

Малые государства Европы на международных переговорах (на примере стран Бенилюкс)

А.А. ПОСАЖЕННИКОВА¹

МГИМО МИД России (Россия)

М.М. ЛЕБЕДЕВА²

МГИМО МИД России (Россия)

Аннотация

В условиях формирования многоцентричного мира, расслоения ресурсного потенциала, в связи с ростом числа малых государств в мире, а также активностью крупного транснационального бизнеса, малые государства получают все больше внимания исследователей: проблематика деятельности малых государств, в том числе Европы, на международной арене в целом и на международных переговорах в частности актуализируется. Авторы статьи ставят вопрос о том, какие стратегии и тактики позволяют малым государствам Европы усиливать свои позиции на переговорах (на примере стран Бенилюкс). Изучение стратегий использования малыми странами ограниченного числа ресурсов на переговорах представляет научный и практический интерес, результаты исследования могут быть использованы в реализации внешнеполитического курса других государств, в частности Россией. В теоретическом плане исследование основано на конструктивистской методологии, т.к. переговорная тактика представляет собой (пере)формулирование проблемы, ее изменение через использование другого контекста и/или лексических единиц, а также на выделении в переговорах структурных инвариантов деятельности. В качестве методов исследования используются дискурс-анализ и анализ кейсов. В ходе изучения выявлены ограничения, с которыми на каждом этапе ведения международных переговоров сталкиваются малые государства Европы вообще и страны Бенилюкс в частности. Авторы показывают, что типы поведения малых государств Европы на международных переговорах делятся на (1) направленные на увеличение «веса» государства (взаимодействия с представителями международных институтов, НПО, лобби, организация дополнительных меро-

¹ **Посаженикова Анастасия Антоновна** – преподаватель Кафедры языков стран Северной Европы и Балтии, магистрант, МГИМО МИД России. 119454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76.
E-mail: posazhennikova.a.a@my.mgimo.ru

² **Лебедева Марина Михайловна** – д.полит.н., к.псих.н., профессор, заведующая кафедрой мировых политических процессов, МГИМО МИД России. 119454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76.
E-mail: World_Politics@mgimo.ru

приятий и т.д.) и (2) ориентированные непосредственно на влияние самого хода переговоров: тактики в рамках стратегии торга (формирование коалиций, собственно торг и т.д.) и основанные на убеждении ((ре)фрейминг, апеллирование к собственному «примеру» и т.д.). Для малых стран Европы, а именно стран Бенилюкс, наиболее характерны тактики убеждения, хотя иные тактики также используются.

Ключевые слова

международные переговоры, переговорные стратегии и тактики, этапы переговорного процесса, малые государства Европы, страны Бенилюкс

Для цитирования

Посаженникова А.А., Лебедева М.М. (2023). Малые государства Европы на международных переговорах (на примере стран Бенилюкс). *Управление и политика*, 2(4), С. 37–52. DOI: 10.24833/2782-7062-2023-2-4-37-52

Малые государства в меньшей степени, чем великие державы привлекают внимание исследователей. Однако в последнее время интерес к этим государствам возрастает. Причин несколько. С одной стороны, стремление к многоцентричному³ миру подразумевает активное участие на международной арене в том числе и малых государств. С другой стороны, окончание холодной войны поставило перед этими государствами задачу во многом самостоятельного определения внешнеполитического курса. Кроме того, на рубеже 1980-1990-х гг., с окончанием периода существования биполярной системы международных отношений, число стран на карте Европы и мира, которые можно отнести к категории малых государств, выросло (Thorhallsson, Steins-son, 2017). При этом распад биполярной блоковой идеологизированной системы позволил и позволяет малым странам акцентировать важные именно с точки зрения их национальных интересов проблемы, оставаясь в рамках лояльного курса их евроатлантических и собственно европейских союзников (Швейцер, 2008).

³ В большинстве случаев речь идет о многополярном мире, что представляется не совсем точным, т.к., во-первых, в отличие от центров, полюса обладают в большей степени конкурентным, чем кооперативным потенциалом, во-вторых, когда речь идет о многополярности, обычно подразумеваются великие державы. В этой логике места малым государствам, как и негосударственным акторам, нет.

Наконец, крупный транснациональный бизнес нередко базируется именно в малых странах. В качестве примера можно привести фармацевтическую компанию Novo Nordisk со штаб-квартирой в Дании, которая поставляет на мировой рынок более 50% инсулина, или Тайваньскую компанию TSMC (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company), которая производит микрочипы и занимает 54% соответствующего рынка.

Одновременно во второй половине XX в. – начале XXI в. происходит расслоение ресурсного потенциала. Если ранее ресурсный потенциал государства представлял собой единый комплекс военно-политической, экономической и социально-гуманитарной мощи, при важнейшей военно-политической составляющей, то, начиная с середины XX в., этот единый комплекс начинает расслаиваться. Сначала самостоятельную роль приобретает экономический ресурс, о чем свидетельствуют энергетические кризисы 1970-х гг. В XXI в. выделяется социальный и гуманитарный ресурс: все большее внимание обращается на человека, его развитие и жизненный уровень; благодаря развитию цифровых технологий информационное воздействие оказывается более доступным отдельным лицам, компаниям, малым государствам и т.д.

При этом практически всеми авторами подчеркивается, что малые страны обладают дефицитом ресурсов (см., напр., Panke, 2012a; Thorhalls-son, Steinsson, 2017; Красняк, Шатерников, 2023).

Происходящие изменения повлекли за собой рост исследовательского интереса к малым государствам. В результате в последние годы появилось немало работ по анализу поведения малых государств на международной арене, в том числе и на международных переговорах.

Международные переговоры являются площадкой взаимодействия, предоставляющей малым странам возможность высказаться по тем или иным вопросам. Изучение опыта эффективного распределения имеющегося ограниченного числа ресурсов малых стран, а также используемые ими стратегии достижения поставленных целей представляют как исследовательский, так и практический интерес, поскольку могут быть адаптированы под нужды других государств,

в т.ч. России, и их дипломатических служб. Несмотря на то, что Россия обладает намного большими ресурсами и возможностями влияния на партнеров, чем страны, рассмотренные в рамках данного исследования, их переговорная практика все же может быть интересна.

Исследовательский вопрос в данном случае заключается в следующем: каковы стратегии и тактики ведения переговоров малыми государствами, позволяющие им усиливать свои позиции на переговорах (на примере стран Бенилюкс)?

Бельгия, Нидерланды и Люксембург выбраны в качестве объекта анализа, поскольку они имеют обширный исторический опыт ведения переговоров. Кроме того, эти страны внимательно относятся к изучению международных переговоров и обучению процессу их ведения. Например, в Гааге действует Нидерландский институт международных отношений *Clingendael* (the Netherlands Institute of International Relations *Clingendael*), одно из ведущих направлений деятельности которого заключается в анализе международных переговоров и посредничества, а также переподготовки кадров в этой области⁴.

Конструктивизм выступает в качестве теоретической основы исследования при рассмотрении переговорной тактики, поскольку эта тактика представляет собой (пере)формулирование проблемы, обсуждаемой на переговорах, т.е. изменение самой проблемы через использование другого контекста и/или другой лексики для ее обсуждения. Следует отметить, что в литературе существуют работы, в которых переговоры исследуются именно с использованием конструктивистской методологии (см. например: Mattern, 2005; Hansson, 2015). В концептуальном плане исследование также основано на разработанных П.Я. Гальпериным структурных инвариантах деятельности (Гальперин, 1976) и выделении инвариантов в переговорах (Лебедева, 1993). В качестве методов исследования используются дискурс-анализ и анализ кейсов.

⁴ *Clingendael* – the Netherlands Institute of International Relations. URL: <https://www.clingendael.org/> (accessed: 12.11.2023)

Подходы к определению «малого государства»

В исследовательской литературе не сложилось единого определения малого государства (Thorhallsson, 2004). Предлагаются различные подходы к концептуализации этого понятия в зависимости от проблематики исследований. Представляется возможным разделить подходы к подобным определениям на две группы в зависимости от того, каким образом в них понимается фактор имеющихся у рассматриваемых государств ресурсов: атрибутивно или относительно. Иными словами, в абсолютных значениях или по сравнению с другими государствами, участвующими в переговорном формате, в международной организации, или в интеграционном объединении.

Примером атрибутивного подхода служит позиция Всемирного банка, который в качестве определяющего ресурса выбирает население и считает малыми государствами те, население которых не превышает 1,5 млн человек⁵.

В каком-то смысле попытку срединного подхода представляет В.Я. Швейцер, отмечая, что «[по] совокупному критерию “территория – население”, в Западной Европе в ранге “больших” останутся лишь Великобритания, Германия, Испания, Италия, Франция» (Швейцер, 2008).

Интересен подход Д. Панке, предлагающей в качестве малых государств рассматривать те, которые обладают менее чем средними показателями по актуальному конкретной ситуации. Так, если речь идет о торгово-экономических переговорах – например, в рамках ВТО, – то малыми государствами будут считаться те, чей ВВП ниже среднего арифметического для всех участвующих стран; в других ситуациях могут использоваться иные критерии (например, численность населения). В качестве универсального критерия – т.е. в случае, если выделить один критерий затруднительно, – предлагается использовать экономическую

⁵ См. Small States Overview. World Bank. (URL: <https://www.worldbank.org/en/country/smallstates/overview>) (accessed: 12.11.2023)

мощь государства (т.е. ВВП), поскольку в определенной степени экономические ресурсы могут восполнить ограниченность других ресурсов, а при их недостаточном количестве государство неизбежно находится в более слабой позиции (Panke, 2012a).

Обладая ограниченным количеством ресурсов, малые государства вынуждены получать эти ресурсы (экономические, человеческие и т.д.) извне, что делает зависимость от внешних условий среды основной характеристикой этого типа государств (Романова, 2014). В стратегическом плане это приводит к выбору многих малых стран в пользу экономической открытости (см. концепцию малой открытой экономики (Calvo, Végh Gramont, 1990)), однако с точки зрения как экономических, так и потенциальных военно-политических проблем подобная открытость может поставить страну под угрозу (Швейцер, 2008).

Тем не менее, данная стратегия доказала свои преимущества, т.к. позволила ряду малых государств обеспечить крайне высокие показатели конкурентоспособности за счет «встраивания» в международную систему (Thorhallsson, Steinsson, 2017), благодаря нахождению собственной «ниши»: формированию привлекательного инвестиционного климата, в т.ч. развивая сферы науки и образования, а также опираясь на социальную стабильность (Швейцер, 2008; Романова, 2014). Необходимо отметить, что, помимо непосредственных экономических выгод, успешная деятельность на переговорах укрепляет «мягкую силу» малых государств, принося им политические «очки» в виде положительного образа страны, способной на экономическое процветание, научные инновации и т.д. (Панова, 2010, Лебедева, 2017)

В дипломатии малых государств отмечается особый акцент на мультилатерализме как принципе внешней политики и активном участии в деятельности международных организаций и интеграционных объединениях. Таким образом, малые страны стремятся «повысить свою субъектность» (Thorhallsson, Steinsson, 2017) и укрепить национальную безопасность (Швейцер 2008), т.к. подобные структуры требуют от всех игроков на международной арене соблюдения норм и правил,

в т.ч. равенства и взаимного уважения, что выгодно государствам, в меньшей степени способным отразить потенциально возможную агрессию.

Проблема ресурсов малых государств Бенилюкс в международных переговорах

Недостаток ресурсов малых государств имеет ряд последствий при ведении переговоров. Так, ограниченное количество располагаемых ресурсов, как правило, транслируется в ограничения государственного бюджета. В свою очередь, ограниченный размер государственного бюджета означает, что малые страны могут испытывать также и нехватку людских ресурсов в осуществлении своей внешней политики. Разумеется, ряд малых европейских стран обладают крайне профессиональным дипломатическим корпусом и возможностями привлечения аналитического сообщества. Однако в условиях усложнения проблематики современной мировой политики людских ресурсов таким странам не хватает (Thorhallsson, 2004; Meerts, 2015).

Следует заметить, что как экономическая ситуация в малых странах зависит от конъюнктуры на мировых рынках, так и позиция их на переговорах часто зависит от процедур голосования и принципов принятия решения: очевидно, что наиболее благоприятный для малых стран исход достигается при равенстве голосов всех государств и единогласном принятии решений (Lehtonen, 2009).

В процессе переговоров выделяется три этапа: уточнение позиций, дискуссия, работа над соглашением (Лебедева, 1993). На этапе взаимного уточнения позиций сторон наиболее остро актуализируются ограничения в людских ресурсах, т.к. нехватка (квалифицированных) специалистов приводит к замедленной разработке позиции государства на переговорах и зачастую к их недостаточной гибкости – поскольку последняя требует оперативных изменений, особенно по важным вопросам, – а также к ограничению возможностей нетворкинга, а значит к угрозе недостаточной осведомленности о позициях партнеров (Panke, 2012a).

Что касается этапов дискуссий об общих чертах обсуждаемого решения и работы над текстом соглашения, из сравнительно небольшого количества ресурсов в распоряжении малых государств вытекают ограничения в использовании давления на партнера и других тактик в рамках стратегии торга, т.к. роль малой страны *per se* недостаточно значительна для того, чтобы торг мог быть убедителен – иными словами, значимость выхода из переговоров сравнительно небольшого государства довольно низка (Lehtonen, 2009; Panke, 2012a). Ограниченный размер государственного бюджета, помимо указанных выше последствий в кадровом вопросе, также приводит к меньшим возможностям «компенсаций» (*side-payments*) партнерам в переговорных форматах, что может серьезно сказываться на характере принимаемых решений, особенно в тех сферах, где предполагается взаимодействие государственных и частных акторов, таких как климатическая повестка (Bailer, 2011). Наконец, ограничения в людских ресурсах на втором и заключительном этапах переговорного процесса транслируются в ограничения в численности — и, вероятно, представительности — делегаций, сужение возможностей выработки компромиссов, а также разработки стратегий убеждения (Panke, 2012a; Meerts, 2015).

Очевидно, что выбор переговорных тактик малыми государствами должен быть подчинен цели преодоления ресурсной недостаточности. В литературе отмечается, что основным средством этого – как и в экономике – выступают специализация и приоритизация ограниченного числа наиболее важных для конкретного малого государства сфер международного взаимодействия (Lehtonen, 2009; Panke, 2012a; Meerts, 2015; Thorhallsson, Steinsson, 2017). Так, Люксембург, чья постиндустриальная экономика в значительной степени зависима от состояния банковского сектора и позиций страны как «налоговой гавани», наиболее активен именно в переговорах по вопросам о согласовании мер, которые могут отразиться на финансовом секторе (Meerts, 2015; Thorhallsson, Steinsson, 2017). Выбор ограниченного числа наиболее приоритетных для государства сфер взаимодействия позволяет сосредоточить ограниченные ресурсы на этих сферах.

В Таблице 1 в суммарном виде представлены ограничения, с которыми сталкиваются государства Бенилюкс на международных переговорах на каждом этапе их ведения.

Таблица 1.

**Ограничения малых стран (стран Бенилюкс)
на этапах международных переговоров**

Этапы переговоров / ограничения	Взаимное уточнение позиций	Дискуссии	Работа над соглашением
Ограничения в обеспеченности ресурсами	Замедленная разработка позиций, их недостаточная гибкость, ограниченные возможности общения с партнерами (нетворкинга)	Ограничения в возможностях использования стратегии торга (давления)	
Ограничения в объеме государственного бюджета		Ограничения в возможностях использования тактики «компенсаций» (side-payments)	
Ограничения в числе квалифицированных специалистов		Ограничения в численности делегаций, ограниченные возможности выработки компромиссов, разработки стратегий убеждения	

Table 1. Small States' (Benelux Countries') Limitations by Stage of International Negotiations

Источник: составлено на основе работ Thorhallsson, 2004; Bailer, 2011; Panke, 2012a; Meerts, 2015; Лебедева, 1993.

**Переговорные стратегии и тактики
Бельгии, Нидерландов, Люксембурга**

Преодоление нехватки ресурсов как главного вызова малым государствам в рамках международных переговорных процессов может осуществляться различными способами. Государство может стремиться увеличить свой «вес» как акторов в той сфере, которая относится к наиболее приоритетных для их внешней политики (Panke, 2012a). Иными словами, этот подход заключается в компенсации указанного дефицита альтернативными методами – использованием ресурсов и инструментов, которые не привлекают настолько же значительного внимания крупных государств. Например, компенсировать недостаток квалифицированных специалистов по той или иной проблематике можно

путем взаимодействия с представителями международных институтов – международных организаций и интеграционных объединений (Thorhallsson, 2004; Panke, 2012a), а также неправительственных организаций (НПО). Н. Кание отметил активное вовлечение правительством Нидерландов различных НПО, ведущих деятельность в сфере экологии, защиты окружающей среды и т.д., к разработке государственных планов в данной сфере, направленных на обеспечение стране глобального лидерства в экологических вопросах как одной из приоритетных областей ее внешней политики; это вовлечение НПО включает формулировку позиции страны на международных площадках (Kanie, 2003) и даже участие в составе национальных делегаций (Bailer, 2011).

Кроме того, более плотные контакты с сотрудниками различных органов международных организаций и интеграционных объединений могут способствовать получению «инсайдерской» информации (и тем самым частично компенсировать трудности, испытываемые делегациями малых стран на этапе дискуссий) и выстраиванию положительных личных отношений, особенно в случае неформальных встреч (Thorhallsson, 2004).

Для малых стран Европы, которые видят тесное взаимодействие в рамках Европейского союза как свой первоочередной национальный интерес, в том числе в области безопасности (Швейцер, 2008), критически важно направить ресурсы на это направление внешней политики. В частности, активизация контактов может осуществляться путем организации и проведения дополнительных мероприятий. Как отмечает С. Бэйлер, подобные мероприятия могут использоваться для обмена информацией, вынесения новых вопросов на переговоры, представления свежих точек зрения и вариантов уязвок тех или иных вопросов (Bailer, 2011). Подобные мероприятия также позволяют представителям малых государств установить контакты с другими субъектами политики в той или иной сфере, например, лоббистскими группами (Kanie, 2003).

В научной литературе отмечается важность фактора опыта малого государства в вопросах взаимодействия на той или иной многосторонней платформе для успешного ведения переговоров (Kanie, 2003; Panke, 2012a; Meerts, 2015). Это повышает осведомленность о механизмах деятельности

структур и организаций, а значит и возможности их использования в пользу государства. П. Меертс отмечает, что малые государства члены «европейской шестерки» (государств основателей ЕОУС, а затем Европейских сообществ) – в том числе страны Бенилюкс – находятся в более выгодном положении на переговорах в Европейском союзе, т.к. имеют опыт участия в этом интеграционном объединении длиной в десятилетия, в то время как более крупные страны, присоединившиеся в 2000 х гг. (в частности, «новая Европа» – бывшие социалистические страны), не могут так же эффективно отстаивать свои интересы (Meerts, 2015).

В то же время, малые государства могут сделать выбор в пользу применения различных тактик влияния непосредственно на то, как протекает сам переговорный процесс и как будет выглядеть решение, которое стороны примут по его итогам. Д. Панке разделяет эти тактики на две группы: относящиеся к стратегиям торга и стратегии убеждения; для малых стран наиболее характерны вторые, однако и стратегии торга могут быть эффективны, в случае если этим государствам удастся представить (фреймировать) предмет переговоров как один из критически важных для себя вопросов внешней политики, стабильно занимающий высокие позиции во внешнеполитической повестке страны (Panke, 2012a).

Интересно, что эта стратегия переговорной деятельности отличается от стратегии совместной с партнером выработки решения проблемы (Фишер, Юри, 1990): стратегия убеждения противопоставлена торгу не в том, что предполагает конструктивное взаимодействие (убеждение является односторонним действием), а в том, какую цель преследуют представители страны: «перетянуть» партнера на свою сторону (убеждение) или же добиться уступок с его стороны (торг).

Среди стратегий убеждения, в частности, представляется возможным выделить (ре)фрейминг, позволяющий, по крайней мере частично, перенести обсуждение в другую проблемную сферу, где позиции или аргументы малого государства могут быть сильнее. Д. Панке приводит пример Дании, которой удалось перенести переговоры по исключительно торговому кейсу, относившемуся к сфере обеспечения свободы

передвижения товаров, в плоскость обсуждения будущего ЕС в целом и актуального тогда – в частности, для внутренней датской политической повестки – вопроса о Европейской конституции (Panke, 2012b).

К данной группе стратегий также стоит отнести убеждение с опорой на «технические», «моральные» или «правовые» аргументы. Выбор оснований для аргументации, вероятно, должен осуществляться в зависимости от проблематики обсуждения. «Технические» и «правовые» аргументы представляются наиболее уместными в рамках обсуждения вопросов, подразумевающих, соответственно, научное обоснование или релевантную правовую основу; если малому государству удастся сформировать команду экспертов, специализирующуюся в обсуждаемой узкой сфере, то ему, возможно, удастся задать «рамку» обсуждения несмотря на сравнительно меньший «вес» на переговорной арене. «Моральные» аргументы, т.е. попытки апеллировать к ценностным установкам, особенно актуальны для стран Европы с ее попытками реализации «нормативной силы» (Manners, 2002) и потому, вероятно, могут способствовать привлечению большего внимания к представителям малых стран.

Еще одна тактика, соответствующая стратегии убеждения, заключается в апеллировании к собственному внутривластному опыту как прецеденту. Так, Н. Канье проанализировал опыт Нидерландов в имплементации ряда мер климатической политики и защиты окружающей среды в преддверии обсуждений Киотского протокола 1997., что позволило государству выступить в роли лидера на последовавших переговорах (Kanie, 2003), а Т. Лехтонен отметила неоднократные попытки Бельгии подкреплять свою точку зрения, а именно необходимость более активного взаимодействия между институтами ЕС и национальными правительствами, собственным опытом диалога между федеральными и региональными уровнями власти (Lehtonen, 2009).

Негативные последствия стратегии торга отчасти могут быть компенсированы путем последовательного акцентирования малым государством конкретной проблематики в своей позиции на переговорах.

Иными словами, если участие этого государства будет рассматриваться большинством участников как необходимое условие, чтобы считать переговоры состоявшимися, зависимость его «веса» от реальной обеспеченности ресурсами снижается.

В соответствии с логикой балансирования, привычной для исследований системы международных отношений, возможно предположить, что малые страны склонны формировать коалиции друг с другом, чтобы заставить более крупные страны прислушаться к их голосу или, в случае если принятие решения предполагает процедуру голосования, — обеспечить своим предложениям более широкую поддержку. Однако Т. Лехтонен в исследовании переговоров о договорах в ЕС доказывает, что частота создания коалиций в составе лишь малых стран не так высока, как можно было бы предположить. Схожесть позиций оказывается более значимым фактором в формировании переговорных коалиций, чем схожесть по силовым/ресурсным параметрам (Lehtonen, 2009). Так, вероятно, использование малыми государствами коалиционной тактики на переговорах упирается в способность преодолеть указанные выше ограничения, связанные с меньшими, чем у крупных стран, возможностями подробно изучить позиции партнеров.

В целом типы поведения малых государств Европы на международных переговорах можно разделить на две большие группы: 1) направленные на увеличение «веса» государства (взаимодействия с представителями международных институтов, НПО, лобби, организация дополнительных мероприятий и т.д.) или же 2) ориентированные непосредственно на влияние самого хода переговоров. В свою очередь, последние подразделяются на соответствующие стратегии торга (формирование коалиций, собственно торг и т.д.) и убеждения (ре)фрейминг, апеллирование к собственному «примеру» и т.д.). Для малых стран наиболее характерны тактики убеждения, однако и другие тактики они используют достаточно широко в рамках укрепления своих международно-политических позиций.

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликтов интересов

Благодарности: Статья подготовлена при поддержке Программы развития МГИМО «Приоритет-2030»

Received: November 25, 2023

Accepted: December 15, 2023

DOI: 10.24833/2782-7062-2023-2-4-37-52

UDC: 327

International Relations / Research article

Small States of Europe in International Negotiations (Case of Benelux Countries)

Anastasia A. Posazhennikova, Lecturer at Department of North European and Baltic Languages, MA student, MGIMO University.
76, Vernadsky Ave., Moscow, 119454, Russia.
E-mail: posazhennikova.a.a@my.mgimo.ru

Marina M. Lebedeva, Dr. (Political Science), PhD (Psychology), Professor, Head of World Politics Department, MGIMO University.
76, Vernadsky Ave., Moscow, 119454, Russia.
E-mail: World_Politics@mgimo.ru

Abstract: With a multicentric world forming and stratification of resource potential taking place, as well as with more small states in Europe and the world and emerging big multinationals here, small states receive more and more researchers' attention: there appear papers analyzing activities of small states in Europe in the international arena in general and in international negotiations in particular. This article answers the following research question: What strategies and tactics allow small European states to strengthen their positions in negotiations (based on the case of the Benelux countries)? The strategies used by small countries in negotiations to compensate for limited resources is of scientific and practical interest as it can be applied by other states, namely Russia. Theoretically, the study is based on constructivist methodology as negotiation tactics effectively (re)formulate the issue, changing it through the use of a different context and/or lexical units, as well as on structural invariants of activity in negotiations. Discourse analysis and case study are used as research methods. The analysis identified the limitations that small European states, in particular the Benelux countries, face at each stage of international negotiations. The authors conclude that the types of behavior small European states demonstrate in international negotiations can be divided into those (1) aimed at increasing the "weight" of the state (e.g., interaction within international institutions, with NGOs and lobbies, organizing side events, etc.) and (2) focused on influencing the course of negotiations: tactics within the bargaining strategy (coalition-building,

bargaining, etc.) and tactics based on persuasion ((re)framing, appealing to one's own "example", etc.). For small European countries, namely the Benelux countries, persuasion tactics are most typical, although other tactics are also used.

Keywords: international negotiations, negotiation strategies and tactics, stages of negotiation process, small European states, Benelux countries

Conflicts of interest: the author has no conflicts of interest to declare

Acknowledgements: The publication was supported by MGIMO University "Priority-2030" programme

Список литературы / References:

Bailer, S. (2011). *Bargaining Resources and Strategies in Climate Change Negotiations*. Swiss Network of International Studies, Zurich.

Calvo, G., Végh Gramont, C.A. (1990). Interest Rate Policy in a Small Open Economy: The Predetermined Exchange Rates Case. *IMF Staff Papers*, 004, A002, 753–776. DOI: 10.5089/9781451930788.024.A002

Hansson, S. (2015). Discursive Strategies of Blame Avoidance in Government: A Framework for Analysis. *Discourse & Society*, 26(3), 297–322. DOI: 10.1177/0957926514564736

Kanie, N. (2003). Leadership in Multilateral Negotiation and Domestic Policy: The Netherlands at the Kyoto Protocol Negotiation. *International Negotiation*, 8(2), 339–365. DOI: 10.1163/157180603322576158

Lehtonen, T. (2009). *Small states – Big negotiations, Decision Making and Small State Influence in EU Treaty Negotiations*. Florence European University Institute. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/45676303.pdf> (accessed: 06.12.2023)

Manners, I. (2002). Normative Power Europe: A Contradiction in Terms? *Journal of Common Market Studies*, 40(2), 235–258. DOI: 10.1111/1468-5965.00353

Mattern, J.B. (2005). Why 'Soft Power' Isn't So Soft: Representational Force and the Sociolinguistic Construction of Attraction in World Politics. *Millennium*, 33(3), 583–612. DOI: 10.1177/03058298050330031601

Meerts, P. (2014). *Diplomatic negotiation: essence and evolution*. Clingendael Institute. URL: https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/Diplomatic_Negotiation_Web_2015.pdf (accessed: 06.12.2023)

Panke, D. (2012a). Dwarfs in International Negotiations: How Small States Make Their Voices Heard. *Cambridge Review of International Affairs*, 25(3), 313–328. DOI: <https://doi.org/10.1080/09557571.2012.710590>

Panke, D. (2012b). Small States in Multilateral Negotiations. What Have We Learned? *Cambridge Review of International Affairs*, 25(3), 387–398. DOI: 10.1080/09557571.2012.710589

Thorhallsson, B. (2004). Can Small States Influence Policy in an EU of 25 Members? In: Busek, E., Hummer, W. (Eds.) *Liechtenstein Politische Schriften*, 39, 330–347, Verlag der Liechtensteinischen Akademischen Gesellschaft.

Thorhallsson, B., Steinsson, S. (2017). Small State Foreign Policy. The Oxford Research Encyclopedia of Politics, May 24. URL: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.484> (accessed: 06.12.2023)

Galperin, P.YA. (1976). *Vvedenie v psihologiyu* [Introduction to Psychology.] Mocsow, Izd-vo Moskovskogo universiteta. (In Russian)

Krasnyak, O.A., Shaternikov, P.S. (2023). Diplomatiya malyh gosudarstv: analiz vozmozhnostej i ogranichenij na primere Vostochnogo Timora. *Vestnik MGIMO-Universiteta* [The Diplomacy of Small States: Exploring Opportunities and Limitations in the Case of Timor-Leste. *MGIMO Review of International Relations*] 16(3), 138–152. DOI: 10.24833/2071-8160-2023-3-90-138-152. (In Russian)

Lebedeva, M.M. (1993). *Vam predstoyat peregovory* [You are expecting negotiations.] Moscow, Ekonomika. (In Russian)

Lebedeva, M.M. (2017). "Myagkaya sila": ponyatie i podhody [Soft Power: The Concept and Approaches]. *MGIMO Review of International Relations*, 3(54), 212–223. DOI: 10.24833/2071-8160-2017-3-54-212-223. (In Russian)

Panova, E.P. (2010). Sila privlekatel'nosti: ispol'zovanie «myagkoj vlasti» v mirovoj politike [Force of appeal: use of the «soft power» in world politics]. *MGIMO Review of International Relations*, 4(13), 91–97. DOI: 10.24833/2071-8160-2010-4-13-91-97. (In Russian)

Romanova, L.A. Malye strany Evropy: osobennosti konkurentosposobnosti. [Small countries of Europe: features of competitiveness]. *Nauchno-analiticheskij zhurnal Obozrevatel' — Observer*, 7(294), 61–69. (In Russian)

Литература на русском языке:

Гальперин П.Я. (1976). Введение в психологию. М.: Изд-во Московского университета.

Красняк О.А., Шатерников П.С. (2023). Дипломатия малых государств: анализ возможностей и ограничений на примере Восточного Тимора. *Вестник МГИМО-Университета*. № 16(3). С. 138–152. DOI: 10.24833/2071-8160-2023-3-90-138-152

Лебедева М.М. (1993). *Вам предстоят переговоры*. М.: Экономика.

Лебедева М.М. (2017). "Мягкая сила": понятие и подходы. *Вестник МГИМО-Университета*. № 3(54). С. 212–223. DOI: 10.24833/2071-8160-2017-3-54-212-223

Панова Е.П. (2010). Сила привлекательности: использование «мягкой власти» в мировой политике. *Вестник МГИМО-Университета*. № 4(13). С. 91–97. DOI: 10.24833/2071-8160-2010-4-13-91-97

Романова Л.А. (2014). Малые страны Европы: особенности конкурентоспособности. *Научно-аналитический журнал Обозреватель — Observer*. № 7(294). С. 61–69.

Фишер Р., Юри У. (1990). *Путь к согласию, или переговоры без поражения*. Пер. с англ. М.: Наука.

Швейцер В.Я. (2008). Европа: большой опыт малых стран. *Современная Европа*. № 4(36). С. 46–58.