очередь, экспортирует широкий спектр товаров. Несмотря на данные опроса общественного мнения, демонстрирующие общественное недовольство ростом экономического влияния Китая в регионе, правительства Центральной Азии и их лидеры умело используют китайское присутствие, как фактор равновесия в своих отношениях с Россией и Китаем.

Западные аналитики выделяют три взаимосвязанные проблемы, способствующие долгосрочному развитию региона.

Первая - это предстоящая смена лидерства в двух самых больших по территории и экономическому и политическому влиянию государствах - Казахстане и Узбекистане. Как эти страны справятся с грядущими переменами и сыграет ли роль вмешательство извне - от



этого зависит как краткосрочное, так и долгосрочное направление внутренней и внешней политики региона.

Вторая проблема – демографическая: рост численности молодого поколения в условиях ограниченных возможностей образования и занятости. Проблема затрагивает, главным образом, Узбекистан и Таджикистан.

И, наконец, третья проблема – это принципы экономической политики, коррупция и плохое управление, следствием чего является ограничение экономического роста и создания рабочих мест. Официальная статистика чрезвычайно преуменьшает уровень безработицы. Растущее число безработных молодых людей неизбежно приведет к социальным и экономическим конфликтам, которые всегда являются риском для безопасности и стабильности региона.

Предвидя сложную ситуацию неопределенности, характеризующую регион Центральной Азии в настоящем и будущем, США, однако, считает решение оставить регион недалековидным. Американские специалисты по данному региону рекомендуют Государственному департаменту США взять более прагматичный курс на сближение с Москвой и Пекином. Для этого необходимо принять тот факт, что их действия в регионе имеют важное стратегическое, экономическое и социальное значение. Что же касается самих стран региона, то они на протяжении веков успешно демонстрируют приверженность многополярной дипломатии.

#### Ссылки:

1. Calder K., *The New Continentalism: Energy and Twenty-First Century Eurasian Geopolitics*, New Haven: Yale University Press, 2012.
2. Vladislav Inozemtsev, “Neo-Feudalism Explained,” *American Interest*, March/April 2011 u <http://www.the-american-interest.com/article.cfm?piece=939>.

#### Список использованной литературы:

1. Маркедонов С. Пробуждение Центральной Азии и особенности догоняющей модернизации, Центр политических технологий, Политиком. ru, 2006. “Central Asia Barometer,” *M-Vector*, October 24, 2012 u <http://www.m-vector.com/en/news/?id=290>.
2. K. Connie Kang and David Pierson, “Asian Population Surges in County,” *Los Angeles Times*, Thursday, February 2004, B1.
3. S. Enders Wimbush, “Great Games in Central Asia,” in *Strategic Asia 2011–12: Asia Responds to Its Rising Powers—China and India*, ed. Ashley J. Tellis, Travis Tanner, and Jessica Keough (Seattle: National Bureau of Asian Research, 2011), 279 pp.
4. S. Enders Wimbush, “The United States and Central Asia,” testimony before the House Subcommittee on Europe and Eurasia, Washington, D.C., July 24, 2012 u <http://archives.republicans.foreignaffairs.house.gov/112/HHRG-112-FA14-WState-WimbushS-20120724.pdf>
5. Krastev Ivan, *Shifting Obsessions: Three Essays on the Politics of Anticorruption* (New York: Central European University Press, 2004), 30–31.
6. Richard E. Nisbett, *The Geography of Thought How Asians and Westerners Think Differently...and Why*, New York, NY: The Free Press, 2003, 263 pp.

#### ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада Орталық Азиядағы қазіргі заманғы саяси, экономикалық ахуалы талданды. Сонымен қатар, осы аймаққа мүдделі үш негізгі күштердің арақатынасы қарастырылып, ол күштерге жауап ретіндегі дипломатиялық стратегиялар баяндалған.

**Әзекті сөздер:** «жана континенталдылық», пан-азианизм, пантүркілік, авторитарлық, көпполярлы дипломатия.

#### АННОТАЦИЯ

В данной статье дается анализ современной политической и экономической ситуации в Центральной Азии. Также рассматривается соотношение трех главных сил, заинтересованных в сотрудничестве с регионом, и дипломатические стратегии, отвечающие этим силам.

**Ключевые слова:** «новая континентальность», пан-азианизм, пантюркизм, авторитаризм, многополярная дипломатия.

#### ANNOTATION

In the article there is the analysis of modern political and economic situation in Central Asia. There is also contemplation of three main foreign powers in the region and the local diplomatic reply.

**Keywords:** “new continentalism”, Pan-Asianism, pan-turkism, authoritarianism, multipolar diplomacy.

© Тәуекелова Н.Б.-Қазақ Ұлттық Аграрлық Университеті

«Қазақстан тарихы және қоғамдық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы

#### АЗАМАТТЫҚ ҚОҒАМ МЕН ҚҰҚЫҚТЫҚ МЕМЛЕКЕТТІҢ ӘРЕКЕТТЕСТІГІНІҢ САЯСИ-ҚҰҚЫҚТЫҚ ҚЫРЛАРЫ

Қоғамды демократиялық реформалаудың басты мақсаты адамдардың құқықтары мен бостандықтарының қорғалып, олардың мүдделері мен қажеттіліктеріне кепіл болатын құқықтық мемлекет пен азаматтық қоғам құру болып табылады.

Азаматтық қоғам мен құқықтық мемлекет мемлекеттік-құқықтық деңгейдің құбылысы ретінде бір-бірімен тығыз байланысты, бірін-бірі толықтырып отырады, ал олардың арақатынасындағы мәселелер, қалыптасу мен даму процестерін талдау, мәні, жұмыс істеуі әрқайсысының жағдайына тікелей байланысты. Себебі, құқықтық мемлекет – адам және азаматтың құқықтары мен бостандықтары құқықтық құралдармен шынайы қамтамасыз етілетін, мемлекеттің барлық көпшілік-саяси қызметі құқық пен заңға қатаң сәйкестікте жүзеге асатын мемлекет [1].

Құқықтық мемлекет идеясының түп төркіні Платон еңбектерінен бастау алады, ал мемлекет пен құқықтың, саясат пен заңның арақатынасының негізін Цицерон қалаған. Оның пікірінше, мемлекет барлығына ортақ ережеге бағынатын, қатар өмір сүретін көптеген адамдар ғана емес, қоғамның еркін мүшелерінің келісілген құқықтық әрекеттестігі деп білді.

«Құқықтық мемлекет» ұғымы XIX ғасырда ғана пайда болды, оны алғаш 1813 жылы К.Т. Велькер пайдаланды, кейіннен 1824 жылы И.Х. Фрайхер фон Аретиннің шығармасында қолданылып, 1829 жылы Роберт фор Мольтше жазылған мемлекеттік-құқықтық