

# ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘРТІП НЕГІЗДЕРІ

Дипломатиялық тәсілдер





Әлемдік саясат саласында ретсіздік пен жаһандық қоғам тәртібіне қарама-қарсы даму, нығаюда. Біріншісі халықаралық қаржы-саяси жүйенің жалпы тұрақсыздығына байланысты. Екіншісі – халықтар мен мемлекеттердің өзара тәуелділігін күшейтуі, ұлтүстілік институттардың қарқынды дамуы және жаһандық азаматтық қоғамның пайда болуына байланысты. Адамзаттың болашағы негізінен халықтар мен мемлекеттердің орнықты халықаралық ортаны қалыптастыру мақсатындағы күш-жігеріне байланысты екенін ұмытпауымыз керек.

Халықаралық қатынастар теориясының маңызды орындарының бірі – әлемдік тәртіптің мәселелері. Ол әлемдік саясат субъектілерінің өзара іс-қимылының мазмұны мен принциптеріне баса назар аударады. Дж. Айкенберридің мәселесін зерттеушілердің бірі айтқандай, «... халықаралық қатынастардың орталық мәселесі тәртіп мәселесі болып табылады – ол қалай ұйымдастырылған, қалай жойылады және қалай қалпына келеді?» деген сұрақтарды қарастырды. Осы құбылысты кеңінен түсіндіруге сәйкес, «әлемдік тәртіп» халықаралық акторлардың (мемлекеттер, мемлекетаралық бірлестіктер, халықаралық ұйымдар, трансұлттық корпорациялар және т.б.) әрекеттерін реттейтін принциптері, нормалары мен институттары болып табылады. Халықаралық қатынастар құрылымы саяси процестерді ұйымдастыру, бағытын және даму нысанын анықтайды.

Дипломатиялық көзқарас туралы пікірталасқа кірісу үшін, тарихи оқиғалардан мысалдар келтірейік. Орыс-жапон соғысының соңында Жапония Британияға Ресеймен келіспеушіліктерді шешпек болғанын мәлімдеді, Британдықтар Жапониямен ынтымақтастықта келіссөз позицияларын нығайта аламыз деген қорытындыға келді. Неліктен олар осындай қорытындыға келді және жапондықтардың сигнал жіберуінің себебі неде? Бұл тарауда қоғамдық жүйеде қорытынды жасауға мүмкіндік беретін қарапайым механизм қарастырылған. Сонымен қатар, әртүрлі болып көрінетін көптеген қорытындылар шын мәнінде ұқсас болып келеді. Бір мемлекет басқа тараппен тығыз байланыс орнатуды ұсынған кезде, көбінесе үш қорытынды жасалады:

1. Мемлекет қысқа мерзімде жақын қарым-қатынас орнатқысы келетінін және оларға қол жеткізу үшін жеңілдіктер жасауға дайын екені туралы.
2. Мемлекет үшінші мемлекеттермен қақтығыстардың басқа түрін жоспарлайтыны немесе күтетіні туралы.
3. Мемлекет басқа мемлекетпен немесе мемлекеттермен ынтымақтастық ұсынылған туралы.

Мемлекет үшінші мемлекетпен қарым-қатынасы нашар екенін және осы мемлекеттің қайшылығына тап болуы мүмкін екендігін мойындағанда қорытындылардың логикасы бірдей болады.

Мемлекет басқа мемлекетке «екі жағынан да пайдалы», «берік негізде» қарым-қатынас орнатқысы келетінін білдіре алады немесе ол «үшінші мемлекеттің әрекеті қолайсыз болған жағдайда және нәтижесінде олар қақтығысқа араласуы мүмкін» деп айта алады. Екі жағдайда да, үшінші мемлекетпен қақтығыс болуы мүмкін болғанда, сигнал жіберген мемлекеттің қорытындылары негізінен бірдей болады. Әрі қарай басқа дипломаттардың іс-әрекеттеріне қатысты идеяларымен танысу қажет.

### **Дипломаттар дипломатиялық үрдіс туралы қандай ойда?**

Дипломаттардың айтуынша, бір проблемалық облыстың қарым-қатынастары басқа салалардағы қатынастарға әсер етеді; қауіп-қатерлер ортақ шиеленіс жағдайларды тудыруы мүмкін, ал концессиялар үлкен ынтымақтастықты нығайтады.

Эйр Кроу өзінің атақты меморандумында атап өткендей, «басқа державалар қатысы жоқ дауға белсенді қатысады деп күтуге болады, себебі тәжірибе көрсеткендей державалар даудан басқа, бірнеше мемлекет арасындағы өзара қарым-қатынастың жалпы үрдісіне тәуелді болып табылады». Осылайша, автор мұны бір мемлекеттің дипломатиялық тәсіл ретінде басқа мемлекеттің қарым-қатынасын жақсарту және нығайту жөніндегі келіссөздерді бастауға әрекеті деп түсіндіреді. Осы себептен ХХ ғасырдың алғашқы жылдарында бірнеше британдық



мемлекет қайраткерлері Ұлыбритания мен Франция арасындағы байланыстарды нығайтуды ұсынды. Лорд Лансдаунның айтуынша, «Франциямен ұсынылған сызықтар (шегара мәселесі) негізінде жан-жақты келісу, менің ойымша, біз үшін өте пайдалы болар еді». Франциямен қарым-қатынастарды жақсарту үшін жеңілдіктер талап етіледі және бұл бір мемлекеттің қарым-қатынастарды жақсарту үшін жақсы қадам болады. Осылайша, бірінші мемлекет, екінші мемлекеттің байланысын нығайту жөніндегі ұсынымдар, бірінші мемлекет үшінші мемлекетке қарсы агрессиялық әрекеттер жасағандығынан келеді деп шешуінде. Мысалы, Германия екінші дүниежүзілік соғысқа дейін Ресеймен келісім жасасуға тырысқан кезде орын алды. Мәскеудегі Германия өкілі Ресейге «бейтараптық» және еуропалық қақтығысқа қатыспауды ұсынды, ал егер Мәскеу қаласа, неміс-ресейлік қатынастар бұрынғыдай екі елдің мүддесіне жұмыс істейтін болады. Осы ұсыныстардан кейін бір ай ішінде Молотов-Риббентроп пактісіне қол қойылды, ал бір аптадан кейін Польшаға неміс шабуылы басталды.

Үш мемлекеттің моделі концессияға арналған ұсыныс нәтижесінде үшінші тараптарға қарсы дұшпандық ниеттердің бар екендігін көрсетеді. Бұл динамика бір мемлекеттің басқа мемлекеттермен ымыраға келуді немесе күресуді қалайтындығына қатысты белгісіздік болуы стратегиялық контекстен туындайды. Мемлекет өзінің жеке ақпаратын одақтасқа сигнал білдіре отырып, тепе-теңдіктің бар екенін көрсетеді. Нәтижесінде тек келесі жағдайларда ғана, мемлекет келіссөздер жүргізу үшін негіз ала алады:

Біріншіден, сигнал мен мемлекет (мақсат) арасындағы қатынастардағы статус-квосы соңғы мемлекетке қолайлы болу керек.

Екіншіден, ойыншылардың қақтығыс шығындары төмен деңгейде болу жағдайға байланысты.

Үшіншіден, сигнал қабылдаған мемлекет (әлеуетті одақтас) сигнал беруші мемлекеттің арандас мемлекетімен статус квосы қанағатты жағдайда болу керек. Егер бұл шарттар орындалса, онда сигнал беруші мемлекеттің ниеттері туралы біле алады.

Кейбір жағдайларда бұл әскери қауіп деп түсініледі. Алайда басқа жағдайларда мемлекет қақтығыс қарым-қатынастары аясында, сауда дауы, қару өндіру туралы шешім, басқа нысандарды қабылдауы мүмкін. Дипломатиялық көзқарастан одақтастар келіссөздер жүргізіп жатқан екі мемлекеттің артықшылықтары туралы біледі. Мұнда берілген модельдің логикасы (Leeds, Brett Ashley «Do Alliances Deter Aggression? The Influence of Military Alliances on the Initiation of Militarized Interstate Disputes» атты мақаласындағы тұжырымдарымен сәйкес келеді. Бұл, мемлекеттер бейтараптықты сақтауға немесе қақтығыс кезінде қолдау көрсетуге ұмтылған одақтас мемлекеттерді агрессивті деп бекітеді. Қорытындылар көбінесе көзқарас сәтінен бастап жасалады. Бұл кезде «Одақтастық қауіпсіздігі дилемасы» динамикасы пайда болады.

Бір мемлекеттің дипломатиялық көзқарасы үшінші елдердің қауіпсіздігіне қауіп төндіреді, содан кейін ол өзін басқа мемлекетке дипломатиялық тәсілмен көрсетеді. Потенциалды альянс серіктестерінің саны аз болғандықтан, бәсекелестік тез нашарлайды. Щорск (1994) Ұлыбритания, Франция, Германия және Ресей дипломатиялық тәсілдерін сипаттайды. Германия 1939 жылы 25 шілдеде Ресеймен келісімге қол жеткізу үшін одан әрі жеңілдіктер жасау туралы шешім қабылдады, себебі Германия Ұлыбритания мен Францияның Мәскеуге әскери миссияларын жіберетінін сол күні білді. Осылайша, модель сенімділік міндеттемелерін жасау немесе қауіпсіздік дилеммасының динамикасын жеделдету үшін міндеттеме туралы ашық мәлімдемелердің қажет емес екенін көрсетеді. Төменде талқыланған тұжырымдар бойынша қорытындылар байқаушылардың қорытынды жасайтынын көрсетеді. Олар, саяси лидерлердің және дипломатиялық өкілдерінің іс-әрекеттерін мұқият бақылап отырады.

Келіссөздерде бедел қатерге ұшырамауы тиіс, сондықтан міндеттемелер түпнұсқа болып саналады. Үшінші мемлекет басқа екі мемлекеттің арасындағы тығыз ынтымақтастық бар екенін білсе, онда үшінші мемлекеттің ниеттері қарсы екені анықталады. Осындай динамиканың жарқын үлгісі – «қырғиқабақ соғысы». Германия мен Франция ядролық мәселелер бойынша тығыз ынтымақтастық жүргізген кезде, АҚШ-тың мүдделеріне қауіп тұғызды 1962 жылы АҚШ әкімшілігі, неміс үкіметі француздардың ядролық мүмкіндіктерін дамытуға «шығындардың бір бөлігін төлеуді ұсынғанын» білді. Бұл Германияның сыртқы саясатты өзінше құру ретінде қарастырылды. Германия сондай-ақ өздерінің ядролық мүмкіндіктерін игеруге ұмтылды және Париж-Бонн осі бойынша АҚШ-ты еуропалық шешімдерден тыс шегіндіргенін білдірді.



Осылайша Германияның Францияға жасаған дипломатиялық іс-әрекеттері Германия мен Америка Құрама Штаттардың арасындағы шиеленісті қарым-қатынастардың болу мүмкіндігін көрсетті. АҚШ-тың батыс Еуропадағы әскерлерін алып тастау қаупі төнді, бұл франко-герман ынтымақтастығына кері әсерін тигізді.

Ойлана келе байқаушылар бір мемлекеттің көзқарасы осы мемлекет пен үшінші мемлекеттің қарым-қатынасын нашарлатуға бағытталған болуы мүмкін екенін түсінеді. Бисмарк неміс сыртқы саясатына басшылық еткен кезде, британдықтар мұнда немістің Ресейге көзқарастарын көрді. Осыған байланысты Эйр Кроу біртұтас: «үшінші күштер арасындағы кернеу мен антагонизм күйін сақтау Бисмарктың саяси бірлестіктеріндегі басты элементтердің бірі» деп есептеді. Сол сияқты, бірнеше жылдан кейін британдық тағы бір дипломат Ресей мен Германия арасындағы келіссөздердің жүруі Францияны алаңдатады деп түсінді. Нәтижесінде ол француздар «Ресейдің екі жақты одақтастығына күмәнданады» деді. Тұтастай алғанда, кез келген мемлекеттің көзқарастарынан біз қорытынды жасай аламыз, алайда біздің тәсілімізді жасырын ету үшін келіссөздер өнерін білу керек.

1716 жылы француз саясаткері, дипломат Франсуа де Кальцердің «Тәуелсіз мемлекеттермен келіссөз жүргізу әдістері туралы» кітабы жарық көрді. XVII ғасырдың басындағы XVIII ғасырлардағы дипломатиялық қызметтің мекемелерін толығымен сипаттай келе, автор, жалпы еуропалық дипломатияның, оның ішінде француздар тәжірибесін және дипломатиялық хаттаманың тарихи қалыптасқан нормаларын жинақтады.

Дипломатия тарихында тұңғыш рет келіссөздер процесі қаралды, ол, әрине, қарастырылып отырған кезеңде алған рөлімен байланысты болды. Дипломатияны келіссөздер ретінде анықтай келе француз дипломаты келіссөздер жүргізудің әдістері мен технологияларын талқылады. Ол Ришельенің идеяларының жалғастырушысы болды, ол өз уақытында дипломатиядағы басты нәрсе бейбітшілік кезеңінде де, әскери қимылдар кезеңінде үзіліссіз қолдану керек деп мәлімдеді: «Біз үздіксіз, ашық және барлық жерде келіссөздер жүргізуіміз керек», шарттарды дін ретінде құрметтеу керектігін айтты. Оның үстіне, ең табысты келіссөздер ақпараттың қайнар көзі ретінде маңызды және пайдалы болып табылады. Ришелье барлық келіссөздерде және ұзақ келіссөздерде пайда болатын ақпараттық функцияны интуитивті түрде болжады.

«Әрбір монарх ақыл-ой мен наным-сенімдерді қолданып, өз құқықтарын қорғап, қорғау үшін қаруды қолданбау негізгі қағида деп есептеді. Дипломатиялық әдістер жиынтығынан ол келіссөздерді артық көреді, соғысты мемлекеттер арасындағы дауды және қақтығыстарды шешу құралы ретінде қабылдамайды және тұрақты «ашық және құпия келіссөздер жүргізу» артықшылықтарын талап етеді.

Де Кальердің идеялары француз дипломатиясының тәжірибесіндегі, келіссөздердегі рөлі артып соғыстарда қолданды. Әрине, сол кезеңдегі дипломатиядағы ең үлкен оқиғасы, Вестфаль бейбіт келісімі және оның алдында болған Мюнстер мен Оснабрюктегі жетекші еуропалық елдер арасындағы шарттар болып табылады. Бұл келіссөздер мемлекеттердің өзара іс-қимылына жаңа ережелер мен саяси қағидаттарды белгілеуде маңызды болды. Вестфаль бейбіт келісімдеріндегі кейін Ұлттар Лигасының, Біріккен Ұлттар Ұйымының шешімдерінде, атап айтқанда, соғыс зардаптары туралы жаңа және дұрыс әлемдік тәртіпті қажет ету туралы идеяда қолданылған негізгі идеялар тұжырымдалды. Бұл мәлімделген қағидаттарға толықтай қол жеткізілмеді – ол тағы бір мәселе.

Де Кальер үшін келіссөздер күрделі процесс, өзара келісімдер, «мүдделерін» жақындастыру, ымыраға келу болды. Оның кейбір идеялары заманауи дипломатияда «бірлескен проблемаларды шешу» деп аталатын келіссөздер стратегиясында іске асырылғанына сеніммен айтуға болады. Ол тәжірибелі саясаткерлердің ең алғашқысы. Ал енді, Дипломатиялық келіссөздер әдістерімен танысуды жалғастырайық. Бүгінде көптеген келіссөздер әдістері белгілі. Дегенмен келіссөз тәжірибесінің ең тиімді негізі саяси дипломатия саласында жинақталады. Бұл үшін бірнеше себептер бар.

Біріншіден, саяси келіссөздер санаты жоғарырақ тұрады. Сәтсіз саяси келіссөздер процесі ондаған, тіпті жүздеген миллион адамдардың өмірін ең ауыр дағдарысқа әкеп тіреуі ықтимал.

Екіншіден, саяси келіссөздерде кәсіпқойлықпен айналысатын адамдар жоғары психологиялық стресстер жағдайында жұмыс істейді. Бұл, әдетте, күрделі келіссөздер жағдайына олардың көзқарастарының профессионалдық тұрғыдан біркелкі болуы тиіс.



Үшіншіден, дипломаттар командаларда жұмыс істейді. Командалар әртүрлі сарапшылар мен байқаушылардан нақты келіссөздер жүргізу үшін құрылған. Келіссөздерге дипломатиялық тәсілдер жүйелі түрде әзірленеді.

Дипломаттарда келіссөздер жүргізудің тиімді әдістері бар. Осыларға тоқталайық.

1. Шешілген мәселелердің дәйекті тізбегі. Бұл әдіс проблемалық мәселелерден, біртіндеп дәйекті қадамдар жасау негізінде келіссөздерді қалыптастыратын жүйелілік әдісі. Көбінесе келіссөздер негізгі тезистерден ауытқып тұрады.

Тараптар біршама кішігірім және орташа аралық талаптарға сәйкес қатарды шығарады. Эмоциялар мен талаптардың пайда болуы, келісімшартты бұзуға септігін тигізуі мүмкін, бұл өз кезегінде тараптардың ымыраға келуіне және шешімдерін табуға бағытталған бірнеше ай бойы күш-жігерлерін жоққа шығара алады. Сондықтан келеңсіздікті болдырмау үшін, шешілетін мәселелердің дәйекті тізбегі және талқыланатын мәселелерді шешу әдістемесі қолданылады. Оны жүзеге асыру үшін жеке парағыңызға кез келген күтпеген мәселелерді еркін тәртіпте жазыңыз. Содан кейін, тараптардан жасырылған немесе айтылмаған қосымша сұрақтар туралы сұраңыз. Егер бар болса, онда сіз бұрын жазылған мәселелердің тізімін толықтыра отырып, оларды жазып алуыңыз керек. Осыдан кейін, келіссөздерге қатысушы барлық тараптармен бірге, белгіленген мәселелердің басымдығын тағайындау қажет. Ең маңыздысы – маңызы орташа – мүлдем маңызды емес деп бірнеше бөліктерге бөліп алу керек. Содан кейін ең маңызды мәселелерден ілгері қарай жүруіңіз керек. Тараптар кез келген мәселе бойынша өзара тиімді келісімге жылдам келмейтін жағдай болуы мүмкін. Мұндай жағдайда, мәселе бойынша жұмыс уақытша «мұздатылады, яғни тоқтатылады». Келіссөздерді тоқтатудың немесе кейінге қалдырудың қажеті жоқ, себебі мәселелердің біріне тез жету мүмкін емес. Сол себепті, келесі мәселеге ауысып, оны шешу үшін екі жақты қанағаттандыра алатын сұрақтарды қамтып, алдымен оларды шешіп, кейіннен басқаларға көшу керек.

Цикл, барлық мәселелер тізімі – проблемаларды тараптар толық әзірленгенге дейін жалғасады. Нәтижесінде келесі келіссөздер раундының кейбір мәселелері бойынша «мұздаған» тақырыптар қарала бастайды. Бұл әдіс келіссөздер динамикасын дамытуға көмектеседі және диалогты оң, сындарлы жолмен шешуді қамтамасыз етеді. Келіспеушіліктен көрі, шағын мәселе бойынша келісіп, екі маңызды мәселе бойынша келіссөздерді кейінге қалдырған тиімді. Әдетте бұл әдіс қарсыластардың саяси деңгейінің немесе статусының тең дәрежеде болған кезде қолданылатын әдіс.

2. Сұрақтардың пакеттік шешімі. Бұл әдіс бірқатар даулы мәселелер бойынша келісімге қол жеткізу қажет болғанда қолданылады. Әдетте пакет тартымды шешімдердің комбинациясын қамтиды. Бұл техниканы әдетте кәсіпкерлер және дипломаттар пайдаланады. Келіссөз жүргізетін тараптардың біреуі оны толықтай пайдалы емес келісімдер түрінде қабылдағаннан кейін ұстанымды сақтап қалуға көмектесуі керек. Пакеттік тәсіл тараптардың концессияларының көлемін жасыруға мүмкіндік береді және көптеген мәселелер бойынша бірден қол жеткізілген келісімдердің фактісі бойынша жұртшылықтың назарын аударады. Осы әдісті жүзеге асыру үшін тараптар алдын ала тараптардың келісіміне ұқсас мәселелер тізбесін әзірлейді. Алдын ала жиналыстарда нақты тұтас пакетті құру мәселелерін іріктеу жүргізіледі. Содан кейін келіссөздер басталады, онда бірқатар мәселелер бойынша күрделі келісімге қол жеткізіледі. Әдетте бұл тәсіл тараптардың бірі қарсыласынан әлдеқайда әлсіз болғанда қолданылады. Шын мәнісінде, осындай пакетте әрдайым беделі жоғары тарапқа екінші әлсіздеу тараптан алатын ең қызығушылығы болады. Әдетте ол қызығушылық, сол мемлекеттің әлсіз жағы болып табылады. Мысалы (Еуропалық Одақтың энергетикалық ресурстарға тапшылығы – Орталық Азия, оның ішінде Қазақстанмен 2014–2020 жылдар аралығында стратегиясы, және Қазақстанмен кеңейтілген стратегиясы). Осы мәселе бойынша бүкіл пакет сұрақтары, бір негізгі сұрақ негізінде үлкен келісімдерге қол жеткізіледі. Күшті тарап біршама шағын мәселелерге келіседі және екінші тарапқа біртіндеп жеңілдіктер жасайды. Осылайша, Оңтүстік Кореяның экс-президенті Ким Дэ Чжун КХДР-ның барлық мәселелерін шешуге «бір жолғы қадам» ұсынды: «Солтүстік Кореяға қалаған барлық нәрсені берейік, ал біз олардан біз үшін қажетті нәрсенің бәрін аламыз».





Ким Дэй Чжун АҚШ Солтүстік Кореямен қарым-қатынастарды қалыпқа келтіріп, соңғы қауіпсіздік кепілдігін беріп, Солтүстік-Батыстың халықаралық экономикалық қатынастар жүйесіне кіруіне кепілдік беру керектігін айтты. Бұған айырбас ретінде Вашингтон Пхеньяннан ядролық қарудан және ұзақ мерзімді зымырандық арсеналдан толық және қайтарымсыз бас тартуға, сондай-ақ Корей түбегіндегі тұрақты бейбітшілік жүйесін құруға тиіс, яғни «уақытша тоқтатылған» Корей соғысының ресми түрде аяқталуы», қару-жарақты бақылауы және барлық қақтығысқа қатысушылары мысал бола алады.

3. Жаһандық проблеманы бірнеше шағын пакеттерге бөлу. Бұл тәсіл алдыңғы пунктке қарама-қарсы жағдайларда қолданылады. Келіссөздер мұнда тең дәрежеде. Кез келген жағдайда келісімге келмейтін позициялардан ауыса бастау үшін жаһандық проблема бірнеше шағын және мәселелерге бөлінеді. Сұрақтар ұқсас сипаттамаларға сәйкес микро пакеттерге біріктірілуі мүмкін. Әрбір мұндай пакет үшін жеке келіссөздер жүргізіледі. Германияның төртінші федералдық канцлері Вилли Брандтың (Willy Brandt) «Шығыс саясаты» батыс Еуропамен қарым-қатынастарына біраз түсініспеушілік әкелді.

Бөлу және билеу – бұл қағида тек сыртқы саясатқа ғана қатысты емес. Ол кез келген күрделі мәселелерге қатысты жұмыс істейді. Әрдайым, мемлекет басшысы, келісімшартқа қол жеткізу мүмкін емес деп ойлаған кезде, ол проблемалық мәселені үш-төрт кішігірімге бөлуге тырысады. Бұл қадам сіздің қарсыласыңызға шешілмейтін мәселеге басқаша қарауға мүмкіндік береді. Нәтижесінде, тараптардың ұстанымдары, олардың келіссөз процесін көру мүмкіндігі икемді болады.

4. Концессиялар жүйесі арқылы мәселелерді шешу. Мұндай көзқарас ғаламдық проблеманы құраушы бөліктерге бөлу қиын болған кезде қолданылады. Тараптар қарама-қайшылықтарға қарсы жүйені қалыптастырады. Сонымен қатар, концессия түрлі салаларға қатысты болуы мүмкін. Бұл әдіс сату бонусына ұқсас. Сатып алушы негізгі өнімді төлеуден кейін ғана бонустарды ала алады. Жиі сатып алушы тауарларды бонустың барлық бумасын алу мүмкіндігіне ие болу үшін ғана сатып алады.

Бизнес, саясат. Адам өмірінің түрлі салалары. Дегенмен олар тиімді қарым-қатынастың негізгі принциптері мен заңдарына бағынады: әсіресе кәсіби келіссөздер туралы заңдарына. Бұл техниканы іске асыру үшін қарсыластарыңыз туралы алдын ала ақпарат жинау керек. Олардың үміттері мен қажеттіліктерінің тізімін жасау керек. Мұндай концессиялар мүмкін болатын мәселелер бойынша концессиялар жүйесін жасау және қарсыластар бара алатын концессиялық пакеттерді дайындау қажет. Қарсыластардың келісімін алу жолындағы негізгі сәттерді анықтау қажет. Келіссөздер кезінде қарсыластармен екі пакетті де талқылап, өзара тиімді келісімдер алмастыру керек. Негізгі келісімшартты ратификациялауға айырбастау пакетіне келісіп, концессиялық жинақтарды тұтас қабылдау қажет.