



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEŞ-BOLYAI
BABEŞ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEŞ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEŞ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Universitatea Babeş-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



Strategii și tactici în negocierile climatice

Curs 10

Prof.univ.dr. Melania-Gabriela Ciot

Professor Jean Monnet

Chair Green Deal and European Negotiations



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEŞ-BOLYAI
BABEŞ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEŞ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEŞ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Universitatea Babeş-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEŞ-BOLYAI
BABEŞ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEŞ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEŞ-BOLYAI UNIVERSITY



Universitatea Babeş-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



GREEN DEAL AND EUROPEAN NEGOTIATIONS GRE DEN

JEAN MONNET CHAIR

Professor Dr. Melania-Gabriela Ciot

PROJECT ID: 101126710-GREDEN-ERASMUS-JMO-2023-HEI-TCH-RSCH

1 October 2023 - 30 September 2026

CONTACT US

projectgreden@gmail.com



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY



Universitatea Babeș-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



Jean Monnet Chair - Green Deal and European Negotiations

18 aprecieri • 33 urmăritori

Jean Monnet Chair Project
Professor Dr. Melania-Gabriela Ciot
Co-funded by the European Union

Mesaj

Îți place



Postări

Despre

Fotografii

Menționări

Detalii

i **Pagină** · Site web educațional

★ **Neevaluat(ă)** (0 recenzii)

... Vezi secțiunea Despre a lui Jean



Cuprins:

1. Fundamentele negocierilor climatice

2. Strategii în negocierile climatice

3. Tactici în negocierile climatice

4. Studii de caz

1. Fundamentele negocierilor climatice

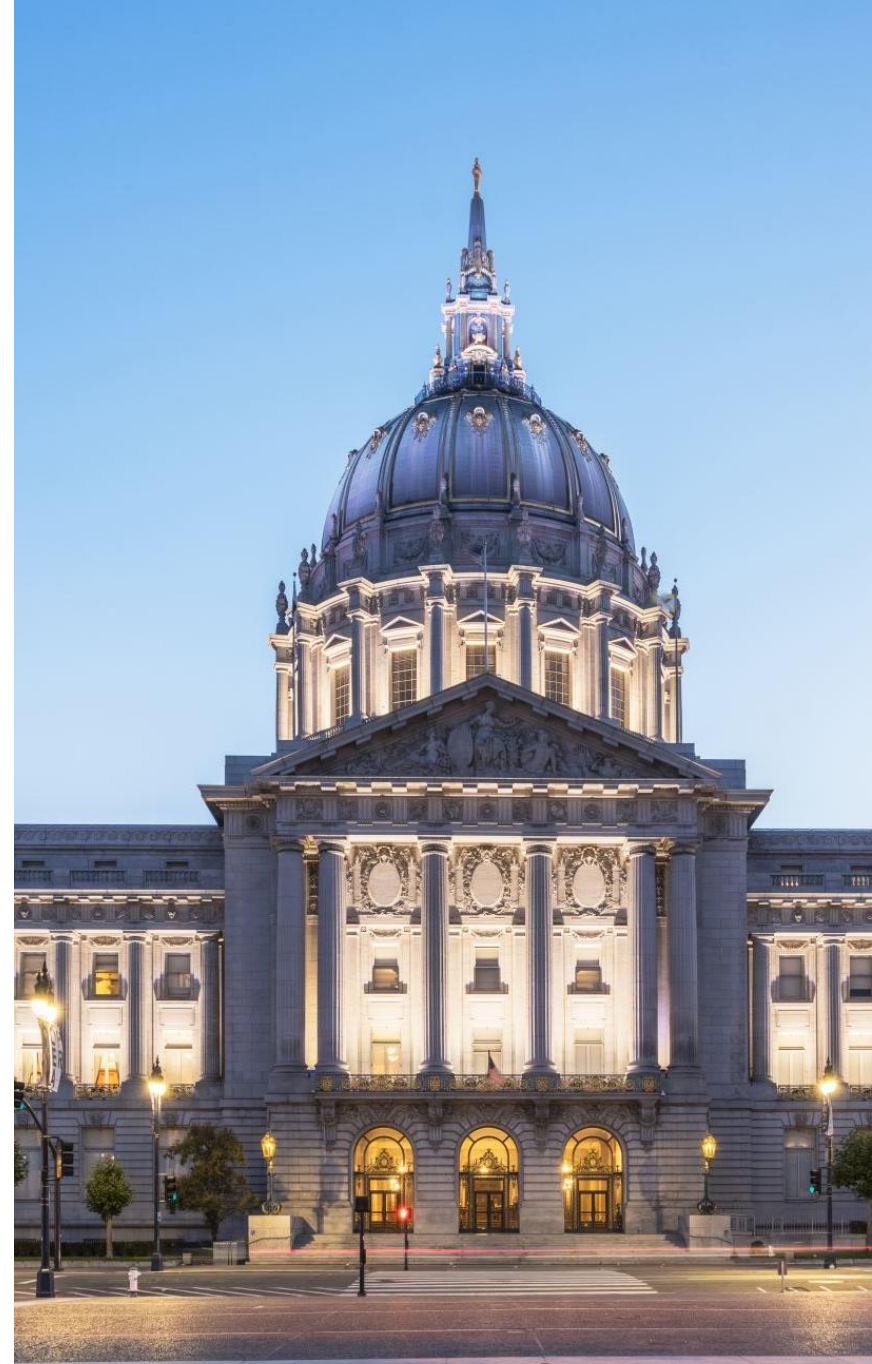
1. Cadre și convenții internaționale:

1. **Convenția-cadru a Națiunilor Unite asupra schimbărilor climatice (UNFCCC):** Înființată în 1992 pentru a facilita cooperarea internațională în combaterea schimbărilor climatice.
2. **Protocolul de la Kyoto și Acordul de la Paris:** Două dintre cele mai importante acorduri internaționale care stabilesc obiective și angajamente pentru reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră.
3. **Conference of Parties – COP**
4. **European Green Deal**



Părțile implicate:

- **Guvernele naționale:** Principalul actor în negocierea și implementarea politicilor climatice.
- **Organizațiile internaționale:** ONU, Banca Mondială.
- **Sectorul privat și ONG-uri:** Importanți parteneri în implementarea soluțiilor climatice și în promovarea sustenabilității.



2. Strategii în negocierile climatice

a. Strategii de coalizare:

Formarea de alianțe: Țările pot forma alianțe cu alte state care au interese comune (e.g., Alianța Micilor State Insulare - AOSIS).

Grupuri regionale: Uniunea Europeană, Grupul celor 77 (G77) și China, etc



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Universitatea Babeș-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



b. Strategii de influențare:



Lobbying și advocacy: Țările și ONG-urile pot influența deciziile prin campanii de lobby și advocacy.



Utilizarea experților și cercetării: Argumentele bazate pe dovezi științifice sunt esențiale în negocieri.



C. Strategii de concesiune și compromis:

Balanța între obiective ambițioase și fezabilitate:
Negociatorii trebuie să găsească un echilibru între ceea ce este dorit și ceea ce este posibil.

Împărțirea beneficiilor și costurilor: Abordarea echitabilă a distribuției beneficiilor și costurilor măsurilor climatice.



Co-funded by
the European Union

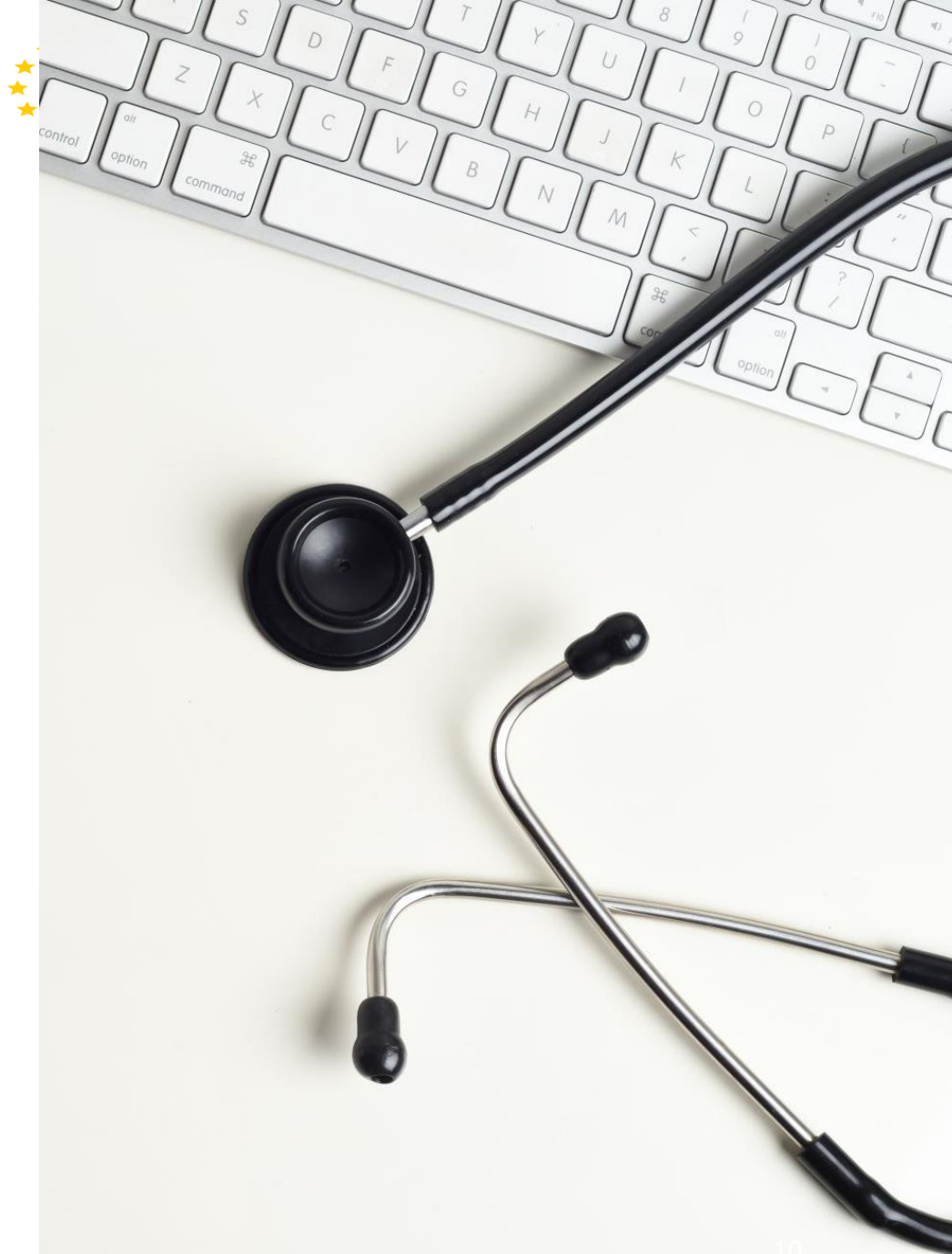


UNIVERSITATEA BABES-BOLYAI
BABES-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABES-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABES-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA

Exemple de strategii pentru negocierile climatice

Provocarea consensului – The Challenge of consensus

- Incapacitatea Conferinței părților (COP) de peste două decenii de a produce un nou acord privind clima, obligatoriu din punct de vedere juridic, a generat o îngrijorare crescândă cu privire la utilizarea negocierilor multilaterale pentru a răspunde la provocarea schimbărilor climatice în timp util și eficient.
- Criticii negocierilor climatice au susținut că COP a devenit „greoaie” pentru că necesită imposibilul: luarea deciziilor prin consens de 196 de părți la fiecare cuvânt al unui document (Eckersley 2012).
- Consensul este o cerință dificilă și complexă.
- Ca urmare, negocierile continuă în încercarea de a ajunge la a compromis care va fi rezonabil acceptabil pentru toți.
 - De ex, Conferința de la Copenhaga privind schimbările climatice (2009) a ilustrat deficiențele în luarea deciziilor prin consens în cadrul unei conferințe multilaterale, întrucât procesul de doi ani de negociere s-a încheiat fără un rezultat cu statut juridic.





3. Tactici în negocierile climatice

a. Tactici de pregătire:

- 1. Cercetare și analiză:** Colectarea datelor și analiza scenariilor pentru a fundamenta poziția de negociere.
- 2. Stabilirea priorităților:** Identificarea obiectivelor esențiale și a concesiilor posibile.





Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÁT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



b. Tactici de negociere directă:

- **Ascultarea activă și empatia:** Înțelegerea pozițiilor și preocupărilor celorlalți participanți.
- **Comunicare clară și concisă:** Prezentarea clară a pozițiilor și argumentelor.





Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA

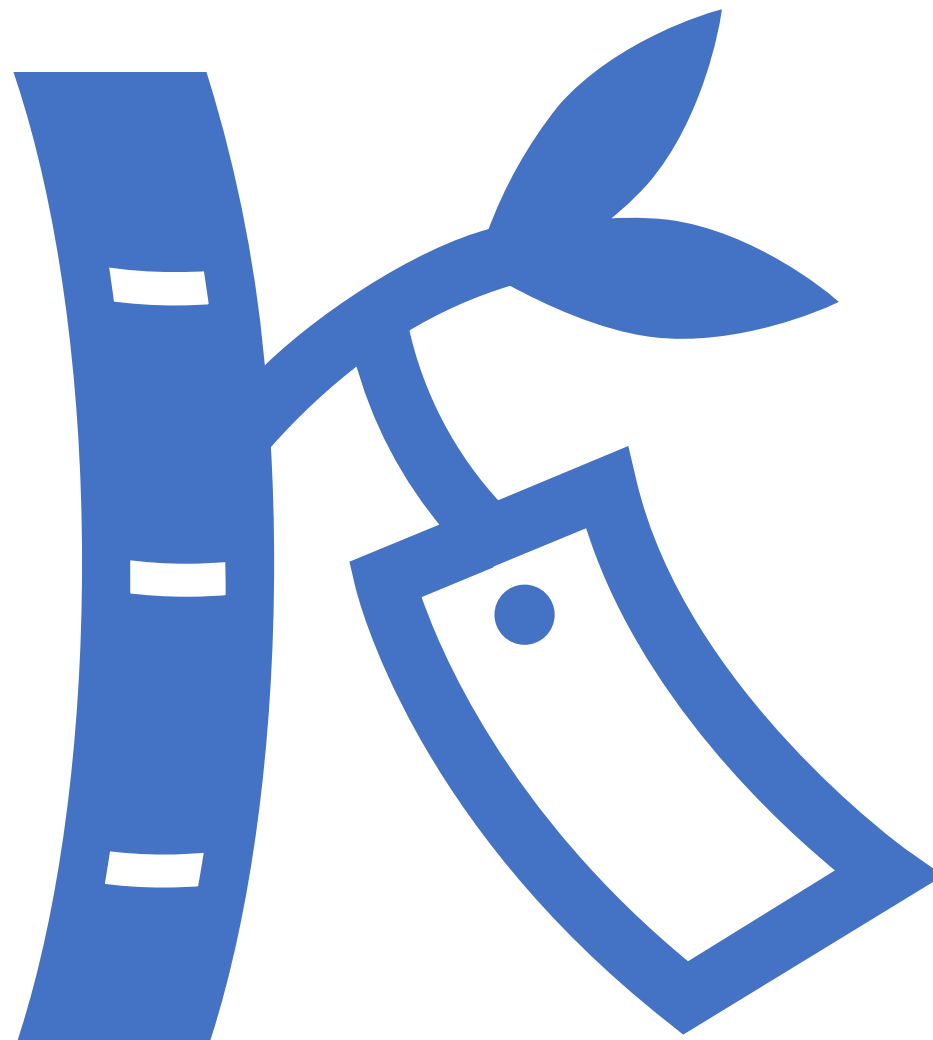


Universitatea Babeș-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



c. Tactici de deblocare:

- **Medieri și facilitatori:**
Utilizarea mediatorilor pentru a depăși impasurile.
- **Tehnici de "win-win":**
Identificarea soluțiilor care aduc beneficii pentru toate părțile implicate.





Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Universitatea Babeș-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



Propuneri de tehnici
de negociere specifice
negocierilor climatice
(Pamela Chasek, Lynn
Wagner, I. William
Zartman, 2012)

- a. Textul unic de negociere:
- utilizat cu precădere în negocierile plurilaterale
- este o tehnică prin care responsabilitățile de redactare revin președintelui sau copreședinților de ședință și textul este prezentat tuturor părților pt comentarii și revizuri succesive.
- este concepută pentru a semnala ce este fezabilă din punct de vedere politic pentru fiecare dintre problemele aflate în negociere și să sintetizeze punctul focal pentru negocierile ulterioare



Tehnica este utilizată la nivelul *Convenției-cadru a Națiunilor Unite privind schimbările climatice (UNFCCC) - the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC)*.

Textele sunt deseori propuneri sau proiecte de text introduse de copreședinți, care apoi fac obiectul unor amendamente propuse de delegații.

Textul sintetizat de negociere include aceste propuneri enumerate una după alta.

De exemplu, în perioada premergătoare Conferinței climatice de la Copenhaga (2009), președinte al *Grupului de lucru ad hoc pentru cooperare pe termen lung Acțiune în cadrul UNFCCC (AWG-LCA)*, Dan Reifsnyder, a prezentat un proiect de text de 53 de pagini (FCCC/AWGLCA/2009/8) ca punct de plecare pentru negocieri.

Pe parcursul sesiunii din luna iunie 2009, părțile și-au clarificat și dezvoltat propunerile și principalul rezultat a fost un text de aproape 200 de pagini, text de negociere revizuit (Institutul Internațional pentru Dezvoltare Durabilă [IISD] 2009).

Sau, Reuniunea de lucru, din februarie 2015, a UNFCCC Grupul de lucru *Ad hoc* privind *Platforma Durban pentru Îmbunătățirea Acțiune (ADP)*, prin care părțile au convenit asupra unui proiect de text de negociere anexat la Decizia 1/CP.20 (Apel Lima pentru Climate Action).

Grupul de contact ADP a lucrat elementele de text secțiune cu secțiune, cu părțile propunând completări în locuri în care au simțit că opiniile lor nu erau adecvate reflectat. Textul revizuit a crescut în lungime de la 39 la 86 de pagini (IISD 2015).

Aceste texte completate, câteodată au șapte până la 15 opțiuni pentru un singur paragraf sau clauză, îngreunează obținerea consensului, cu atât mai mult cu cât delegațiile trebuie să-și vadă aceste opțiuni, fiecare delegație ținându-se cu fermitate de propriile propuneri, temându-se că, dacă vor ceda, va fi un semn de slăbiciune.

Drept urmare, negocierile devin o sumă zero joc, în care este perceput orice câștig realizat de o parte a fi o pierdere pentru cealaltă parte

Însăși ideea unui schimb de concesi reciproc avantajos devine aproape imposibilă

Negocierile ar putea fi simplificate dacă:

Copreședinții câștigă încredere, consultându-se cu delegațiile, iar acestea, la rândul lor, solicită copreședinților să alcătuiască un singur text de negociere care să se apropie, pe cât posibil, de pozițiile tuturor părților.

De exemplu, procesul a fost utilizat cu succes în cazul **Grupului de lucru deschis** (OWG) pentru *Obiectivele de dezvoltare durabilă* (ODD), în 2014, deoarece copreședinții au emis un text singular de negociere, înainte de sesiunea de negocieri, și au luat notă, ulterior, de propunerile delegațiilor, pe care le-au încorporat într-un nou text, pentru următoarea sesiune.

Pentru a asigura delegațiile că ideile lor au fost ascultate, copreședinții au sintetizat toate propunerile într-un document numit „Enciclopedia Groupinica: O Sinteză de Sugestii de obiective și ținte de la OWG-10.” Fiecare propunere a fost atribuită țării sau grupului care a depus-o și a oferit un istoric al tuturor răspunsurilor la zona de interes a copreședinților - Document din 19 martie 2014



b. The Double-edged Sword of Technology - Sabia cu două tăișuri a tehnologiei

- În timpul negocierilor de la începutul anilor 1990, în cadrul conferințelor climatice, majoritatea propunerile delegațiilor au fost înaintate la secretariatul conferinței, pe format hârtie, și au trebuit să fie redactilografiate înainte de a putea fi publicate într-un document completat și oficial (Depledge și Chasek 2012).
- Astăzi, textul de negociere este adesea proiectat pe ecrane în fața tuturor participanților.
- Pe măsură ce fiecare delegație face o propunere textuală, un membru al secretariatului adaugă propunerea, deseori cu atribuire, pe ecran, în încercarea de a furniza transparență. Ca urmare, toate delegațiile știu dacă propunerile lor au fost încorporate în proiect, și vor aștepta formularea propusă.

De fiecare dată când numele unei țări este eliminat de pe ecran, este văzut ca o concesie.

Acest lucru reduce, de asemenea, manevra crucială a copreședinților de ședință, de a „ajusta”, unilateral, propunerile depuse, cu scopul producerii unui proiect de text mai “consensual”.

În plus, ușurința de a depune propuneri — oral, prin e-mail sau prin mesaj text — a descurajat reținerea printre delegați, rezultând un volum din ce în ce mai mare de texte propuse, care ajung la secretariatele conferințelor sau președinții acestora.

“Negocierile pe ecran” (On-screen negotiations) devin dificile și pot fi taxate politic.

În timp ce ecranul dă iluzia de transparență negocierilor, de asemenea, determină părțile să-și apere propriile propuneri, mai degrabă decât să depună eforturi pentru un acord.

În cele din urmă, este adesea țara gazdă cea care trebuie să preia negocierile și să prezinte delegaților un text „take-it-or-change-it”, care include toate propunerile de text, asupra cărora negociatorii au convenit punctual, precum și textul propus de țara gazdă.

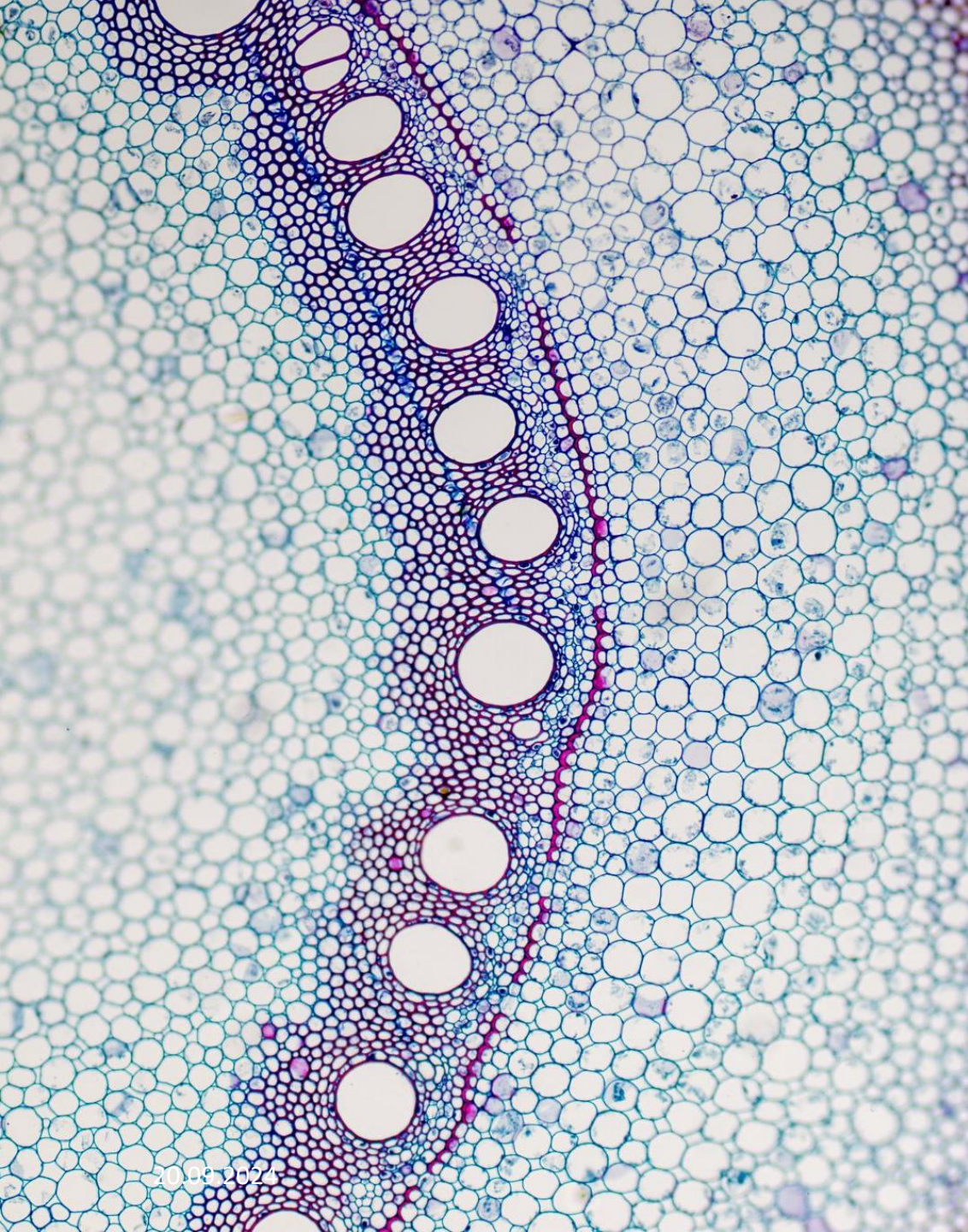
- Cert este că COP nu poate ajunge la un acord folosind această tehnologie și trebuie să recurgă la “jocul” inițial, obișnuit, cu un mic grup de delegații auto-selectate, întâlnindu-se în spate ușile închise, și ieșind cu un text “take-it-or-leave it”, în ceasul al “unsprezecelea”.
- În timp ce acest proces are ca rezultat, de obicei, un acord, nu este întotdeauna privit drept legitim sau democratic.
- Acesta a fost cazul Conferinței Climatice de la Cancun din 2010,]n cadrul căreia, Bolivia, a numit întâlnirea *o trădare a democrației, a principiilor și valorilor fundamentale ale Națiunilor Unite*.
- Bolivia și multe organizații neguvernamentale au acuzat procedura de a negocia și decide “deoparte”, drept „metodă deschisă și participativă normală la ONU”, și a susținut că munca negociatorilor a fost „depășită” de îndrumări la nivel ministerial.

c. Nimic nu este
agreat până când
totul nu este de
agreat - *Nothing Is
Agreed until
Everything Is
Agreed*

- Această abordare este modelată după abordarea „unică” a Organizației Mondiale a Comerțului.
- În multe cazuri, țările în curs de dezvoltare doresc să se asigure că există anumite prevederi referitoare la mijloacele de implementare (finanțare, transferul de tehnologie și consolidarea capacităților) sau principiul responsabilităților comune, dar diferențiate, înainte de a fi de acord cu întregul pachet.
- dat fiind numărul și complexitatea problemelor în negocierile privind schimbările climatice, abordarea unică poate face imposibilă obținerea unui acord cuprinzător.



- Deși această abordare ar putea descuraja părțile să facă concesii într-o zonă, fără a asigura compromisul în altele, și, în cele din urmă, a preveni un acord mai mare, ar iniția un proces de construire de pachete, pe care părțile le-ar putea apoi utiliza pentru a adăuga elemente mai controversate.
- Prin considerarea acordurilor fragmentate drept un proces în derulare, devine mai realistă abordarea prin care se ajunge la un acord universal



d. Necesitatea unei competențe ministeriale mai largi – The Need for a Broader Ministerial Competence

- Negocierile sunt acum purtate în principal ministerul de externe, însărcinate cu reprezentarea poziției fiecărei țări.
- Cu toate acestea, pozițiile sunt doar vârful aisbergului intereselor, și pot exista mai multe modalități de realizare a acordului, bazate pe interese, scopuri, mai degrabă decât apărarea unei poziții inițiale.
- De exemplu, din negocierile cu Iranul privind Acordul Nuclear sau din negocierile privind dreptul mării, specialiștii/expertii pot avea o înțelegere a problemelor mai profundă, iar reprezentanții politici nu au cunoștințele sau experiența necesare.



- A pune responsabilitatea negocierii în mâinile altor ministere, cum ar fi finanțele, comerțul și energia, de exemplu, poate fi avantajos.
- Poate aduce o abordare mai profundă și mai largă în aprecierea intereselor pentru echipa gazdă; se poate plia participarea și sprijinul unei game mai largi de agenții din interior guvernului, când va fi momentul să apere rezultatele, în cadrul guvernului sau într-o dezbatere publică mai largă; și poate aduce o expertiză mai profundă în discuții, expunând posibilități și modalități diferite de atingere a obiectivelor.

- De exemplu, negocierile privind schimbările climatice depind de costuri și disponibilitatea alternativelor energetice, cu emisii scăzute de carbon, iar ministerele de profil (energie, finanțe) pot înțelege mai mult decât ministerele de externe.
- În mod similar, fără un angajament pentru furnizarea de resurse financiare sau transferul de tehnologie, multe țări în curs de dezvoltare o vor face abținându-se de la acceptarea unui rezultat propus.
- Dacă reprezentanții din ministerele de finanțe, comerț au fost prezenți, se va articula o poziție mai bună de negociere, care va urmări interesele naționale și un text mai fezabil.



e. Crearea spațiului pentru „constructorii de regim” – Creating space for “Regime Builders”

- În multe negocieri multilaterale, în plus față de părți, grupuri de părți care împărtășesc poziții și interese, există adesea părți sau grupuri care își concentrează interesul pe obținerea un acord, indiferent de detaliile de fond, și sunt numiți diferit brokeri, antreprenori sau dirijori.
- Aceste țări adoptă un rol de facilitator, mai complex decât cel jucat adesea de copreședinți; ei tind să provină din diverse părți ale lumii, cu legături cu substanțiale grupuri de interes.
- Unele țări, cum ar fi Elveția, Norvegia și Australia, au adoptat acest rol destul de des pentru a reuși să-l transforme într-o poziție națională.

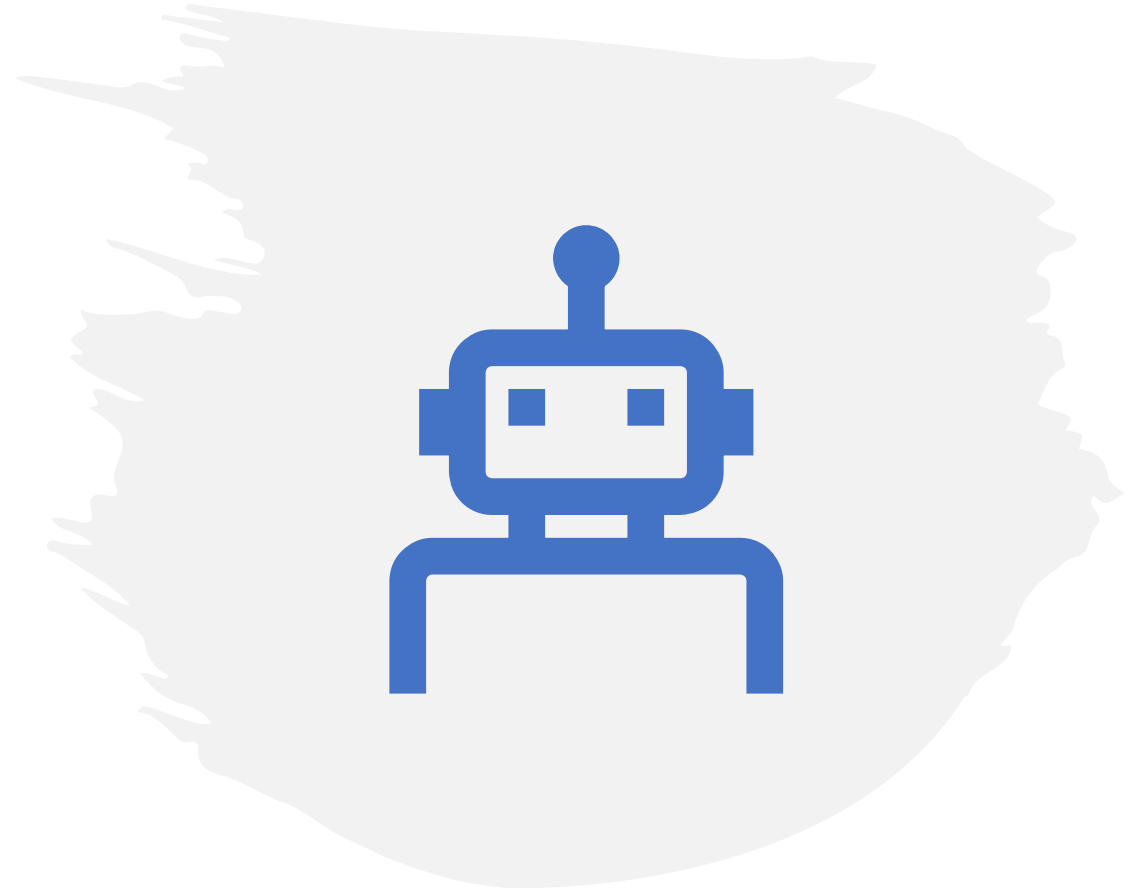
- Ei lucrează pentru îmbunătățirea comunicării, depășirea blocajelor, propun idei și dezvoltă informații - cu alte cuvinte, acționează ca mediatori, comunicatori și formulatori.
- Ei nu ocupă rolul celui care conduce ședința sau negocierile, care este rezervat unei părți care duce într-o direcție acordul; ei au o poziție diferită de cea a copreședinților, și se pot completa reciproc.



e. Leadership și Încredere - Leadership and Trust

- Leadershipul în negocierile multilaterale climatice este o problemă a antreprenoriatului, implicând o combinație de imaginație în găsirea de opțiuni instituționale și abilitate în intermedierea intereselor numeroșilor actori, pentru a susține astfel de acțiuni.
- Un lider, în acest context, este un actor care, dorind să vadă succesul prin încheierea negocierilor, se angajează să creeze atractiv propuneri și să-i convingă pe alții să vină în echipă ca susținători ai propunerilor.
- Rezultatele negocierilor depind, de asemenea, de nivelul de respect și încrederea de care se bucură președintele de ședință.

- Dacă un lider demonstrează conducere puternică și creativă, este capabil să facă compromisuri, propuneri, și are încrederea părților, există o șansă mai mare pentru un rezultat cu succes al negocierilor.
- Ambasadorul Tommy Koh (Singapore), care a prezidat un comitet cheie de negociere al Conferinței Generale a Dreptului Mării, a trebuit să se ocupe de termenii financiari ai contractelor. A introdus, cu abilitate, experții din afara grupului, echilibrând, în același timp, întâlnirile formale cu întrunirile informale, și a creat, treptat, momente și consens pentru a obține un acord remarcabil de creativ privind exploatarea resurselor mărilor.





f. A merge înainte - Moving Forward

- Dacă guvernele își vor asuma angajamente semnificative pentru a-și reduce emisiile de gaze cu efect de seră, în contextul unui nou acord privind clima, obligatoriu din punct de vedere juridic, poate fi, de asemenea, necesară schimbarea metodologiei de lucru a UNFCCC și a negocierilor în sine.
- COP și orice negociere ad-hoc a grupurilor trebuie să aibă în vedere lucrul cu copreședinții, pentru a regândi și, eventual, limita utilizarea tehnologiei, dezvoltarea unusingur text de negociere și propunerea unor posibile compromisuri, care ar putea duce la un acord.



4. Studii de caz

Acordul de la Paris (2015):

1. **Context și obiective:** Stabilirea unui cadru global pentru a limita încălzirea globală la sub 2°C.
2. **Strategii și tactici utilizate:** Formarea de alianțe (e.g., coaliția de înaltă ambiție), utilizarea cercetărilor științifice, medierea disputelor.

https://www.youtube.com/watch?v=oo5ca1dMbEc&ab_channel=Grist



Protocolul de la Kyoto (1997):

- 1. Context și obiective:** Stabilirea unor obiective obligatorii pentru reducerea emisiilor.
- 2. Strategii și tactici utilizate:** Negocieri intense între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare, compromisuri asupra flexibilității mecanismelor de implementare.



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Universitatea Babeș-Bolyai
FACULTATEA DE
STUDII EUROPENE



Simulare negocieri climatice

- https://www.youtube.com/watch?v=E5gyHKKkhJ4&ab_channel=MyBISA
- https://www.youtube.com/watch?v=C_FdYx_gPBY&ab_channel=DownToEarth – evoluții ale negocierilor climatice – COP 28



De reținut!

- **Importanța unei pregătiri temeinice:** Succesul în negocieri depinde în mare măsură de calitatea pregătirii.
- **Flexibilitatea și adaptabilitatea:** Negociatorii trebuie să fie flexibili și să se adapteze la dinamica discuțiilor.
- **Colaborarea internațională:** Schimbările climatice sunt o problemă globală care necesită soluții globale; cooperarea și dialogul sunt esențiale.