

Учреждение образования
«Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь»

В.Н. Вежновец

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ПЕРЕГОВОРНЫЙ
ПРОЦЕСС**

Минск
Академия МВД
2020

УДК 341.24 + 341.76
ББК 67.412.1
В26

Рекомендовано к изданию
ученым советом Академии МВД Республики Беларусь
(протокол № 6 от 22 декабря 2018 г.)

Рецензенты:

доктор юридических наук, профессор *В.Ф. Ермолович*;
кандидат юридических наук *С.И. Мукашев*;
кандидат юридических наук, доцент *И.А. Тарасов*;
начальник международно-правового отдела
Следственного комитета Республики Беларусь *М.Н. Вавуло*

Вежновец, В.Н.

В26 Международный переговорный процесс / В.Н. Вежновец ;
учреждение образования «Акад. М-ва внутр. дел Респ. Бела-
русь». – Минск : Академия МВД, 2020. – 346, [2] с.
ISBN 978-985-576-224-0.

В монографии рассматриваются теоретические и практические аспекты организации международного переговорного процесса: подготовка и проведение международных переговоров, технологические приемы проектирования и конструирования международных договоров, порядок вступления их в силу.

Предназначено для обучающихся в учреждениях высшего образования по специальностям «Правоведение», «Экономическое право», «Таможенное право», «Международные отношения», а также для магистрантов, аспирантов, преподавателей, научных и практических работников.

УДК 341.24 + 341.76
ББК 67.412.1

ISBN 978-985-576-224-0 © УО «Академия Министерства внутренних дел
Республики Беларусь», 2020

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время основным инструментом налаживания добрососедских отношений между государствами являются переговоры. Дело в том, что государства не в состоянии разрешить многие вопросы жизнедеятельности без сотрудничества с другими акторами. Например, вопросы экономического развития, которые хотя и находятся в рамках возможностей отдельной страны, более выгодно решать взаимными усилиями двух или нескольких государств. В настоящее время международное разделение труда достигло небывалых масштабов. В силу этого современные экономические вопросы, как никогда ранее, стоят в центре внимания государств – основных субъектов международного права. Растет число соглашений о культурных связях и торговле, о поставках оборудования и целых промышленных комплексов, об инвестировании взаимовыгодных проектов, о коммуникациях, о правовом сотрудничестве по гражданским, семейным и уголовным делам и т. д. Объектом этих договоров помимо традиционных становятся новые области международного сотрудничества, такие как экология, защита животного мира, миграция населения, передвижение рабочей силы, финансов и услуг, защита прав человека, противодействие современным вызовам и угрозам и т. д.

Обобщая некоторые сложившиеся в новейшее время категории объектов современных международных переговоров, отметим расширение числа субъектов переговоров (государства; международные, межправительственные и неправительственные организации; транснациональные корпорации и т. д.). На многосторонних международных переговорах стало вырабатываться коллективное мнение, являющееся противодействием однополярности международных отношений или сильной позиции одного из акторов в двусторонних отношениях. На международные переговоры ощутимо влияют межгосударственные экономические, военные, межконфессиональные и этнические конфликты, всплески сепаратизма и терроризма. Значительно сблизились национальные субкультуры переговоров, что повлияло на унификацию переговорного процесса.

В то же время международные переговоры перестают быть делом только внешнеполитических ведомств. В него все больше вовлекаются сотрудники других государственных органов и их департаментов, не имеющие навыков и опыта ведения международных переговоров, но обладающие знаниями, необходимыми для анализа ситуаций на рынках и в других сферах международного сотрудничества. А это в свою очередь

выдвигает на первый план личные качества участников международных переговоров, которые трудно переоценить в неформальном общении, занимающем теперь значительную долю всего переговорного процесса.

Переговоры все больше становятся универсальным инструментом международного общения. Прежде всего, это обусловлено современным развитием мирового социума, а также расширением глобализации и углублением промышленной кооперации. Это вызывает необходимость в создании технологий переговорного процесса, которые имеют большое прикладное значение. Вместе с тем было бы ошибкой полагать, что на сегодняшний день уже сложилась некая общая теория переговоров, составной частью которой являлись бы международные переговоры. Скорее всего, можно говорить лишь о наличии определенных теоретических наработок и тактических приемов и методов ведения переговоров. До настоящего времени исследователи переговорного процесса не уделяли должного внимания вопросам правового оформления итоговых документов переговоров, что, в конечном счете, сказалось на качестве международных договоров.

Сегодня на первый план выходят новые вызовы и угрозы. Большую озабоченность вызывает международная организованная преступность, проникающая во все сферы жизнедеятельности мирового социума, особенно такие наиболее опасные ее проявления, как экстремизм и терроризм, незаконный оборот наркотиков, оружия и боеприпасов, торговля людьми и человеческими органами, сексуальная эксплуатация детей и женщин, киберпреступность, незаконная миграция. Все это порождает потребность в совершенствовании действующих правовых механизмов, обеспечивающих безопасность всех государств. Только посредством международных договоренностей, охватывающих целые регионы, а порой и все мировое пространство, возможен совместный ответ на современные вызовы и угрозы, включая необходимость обеспечения здоровья самой нашей планеты и выживания человечества. В этой связи международные переговоры и технологии переговорного процесса приобретают совершенно новую значимость, представляющую собой эволюционирующий субстрат, основное назначение которого – наполнять правовым содержанием международные отношения.

Таким образом, возрастает потребность в хорошо подготовленных переговорщиках, работающих в центральных аппаратах министерств и ведомств, правомочных осуществлять международное сотрудничество. Надеюсь, что повышению их профессионализма будет способствовать настоящая работа. В ней автор предпринял попытку обобщить последние достижения науки в этом направлении, акцентируя особое внимание на тактике и методике осуществления международных переговоров, выработке, согласованию и правовом оформлении достигнутых договоренностей.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС

1.1. Понятие международных переговоров

Понятие «переговоры» является русским эквивалентом английского термина «negotiation», также французского «negociation», которые происходят от латинского «negotium», т. е. «nī» – нет и «otium» – досуг. В древности этот термин употреблялся в связи с деятельностью купцов (от французского «negociant» или английского «negotiant» – торговец, негодциант).

Переговоры – один из самых древних инструментов улаживания межгосударственных отношений. Подчеркнем, что каждый период в развитии международных отношений выдвигал на видное место проблему доминирующих инструментов и средств решения проблем. Нынешний период характеризуется возрастающей ролью переговоров в решении международных проблем. Но возрастают и риски, связанные с невысоким профессионализмом участников переговоров на экспертном уровне. Нерешенность многих глобальных проблем, касающихся экономики, экологии, противодействия экстремизму и терроризму, нелегальной миграции, незаконному обороту наркотиков, оружия и боеприпасов может значительно дестабилизировать миропорядок, поставить мир на грань катастрофы. Возрастает связь внешней и внутренней политики, что возлагает ответственность на участников переговоров не только за обеспечение безопасности страны, но и благосостояние народа. Успех в международных переговорах напрямую сказывается на уровне жизни населения страны. Все отмеченное обуславливает необходимость повышения эффективности ведения переговоров, а значит, повышения профессионального мастерства переговорщиков, так как упущения в этом процессе могут обернуться для акторов весьма серьезными потерями и утраченными возможностями.

Если говорить о международных переговорах вообще, то для их начала необходимо участие как минимум двух акторов (участников). При этом различие во взглядах на обсуждаемую проблему не означает, что они пытаются достичь результатов, противоречащих их устремлениям. В первом приближении международные переговоры можно охарактеризовать как налаживание коммуникативных связей, т. е. обмен информацией между акторами о какой-либо проблеме в мировом или региональном

социуме, в двусторонних или многосторонних международных отношениях. Интерактивная их составляющая заключается в совместном поиске и выработке компромиссного взаимоприемлемого решения. По нашему мнению, международные переговоры можно рассматривать как:

площадку для налаживания коммуникативных связей, если их до этого не было или акторы не общались непосредственно друг с другом;

коммуникацию между акторами, имеющими собственную точку зрения о сути обсуждаемой проблемы;

коммуникацию, участники которой находятся в непосредственном речевом и визуальном контакте, обеспечивающую быструю обратную связь и способствующую укреплению взаимопонимания и доверия;

демонстрацию коммуникативной компетентности акторов, таких умений, как налаживание контактов с другими людьми и их поддержание, невербальное и вербальное общение, создание таких предпосылок, при которых другая договаривающаяся сторона убеждается в обоснованности и аргументированности сделанных ей предложений;

коллективную работу по проектированию и моделированию будущих взаимоотношений [1].

Международные переговоры осуществляются в рамках определенных процессуальных процедур, регулируемых общепризнанными принципами международного права, национальным законодательством сторон, повесткой дня, регламентом переговорного процесса, правилами процедуры, дипломатическими протоколами сторон и другими правовыми актами.

Вступая в переговоры, акторы осознают, что любые другие способы международной коммуникации в данном случае не могут привести к позитивному разрешению существующей проблемы. Решение, выработанное акторами на переговорах, – это всегда результат их совместной работы, который подразумевает согласие с ним даже в том случае, если один из них считает, что оно более выгодно его партнеру. Заключительным этапом переговоров, как правило, становится подписание соглашения, облеченного в форму международного договора. Умение налаживать коммуникацию и достигать взаимопонимания сторон – вот одна из главных предпосылок успеха переговоров. В этом умении и заключается искусство акторов вести переговорный процесс.

Ключевым фактором успешности международных переговоров является целеполагание. В некоторых случаях переговоры могут использоваться для того, чтобы, заведя их в тупик путем предъявления партнеру заведомо неприемлемых требований, обвинить его в неконструктивизме, представив это в качестве предлога для давления, вплоть до сило-

вого решения проблемы [2, с. 17]. В других случаях целью переговоров может служить стремление добиться «передышки» в вооруженном конфликте и выиграть время для перегруппировки сил. Также с помощью переговоров получают дополнительную информацию о какой-либо международной проблеме без намерения разрешить ее положительно. Но в любом случае развитие переговорного процесса представляется способом свести на нет риски возникновения международных конфликтов и, особенно, снизить опасность их разрастания [3, с. 45].

Переговоры могут осуществляться продолжительное время, однако стороны не обязательно будут стремиться к достижению соглашения или даже вообще не считают его достижимым. Но, вместе с тем, они рассматривают этот процесс как полезное средство поддержания нормальных межгосударственных отношений, способных развиваться даже при расхождении интересов сторон в стратегическом плане. И в большинстве случаев, соглашаясь на переговоры, акторы все же преследуют более или менее общую цель – договориться и заключить между собой соглашение. Именно целеполагание может считаться центральным звеном, характеризующим международные переговоры. В свете сказанного отметим, что распознавание истинных целей другой договаривающейся стороны является одной из важнейших задач акторов. Только при правильном ответе на этот едва не самый первый вопрос в переговорном процессе может быть адекватно выстроен собственный подход к переговорам, а порой и к пониманию политики партнера [4, с. 17].

Говоря о совпадении и несовпадении интересов акторов, следует иметь в виду, что различающиеся интересы – это интересы, не обязательно противоречащие друг другу. В них можно выделить взаимоисключающие и непересекающиеся интересы. Наличие взаимоисключающих интересов означает, что акторы хотят достичь одного и того же результата, но разными путями. Например, договориться об эксплуатации одного и того же месторождения углеводородов, находящегося в нейтральных водах. Под непересекающимися интересами подразумеваются такие, при которых реализация интересов одного актора никак не затрагивает интересы другого или, другими словами, эти интересы являются нейтральными по отношению друг к другу.

В каждой конкретной ситуации степень совпадения или несовпадения интересов акторов может быть большей или меньшей. Очевидно, что при большем совпадении, особенно, если совпадают главные интересы сторон по сути обсуждаемой проблемы, переговоры будут ближе к сотрудничеству, а при меньшем совпадении – к конфронтации.

Современная все возрастающая интенсификация интеграционных процессов в мировом социуме приводит к взаимозависимости и взаимо-

уязвимости государств. Это обуславливает необходимость согласованных действий акторов в международном сотрудничестве для локализации международных конфликтных ситуации, в консолидации совместных усилий по противостоянию современным вызовам и угрозам.

Резюмируя изложенное, отметим, что **международные переговоры – это организованный коммуникативный процесс между акторами, нацеленный на интерактивную выработку взаимоприемлемого решения, оформляемого правовым актом (договором), имеющим международное значение.**

Правовую основу международных переговоров в Республике Беларусь составляют Конституция Республики Беларусь, общепризнанные принципы международного права, Венская конвенция о праве международных договоров от 23 мая 1969 г. (далее – Венская конвенция 1969 г.), другие международные договоры, Закон Республики Беларусь от 11 мая 2018 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О международных договорах Республики Беларусь»» (далее – Закон о международных договорах) и иные акты законодательства. От имени государства переговоры осуществляют государственные органы. Для того чтобы они приступили к осуществлению международных переговоров, им необходимо осознание недостатка в правовом регулировании или ощущения неудовлетворенности сложившимися международными отношениями. Таким образом, возникает потребность должным образом упорядочить международные отношения. В свою очередь потребность воспринимается как руководство к действию и становится мотивацией осуществления международных переговоров.

1.2. Понятие международного переговорного процесса

Отметим, что само понятие процесс происходит от латинского «processus» – продвижение и состоит из совокупности последовательных действий для достижения какой-либо цели, какого-либо результата. Любая деятельность, использующая ресурсы для преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс.

Организация и проведение международных переговоров осуществляется в несколько этапов: подготовительный, основной и завершающий. Каждый из них имеет собственную структуру и содержание. На подготовительном этапе создаются надлежащие предпосылки для организации переговоров и решаются следующие важные задачи: диагностируются сложившиеся международные отношения, прогнозируется их развитие, формулируется цель переговоров, планируется последовательное развитие переговорного процесса.

Поставить правильную цель, определить задачи переговорного процесса невозможно без диагностики. Диагностика – это исследовательская процедура, направленная на «прояснение» условий и обстоятельств, в которых будут проходить переговоры. Ее главная цель – получить ясное представление о тех факторах, которые будут способствовать или препятствовать достижению намеченной цели. В процессе диагностики собирается вся необходимая информация о реальных возможностях акторов, уровне их коммуникабельности, условиях протекания переговоров, истинной цели другой договаривающейся стороны, многих других важных обстоятельствах, влияющих или могущих повлиять на исход переговоров (например, противодействие третьих стран или конкурирующих транснациональных корпораций, не заинтересованных в позитивном исходе переговоров для договаривающихся сторон).

За диагностикой следует прогнозирование развития переговорного процесса и результатов переговоров. Сущность научного прогнозирования заключается в том, что, применяя абстрактное мышление, должностные лица государственных органов заблаговременно, еще до начала переговоров пытаются предвосхитить то, чего еще нет, заранее теоретически рассчитать «траекторию» будущих переговоров, взвесить и оценить их возможную результативность в условиях сложившейся международной обстановки. Завершается подготовительный этап составлением скорректированного на основе результатов диагностики и прогнозирования проекта плана организации переговоров, который после окончательной доработки превращается в план организации переговоров. Таким образом, план – это документ, в котором точно определено, кому, когда и что нужно делать в процессе подготовки переговоров.

Следует отметить, что подготовительный этап осуществляется на двух уровнях – внутригосударственном и внешнем. На внутригосударственном уровне акторы проявляют переговорную инициативу, формируют делегации, вырабатывают позицию, которой следует придерживаться на переговорах, проектируют условия договорного акта, организуют его внутригосударственное согласование, получают полномочия на проведение переговоров и подписание международного договорного акта. Кроме того, принимающая сторона разрабатывает план встречи и трансферта делегации, ее размещение, подбирает помещение для переговоров, планирует транспортное обеспечение, культурную программу, коммуникационное обеспечение переговоров и т. д. Если переговоры проводятся на территории третьей стороны, то организационные мероприятия разрабатываются совместно участниками переговорного процесса и согласовываются с принимающей стороной.

На внешнем уровне акторы вносят предложение другой стороне (сторонам) о переговорах, получают согласие на участие в переговорах, согласовывают место и время их проведения, проекты повестки дня и регламента работы, проект будущего договорного акта.

Основной этап можно рассматривать как относительно обособленную систему, включающую в себя важные взаимосвязанные компоненты: утверждение повестки дня и регламента пленарных заседаний, разъяснение своей позиции относительно обсуждаемой проблемы, создание доверительной и благоприятной для работы обстановки; проведение переговоров, в необходимых случаях создание согласительной и редакционной комиссий, окончательное постатейное согласование проекта итогового документа. В случаях, когда соглашение планируется подписывать на высоком или высшем уровне, документ готовится к подписанию и парафируется руководителями делегаций.

На завершающем этапе договорный акт подписывается (с оговорками или без таковых) и поступает в установленном порядке в государства для организации исполнения договорных обязательств.

Отметим, что на этом заканчиваются переговоры, но не работа с международным договором, т. е. международный переговорный процесс продолжается до вступления договора в силу. В необходимых случаях, если об этом договорились стороны, выполняются внутрисударственные процедуры, необходимые для вступления договора в силу (утверждение или ратификация), осуществляется его официальное опубликование и регистрация, включение вступившего в силу международного договора Республики Беларусь в Национальный реестр правовых актов.

Международный переговорный процесс может возобновляться и после вступления договора в силу. Это переговоры о толковании положений международного договора, об устранении препятствий в исполнении договорных обязательств, о внесении поправок в международный договор, о присоединении к международному договору третьих стран и т. д. Выполняются процессуальные действия о снятии оговорок, о приостановлении, возобновлении, пролонгации и денонсации международного договора.

Таким образом, мы приходим к выводу, что действия по заключению международного договора осуществляются в определенной процессуальной последовательности. Латинское слово «процессус» означает «движение вперед». В философии движение рассматривается как любое изменение, переход из одного качественного состояния в другое. Следовательно, это может быть изменение вообще, начиная с простого перемещения в пространстве и времени и кончая нашим мышлением.

Движение как в философии, так и в переговорном процессе тесно взаимосвязано с развитием. Развитие – это появление новых качественных состояний, новых компонентов переговорного процесса. При этом развитие мы рассматриваем не единственным, не разовым качественным преобразованием, а некоторым комплексом взаимосвязанных качественных преобразований. В этом плане развитие есть связь качественных преобразований переговорного процесса. Это изменения, которые являются разворачиванием возможностей, содержащихся в предыдущих качественных состояниях. Например, в проекте договорного акта, разработанного каждой договаривающейся стороной, содержится скрытая возможность стать договором, и когда договорные новеллы согласовываются на переговорах, возможность реализуется – происходит процесс перехода проекта документа в состояние «международный договор». Международный переговорный процесс можно рассматривать, во-первых, как непрерывно развивающуюся систему взаимосвязанных и продолжающих друг друга процессуальных действий государственных органов; во-вторых, как сложную систему, состоящую из множества компонентов, как бы встроенных один в другой и объединенных между собой общей целью упорядочения международных отношений; в-третьих, как совокупность компонентов, составляющих систему и в свою очередь состоящих из отдельных элементов; в-четвертых, как систему правовых документов, регламентирующих переговорный процесс, содержащих результаты деятельности государственных органов по заключению международного договора.

Система (в переводе с греческого – целое, составленное из частей) – это научное понятие, выражающее совокупность элементов, выделенных на основе определенных признаков, объединенных общей целью функционирования, находящихся в процессуальных связях друг с другом. Международный переговорный процесс условно можно разделить на две большие подсистемы: 1) подготовка и проведение переговоров; 2) проектирование и согласование юридических конструкций, образующих международный договор. Он не сводится ни к одной из своих подсистем, какими бы большими и самостоятельными они ни были, а объединяет их в одно целое. Другими словами, международный переговорный процесс как система – это целое, состоящее из двух подсистем, а также множества связанных между собой компонентов и обладающее свойствами, которых нет у этих подсистем и компонентов. Более того, система переговорного процесса аккумулирует свойства составных частей в единое целое. Его эффективность зависит от того, насколько тесно составные части целого связаны между собой, не противоречат ли их направлен-

ность и практическая значимость общей цели – заключению международного договора.

Международный переговорный процесс – это целостная система, объединяющая все этапы, начиная с проявления переговорной инициативы, проведения международных переговоров, проектирования и конструирования договорного акта и кончая вступлением его в силу. Подчеркнем, что главная цель осуществления международного переговорного процесса – это не организация и проведение переговоров, а достижение договоренностей по упорядочению определенного вида международных отношений. Переговоры же в данном случае играют обеспечительную роль и используются как своего рода средство достижения поставленной цели. На переговорах акторы договариваются о будущих взаимоотношениях, проектируют взаимовыгодное сотрудничество, например в рамках международных региональных организаций, обсуждают развитие мирового правопорядка и т. д. Именно на переговорах достигнутые договоренности облекаются в юридические конструкции, а затем приобретают форму международного договорного акта. Таким образом, в международном переговорном процессе как бы сплетаются в единую систему все процессуальные действия государственных органов по организации международных переговоров, созданию международных договоров, регулирующих международные правоотношения.

Международный переговорный процесс как целостная система имеет собственную структуру. Под структурой мы понимаем, во-первых, совокупность устойчивых связей, обеспечивающих целостность и тождественность переговорному процессу; во-вторых, относительно устойчивый способ связи его компонентов и элементов. Сказанное позволяет нам выделить основные признаки международного переговорного процесса:

системообразующие свойства, которыми не обладает ни одна из отдельно взятых его подсистем;

составные компоненты, из которых формируются подсистемы и система в целом;

структура, т. е. определенные устойчивые связи между подсистемами, компонентами, элементами и системой в целом;

функциональные характеристики переговорного процесса в целом и отдельных его подсистем;

коммуникативные связи с системами более низкого или более высокого уровня, по отношению к которым он выступает как часть или как целое;

преемственность, т. е. связь наработанного веками эмпирического опыта организации переговорного процесса с современной практикой ведения переговоров, проектирования и конструирования договорных актов.

Таким образом, наличие перечисленных признаков позволяет рассматривать международный переговорный процесс как систему. Системный подход дает нам возможность рассматривать международный переговорный процесс как целостную систему, состоящую из множества компонентов, устанавливая связи между структурными элементами, выделяя из множества связей системообразующие, обеспечивающие соединение разных по значимости элементов в компоненты, а затем в единое целое – систему.

Основные требования системного подхода заключаются в том, чтобы выявить зависимость каждого элемента от его функций в компоненте с учетом того, что свойства части целого несводимы к сумме свойств его элементов. Исследование механизма взаимозависимости и взаимодействия системы с внешней средой – это изучение характера иерархичности, присущего данной системе, обеспечение множественности описаний с целью многоаспектного исследовательского охвата системы. Такой подход представляет международный переговорный процесс в виде следующей схемы: единое целое (система) – часть целого (подсистема) – компонент (часть подсистемы) – элемент (неделимая часть компонента).

Сплетаясь вместе, составные части образуют общую для них спираль развития международного переговорного процесса в целом. Образно говоря, подобно тому, как нити скручиваются в веревки, веревки – в канат, а канат сворачивается в бухту, так и спирали развития отдельных компонентов переговорного процесса, сплетаясь между собой, образуют спираль развития тех или иных элементов, которые в свою очередь, опять же, переплетаясь, образуют общую для всех спираль развития международного переговорного процесса.

С другой стороны международный переговорный процесс нужно рассматривать в движении и развитии. В философии, как ранее уже отмечалось, движение рассматривается в качестве изменения вообще: от перемещения в пространстве и времени до абстрактного мышления. На основе ретроспективного анализа развития международных отношений в мировом масштабе и собственного опыта строятся новые отношения, регулируемые правовыми актами, создаваемыми также на базе эмпирического опыта правового регулирования международных отношений, накопленного предыдущими поколениями мирового социума. Между новыми и старыми международными правоотношениями есть и сходство (иначе мы имели бы лишь множество не связанных между собой состояний), и отличие (без перехода к чему-то качественно новому нет развития), и сосуществование, и борьба, и взаимоотрицание,

и взаимопереход. Новые международные отношения созревают в лоне старых, достигая более высокого уровня, затем во многом отличаются от старых и, наконец, последние отрицаются. Новые международные отношения – это просто иные, чем те, что были. Новые – это совсем не обязательно более совершенные: они могут быть и на том же уровне совершенства, что и прежние, и даже на более низком уровне. Однако новые подразумевают также и стимулирование развития, а не его торможение. Таким образом, развитие – это направленные, необратимые качественные изменения международного переговорного процесса в пространстве и во времени.

Сохранение преемственности и утверждение поступательности развития, диалектически сочетаясь друг с другом, дают в итоге цикличность развития международного переговорного процесса. Каждый его отдельный цикл представляет собой виток, разомкнутый на следующий оборот круга, а развитие в целом приобретает форму спирали, диалектически соединяющей в себе круговое, собственно циклическое и линейно-восходящее движение. Диалектически любой процесс осуществляется по спирали. Модель спирали – это инструмент, позволяющий управлять процессом преобразований. Но чтобы им воспользоваться, прежде всего необходимо определить, на каком уровне развития находятся международные отношения в мировом социуме вообще и уровень отношений между договаривающимися сторонами в частности.

Эволюция международного переговорного процесса также осуществляется по спирали. Каждый новый оборот спирали дает новые преобразования и обозначает подъем. Явления, происходящие в каждом витке спирали, аналогичны явлениям предшествующего и стоящего ниже витка, но не тождественны. Если исходить из Библейской истины, что все возвращается на круги своя, то следует отметить, что эти круги никогда не бывают теми же самыми, что были прежде, и в спирали времени они всегда расположены над предыдущими. Так что осуществление переговорного процесса на основе прежних циклов одинаковым не бывает. И возникшие циклы уже не прежние, а новые. Потому в переговорном процессе не повторяется точно ничто, но все идет по спирали. Инициирование переговоров, их осуществление, создание юридических конструкций и их аккумуляция в международном договоре постоянно повторяются, но в спирали времени и пространства они новые всегда, даже в том случае, когда предмет переговоров один и тот же и акторы одни и те же. Суть в том, что новое существует лишь до тех пор, пока не станет старым и его не заменит нечто более новое, которое будет существовать до тех пор, пока само не превратится в старое. В качестве

примера можно привести эволюцию международных экономических отношений: они развиваются по спирали, и каждый новый цикл имеет свои особенности в зависимости от уровня развития производительных сил и производственных отношений в мировом социуме, т. е. повторяется одно и то же явление, но на разных качественных уровнях.

Заметим, что международный переговорный процесс осуществляется государственными органами в рамках относительно самостоятельных, но в то же время органически связанных между собой юридических процедур. Эти процедуры регламентированы как международным правом, так и законодательством Республики Беларусь. Несоблюдение юридических процедур в ходе осуществления международного переговорного процесса может привести к неблагоприятным последствиям: срыву или затягиванию переговоров, выработке дефектных или ничтожных итоговых документов, неисполнению или частичному исполнению договорных обязательств.

В процессе переговорной коммуникации возникает абстрактный образ возможных международных отношений. Но поскольку возможное еще не есть действительное, то предстоит кропотливая работа по моделированию будущих взаимоотношений и закреплению их в юридических конструкциях международного правового акта.

Резюмируя изложенное, можно определить, что **международный переговорный процесс – это организованная и соответствующим образом обеспеченная внутригосударственная и внешняя коммуникация государственных органов, правомочных вести международные переговоры, заключать договоры, организовывать исполнение договорных обязательств и осуществлять иные юридически значимые действия с международными договорами.**

Переговорщики для успешного проведения переговоров должны знать основные их виды, стратегию и тактику ведения, коммуникации, используемые в переговорном процессе; владеть искусством межличностной коммуникации, методами аргументации и убеждения, основами формирования и создания доверительной коммуникации, навыками управления конфликтами; соблюдать правила этикета на переговорах; обладать умениями организации международных переговоров, приемами стратегического планирования, навыками оценки позиций и интересов сторон и распознавания истинной цели переговоров; уметь прогнозировать и моделировать различные ситуации, составлять итоговые документы переговоров. Рассмотрим обозначенные вопросы более подробно в последующих главах.

1.3. Виды международных переговоров

1.3.1. Классификация международных переговоров

Международные переговоры можно классифицировать по разным признакам:

- по количеству участников (двусторонние и многосторонние);
- по уровню проведения (на высшем уровне – главы государств, главы правительств, на высоком уровне – главы внешнеполитических ведомств);
- по предмету (политические, военные, экономические, экологические, социальные, гуманитарные и др.);
- межведомственные;
- на специально созванной международной конференции;
- на саммите международной организации;
- между партнерами;
- между соперничающими сторонами;
- между конфликтующими сторонами;
- о пролонгации договоров, срок действия которых истекает;
- о выработке новых договоров и т. д.

Каждый вид переговоров обладает своей спецификой и особенностями. Но в любом случае переговоры представляют собой вербальное и невербальное общение акторов с целью достижения согласованного взаимовыгодного решения [5, с. 15].

Разумеется, как всякая классификация, данная типология носит достаточно условный характер. Одни и те же переговоры можно классифицировать по разным основаниям. Рассмотрим некоторые, по нашему мнению, наиболее значимые виды международных переговоров.

1.3.2. Двусторонние переговоры

Двусторонние переговоры проводятся на уровне делегаций, специально создаваемых в государствах-участниках, как правило, поочередно. Председательствует на таких переговорах главный переговорщик страны, на территории которой проводится очередная встреча. Он выступает в роли хозяина: заботится об организационной стороне, обеспечивает выполнение программы. Преимущество двусторонних переговоров состоит в том, что они сводят к минимуму влияние других государств и тем самым создают условия для более полного учета интересов участников, что имеет серьезное значение для эффективности достигнутого соглашения. Если двусторонние переговоры проходят на территории третьего государства, то их участники договариваются о поочередном выполнении функций хозяина, например меняясь в этом качестве каж-

дый день. Перед началом переговоров стороны обмениваются своими полномочиями. О порядке проведения договариваются еще до начала переговоров. Варианты бывают самыми разнообразными. Могут предусматриваться встречи главных переговорщиков один на один, пленарные заседания с участием других членов делегаций, создание рабочих групп или согласительных комиссий по тем или иным направлениям, которые занимаются более конкретными вопросами, и при наличии трудностей они апеллируют к более высокому уровню в составе делегаций.

Двусторонние переговоры могут осуществляться как через дипломатические каналы, так и непосредственно представителями соответствующих государственных органов.

Переговоры через дипломатические каналы отличаются простотой организации, а также оперативностью и могут быть использованы в любое время. Преимущество их заключается в обеспечении конфиденциальности, а недостаток – в том, что для них часто требуется значительное время, поскольку обсуждение происходит с перерывами и в большей или меньшей мере в письменной форме.

Переговоры могут проходить как в устной, так и письменной форме: путем обмена письмами между дипломатическим представительством и внешнеполитическим ведомством страны аккредитации.

Прямым переговорам присущи те же черты, что и переговорам по дипломатическим каналам.

1.3.3. Переговоры на высоком и высшем уровне

В международной договорной практике особое место занимают переговоры на высоком (руководители внешнеполитических ведомств) и высшем уровне (главы государств и главы правительств). Такие встречи как разновидность международных переговоров известны с древних времен. Достаточно вспомнить путешествие царицы Савской к царю Соломону. Эта встреча имела долгосрочные последствия.

Встречи руководителей государств называют «саммитами», от английского summit – вершина. Такого рода встречи используются как средство принципиального разрешения важнейших международных или межгосударственных проблем, по которым на экспертном уровне достичь согласования позиций затруднительно. Встречи между лидерами государств можно разделить на формальные и неформальные. К первым обычно относят те, на которых предполагается заключить международный договор. Ко вторым – те, которые ограничиваются лишь обсуждением вопросов двусторонних или многосторонних отношений, обменом мнениями о ситуации в мировом социуме, например саммиты БРИКС

или неформальные саммиты глав государств СНГ. Нередко такие саммиты называют консультациями. В государствах придают большое значение неформальным встречам, особенно на высоком и высшем уровне.

Международные переговоры на этих уровнях могут иметь различные формы: регулярные встречи на саммитах, различных международных политических и экономических форумах, на площадках международных организаций, в дни празднования знаменательных дат (например 75-летие окончания Второй мировой войны) и т. д.

Обычно саммиту на высшем уровне предшествует большая и кропотливая работа на уровне внешнеполитического ведомства, дипломатических представительств за рубежом. Саммит же является своеобразным венцом этой работы, заметно отличающийся от всех других видов внешнеполитических контактов. Обладание участниками переговоров высшими властными полномочиями позволяет решать практически любые вопросы двусторонних или многосторонних отношений, в том числе те, которые не представилось возможным решить на более низком уровне. Исключительная информированность позволяет им обсуждать проблемы в более широком ракурсе, чем это возможно на экспертном уровне. На переговорах такого уровня достигнутые договоренности скрепляются подписями высших должностных лиц государств, что в большей степени гарантирует их исполнение.

1.3.4. Многосторонние переговоры

Многосторонние переговоры подразделяют на два вида: сессионные переговоры в рамках международных организаций и несессионные, т. е. переговоры, организуемые по инициативе одного или нескольких государств по вопросам, имеющим большое значение для них.

Отличительной особенностью многосторонних переговоров является необходимость приведения к взаимосогласованному решению по большому числу позиций множества сторон, участвующих в переговорах. Многосторонние переговоры также отличаются большей открытостью, что может быть фактором прямого общественного воздействия (забастовки, митинги, массовые протестные движения) на выработку договоренностей.

Громоздкость многосторонних переговоров предопределяет их большую продолжительность во времени. Длительно согласовываются позиции сторон на экспертном уровне, много времени требует выработка и согласование итогового документа, осуществление внутрис государственного согласования на уровне заинтересованных государственных органов, и только после этого собираются на саммит уполномоченные

представители государств для подписания договора или же открывается возможность для его подписания в рабочем порядке.

1.3.5. Переговоры в международных организациях

Все чаще международные организации используются как площадки для многосторонних переговоров. Примером сессионных международных переговоров могут служить регулярно проводимые сессии Генеральной Ассамблеи ООН, равно как и периодически созываемые саммиты других международных организаций. Преимущество таких переговоров состоит в том, что международные региональные организации (например, Содружество Независимых Государств, Евразийский экономический союз, Организация Договора о коллективной безопасности), действуя на постоянной основе, способствуют и упрощают переговорный процесс, обеспечивают его с организационно-технической и информационной точки зрения.

Их отличие от международных конференций заключается в том, что они имеют при организации постоянных представителей государств-членов. Это накладывает отпечаток на взаимоотношения между пост-предами, а также дипломатами государств-участников, которые выполняют функции постоянных представителей при международной организации по совместительству, а не участвуют в их работе от случая к случаю, как это бывает на международных конференциях.

Второй отличительной особенностью является то, что при международной организации обычно создается рабочий орган (секретариат), призванный обеспечивать работу в организационно-техническом и информационном плане.

В саммитах международных организаций могут принимать участие наблюдатели. Так, Республика Беларусь принимает участие в работе Шанхайской организации сотрудничества в качестве наблюдателя. Это позволяет Президенту Республики Беларусь А.Г. Лукашенко принимать участие в саммитах руководящих органов и выступать в прениях, однако он не правомочен каким-либо образом влиять на принятие решений в рамках организации. Наблюдатели, как правило, используют возможности международной организации для двусторонних встреч и решения злободневных вопросов международных отношений.

1.3.6. Переговоры на международных конференциях

По мере развития глобализационных процессов в современном мировом социуме, демократизации международных отношений, роста общих

интересов государств возрастает значимость международных конференций в международном общении. Переговоры, которые ведутся в рамках международных конференций, отличаются от других видов переговоров. Во-первых, международные организации имеют свои институты, компетенция которых закреплена учредительными документами, т. е. государства-члены находятся в определенных связях и отношениях с этими институтами. Во-вторых, на площадках международных организаций обсуждаются вопросы, связанные с деятельностью этих организаций. В то же время на международных конференциях, не являющихся субъектами международного права, рассматриваются вопросы, относящиеся к непосредственному межгосударственному сотрудничеству участников этих конференций. Кроме того, при наличии значительного числа участников, государствам, обладающим большим экономическим, военным и политическим потенциалом, сложнее навязывать свою волю другим. Конференция позволяет учитывать интересы всех государств при решении даже двусторонней проблемы. Когда обсуждение ведется в рамках конференции, то результат должен быть достигнут до ее завершения, срок которого заранее устанавливается. Также площадка конференции часто используется лидерами государств для встреч с глазу на глаз и решения назревших проблем двустороннего сотрудничества.

В зависимости от состава участников международные конференции можно разделить на три категории: межправительственные, неправительственные и смешанные.

По кругу участников они подразделяются на универсальные, в работе которых принимают участие любые заинтересованные государства, и региональные, участниками которых являются государства, принадлежащие к определенному географическому региону.

По срокам действия международные конференции можно различать постоянно действующие, периодически собираемые в заранее обусловленные сроки для обсуждения определенного круга вопросов, специальные, созываемые для решения конкретного вопроса или случая.

Специальные международные конференции (*ad hoc*) созываются государствами либо международными организациями, причем созыв конференции под эгидой международной организации не изменяет сущность последней как самостоятельного международного органа.

Все конференции в основном направлены на подготовку и принятие того или иного международного правового акта; на обсуждение определенных проблем международного сотрудничества и принятие резолюций или заявлений, хотя и не являющихся международными правовыми актами, но играющих большую роль в международных отношениях;

на обмен мнениями по проблемам в сфере политики, экономики, экологии, разоружения, противодействия организованной преступности, науки и образования и т. д.

Актеры, участвующие в конференциях, стремятся достичь максимально возможного удовлетворения своих интересов. Процесс достижения этой цели начинается задолго до начала международной конференции, еще на стадии подготовки. Предполагаемые актеры вносят предложения относительно содержания повестки дня, предварительно согласовывают регламент и правила процедуры конференции.

В конференции могут принимать участие наблюдатели. Институт наблюдателей в последнее время получил широкое распространение. Он позволяет государствам, по каким-либо причинам не готовым связывать себя решениями конференции, но заинтересованным в обсуждаемых проблемах, получать информацию о происходящем на конференции из первых рук.

Присутствие на конференции наблюдателей не означает, что государство становится ее официальным участником. Наблюдатели с согласия участников конференции правомочны выступать на пленарных заседаниях, участвовать в прениях, но не могут участвовать в выработке и принятии решений.

Состав делегаций на конференции определяется в ходе предварительных переговоров, на которых обычно устанавливается максимальное количество полномочных представителей, их заместителей, экспертов, советников, технического и обслуживающего персонала. Общие правила относительно состава делегаций на конференциях закреплены в Венской конвенции о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера 1975 г. Каждая делегация представляет лишь одно государство и обладает одним голосом при принятии как процедурных, так и итоговых решений.

1.3.7. Переговоры между соперничающими сторонами

Переговоры между соперничающими сторонами характеризуются недоверием друг к другу и стремлением получить односторонние преимущества. Стороны непоколебимо настаивают на своих требованиях, не идут ни на какие компромиссы, оказывая давление на партнера, при этом не проявляя никакой заботы об удовлетворении его интересов. Главная опасность таких переговоров в том, что оппонент может придерживаться такого же стиля. В результате, скорее всего, проиграют обе стороны.

Восприятие конфликтных отношений, существующее на уровне общественного сознания, также влияет на процесс подготовки и веде-

ния переговоров официальными представителями, которые в какой-то степени подвержены этому влиянию. В результате может случиться так, что основное внимание они будут уделять реализации позиции собственных интересов. И все же, независимо от того, в каких условиях ведутся переговоры, главный вопрос заключается в том, как решить проблему. С принятием решения на переговорах различия в интересах участников снимаются.

Следует иметь в виду, что достижение договоренностей по конфликтным вопросам оказывает положительное психологическое воздействие на участников переговоров, демонстрируя принципиальную возможность достижения взаимоприемлемых решений.

1.3.8. Переговоры между партнерами

Переговоры между партнерами отличаются совместным поиском взаимно приемлемых решений, способствующих сближению сторон, обеспечивающих взаимовыгодный успех. Они проходят в обстановке открытости и транспарентности. В таких случаях личностный фактор играет весьма важную роль. При оценке позиций партнера необходимо хорошо представлять себе весь спектр возможных развязок сложившейся ситуации и делать выбор на основе компромисса и консенсуса. В любом случае при наличии общей цели консенсус должен оставаться притягательным для каждой из сторон.

Многие проблемы можно решить с помощью применения потенциала партнерства. В этом качестве также могут рассматриваться наличие необходимых ресурсов информационного обеспечения, степень актуальности поставленных задач и др. Особое влияние на партнерские отношения оказывают субъектные факторы, прежде всего такие, как тип и статус партнеров. Также одним из значимых факторов, обуславливающих возможность и успех взаимодействия, является признание сторонами друг друга в качестве равноправных участников переговоров. Успеху партнерства способствует и степень общности, взаимных интересов и готовности к их реализации. Последние два фактора могут быть одновременно интерпретированы и как субъектные, и как ситуационные.

Сотрудничество партнеров по переговорам предполагает их внимательное отношение к интересам друг друга, объединение усилий для преодоления разногласий, а также, когда в этом возникает необходимость, совместный поиск возможностей углубления взаимодействия в реализации итогов переговоров. В переговорах в духе сотрудничества всегда присутствует признак взаимного доверия. Стороны чаще стремятся к прояснению проблем, не навязывая своего решения. Они про-

являют гибкость, оставаясь твердыми: не меняют мнения без предупреждения, смело заявляют идеи, которыми руководствуются, доверительно задают вопросы по поводу приверженности общей цели, выказывают солидарность в принятии риска, берут на себя свою часть работы и ответственность как на случай провала, так и на случай успеха, периодически взаимно обмениваются информацией. Их сотрудничество проверено временем, что позволяет избегать неуравновешенных обсуждений из-за недостаточной подготовленности [6, с. 50].

Основными принципами межгосударственного партнерства являются: взаимное уважение интересов участников переговоров; заинтересованность в добрососедских отношениях; соблюдение общепризнанных принципов и норм международного права;

равноправие и взаимодоверие сторон;
невмешательство во внутренние дела друг друга;
свобода выбора обсуждаемых вопросов, входящих в сферу интересов партнерства;

добровольность принятия обязательств на основе взаимного согласования;

регулярность проведения консультаций и переговоров по вопросам, входящим в сферу партнерского сотрудничества;

реальность обеспечения принятых партнерами решений.

Долевое участие в обеспечении совместной партнерской деятельности предполагает объединение ресурсов с целью получения синергетического эффекта результата, который невозможно получить вне партнерства. Это, прежде всего, людские, финансовые, материальные, информационные и другие ресурсы.

1.3.9. Переговоры между конфликтующими сторонами

Обратимся к мыслителям, рассматривающим проблему социально-политического конфликта и предпринимающим первые шаги по осмыслению данного феномена с целью минимизации его негативного влияния. Цицерон говорил, что «существуют два способа разрешения споров: один – путем переговоров, второй – путем применения силы; поскольку первый способ присущ людям, а второй животным, то следует прибегать ко второму лишь в том случае, когда нельзя воспользоваться первым» [7, с. 236]. Г. Гроций в своей работе «О праве войны и мира» одним из способов предотвращения войн предложил «путь третейского суда», подчеркивая, что им, как правило, пренебрегают мощные прави-

тели, однако это достойный путь, на котором настаивают сторонники справедливости и мира. К тому же Г. Гроций обосновал вывод о том, что войн можно избежать путем «конференции», т. е. путем переговоров [8, с. 539, 546]. Обращал внимание на конкретные способы урегулирования конфликтов, отмечая, что на «каждый случай болезни» существуют соответствующие лекарства, и известный английский философ Ф. Бэкон. Важным способом урегулирования социально-политических конфликтов он считал искусство политического маневрирования. «Воистину мудрое то правительство, – пишет Ф. Бэкон, – которое, удовлетворяя потребности людей, умело убаюкивает их надеждами и ведет дела таким образом, чтобы любое зло было смягчено надеждой». А роль и значение политики заключается в «расколе всех враждебных государству союзов и партий посредством столкновения их между собой и создания между ними недоверия». Самостоятельным, как утверждал Ф. Бэкон, способом преодоления конфликтов является забота власти о том, чтобы у недовольных не оказалось надлежащего вожака, который бы мог их объединить, и при этом была в наличии, наготове личность, а лучше группа лиц, которые в свою очередь обладали бы способностями к подавлению народных волнений или восстаний. Причем эти «люди должны быть авторитетными и надежными, а не сторонниками расколов или искателями дешевой популярности, быть в ладах с важными государственными лицами, иначе лекарство может стать хуже самой болезни» [9, с. 382–385].

Целью переговоров, широко распространенной в практике урегулирования конфликтов, является достижение согласия между противоборствующими сторонами, но переговоры могут быть успешными только в том случае, если существует ряд необходимых для этого условий, главным из которых является готовность противоположных сторон изменить радикально конфронтационный тип поведения на компромиссный.

Переговоры в условиях конфликта имеют свою специфику. В отличие от переговоров, которые ведутся в рамках сотрудничества, они накладывают на участников особую ответственность за принимаемые решения, не допуская никакой ошибки. Несвоевременное или неверное решение, принятое на таких переговорах, подчас влечет за собой продолжение или даже усиление конфронтации со всеми вытекающими последствиями. Участники переговоров в таких условиях смотрят друг на друга как на соперников. Возникает вопрос, почему они сели за стол переговоров? Отвечая на этот вопрос можно предположить, что стороны очень зависят друг от друга, а также не существует другого способа достичь взаимоприемлемого решения стоящий перед ними проблемы.

В то же время проявления активизации сотрудничества весьма слабы. Стороны длительное время придерживаются ранее выбранной позиции, оказывая обоюдное давление. Каждая сторона стремится сохранить свое лицо. Ситуация может обостриться, если одна из сторон почувствует по отношению к себе неуважение. В таких случаях стороны применяют словесные атаки, бурные дискуссии, а иногда угрозы и устрашения.

При ведении переговоров в таких условиях переговорщики акцентируют внимание на вскрытии слабых мест в позициях другой стороны, раскрытии ее истинных намерений. Дискуссии могут принимать полемический характер, а предложения формулируются в расчете на то, чтобы поставить партнера в как можно более сложное и невыгодное положение. Конфликт – враг переговоров. Как правило, он оборачивается против того, кто его инициирует, или наносит ущерб всем его участникам и никак не может быть рекомендован в качестве стиля ведения переговоров, также как и превращение переговоров в спор. Напротив, прагматический подход к переговорам создает наилучшие предпосылки для поиска взаимоприемлемого решения. Однако его достижение на переговорах в условиях конфликта возможно, если переговорщики смогут «нейтрализовать» негативное представление друг о друге и избавиться от эмоционального состояния. Эмоциональность – злейший враг всяких переговоров. Проведение переговоров в обстановке уважительного отношения сторон, способствует формированию более адекватного восприятия как самого предмета спора, так и друг друга. Спокойное общение значительно расширяет возможности для сторон, позволяет им не только глубже понять суть обсуждаемой проблемы, но и выйти за ее рамки – обсудить более широкий спектр вопросов, позитивно воспринять нужды друг друга. Когда удастся наладить такое общение, переговоры становятся одним из наиболее приемлемых элементов конструктивного решения проблемы.

Динамика конфликта представляет собой процесс, предполагающий обоюдную активность сторон. Следовательно, для того чтобы погасить конфликт, стороны должны заключить договор относительно норм и правил, которые позволили бы им определить реальное соотношение сил. Достижение компромисса является основной целью урегулирования конфликта. Пытаясь обозначить некоторые общие подходы к достижению компромисса, отметим, что представляется оправданной следующая позиция: конфликтами необходимо управлять таким образом, чтобы не только минимизировать потери, но и максимально увеличить общую выгоду для противоборствующих сторон. Компромисс представляет собой совместную выработку взаимоприемлемого для конфликту-

ющих сторон решения. Компромисс в отличие от консенсуса ориентирован на решение спорной проблемы совместными усилиями сторон и в основном состоит из взаимных уступок [10].

Из всех способов преодоления противоборства сторон переговоры между ними являются наиболее эффективными. Переговоры могут начаться, если стороны, во-первых, помимо противоречащих интересов имеют и общие цели; во-вторых, считают возможным достижение определенного понимания или согласия, которое для них более выгодно, чем другие альтернативные варианты; в-третьих, вступают в дискуссию в поисках взаимно удовлетворяющего решения. В переговорах должен учитываться как можно более широкий спектр мнений. Принимая во внимание тот факт, что в международных переговорах может быть большое количество акторов с самыми разными взглядами на пути разрешения конфликта, отметим, что достижение консенсуса может быть осложнено. В то же время с увеличением числа акторов повышаются шансы формирования устойчивой коалиции. Человечество накопило огромный опыт ведения таких переговоров. В последние десятилетия выкристаллизовались определенные правила и определенные процедуры их ведения. Переговоры становятся более успешными по мере укрепления доверия между участниками.

Успешное разрешение конфликта всецело зависит от анализа сущности, целей, динамики развития конфликтной ситуации; от учета эмоционального состояния и личностных качеств участников переговоров. Для начала очень важно определить истинную причину конфликтной ситуации, ее объективные и субъективные предпосылки. Известно, что катализатором любого конфликта является стремление сторон к достижению определенных целей. Это способствует осознанию величины вклада конфликтующих сторон в конфликт и, следовательно, переходу к рациональному анализу и поиску выхода из создавшейся ситуации.

Акторам важно осознать, что активное противостояние и форсирование выработки решения только ухудшают конфликтную ситуацию. Начиная переговоры, участникам лучше всего выговориться, то есть «выплеснуть» избыток отрицательных эмоций безопасным способом. Другими словами, изложить свою точку зрения на предмет спора, невзирая на то, что конфликт может длиться достаточно долго (месяцы, годы, десятилетия). Затем, оценив готовность к разрешению конфликта по двум основным индикаторам: эмоциональный (эмоционально положительный контакт глазами), интеллектуальный (представления о проблеме и возможных способах ее решения), можно переходить к обсуждению путей его разрешения. Если обсуждение приняло эмоциональ-

ный характер с резкими реакциями, то это негативно сказывается на результативности переговоров, так как стороны теряют объективность и критичность суждений, у них снижается аргументированность доводов и предложений. Такой конфликт приобретает затяжной характер.

Исследователями выделяется три основных варианта разрешения конфликта: перемирие, урегулирование конфликта, разрешение конфликта.

Перемирие (truce) означает прекращение на какое-то время вооруженных столкновений, т. е. оно предполагает вооруженную стадию конфликта. Сам термин известен еще со Средних веков, когда враждебные действия прекращались в дни, которые устанавливались церковью. Практически перемирие не затрагивает противоречия, лежащие в основе конфликта, но позволяет на какое-то время (иногда это может быть значительный промежуток времени) остановить насилие. В одних случаях к перемирию может принуждать третья сторона, угрожая применением санкций, нанесением бомбовых ударов и т. д., если враждебные действия не будут прекращены. В других случаях участники конфликта могут сами идти на перемирие в расчете на то, что в дальнейшем они начнут переговоры об урегулировании проблемы или просто получат передышку.

Перемирие может быть длительным (например, Соглашение о перемирии в Корее подписано еще в 1953 г.), однако стороны, как правило, хорошо осознают его временный характер и в период перемирия ведут себя сообразно тому, что они собираются делать в дальнейшем.

Урегулирование (settlement) конфликта подразумевает нахождение решения путем уязвования интересов и целей сторон и тем самым снижения остроты противоречий. Разрешение (resolution) конфликта, предполагает, что участники полностью разрешают существующие между ними противоречия и переводят свои отношения на принципиально иной уровень [11, с. 162].

Полностью разрешенным считается тот конфликт, база которого исчерпана и конфликтная ситуация исчезла. Если же она лишь изменилась, то конфликт развивается далее, причем либо по конструктивному, либо по деструктивному пути.

В научной литературе существует множество рекомендаций для успешного ведения переговоров в условиях конфликта. В обобщенном виде их можно сформулировать следующим образом:

- концентрировать внимание на интересах сторон, а не на позициях;
- избегать угроз негативными последствиями;
- вносить такие предложения, чтобы последствия их реализации были более привлекательными, чем результат отказа от их принятия;
- стремиться определить объективный общеприемлемый критерий, на основе которого будет вырабатываться взаимовыгодное решение;

выносить на обсуждение альтернативные варианты решения, не ограничиваясь только одним [12].

Переговорщикам одной стороны нужно попытаться представить себя на месте переговорщиков другой стороны и больше полагаться на свои собственные способности при разрешении конфликтной ситуации, пытаться сосредоточиться на правилах игры в коллективе, в котором они оказались по воле судьбы, постараться отойти от предубеждения в отношении друг друга, сконцентрироваться на том, чтобы выработать общепонятный язык при ведении переговоров [13, с. 264]. Такая позиция заключается в том, что переговорами по праву можно назвать лишь те из них, которые направлены на совместное разрешение конфликта. Ключевым здесь будет слово «совместное», поскольку часто стороны пытаются разрешить конфликт путем односторонних действий. Другим существенным аспектом является то, что переговоры ориентированы на ликвидацию конфликтной ситуации.

К сожалению, негативное эмоциональное отношение конфликтующих сторон друг к другу, не всегда позволяет им самим вступать в переговоры. Слишком сильными оказываются негативные эмоции, мешающие конструктивному ведению переговоров. Именно поэтому едва ли не единственным способом разрешения таких конфликтов может быть медиация, которая позволяет последовательно подвести стороны к тому, чтобы они начали договариваться и принимать уважительно ценности друг друга.

1.3.10. Медиация в международных переговорах

Понятие «медиация» происходит от латинского «mediare» – «посредничать». Конвенция ООН о международных мирных соглашениях, достигнутых в результате медиации, от 20 декабря 2018 г. определяет, что медиация является процедурой (независимо от названия основы ее проведения), посредством которой стороны пытаются достичь дружественного урегулирования своего спора при содействии третьего лица (сторон). Она рассматривается в настоящее время как наиболее универсальный и успешный способ урегулирования конфликтов.

Медиация – это альтернативный метод разрешения спора при участии нейтральной незаинтересованной стороны, посредника (медиатора). Роль медиатора состоит в том, чтобы помочь конфликтующим сторонам достичь взаимно приемлемого разрешения конфликтной ситуации. Он ведет процесс выяснения всех обстоятельств, в этом состоит технология медиации – чтобы позиция и за ней стоящие чувства, пожелания, интересы, потребности сторон сначала были сформулированы, а затем озвучены, услышаны и поняты всеми. При этом медиатор

поддерживает вовлеченные в спор стороны в выработке самостоятельного решения – выхода из конфликтной ситуации, который устроит все стороны. Медиация является типичной формой достижения консенсуса на переговорах. С древних времен она являлась процедурой сложной, деликатной, требующей мудрости и большого жизненного опыта. Поэтому медиаторами в прошлом, начиная с каменного века, были люди уважаемые и мудрые: вожди, жрецы, аксакалы, старейшины, духовники. Наибольшего развития медиация достигла в регионах с активной торговлей. Многие историки находят корни современной медиации в финикийской цивилизации, основной деятельностью которой являлась морская торговля, а также в Древнем Вавилоне. Кроме указанных стран медиацию использовали древние иудеи, известна она была и в Африке. Во многих африканских странах до сих пор сохранился институт народных собраний, где конфликт разрешается с помощью уважаемой личности, которой все доверяют [14, с. 12].

До нас дошли сведения о медиаторских способностях Сократа. Он работал и эффективно применял технику постановки вопросов, при ответах на которые конфликтующие стороны сами приходили к тому мнению, к которому их и подводил Сократ. Важно, чтобы стороны понимали, что принятое решение для них наилучшее из возможных. Нельзя сказать, что ранее применялась медиация в том виде, в котором она сформировалась и существует в настоящее время. Сегодня невозможно представить себе повседневное управление конфликтом без медиации. Важное место занимает медиация и в миротворческой деятельности ООН. Миротворцам приходится выступать в роли посредников в различных региональных конфликтах, между беженцами и местным населением, между беженцами и местными органами власти, между различными группами беженцев и т. п. Особенно это актуально в региональных конфликтах на Ближнем Востоке, Центральной Азии, Африке и Латинской Америке.

Цель медиации – снять негативное отношение, помочь сторонам наладить конструктивную коммуникацию, подвести стороны к осознанию своих интересов, снять психологические барьеры противостояния и помочь увидеть в другой стороне не оппонентов, а партнеров, без которых не могут быть решены насущные потребности, какими бы они ни были. Необходим совместный поиск таких взаимоприемлемых решений, которые будут удовлетворять каждую из сторон. Медиация позволяет снизить не только эмоциональное и когнитивное напряжение конфликтантов, но и получить удовлетворение своих духовных, психологических и материальных потребностей [15].

Результат медиации во многом зависит от медиатора. Прежде всего медиатор должен соблюдать нейтралитет и непредвзятость по отноше-

нию к интересам каждого из конфликтантов, пользоваться у них авторитетом; он не может быть лицом, заинтересованным в том или ином исходе спора, лицом, зависимым от одной из сторон либо имеющим разную степень влияния на стороны (если стороны не договорились об ином); соблюдать конфиденциальность, так как по обычному праву примирительные процедуры от начала и до конца конфиденциальны. Сам факт проведения медиации не должен разглашаться без согласия конфликтантов. На заседаниях могут присутствовать только официальные участники (их представители). Иные лица – только с согласия обеих сторон. Никто не может быть допущен к информации и письменным материалам, собранным в ходе медиации; осуществление медиации не должно быть принудительным: конфликтанты и медиаторы участвуют в процедуре медиации только на добровольной основе. Более того, согласившись участвовать в ней, конфликтанты и медиатор вправе в любой момент отказаться от ее продолжения. Медиатор вправе отказаться от продолжения процедуры в случаях утраты нейтральности в споре или бесперспективности процедуры [16]. Такая позиция медиатора выражает правовую природу медиации и предопределяет другую ее особенность. В медиации участвуют, как правило, сами конфликтанты. Именно они контролируют весь ход медиации, начиная от выбора медиатора и до исполнения совместно выработанного решения. Конфликтанты могут урегулировать разногласия полностью, частично или отказаться от достижения соглашения.

Медиаторами на переговорах могут выступать пользующиеся высоким международным авторитетом отдельные политики, лидеры государств, а также международные организации (ООН, ОБСЕ и др.) в качестве площадки урегулирования конфликтов.

Медиация как одна из форм проведения международных переговоров имеет только ей присущие черты. Прежде всего она характеризуется неформализованностью и гибкостью: необязательно выработать правила процедуры, повестку дня и регламент работы. Повестка дня и так известна. Порядок работы определяется по взаимному согласию сторон и не всегда оформляется письменно. Достаточно того, чтобы стороны выразили желание приступить к поиску взаимоприемлемого решения [17]. Поскольку данная процедура увязана с проблемами и потребностями сторон, она может занять меньше времени и ресурсов, чем судебное разбирательство.

Медиация осуществляется в определенной последовательности и может состоять из нескольких стадий: инициации медиации и выбора медиатора, организации медиации, выработки взаимоприемлемого решения, наблюдение за выполнением принятого решения.

Медиация может закончиться на любой из перечисленных стадий, ее результатом могут стать и дальнейшие совместные поиски взаимоприемлемого решения без участия медиатора, и возврат конфликтантов к односторонним действиям. Вполне допустим и такой вариант, когда вначале медиации медиатор выясняет позиции конфликтантов и приоритетные направления по поиску разрешения конфликта, а затем, если стороны не в состоянии договориться без его участия, предлагает свой вариант решения, основанный на сообщенной ему конфиденциальной информации. Этот проект предлагается отдельно каждой стороне. Если соглашение подписывается, медиатор уничтожает конфиденциальную информацию [18].

Если конфликтанты негативно воспринимают друг друга и упорствуют на этом восприятии, то любые действия и предложения, исходящие от противоположной стороны, оцениваются ими неадекватно. Даже в том случае, когда эти действия – самые что ни на есть конструктивные, а предложения – самые разумные и взаимовыгодные [19].

Негативное отношение может быть не только к конфликтующей стороне как к источнику информации в целом, но и к отдельным информационным сигналам, исходящим от нее. Все, что исходит от противоположной стороны, воспринимается с недоверием. Нейтрализация этого недоверия и заранее заданной готовности противодействовать любым предложениям, ложится на плечи медиатора. В его поддержке нуждается не только начальная стадия медиации, но и весь медиационный процесс. Перед медиатором стоят следующие задачи:

- нейтрализовать или минимизировать негативную направленность социальной перцепции;

- нейтрализовать или минимизировать негативное взаимное восприятие отдельных действий конфликтантов;

- облегчить процесс конструктивного взаимодействия конфликтантов;
- способствовать выработке и принятию согласованного решения по исчерпанию конфликта.

Медиация существенно отличается и от арбитража, прежде всего тем, что предполагает участие медиатора, который не выносит решения по рассматриваемому конфликту, а помогает сторонам самим найти выход из создавшейся ситуации. Медиатор содействует разрешению конфликта, при этом его функции могут в разных ситуациях меняться в зависимости от сложности конфликта, его «запущенности». Медиация может быть использована для урегулирования любого рода международных конфликтов: военных (вооруженных), политических, экономических, конфессиональных [20].

Нередко официальный и неофициальный виды медиации используются параллельно. Решение вопроса о том, какой медиатор и когда наиболее эффективен, в немалой степени зависит от того, какие задачи он должен решить. Если медиация осуществляется на официальном уровне, то большое значение имеет официальный статус медиатора. В таком случае наиболее эффективными могут быть медиаторские услуги государства или международной организации. С задачами мониторинга принятых решений лучше всего могут справиться международные организации; оказывать влияние на конфликтующие стороны, побуждая их к примирению, могут и крупные державы. Практика показывает, что позитивному исходу медиации лучше всего способствуют неофициальные медиаторы.

Центральным в медиации является оказание помощи в диагностике ситуации и поиске взаимоприемлемых решений. Именно для этого медиатор содействует сближению позиций конфликтантов, ориентирует их на совместный поиск решения и организует коммуникационные связи. Диагностика ситуации осуществляется прежде всего путем оказания помощи каждому конфликтанту в анализе конфликтной ситуации, позиции другой стороны, уточнении и коррекции своей позиции, поиске пересекающихся интересов и учет их в переговорах. Для конфликтантов характерен своеобразный эгоцентризм, заключающийся в отказе от детального анализа интересов оппонентов. Преодоление этого эгоцентризма с помощью медиатора позволяет более точно проанализировать ситуацию и учесть интересы каждой стороны. Медиатор помогает выявить те факты, которые вследствие селективности восприятия каждым конфликтантом оказываются вне поля зрения их анализа. Тем самым он содействует восприятию ими более адекватной картины действительности. В задачи медиатора входит также генерация новых идей, внесение предложений по поиску вариантов разрешения конфликтной ситуации. Медиатор может прибегать и к таким средствам, как проведение имитационных игр, организации встреч между сторонами в неформальной обстановке и т. д. Наконец, медиатор может попытаться ограничивать конфликтантов во времени, отведенном для принятия решения. Сам факт в необходимости к определенному времени найти взаимоприемлемое решение стимулирует его поиск. Также широко распространенным методом действия медиаторов является прием поэтапного принятия решения, то есть переход от более легких вопросов к сложно разрешимым. Иногда неразрешимые вопросы выносятся за рамки переговоров, чтобы не допустить их срыва [21].

Таким образом, можно предположить, что сама по себе процедура медиации является каким-то особым социально-психологическим процессом, в котором многие факторы, усиливающие конфликт, и противо-

стояние сторон становятся второстепенными [22]. Хорошо продуманная медиация позволяет организовать эффективную коммуникацию между конфликтантами и найти взаимоприемлемый выход из сложившейся ситуации, перевести ее из, казалось бы, неразрешимой плоскости, в плоскость конструктивную, восстанавливая нормальные взаимоотношения между сторонами [23].

1.3.11. Добрые услуги в переговорах

Добрые услуги осуществляются на основании ст. 2 Гаагской конвенции о мирном разрешении международных столкновений от 18 октября 1907 г., согласно которой государства в случае серьезного разногласия между ними обязаны прибегнуть к добрым услугам или посредничеству одной или нескольких дружественных стран. Право предлагать добрые услуги или посредничество принадлежит непричастным к спору третьим государствам.

Добрые услуги или посредничество могут оказывать государства (в том числе коллективно) или международные организации. Оказывающие добрые услуги государство или международная организация сами в процессе переговоров не участвуют, если об этом не попросят спорящие стороны. При посредничестве третья сторона вправе участвовать в переговорном процессе и выдвигать устные или письменные предложения по существу спора. Организация посреднических услуг осуществляется так же как и медиация.

1.3.12. Другие виды переговоров

Особенностью переговоров по пролонгации действующих соглашений является то, что подтверждается статус-кво либо вносятся незначительные поправки.

Переговоры по выработке нового соглашения предполагают установление и развитие новых отношений с теми же или другими акторами.

Нередко проводятся переговоры, целью которых является получение косвенной выгоды. Смысл их состоит в том, чтобы прояснить точку зрения противоположной стороны относительно возникшего дисбаланса во взаимоотношениях и донести информацию о своем видении проблемы, а также подходах к ее разрешению. Наиболее интенсивно этот процесс идет в начале переговоров. Уяснение сторонами подходов к решению проблемы позволяет более точно определить конечное решение и полнее реализовать основную функцию переговоров – совместного поиска решения проблемы. Однако следует иметь в виду, что в процессе таких переговоров возможна и подача ложной информации, введение другой

договаривающейся стороны в заблуждение. В этом случае решение проблемы путем переговоров может быть заблокировано.

Иногда бывает, что акторы, вступая в переговоры, заинтересованы лишь в обмене мнениями по существу проблемы. Такие переговоры могут рассматриваются ими как консультации и выполнять информационную функцию. Результаты предварительных переговоров служат основой для выработки взаимоприемлемых позиций.

Переговоры по нормализации отношений предполагают переход от конфронтации к хорошим, как правило, добрососедским отношениям в различных сферах международного сотрудничества или совместном лоббировании каких-то вопросов.

Переговоры могут способствовать сдерживанию односторонних действий отдельных государств путем создания взаимозависимости участников переговоров самим фактом их проведения. Следует учитывать, что главное предназначение переговоров – совместно с другой договаривающейся стороной решать намеченную проблему или же, по возможности, добиться каких-либо преференций для своей страны.

Иногда участие в переговорах может быть использовано кем-либо из акторов в рамках предвыборной борьбы, например с целью демонстрации стремления к расширению промышленной кооперации, предполагающей увеличение занятости населения, сокращение безработицы.

В иных случаях в переговоры вступают для того, чтобы повлиять на позиции третьих сторон, например побудить их к снятию санкций, предоставлению кредитов.

Подчас само участие в международных переговорах может рассматриваться как польза с точки зрения повышения международного авторитета, приобретения определенного политического статуса и т. п. В таком случае переговоры используются для воздействия через средства массовой информации на общественное мнение с целью разъяснения своей позиции относительно какой-либо межгосударственной проблемы, оправдания собственных действий, предъявления претензий другой стороне, обвинения в противоправных действиях, привлечения на свою сторону новых союзников. В последнее время выступление на пресс-конференции после окончания переговоров используется как трибуна по формированию общественного мнения.

Любые переговоры многофункциональны и предполагают одновременную реализацию сразу нескольких функций, обычно образующих иерархию, в которой одна функция является более важной для того или иного участника переговоров, другая – менее важной. Причем это иерархическое образование может претерпевать изменения в ходе переговорного процесса.

СТОРОНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

2.1. Понятие сторон в международных переговорах

Стороны в международных переговорах (акторы) – важнейший элемент договорных правоотношений. От состава и заинтересованности сторон во многом зависят продолжительность и ритмичность переговоров, а также полнота регулирования международных отношений. Понятие стороны в международных переговорах используется как обобщающее, охватывающее любого участника, принявшего договор, независимо от того, вступил ли он в силу. В ст. 2 Венской конвенции 1969 г. указываются следующие участники:

«участвующее в переговорах государство» означает государство, которое принимало участие в составлении и принятии текста договора;

«договаривающееся государство» означает государство, которое согласилось на обязательность для него договора независимо от того, вступил ли договор в силу».

В Законе о международных договорах разъясняется, что участник международных переговоров – это государство, международная организация или иной, обладающий правом заключать международные договоры субъект, которые участвуют в составлении текста и принятии международного договора. В тоже время договаривающаяся сторона определяется как государство, международная организация или иной, обладающий правом заключать международные договоры субъект, которые выступают в качестве стороны международного договора и выразили согласие на обязательность для них этого международного договора независимо от того, вступил он в силу или не вступил. Из этого можно сделать вывод, что понятия «участник международных переговоров» и «договаривающаяся сторона» по содержанию не совпадают, хотя и близки по своему значению. Дело в том, что актор, участвующий в переговорах и согласовании текста международного договора не во всех случаях подписывает международный договор. Примером тому может служить Устав Содружества Независимых Государств, в переговорах по которому участвовали двенадцать государств, а подписали только десять (исключение составили Туркменистан и Украина). В настоящее время они считаются государствами-участниками, но не членами СНГ. По нашему

мнению, договаривающейся стороной следует считать актора, обладающего международной правосубъектностью, участвующего в выработке и согласовании текста международного договора, подписавшего международный договор и выразившего свое согласие на обязательность для себя международного договора. Что же касается принятия международного договора, то в ст. 21 Закона о международных договорах это понятие рассматривается как альтернативное утверждению.

В Венской конвенции 1969 г. упоминается еще одна категория сторон – «подписавшие договор». Она не совпадает с понятием «участник переговоров», поскольку участие в выработке текста договора не обязательно означает его подписание. Объясняется это тем, что только подписавшие договор стороны наряду с договаривающимися сторонами принимают участие во внесении поправок в текст договора.

Международной практике известна такая категория, как «первоначальные участники» договора. Это участвовавшие в переговорах акторы, подписавшие согласованный текст договора и выразившие согласие на обязательность для себя договорных обязательств. Как правило, они не обладают какими-либо особыми преференциями. Иными словами, термин «первоначальные участники» фактически используется для обозначения понятия «необходимые участники», с тем чтобы не принижать роль других потенциальных участников.

Заметим, что в качестве стороны в переговорах могут участвовать только обладатели международной договорной правосубъектности. В теории международного права общепризнано, что субъект международного права – это участник международных отношений, обладающий международными правами и обязанностями, подчиняющийся предписаниям правовых норм и несущий в необходимых случаях международную правовую ответственность. Как в национальном, так и в международном праве есть различные категории субъектов.

Современная практика международных отношений исходит из многообразия субъектов международного права. Подобная тенденция отражена не только в трудах многих ученых-юристов, но и в современном позитивном международном праве и правоприменительной практике, в том числе в практике международных судов. Еще в 1949 г. в консультативном заключении Организации Объединенных Наций по вопросу о возмещении ущерба, понесенного на службе, Международный Суд ООН указал, что «в любой правовой системе субъекты права не обязательно являются идентичными по своему характеру или объему своих прав; их характер зависит от потребностей общества. Развитие международного права в течение его истории было определено потребностями

международной жизни; прогрессивное расширение коллективной деятельности государств уже вызвало появление примеров деятельности, осуществляемой в международном плане некоторыми образованиями, не являющимися государствами». Хотя в данном случае речь шла о правосубъектности ООН, ориентация правовой позиции Суда на признание разнообразия субъектов международного права и историческую обусловленность их круга очевидна.

Тем не менее разнообразие и историческая вариативность субъектов международного права имеют разумные границы, обусловленные объективными закономерностями развития международного права. Поэтому круг субъектов международных договоров (договаривающихся сторон) ограничивается теми, кто в силу своих свойств способен быть участниками международных отношений, выступать в качестве субъектов международного права и проявлять свою международную правосубъектность.

Исходя из общетеоретического понимания субъекта международного права, можно указать следующие его признаки: участие в международных отношениях; наличие автономной воли; наличие собственных международных прав и обязанностей [24]. Все указанные признаки, в особенности критерий обладания автономной волей, предполагают не только потенциальное наличие прав и обязанностей или же возможное участие в международных отношениях, но и реальную способность своими волевыми фактическими действиями самостоятельно осуществлять эти права и исполнять обязанности. Из сказанного вытекает, что невозможно участвовать в международных отношениях, не будучи носителем прав и обязанностей по международному праву или не подчиняясь международному правопорядку.

Таким образом, правосубъектность – это состояние, предусматривающее не только потенциальную возможность быть субъектом права, обладателем конкретных субъективных прав и юридических обязанностей, но и возможность (способность) самостоятельной реализации субъективных прав и юридических обязанностей.

Субъект международного права является носителем международных прав и обязанностей. Только он правомочен участвовать в международных отношениях, выступая одной из их сторон [25, с. 50–51]. Способность участвовать в международных отношениях предполагает международную правосубъектность, т. е. юридическую способность к самостоятельным международным действиям, к независимому осуществлению прав и обязанностей, установленных международными правовыми нормами. Таково соответствующее природе современных международных отношений главное свойство субъекта международного права [26]. Мы придерживаемся широко распространенной в юридиче-

ской литературе точки зрения, что из международной правосубъектности вытекает наличие договорной правоспособности, т. е. возможности заключать международные договоры и тем самым участвовать в международном нормотворческом процессе. Право заключать международные договоры является проявлением международной правосубъектности, пусть и весьма специфическим и свойственным далеко не всем субъектам международного права.

Ученые-юристы Российской империи в свое время считали, что «Единственным субъектом международного права являются государства в качестве юридических личностей, обладающих в сфере международного общения правом и дееспособностью» [27, с. 120]. Другие юристы субъектом международного права признавали нацию (народ). «Каковы бы не были состав государства, его постепенное образование и перемены каждый народ представляется единственным политическим лицом и в этом значении своем становится деятелем в международной области» [28, с. 31]. Третьи полагали, что «Деятелями международной жизни и международного права являются, кроме государств, еще иные разнообразные общественные образования. Их можно соединить в одну группу, под общим названием – общества» [29, с. 10].

Об индивидах же говорили, что подданные государства «пользуются международными правовыми выгодами на основании международных правовых отношений, существующих между государствами, к которым эти лица принадлежат». А.М. Горовцев писал, что «никто другой – ни отдельная личность, ни какой бы то не было союз, кроме государства, никакая власть, кроме государственной, не могут быть признаны субъектами международного права» [30, с. 277].

А.А. Треплин делил субъектов международного права на непосредственных и посредственных. По его мнению, непосредственным субъектом международного права является международный союз. Что касается посредственных субъектов, то под ними он понимает те субъекты, которые действуют не от своего имени, а от имени непосредственного субъекта: отдельные государства и неограниченные монархи [31, с. 5].

В западной доктрине международного права отдельные юристы придерживались также концепции исключительной международной правосубъектности индивидов, а также множества субъектов международного права [32, с. 32], но их было явное меньшинство.

Как видно, большинство авторов, занимающихся проблематикой международной правосубъектности наций и народов, связывали ее, так или иначе, с государством (переходное состояние к государству), с органами, выражающими их волю, с национальным суверенитетом. И это

тоже неслучайно, ибо в тот период международная правосубъектность связывалась с суверенной властью.

В советский период развитие теории о субъектах международного права базировалось на достижениях дореволюционной науки. В современной доктрине международного права, на наш взгляд, преобладает следующая классификация субъектов международного права: основные (первичные) и производные (вторичные).

Таким образом, международная правосубъектность как сложное и многогранное явление, обусловленное общими социальными закономерностями, в том числе тенденциями развития международного права, проявляется во взаимодействии других явлений, лежащих в его основе: международной право- и дееспособности, правового статуса и правового положения.

Международную правосубъектность можно определить как способность лица быть субъектом международного права, т. е. способность к самостоятельным международно-правовым действиям путем осуществления в собственных интересах *proprio nomine* субъективных прав и юридических обязанностей в рамках международных правоотношений. Не будучи субъектом международного права, невозможно быть субъектом международного правоотношения, а значит, и стороной в международном договоре.

Перечисленные признаки не отражают различные свойства субъекта международного права, а вытекают один из другого и связаны с непосредственным подчинением лица международно-правовому регулированию. Международная правосубъектность не остается неизменной на протяжении исторического развития межгосударственной системы, отражая эволюционные преобразования международного права и общественные потребности. Современное состояние международных отношений, бесспорно, свидетельствует в пользу набирающих оборот тенденций, заключающихся в расширении круга субъектов международного права в результате не только охвата международным правовым регулированием новых областей международных и внутригосударственных отношений, но и все более уверенным распространением нерегулятивного влияния норм международного права [33]. Рассмотрим основные категории субъектов международных правоотношений.

2.2. Договорная правосубъектность государств

Среди основных субъектов международного права на первом месте стоят государства. Государство – главная политическая организация современного общества. Над государствами в международных отношении

ях нет верховной власти, которая могла бы диктовать им правила поведения в отношениях друг с другом. Государства одновременно являются главными создателями и гарантами соблюдения норм международного права и юридически не подчинены друг другу. В этом выражается их суверенитет. Государственный суверенитет до сих пор определялся в науке как верховенство в пределах своей территории и независимость в международных отношениях. Это определение не соответствует уровню международного права XXI века. В условиях современного миропорядка, существующего на основе верховенства права, государства подчиняются примату международного права.

Суверенитет – неотъемлемое качество государства как субъекта международного права. Он возник вместе с государством. Его символы – герб, флаг и гимн, отражающие исторические, географические и национальные особенности. Благодаря суверенитету государства равны друг другу в правовом отношении, т. е. равноправны независимо от величины их территории, населения, экономического и культурного развития, военной мощи и т. д. Это – суверенное равенство. Принцип суверенного равенства всех государств относится к числу основных принципов международного права. Суверенитет – политико-юридическая категория, но в то же время он тесно связан с проблемой экономической самостоятельности государств, хотя не может быть сведен к ней.

В результате развития международного права и международных организаций, обусловленного развитием сотрудничества государств, происходит ограничение государственного суверенитета. Так, в прошлом важнейшим атрибутом суверенитета государства было право начать войну против других государств. Теперь развязывание войны является тяжким международным преступлением. Раньше права и свободы человека входили исключительно во внутреннюю компетенцию государств. Теперь защита прав и свобод человека находится под контролем международного права. Некоторые атрибуты государственного суверенитета все больше передаются государствами региональным и общим международным организациям или другим объединениям государств. Концепции абсолютного, неограниченного суверенитета государства были несостоятельны и раньше, тем более они несостоятельны в настоящее время.

Как видно из данного выше определения государственного суверенитета, он имеет две стороны: внутреннюю и внешнюю. Права государства, присущие внутренней стороне его суверенитета, включают в себя законодательную, исполнительную и судебную власть над населением. При этом власть и юрисдикция государства распространяются не только на его граждан, но и на иностранцев, включая право на национализацию

иностранной собственности и ликвидацию любого привилегированного положения иностранцев. К рассматриваемым правам относится также суверенитет государства над естественными ресурсами страны. Права государства, присущие внешней стороне его суверенитета, включают: право на мир; право на международное общение и сотрудничество с другими государствами в политической, социальной и культурной областях; право обмениваться с ними дипломатическими, консульскими и иными представителями; право участвовать в международных конференциях универсального характера и в региональных конференциях, в которых непосредственно затрагиваются его интересы; право на участие в универсальных международных договорах без какой-либо дискриминации; на полноправное членство в международных организациях; право на нейтралитет.

Все эти права относятся к основным, или суверенным, правам государства. Они составляют юридическую сущность государственного суверенитета. Суверенным правам каждого государства соответствуют обязанности всех других государств уважать их. Государственный суверенитет предполагает наличие у государства своей внутренней компетенции, вмешательство в которую со стороны других государств или международных организаций недопустимо. Суверенитет является главной предпосылкой международной правосубъектности государств. Вместе с тем международная правосубъектность государств вытекает не только из их собственного суверенитета, но и на основании воли других государств, основанной на международном обычае. В новейшее время международная практика развивается в том направлении, что государства приобретают международную правосубъектность в полном объеме не с момента своего возникновения, а с момента признания их таковыми со стороны других государств мирового социума. Причем это признание может не наступать годами.

Дело в том, что в международном праве сосуществуют два конкурирующих принципа: 1) право народа на самоопределение и 2) нерушимость государственных границ и территориальной целостности государств. Эти принципы отражены в ряде международных актов: Уставе ООН, Декларации ООН о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами, Хельсинкском заключительном акте Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе и других актах. Вместе с тем принцип самоопределения не обладает императивом и при его применении следует учитывать принцип территориальной целостности. В Декларации ООН о принципах международного права, касающихся дружественных

отношений и сотрудничества между государствами 1970 г. отмечается: «При толковании и применении изложенные выше принципы являются взаимосвязанными и каждый принцип должен рассматриваться в контексте всех других принципов» [34, с. 33–46].

В практике ООН принцип самоопределения рассматривается как право колониальных народов на независимость от метрополии. Такое понимание было закреплено Декларацией о предоставлении независимости колониальным странам и народам 1960 г. [35]. В Декларации тысячелетия ООН 2000 г. прописано право «на самоопределение народов, которые остаются под колониальным господством и иностранной оккупацией» [36].

Таким образом, субъектом права на самоопределение является достаточно крупная и целостная общность, а не любая социальная или этническая группа. Этнические, языковые меньшинства обладают правом на культурную автономию, на уважение их интересов в рамках демократического государства. Их права закреплены международным правом. Вывод напрашивается один: нельзя злоупотреблять правом на самоопределение. Оно всегда ограничено принципом территориальной целостности.

Государства, участвующие в международных отношениях, могут быть простыми, или унитарными, и сложными, состоящими из двух или более государственных образований, к которым относятся конфедерации и федерации.

В унитарных государствах имеется единая система высших органов власти (законодательной, исполнительной и судебной), которой полностью подчинены органы власти на местах. В унитарном государстве действует одна конституция на всей его территории, оно имеет единое гражданство, единую систему права. Территория унитарного государства подразделяется на административно-территориальные единицы, которые не обладают политической самостоятельностью, хотя могут иногда пользоваться административной автономией. Здесь только государство в целом выступает как субъект международного права.

Конфедерация – это союз суверенных государств, создающих общие законосовещательные органы для решения ряда общих задач: взаимной обороны, внешних сношений, государственной безопасности, финансирования и др. Но каждый член конфедерации имеет своего главу государства. Органы конфедерации состоят из представителей входящих в нее государств, а их решения по наиболее важным вопросам требуют обычно ратификации (утверждения) государствами-членами. Члены конфедерации остаются субъектами международного права. Кроме того, субъектом международного права может быть и конфедерация в

целом, если при ее создании государства-члены возложили на нее ответственность за осуществление определенных международных дел, заключение договоров и т. п.

Федерация – уже не просто союз государств, а союзное государство. Федерация является формой государственного устройства, как и унитарное государство. Федеральная власть непосредственно распространяется и на всех граждан. Акты федеральных властей обязательны на территории всего государства. В то же время члены федерации (административно-территориальные единицы, автономные республики, края, автономные округа и др.) обладают определенной самостоятельностью. Кроме общесоюзного гражданства здесь могут быть гражданство члена федерации, конституция, которая не может противоречить федеральной, высшие законодательные, исполнительные и судебные органы власти, которые существуют наряду с аналогичными органами федерации. Все же степень самостоятельности членов федерации не позволяет им быть субъектами международного права, поскольку они не обладают внешней стороной государственного суверенитета, не могут осуществлять свою собственную внешнюю политику. Во всех странах федерация в целом, а не ее члены, является субъектом международного права. Предусмотренное в конституциях ряда федераций право их членов заключать международные соглашения по некоторым вопросам может осуществляться только с согласия самой федерации. То же применяется и к тем федерациям, где нет конституционных положений о договорной правоспособности их членов.

Среди государств в качестве субъектов международного права иногда выделяют государства, имеющие статус постоянного нейтралитета (например, Австрия, Швейцария). Однако этот статус не затрагивает их суверенитета. Все они являются полноправными суверенными государствами.

2.3. Договорная правосубъектность наций и народностей, борющихся за свою независимость

Особенностью современного международного права с точки зрения его субъектов является то, что участниками международных правовых отношений и создания норм международного права признаются нации и народы, которые ведут борьбу за свою государственную независимость. Борьба наций и народов за образование собственного независимого государства является законной в соответствии с международными правами Уставом ООН. Это вытекает из права наций на самоопределение – одного из важнейших международных правовых принципов. Борьба народов

(наций) за образование собственных независимых государств законна в любой форме – мирной и немирной, в том числе и в форме национально-освободительной войны. Более того, насильственное воспрепятствование осуществлению права на самоопределение, сохранение колониализма в любых формах: старых – в виде всякого рода прямого колониального владения, оккупации, протекторатов и т. п., и новых – в форме неоколониализма, в том числе неравноправных договоров, кабальных займов и кредитов, иного иностранного контроля, – несовместимы с международным правом. В ходе национально-освободительной борьбы народы могут создавать свои руководящие органы, осуществляющие законодательные и исполнительные функции и выражающие суверенную волю наций. В таких случаях борющиеся нации становятся участниками международных отношений, субъектами международного права, которые осуществляют свои международные права и обязанности через упомянутые органы. Как и суверенные государства, нации, борющиеся за свою государственную независимость, обладают полной международной правосубъектностью. Они могут вступать в сношения с другими государствами и международными организациями, направлять своих официальных представителей для ведения переговоров, участвовать в работе международных конференций и международных организаций, заключать международные договоры.

Вместе с тем нацией признается историческая общность людей, проживающая на определенной территории и характеризующаяся единством экономики, культуры, социальной жизни и языка. Чтобы стать субъектом международного права, нации необходимы: территория, на которой она могла бы самоопределиться; политическая организация, выступающая от имени всей нации; воинские формирования, соблюдающие правила ведения боевых действий; международное признание.

2.4. Договорная правосубъектность международных межправительственных организаций

Наряду с государствами активными участниками международных отношений являются международные межправительственные организации, созданные на основе международного договора добровольные объединения суверенных государств.

Посредством международных межправительственных организаций государства добиваются целей, которые им было бы затруднительно достичь самостоятельно. Очевидно, что многие вопросы международно-сотрудничества эффективнее решать именно через международные

организации. К числу потребностей государств и мирового социума, обеспечиваемых деятельностью межправительственных организаций, можно отнести экономическую стабильность, урегулирование межгосударственных и межконфессиональных конфликтов, регулирование глобальных коммуникационных систем и установление общих стандартов в сфере коммуникаций, транспортное сообщение, решение экологических проблем и др. В рамках ООН, например, глобальные вопросы мира, безопасности и развития могут решаться всеми государствами-членами совместно, причем за короткое время.

Возможность межправительственных организаций быть субъектом международного права была признана Консультативным заключением Международного Суда ООН от 11 апреля 1949 г. «О возмещении ущерба, понесенного на службе ООН». На основании факта убийства израильскими террористами посредника ООН в вооруженном конфликте между Израилем и арабскими государствами графа Бернадота и полковника Серо Международный Суд ООН признал, что Организация Объединенных Наций как субъект международного права и носитель международных прав и обязанностей может осуществлять свои права путем предъявления международных претензий [37].

Признание того факта, что межправительственные организации в ряде случаев имеют право заключать международные договоры, отнюдь не свидетельствует о том, что подобные организации имеют собственную автономную волю, отличную от воли своих членов, что позволяет говорить о самостоятельном бытии самой организации. О воле организации можно говорить весьма условно. По своему содержанию она фактически сводится к компетенции, которой наделяется организация ее членами в момент создания, а также к обязанности точно в соответствии с учредительным актом выполнять волю создателей международной организации. Поэтому более предпочтительным представляется утверждение о том, что организации не имеют своей собственной суверенной воли. Они всего лишь обладают конкретной компетенцией и на них возложена обязанность выполнять ту действительно суверенную волю, которой обладают государства, создавшие международную организацию для обслуживания своих интересов и достижения целей, которые могут быть более успешно реализованы с помощью международной организации.

Выражение «воля организации» нуждается в уточнении и в другом смысле. Когда речь заходит о воле государства, то имеется в виду воля суверенного субъекта международного права. Договорная правоспо-

способность межправительственной организации регулируется правилами этой организации (ст. 6 Венской конвенции о праве международных договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями от 21 марта 1986 г.). Под правилами понимаются учредительные акты организации, решения и резолюции, принятые в соответствии с ними и с установившейся практикой этой организации (ст. 1, 9).

В современной доктрине международного права отсутствует общепризнанное понятие международной межправительственной организации. Универсальные кодифицирующие Венские конвенции 1969 и 1986 гг. тоже не содержат этого понятия. В ст. 1 Закона о международных договорах международная организация определяется как «межгосударственная (межправительственная) организация, созданная для выполнения определенных задач международного характера в соответствии с учредительным актом этой организации и обладающая международной правосубъектностью». Как видим, под это определение подпадает любая международная межправительственная организация. Остается только догадываться как определить ее международную правосубъектность. Дело в том, что не всегда в учредительном акте международной организации указывается ее международная правосубъектность. Примером тому может служить Устав СНГ.

Полагаем, что вышеприведенное определение подлежит существенной доработке и уточнению, с тем чтобы в нем нашли отражение признаки, которым должна соответствовать межправительственная организация для рассмотрения ее в качестве субъекта международного права. По нашему мнению, международная межправительственная организация – это организация, учрежденная группой государств на основе международного договора, имеющая четко обозначенные цели своей деятельности, обладающая организационной (институциональной) структурой, автономным волеизъявлением, самостоятельными правами и обязанностями, бюджетом, исполнительным аппаратом, штаб-квартирой, символами и т. д., и главное – в учредительном акте которой прописана международная правосубъектность, т. е. правомочность заключения международных договоров по вопросам, входящим в ее компетенцию.

Одним из главных атрибутов международной правосубъектности является наличие свободного волеизъявления совершать юридически значимые действия от своего имени. Именно волевое обособление международной межправительственной организации лежит в основе ее международной правосубъектности и признанной за ней способности принимать на себя права и обязанности по международному праву.

Следует отметить, что правосубъектность международной организации и государств-членов не пересекаются, а существуют как бы параллельно. Юридическая особенность международной организации означает, что ее участие в международных договорах не налагает никаких обязательств на государства-члены. Каждый из субъектов обязан в пределах своей компетенции обеспечивать обязательства, вытекающие из подписанных ими договоров. Вместе с тем правосубъектность международной межправительственной организации производна от правосубъектности учредивших ее государств, которые в силу своего суверенитета, определяют ее правовой статус. Являясь производными субъектами международного права с делегированными полномочиями, международные межправительственные организации не обладают суверенитетом и универсальной правоспособностью. Наряду с этим наличие международной правосубъектности международной организации подчеркивает тот факт, что международная организация все же автономна в определенной степени по отношению к государствам-членам, которые ее создали.

Международная правосубъектность международной межправительственной организации включает в себя следующие элементы: правоспособность, т. е. способность иметь права и обязанности; дееспособность – способность организации своими действиями осуществлять права и обязанности; способность участвовать в процессе международного правотворчества; способность нести за свои действия юридическую ответственность [38].

Правотворческая деятельность международной межправительственной организации состоит из непосредственного участия в проектировании и конструировании международных договоров и организационно-технического обеспечения переговорного и правотворческого процессов, проходящих на ее «полях». При этом она вправе заключать договоры как с государствами-членами, так и с третьими государствами, а также с другими международными межправительственными организациями.

Международная межправительственная организация является коллективным органом. В учредительном акте и в деятельности организации находит выражение именно эта совместная коллективная воля, возникшая в результате согласования воли каждого государства-члена с общей волей. В этом смысле любой договор, в том числе и договор о создании международной организации, только фиксирует волю каждой из сторон, но не создает какой-либо другой воли, противоречащей воле государств-членов. Назначение организации состоит именно в том, чтобы наиболее полно и точно реализовать волю субъектов международного

права, которые учредили таковую, а не осуществлять свою собственную автономную волю, которой она не обладает да и не может обладать.

Таким образом, все без исключения права и обязанности организации, все ее действия в рамках устава имеют правовое значение не сами по себе, не потому, что вытекают из какой-то автономной воли организации, а лишь постольку, поскольку в их основе лежит действительная реальная воля учредителей, пожелавших, чтобы организация действовала от их имени соответствующим образом. Если допустить, что организация обладает самостоятельной волей, то все международные договоры следует подразделить на две группы: договоры, накладывающие на государства определенные обязательства, и договоры, которые помимо этого еще создают самостоятельную и автономную волю. Практически такое деление договоров несостоятельно, так как в действительности различие сводится не к тому, что создается какой-то орган со своей волей, а к тому, что устанавливается иной порядок исполнения договора. Как показывает практика, одни международные договоры государства выполняют непосредственно, без создания для этой цели специальных органов. Другие же договоры (создающие международные организации) предусматривают двойное их исполнение: непосредственно государствами, а также через посредство организаций, которые создаются. Что касается волевого содержания, то эти договоры не отличаются друг от друга, так как органы, выступающие от имени и по поручению государств, не заменяют государств и не противостоят им. Эти органы всего лишь осуществляют не прямое управление делами суверенных государств. Организация наделяется совокупностью прав и обязанностей, но обладание определенной компетенцией и собственной волей – два совершенно различных понятия, поскольку компетенция своей предпосылкой имеет волю, в то же время нельзя выводить волю из компетенции, так же как нельзя ставить знак равенства между понятиями «воля» и «компетенция».

Компетенция (правоспособность) организаций имеет свою природу, отличную от правоспособности государств. Последние черпают свою правоспособность из суверенитета. Что касается компетенции организаций, то она полностью зависит от волеизъявления государств, заключивших учредительный договор. В связи с этим она всегда носит производный характер.

Правоспособность и суверенная воля у государств едины и нераздельны. Правоспособность международной межправительственной организации не имеет собственной суверенной воли и целиком зависит от консолидированной воли государств. По нашему мнению, совершенно

недопустимо, чтобы изыскивались какие-то дополнительные, вспомогательные или косвенные истоки правоспособности международной межправительственной организации, выходящие за рамки волеизъявления государств. Юридическим основанием правоспособности международной межправительственной организации является воля суверенных государств, их желание иметь организацию как инструмент для решения определенного круга международных проблем. Государства определяют объем правоспособности международной организации, по согласованию могут расширить, сузить этот объем либо упразднить организацию совсем. Не обладая своей собственной суверенной волей, международные организации имеют единственное назначение – служить суверенной воле и интересам государств, которые создали эту организацию. Поэтому не случайно, давая консультативное заключение и признавая за ООН качество международной личности, Международный Суд одновременно подчеркнул, что права и обязанности организации полностью зависимы от ее целей и функций, определяемых прямо в учредительном акте. Признать ООН в качестве международной личности – это, конечно, не значит, что организация является государством или что ее юридическая личность и ее права и обязанности таковы же, как личность и права и обязанности государства. Правомочия государства вытекают и основываются на суверенитете, чего нельзя сказать о правомочиях международных организаций, так как правомочия последних являются делегированными. Они получают их от государств, за которыми сохраняется право окончательного решения. Это в очередной раз подтверждает, что основными субъектами международного права являются лишь государства. Международные межправительственные организации, созданные в результате международного договора, носят производный, целевой, функциональный характер. Государства, подписавшие устав организации и участвующие в ее работе, наделяют ее частью своих прав для выполнения функций организации, указанных в уставе, в интересах государств-членов. Делегированный и функциональный характер прав и обязанностей международных организаций предопределяет, что их деятельность немислима без государств или в отрыве от государств. Именно из этого вытекает институт представительства государств при международных организациях, а отнюдь не из того, что организации и государства противостоят друг другу как самостоятельные и независимые субъекты международного права.

Международные межправительственные организации – вторичные субъекты международного права. Они создаются и действуют на основе международных договоров – учредительных актов этих организаций.

Международные организации не обладают суверенитетом и территорией и являются своеобразными субъектами международного права, отличающимися от государств. Это своеобразие выражается в специфичности тех прав, которыми международная организация обладает и которые осуществляет на международной арене. Если суверенное государство может быть субъектом всех правоотношений, которые совместимы с общепризнанными принципами и нормами международного права, то международная организация, создаваемая для выполнения конкретных задач, может вступать лишь в те правоотношения, которые определяются ее функциями и соответствуют учредительному акту организации. Да и сам характер международных прав организации в силу своей производности от прав государств, с одной стороны, и строгой ограниченности функциональными потребностями организаций – с другой, имеет свои специфические особенности [39].

Известно, что учредительные акты многих международных межправительственных организаций предусматривают институт постоянных представительств государств-членов (ООН, СНГ и др.). Они создаются для того, чтобы координировать деятельность организации. Таким образом, международные межправительственные организации и их деятельность полностью зависимы от государств, которые их создали. Представители государств при международных организациях находятся там для того, чтобы организации в своей деятельности успешно и точно проводили волю ее учредителей.

Известно, что только государства могут быть сторонами по делам, разбираемым Международным Судом ООН. Международные межправительственные организации вправе лишь запрашивать консультативные заключения Суда. Международная организация может быть также субъектом международного частного права или субъектом национального права, т. е. юридическим лицом, и в этом качестве она обладает правоспособностью: заключать контракты, договоры найма, приобретать недвижимое и движимое имущество, заключать договоры об аренде и т. д.

В результате невыполнения организацией своих обязательств в указанных случаях она будет нести гражданско-правовую ответственность. В учредительных актах межгосударственных организаций, как правило, содержатся статьи об их юридической правоспособности (например, ст. 104 Устава ООН). Помимо этого права организаций как юридических лиц закреплены в Конвенции о привилегиях и иммунитетах Организации Объединенных Наций 1946 г., Конвенции о привилегиях и иммунитетах специализированных учреждений ООН 1947 г., а также во всех

двусторонних соглашениях организаций со страной пребывания. Любая международная межправительственная организация волеизъявлением государств-членов может прекратить свое существование.

В настоящее время отсутствует общепризнанная норма общего характера о правопреемстве международных организаций. Имеются лишь нормы, содержащиеся в учредительных актах ряда организаций, например Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), Всемирной метеорологической организации (ВМО). Как следует из учредительных актов и практики международных организаций, правопреемство имеет место тогда, когда международная организация-предшественник прекращает свое существование. Это правопреемство международных организаций отличается от правопреемства государств, которое не всегда связано с прекращением существования государства. В международной практике случаи правопреемства возникали в отношении таких международных организаций, как ООН, Лига Наций, ВМО, Евразийское экономическое сообщество, Евразийский экономический союз и др.

Суммируя изложенное, международную межправительственную организацию можно определить как созданное на основе международного договора добровольное объединение государств для координации взаимовыгодного сотрудничества в конкретной области международных отношений, обладающее автономным волеизъявлением, самостоятельными правами и обязанностями, правомочное заключать международные договоры по вопросам, входящим в ее компетенцию, имеющее соответствующую институциональную структуру, административно-технический аппарат, бюджет, штаб-квартиру и собственные символы.

2.5. Договорная правосубъектность государствоподобных образований

К производным субъектам международного права относятся также государствоподобные образования, т. е. особые политико-территориальные объединения, имеющие самостоятельный международный правовой статус.

Государствоподобные образования (квазигосударства) – особый вид субъектов международного права, обладающих некоторыми признаками государств, но не являющихся таковыми в общепринятом смысле. В настоящее время наиболее яркими примерами являются Ватикан и Мальтийский орден. Отнесение их к производным международным субъектам обуславливается созданием на основе вступившего в силу международного договорного акта.

Ватикан – единственное в мире теократическое государство-город, расположенное в пределах столицы Италии города Рима. Свое название Ватикан получил от названия холма Mons Vaticanus, с латинского Vaticinia – «место гаданий». Ватикан является резиденцией центра католической церкви – Святого Престола. В силу сложившегося обычая он обладает специфической международной правосубъектностью. В международных отношениях участвует под наименованием Святой Престол [40].

Правосубъектность Святого Престола схожа с правосубъектностью государств, но не идентична ей. Ватикан имеет свой герб, флаг, гимн, почту, радио, телеграф, прессу и прочие атрибуты государственной власти. Современное международное право предусматривает способность Святого Престола в лице Папы участвовать в процессе международного нормотворчества и вступать в официальные взаимоотношения с государствами и международными организациями в качестве субъекта международного права *sui generis*, представляющего на международной арене интересы католической церкви.

Приобретение Святым Престолом международной правосубъектности стало результатом его длительного исторического развития, последовательного изменения доктринальных подходов католицизма к вопросу о соотношении государственной и церковной властей, светского и духовного суверенитетов.

Правовое положение Ватикана определено Латеранскими соглашениями, подписанными между итальянским государством и Святым Престолом 11 февраля 1929 г., которые в основном действуют и в настоящее время. В соответствии с этим документом Ватикан пользуется определенными суверенными правами: имеет свою территорию, законодательство, гражданство и т. д. В настоящее время международно-правовой статус Ватикана определен соглашением 1984 г. между Италией и Святым Престолом.

Уникальное положение Святого Престола в системе субъектов международного права, его особая правовая природа и религиозная специфика обуславливают методы его деятельности на международной арене, направленность внешнеполитических целей и приоритетов. Основным вектором политики папства являются вопросы защиты прав и свобод человека, прежде всего религиозных, и церкви в целом, а также деятельность по предотвращению международных конфликтов.

Внешняя политика Святого Престола характеризуется следующими отличительными особенностями: активное использование возможностей национальных церквей для достижения своих внешнеполитических целей наряду с центральными органами управления и диплома-

тическими представительствами; основная задача папских нунциев, состоящая в поддержании связи между Папой и епископами в национальных государствах и обеспечении тем самым единства церкви, в то время как функция развития двусторонних политических отношений между Святым Престолом и государством пребывания вторична; в связи с религиозным характером политики Святого Престола одно из приоритетных направлений его внешнеполитической деятельности – защита привилегий церкви, а также религиозных прав и свобод человека; признанный международным сообществом нейтралитет Святого Престола и Ватикана в соответствии со ст. 24 Латеранского договора. На сегодняшний день Святой Престол поддерживает дипломатические отношения со 180 государствами мира.

Наличие у Святого Престола исторически признанного суверенитета дает ему как полноправному субъекту международного права и международных отношений право подписывать наравне с государствами международные договоры и присоединяться к ним. Святой Престол может вступать в международные организации и является полноправным членом некоторых из них.

Святой Престол – член международного сообщества, чья власть имеет религиозное, а не политическое происхождение, – единственный в своем роде обладает в ООН статусом постоянного наблюдателя. Несмотря на то, что Ватикан – маленькое государство, это несколько уменьшает его положение на международной арене.

Мальтийский орден сегодня имеет следующее название на итальянском языке: *Sovrano Militare Ordine Ospedaliero di San Giovanni di Gerusalemme di Rodi e di Malta*, что переводится на русский как Суверенный Военный Орден Госпитальеров Св. Иоанна Иерусалимского Родоса и Мальты. Основан около 1070 г. как братство. Символом Мальтийского ордена является восьмиконечный белый крест на черном плаще (мальтийский крест).

В настоящий момент Итальянская республика признает существование Мальтийского ордена на своей территории в качестве суверенного государства, а также экстерриториальность его резиденции в Риме. С 1998 г. Орден обладает фортом Сант-Анджело, также имеющим экстерриториальный статус в течение 99 лет с момента заключения договора с правительством Республики Мальта. Таким образом, Орден формально имеет территорию, над которой осуществляет собственную юрисдикцию.

Мальтийский орден имеет статус наблюдателя при ООН, поддерживает дипломатические отношения более чем со 120 государствами. По международному праву Мальтийский орден является государственно-

подобным образованием, при этом сам орден позиционирует себя как государство. Суверенитет Мальтийского ордена рассматривается на уровне дипломатических миссий, но не как суверенитет государства.

Основным законом Суверенного Мальтийского ордена с 1961 г. является его Конституция. В ст. 1 Конституции 1961 г. содержалось краткое и категориальное определение «Орден является юридическим лицом и торжественно признан Святым Престолом. Он имеет правовую квалификацию субъекта международного права». В ст. 3 отмечено: «Тесная связь двух качеств Ордена, который является как религиозным, так и суверенным, не находится в противоречии с автономией Ордена как в отношении осуществления суверенитета, так и связанных с ним прерогатив Ордена как субъекта международного права в отношениях с государствами» [41].

Поскольку с конца XIX в. резиденция Суверенного Мальтийского ордена находится на государственной территории Италии, итальянское государство и его суды не раз занимались вопросом международно-правового статуса Ордена.

Государственный совет Италии в своем заключении от 10 ноября 1869 г. заявил, что Мальтийский орден является суверенным институтом, поэтому указы Великого магистра Ордена не нуждаются в экзекватуре короля Италии. Суверенное положение Мальтийского ордена подтверждается также в Конвенции итальянского военного министерства и Ордена от 20 февраля 1884 г. и в законодательных декретах итальянского правительства от 7 октября 1923 г., 28 ноября 1929 г. и 4 апреля 1938 г. [42].

Орден имеет собственные суды первой инстанции и апелляционные суды с председателями, судьями, блюстителями юстиции и ассистентами с правом совещательного голоса Суверенного совета [43].

Орден выдает собственные паспорта, печатает собственную валюту, марки и даже выдает автомобильные номера. Великий магистр ордена несет службу в качестве папского вице-короля, предоставляя дипломатам Ватикана процессуальную поддержку при подаче ходатайств, при внесении предложений о поправках, а также при необходимости принятия решений в сфере международной дипломатии.

В 1996 г. были установлены дипломатические отношения между Республикой Беларусь и Мальтийским орденом. 18 февраля 2004 г. Чрезвычайный и Полномочный посол Мальтийского ордена вручил верительные грамоты Президенту Республики Беларусь.

28 апреля 2009 г. в Риме состоялась историческая встреча Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко и Великого магистра Ордена ффа Мэтью Фестинга, которой предшествовала торжественная церемо-

ния подписания соглашений между Беларусью и Мальтийским орденом. По итогам официальных переговоров стороны подписали соглашение между министерством связи и информатизации Беларуси и Почтовой администрацией Ордена об обмене почтовыми отправлениями, а также меморандум между Минским облисполкомом и посольством Мальтийского ордена в Беларуси о сотрудничестве в гуманитарной сфере, включая предоставление гуманитарной помощи [44].

2.6. Договорная правосубъектность международных неправительственных организаций

Заметное место в международных отношениях занимают международные неправительственные организации, стремящиеся объединить усилия отдельных частных лиц из различных государств и активно влиять на международное правотворчество и международную правоприменительную практику. Они в силу целого ряда причин долгое время более эффективно, чем межправительственные организации, действовали в областях здравоохранения, образования, науки и культуры, защиты прав человека, окружающей среды и т. д. Международная неправительственная организация – это объединение национальных общественных организаций, союзов, групп и отдельных лиц из различных государств, созданное в целях содействия международному сотрудничеству в политической, экономической, культурной, научно-технической и других сферах деятельности человека; это организация, учрежденная не на основании межправительственного соглашения и не ставящая целью извлечение коммерческой прибыли.

Первые такие организации стали появляться еще в XIX в., но их численность существенно возросла во второй половине XX в. В настоящее время их насчитывается более 4 тыс., и число их продолжает расти. Необычайно возросли и роль международных неправительственных организаций, их влияние на международные отношения, на развитие и совершенствование международного права. Количество заключенных между ними и с их участием международных договоров исчисляется тысячами.

Международные неправительственные организации поддерживают связи с международными межправительственными организациями, получая при них консультативный статус. Их роль в международных отношениях и международном праве проявляются в различных формах: информационная, консультативная, правотворческая.

Некоторые международные неправительственные организации традиционно участвуют в правотворческом процессе, разрабатывая проекты соглашений. Такие проекты часто передаются на рассмотрение

государств и межправительственных организаций. Некоторые из них специально занимаются неофициальной кодификацией международного права, например Гаагский институт международного права. Большую роль в кодификации международного гуманитарного права играет Международный комитет Красного Креста, при активном участии которого были разработаны Женевская конвенция 1949 г. о защите жертв войны и Дополнительные протоколы к ней.

Являются ли международные неправительственные организации субъектами международного права, однозначного ответа у юристов-международников нет. Одни отрицают как договорную правоспособность, так и международную правосубъектность неправительственных организаций [45, с. 34], другие отмечают определенные признаки ограниченной договорной правоспособности [46, с. 54]. «Такие соглашения, если они официально не приняты правительством, не регулируются правом международных договоров», – указывал И.И. Лукашук [47, с. 111–113].

С этой точкой зрения можно согласиться в том случае, если национальные неправительственные организации при заключении международных соглашений выступали как уполномоченные органы своих государств, которые впоследствии придавали этим соглашениям законную силу. В данном случае неправительственные организации действовали не от своего имени, не как самостоятельные субъекты международного права.

Специфическим характером общественных объединений является то, что они создаются для выполнения определенной деятельности, в процессе которой реализуются их права. Международные неправительственные организации не являются органами, выражающими волю государства, поэтому их мнения и резолюции не охватываются процессом нормообразования. В тоже время нужно заметить, что общественные объединения в международном движении, хотя и обладают статусом неправительственных организаций, воздействуют на позицию того или иного государства.

Договоры международных неправительственных организаций не нуждаются в последующем одобрении правительством или иными высшими органами государственной власти, они утверждаются высшим органом самой организации.

Власти страны пребывания международной неправительственной организации не имеют отношения к договорному процессу этой организации. Они могут иметь отношение разве что к соглашению о размещении штаб-квартиры организации на своей территории.

С другой стороны, некоторые международные неправительственные организации, например Международный олимпийский комитет, заклю-

чает с государством соглашение об условиях проведения олимпийских игр, а на 62-й сессии Генеральной Ассамблеи Международной организации уголовной полиции в октябре 1993 г. Республика Беларусь заключила соглашение с этой организацией и вступила в Интерпол.

Конечно объем международной договорной правосубъектности международных неправительственных организаций значительно меньше, чем у межправительственных, но все же он есть. Другое дело, как это соотносится с международным публичным правом и установлениями Венских конвенций 1969 и 1986 гг. Даже принимая во внимание то, что в отечественной доктрине международного права пока еще не сложилось устоявшееся мнение о публично-правовом характере этих соглашений, все же приходится констатировать наличие элементов международной договорной правосубъектности у международных неправительственных организаций.

По мнению Е.А. Шибяевой, «международные неправительственные организации не являются субъектами международного права. Они – субъекты международного частного права» [48, с. 15].

Кстати, процесс заключения договоров в рассматриваемом контексте такой же, как и классический: переговоры, подписание соглашения уполномоченными представителями договаривающихся сторон, его одобрение или утверждение руководящим органом организации, с одной стороны, и в случае с государством – подтверждение договора правительством или ратификация парламентом, с другой страны. Рассуждая подобным образом, обнаруживаем, что при заключении соглашения с иными акторами международная неправительственная организация выступает равноправной стороной как на переговорах, так и в договоре. Иначе сам механизм регулирования их двусторонних отношений имел бы не международно-правовой, а некий иной, например гражданско-правовой характер. В данном же случае мы имеем дело с классическим международным договором, выработанным в ходе взаимного согласования позиций сторон, их волеизъявлений. Другая договаривающаяся сторона в процессе переговоров не сомневалась в международной договорной правосубъектности международной неправительственной организации.

Заключая договоры с международными неправительственными организациями, акторы тем самым признают за ними международную договорную правоспособность, правда, правоприменительного характера. В научной литературе такая правосубъектность именуется функциональной, в отличие от универсальной, свойственной другим акторам.

Постоянное возрастание роли и активности международных неправительственных организаций на международной арене требует более

четкой регламентации статуса и деятельности этих акторов, что, несомненно, будет способствовать их позитивному и стабилизирующему воздействию на международные отношения.

2.7. Договорная правосубъектность транснациональных компаний

В настоящее время основной движущей силой необратимого процесса глобализации мировой экономики являются транснациональные корпорации (далее – ТНК). Именно они создали ситуацию, при которой традиционное разделение труда между странами существует одновременно с внутрикорпоративным разделением труда. ТНК представляет собой комплекс, осуществляющий часть операций за пределами страны, в которой он зарегистрирован, чаще всего в нескольких странах, где он владеет сетью филиалов, отделений и предприятий. ТНК создается на основе международного договора, а также путем заключения договоров непосредственно между хозяйствующими субъектами различных форм собственности в соответствии с национальным законодательством. На региональном уровне деятельность ТНК также регулируется на основе норм международного права и национального законодательства. Но правовой статус ТНК как юридического лица определяется в соответствии с национальным правом.

ТНК занимают особое место среди субъектов международного права. В науке международного права широкое распространение получила точка зрения, согласно которой существенным свойством субъекта международного права является его способность к участию в выработке международно-правовых норм, а также наличие у него суверенных прав и обязанностей. Именно эти свойства, по мнению многих ученых, служат главными отличительными признаками понятия субъекта международного права, отграничивающими его от понятия субъекта права, даваемого общей теорией права. Так, например, Д.И. Фельдман и Г.И. Курдюков считают, что самыми общими свойствами субъекта международного права являются:

обладание правами и выполнение обязанностей на основе норм международного права;

участие в отношениях, урегулированных нормами международного права, создаваемыми главным образом посредством международных договоров;

способность участвовать в выработке норм международного права;

наличие самостоятельного международно-правового статуса.

При таком понимании субъекта международного права ТНК, безусловно, не смогут в полном объеме обладать международной правосубъектностью [49, с. 68]. Они вступают в договорные отношения с государствами, как правило, по поводу хозяйственной деятельности на территории принимающего государства и поэтому подписанные итоговые договоры именуется инвестиционными соглашениями. Известный российский ученый М.И. Кулагин представляет инвестиционное соглашение как «договор между частным иностранным вкладчиком и государством, в котором определяются условия допуска и функционирования частного инвестора в данной стране, взаимные права и обязанности вкладчика капитала и государства [50, с. 91]. При этом они руководствуются в первую очередь национальным законодательством, а только потом международными правовыми актами. Государство заинтересовано в подчинении инвестиционных соглашений собственному праву, с тем чтобы не ограничивать себя в достижении своих целей при регулировании данных соглашений. В то же время иностранный инвестор заинтересован в исключении таких соглашений из-под юрисдикции принимающего государства в связи с возможностью изменения последним в одностороннем порядке своего инвестиционного законодательства в худшую для инвестора сторону. Как же быть в этом случае?

В связи с этим еще раз напомним, что Международный Суд ООН в своем консультативном заключении от 11 апреля 1949 г., которое касалось возмещения ущерба, причиненного лицам, находящимся на службе ООН, указал, что «соглашения, заключаемые частными физическими и юридическими лицами с правительствами, не являются международными договорами». 22 июля 1952 г. он подтвердил этот вывод в деле Англо-Иранской нефтяной компании. Мы придерживаемся точки зрения, что частные лица не являются общепризнанными субъектами международного права, а государство-участник инвестиционного соглашения не может, даже имея к тому желание, распространить качество международной правосубъектности на данных лиц. Современное международное право не содержит в себе достаточно четких и конкретных норм для надлежущей регламентации инвестиционных соглашений. Действительно, инвестиционные соглашения не могут рассматриваться в качестве международных договоров. Основой же для такого вывода, по нашему мнению, служит различие в юридической природе указанных актов. Международные договоры содержат в себе юридические предписания – нормы права, – которые обязательны для неопределенного круга лиц. Международный договор является, таким образом, источником права и относится к категории нормативных договоров. В отличие

от него инвестиционное соглашение является лишь актом реализации права. Оно содержит правила, касающиеся только участвующих сторон, а для третьих лиц никаких прав и обязанностей не устанавливает. Следовательно, у инвестиционного соглашения отсутствует качество нормативности. При этом оно заключается частным лицом, не обладающим способностью к непосредственному участию в выработке норм международного права, то есть не правообразующим субъектом, и никаких прав и обязанностей по международному праву для ТНК из него не следует. Поэтому условия, содержащиеся в таком соглашении, не могут являться международными правовыми нормами, а инвестиционное соглашение не является источником международного права.

Никакая транснациональная компания не может обладать качествами, присущими государству, и не может участвовать в межгосударственных отношениях. Договоры, заключаемые между государствами и ТНК, являются не межгосударственными соглашениями, а частноправовыми контрактами и относятся к международному частному праву [51, с. 135].

Действительно, инвестиционное соглашение в силу указанных причин подпадает под юрисдикцию принимающего государства, где к нему должны быть применены соответствующие нормы национального материального либо коллизионного права. В последнем случае применимое право должно определяться в соответствии с коллизионными нормами этого государства либо в соответствии с правилом автономии воли сторон. Похожей точки зрения придерживался профессор И.И. Лукашук. «Международное право не признает своими субъектами ТНК, – писал он, – и поэтому заключенные ими с государствами соглашения... не являются международными договорами. Их действие подчинено национальному праву принимающего государства» [52, с. 122].

Вместе с тем, международным правом регулируются отношения сторон по инвестиционному соглашению. Например, ст. 42 Вашингтонской конвенции о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами гласит: «Арбитраж рассматривает спор согласно нормам права в соответствии с соглашением сторон. В случае отсутствия соглашения сторон Арбитраж применяет право Договаривающегося государства, выступающего в качестве стороны в споре, а также те нормы международного права, которые могут быть применимы» [53].

Таким образом, Конвенция прямо указывает на возможность регулирования инвестиционных соглашений нормами международного права. Данная статья, однако, отнюдь не указывает на придание инвестиционным соглашениям качества международных договоров, о чем говорилось выше. Кроме того, данное положение также не свидетельствует о признании международной правосубъектности ТНК.

В заключение еще раз отметим, что ТНК не являются субъектами международного права, однако мы не исключаем возможности приобретения ими международной правосубъектности в будущем. Участники международного договора в юридическом смысле – это те субъекты международного права, которые окончательно оформили свое участие в договоре и обладают правами и обязанностями, вытекающими из него, и для которых договор вступил в силу.

Понятие международной договорной правоспособности заключается в наличии правомочия участвовать в самом процессе проектирования и конструирования международных правовых норм.

Индивиды и ТНК не обладают в полном объеме международной договорной правосубъектностью, не правомочны создавать международные правовые акты. Государства же в силу своего суверенитета обладают полной (универсальной) договорной правоспособностью. Главное в решении вопроса об участии конкретного государства в международном договоре – это политическая воля и заинтересованность в достижении определенной цели в международных отношениях. Участие в договоре основано на самостоятельном решении суверенного государства. Это его право, обусловленное только его волей.

2.8. Договорная правосубъектность индивидов

Вопрос о международной правосубъектности индивидов является одним из наиболее спорных в юридической науке. Согласно общей теории права субъектом права считаются стороны, лица, наделенные юридическими правами и юридическими обязанностями в общественных отношениях, урегулированных правом.

Международные отношения первой половины XX в. выдвинули вопрос об охране человеческой личности, о защите прав и основных свобод человека международными правовыми актами. Важнейшими из них являются: Женевская конвенция об улучшении участи раненых и больных в действующих армиях от 12 августа 1949 г.; Женевская конвенция об обращении с военнопленными от 12 августа 1949 г.; Женевская конвенция о защите мирного населения во время войны от 12 августа 1949 г.; Устав Международного Военного Трибунала от 8 августа 1945 г.; Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г.; Конвенция о предупреждении преступления геноцида и наказании за него от 9 декабря 1948 г.; Дополнительная конвенция об упразднении рабства, работорговли и институтов и обычаев, сходных с рабством, от 7 сентября 1956 г.; Декларация ООН о ликвидации всех видов расовой

дискриминации от 20 ноября 1963 г. и многие другие международные правовые акты.

Наличие значительного количества норм в международном праве, направленных на защиту чести и достоинства личности и на охрану основных прав и свобод человека, привело к тому, что в международном праве наряду с традиционным взглядом, отвергающим за индивидом качество субъекта международного права, появились теории, доказывающие, что индивид выступает в международных отношениях в качестве самостоятельного, а по мнению некоторых авторов, даже главного субъекта международного права. В юридической литературе принята точка зрения, что индивид, или отдельная личность, не является субъектом международного права. Индивиды, находясь под властью государства, не выступают на международной арене от своего имени как субъекты международного права. Все международные договоры и соглашения о защите личности, основных прав и свобод человека заключены государствами, а потому конкретные права и обязанности из этих соглашений вытекают для государств, а не для отдельных индивидов.

Индивиды находятся под защитой своего государства, и международные нормы по охране основных прав и свобод человека главным образом реализуются посредством деятельности государства. Однако можно ли из этого заключить, что отдельная личность ни при каких условиях не может быть также и субъектом (стороной) конкретных международных правоотношений, не может выступать носителем некоторых прав и обязанностей? Представляется, что такого заключения сделать невозможно. Дело в том, что в ряде международных правовых актов прямо указывается на права и обязанности индивида, а не государства, в силу чего носителем их является индивид, а не государство. Например, в ст. 27 Женевской конвенции о защите мирного населения во время войны, определяющей статус покровительствуемых лиц, говорится, что эти лица «имеют право при любых обстоятельствах на уважение к их личности, семейным правилам, религиозным убеждениям и обрядам, привычкам и обычаям». Покровительствуемые лица имеют право обращаться за помощью, например в Международный комитет Красного Креста, в национальное общество Красного Креста страны, в которой они находятся, а также в любую организацию, которая может оказать им помощь в охране их прав и интересов (ст. 30). В Женевской конвенции об обращении с военнопленными устанавливается право пленных на жалобы. В ст. 78 говорится, что пленные «имеют право обращаться без всяких ограничений через доверенное лицо или непосредственно, если

они найдут это нужным, к представителям держав-покровительниц, чтобы обратить их внимание на те моменты режима плена, в отношении которых у них имеются жалобы». Государство, у которого содержатся пленные, обязано не препятствовать осуществлению упомянутого права пленных. О непосредственных правах отдельной личности упоминает и Устав Международного Военного Трибунала в разд. IX, где речь идет о процессуальных гарантиях для подсудимых. Таким образом, по действующим нормам международного права индивид в ряде случаев выступает как субъект конкретных правовых отношений, хотя он и не является субъектом международного права. Во всех таких ситуациях лицо выступает не посредством своего государства, а от своего имени как носитель прав и обязанностей, вытекающих из конкретных международных соглашений.

При этом надо иметь в виду, что первоначальные субъекты международного права – государства – не только обладают правами и обязанностями по международному праву, но и в отличие от индивидов создают его общепризнанные принципы и нормы. Таким образом, следует признать, что индивид, хотя и субъект международного права, но с ограниченной правосубъектностью. Вместе с тем признание отдельных личностей участниками международных отношений не означает приравнивание их к основным субъектам международного права, так как они не обладают такими элементами международной правосубъектности, как право быть участниками международных договоров, членами международных межправительственных организаций и тем более создавать нормы международного права [54].

Вместе с тем следует отметить, что вопрос о наличии либо отсутствии международной правосубъектности у индивидов не влияет на существование у них права на судебную защиту в международных судебных институтах.

Нации, борющиеся за независимость, как и индивид, обладают международной договорной правоспособностью в меньшем объеме, чем государства, но могут выступать стороной международного соглашения. Чаще всего это договоры о признании нации, борющейся за независимость, субъектом международного права, о политической поддержке, об оказании экономической помощи.

Государствоподобные образования – полноправные, но только частично суверенные субъекты права международных договоров в основном заключают договоры с государствами об установлении дипломатических отношений, об открытии своих постоянных представительств на территории государств.

В завершение этой главы отметим, что основными участниками международного договорного процесса являются государства, нации и народы, борющиеся за свою независимость, а также международные межправительственные организации.

Отметим, что в связи с высоким уровнем развития массовых коммуникаций в последнее время произошло относительное сокращение времени на подготовку к переговорам. Наблюдается тенденция к уменьшению количественного состава переговорной делегации при расширении во многих случаях полномочий ее главы, а также стремление к повышению эффективности затрат на проведение переговоров, особенно, в сфере экономики.

Организация любого мероприятия – это кропотливая и сложная работа, где нельзя забывать о мельчайших деталях. Организация переговоров – это процесс, состоящий из множества последовательно осуществляемых действий, таких как выбор места и времени переговоров, разработка и согласование проекта повестки дня, регламента работы, концепции переговоров и позиций акторов, состава делегаций, инструкций делегациям государств и многие другие организационные действия.

ПОДГОТОВКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

3.1. Правовая основа переговоров

В международном праве не существует специального правового акта, регламентирующего переговорный процесс. Практическое значение для проектирования переговоров имеет Резолюция № 53/101 Генеральной Ассамблеи ООН «Принципы и установки для ведения переговоров» от 8 декабря 1998 г. В ней содержатся следующие принципы:

суверенное равенство всех государств независимо от различий экономического, социального, политического или иного характера;

невмешательство государств в соответствии с Уставом ООН в дела, входящие во внутреннюю компетенцию любого другого государства;

добросовестное выполнение государствами своих обязательств по международному праву;

воздержание государств в своих международных отношениях от угрозы или применения силы против территориальной неприкосновенности или политической независимости любого государства или от давления, нарушения прав каким-либо другим образом;

ничтожность всякого соглашения, если его заключение явилось результатом угрозы или применения силы в нарушение принципов международного права, воплощенных в Уставе;

обязанность государств, независимо от различий в их политических, экономических и социальных системах, сотрудничать друг с другом в различных областях международных отношений с целью поддержания международного мира и безопасности, содействия международной экономической стабильности и прогрессу, общему благосостоянию народов и международному сотрудничеству, свободному от дискриминации, основанной на таких различиях;

урегулирование государствами своих международных споров мирными средствами таким образом, чтобы не подвергать угрозе международный мир, безопасность и справедливость.

Кроме этого, Резолюция содержит ряд правил ведения переговоров:

– переговоры должны вестись добросовестно;

– цель и предмет всех переговоров должны быть полностью совместимы с принципами и нормами международного права, включая положения Устава ООН;

– государствам следует:

вовлекать в процесс переговоров государства, жизненные интересы которых непосредственно затрагиваются обсуждаемыми вопросами;

придерживаться взаимно согласованных рамок для ведения переговоров;

принимать меры к поддержанию конструктивной атмосферы на переговорах и воздерживаться от каких-либо шагов, которые могли бы привести к срыву переговоров или помешать их проведению;

содействовать проведению или завершению переговоров, концентрируя внимание в течение всего переговорного процесса на их главных целях;

делать все возможное для продолжения работы по достижению взаимоприемлемого и справедливого решения в случае, если переговоры заходят в тупик.

Правовой основой заключения международных договоров Республики Беларусь являются: Конституция Республики Беларусь [55], Закон о международных договорах [56], общепризнанные принципы международного права, Венская конвенция 1969 г. [57], международные договоры Республики Беларусь и иные правовые акты.

В этом перечне правовых актов особое место занимает Конституция, являющаяся нормативным правовым актом, обладающим высшей юридической силой и закрепляющей основополагающие принципы и нормы правового регулирования важнейших общественных отношений. В соответствии со ст. 8 Конституции «Не допускается заключение международных договоров, которые противоречат Конституции». Это означает, что нормы Конституции обладают верховенством по отношению ко всем остальным правовым актам, регламентирующим вопросы международного общения.

Приоритет общепризнанных принципов международного права обеспечивается путем их отражения как в самой Конституции, так и в других нормативных правовых актах, таким образом обеспечивая соответствие им всего национального законодательства. Это обусловлено тем, что общепризнанные принципы международного права по своей юридической силе отличаются от всех остальных международных правовых норм и представляют собой основополагающие начала права международных договоров, в которых воплощается его основная строгая императивная сущность, ориентированная на всех без исключения субъектов международных правоотношений.

Венская конвенция 1969 г. представляет собой основополагающий международный правовой акт универсального характера, воплощающий в себе основополагающие нормы и принципы международного права, регламентирующие вопросы заключения, вступления в силу, регистрации, хранения, исполнения, приостановления действия и прекращения международных договоров, формулирования к ним оговорок и внесения поправок, признания международных договоров недействительными и т. п.

К иным законодательным актам, в соответствии с которыми от имени Республики Беларусь заключаются международные договоры, относятся нормативные правовые акты, принятые в пределах компетенции соответствующего уполномоченного государственного органа и содержащие общеобязательные правила поведения в сфере международного общения нашего государства с другими международными акторами. К их числу относятся законы, принятые по вопросам ратификации международных договоров, присоединения к международным договорам, правопреемства Республики Беларусь в отношении тех или иных международных договоров бывшего СССР, декреты и указы Президента Республики Беларусь, постановления Правительства Республики Беларусь, иных государственных органов и др.

3.2. Внесение предложений о переговорах

Инициатива в организации международного переговорного процесса, как правило, исходит от одной или нескольких заинтересованных сторон. Решение о его начале вытекает из вывода о том, что совместные усилия акторов способны принести большие выгоды, чем обособленные действия. Во всяком случае, для начала переговоров необходимо наличие встречных интересов предполагаемых партнеров. Импульсом для такой инициативы может послужить выдвижение идеи, влекущей в случае ее позитивного восприятия другими акторами весь последующий алгоритм действий, необходимых для трансформации идеи в замысел переговоров, адресуемый эвентуальным партнерам.

Прежде чем внести предложение о международных переговорах, государственный орган всесторонне оценивает свои перспективы, чтобы утвердиться во мнении о позитивном их исходе для Республики Беларусь. Оценка целесообразности заключения международного договора, иные действия по его заключению и исполнению осуществляются государственным органом, к компетенции которого относятся вопросы, составляющие объект будущего международного договора.

Компетенция государственного органа определяется положением о нем и иными актами законодательства Республики Беларусь. Например,

Министерство внутренних дел проводит государственную политику в сфере охраны общественного порядка и является компетентным органом по заключению и исполнению соответствующих международных договоров; Министерство обороны ведет международную политическую деятельность в области обеспечения военной безопасности и вооруженной защиты государства и является компетентным органом по заключению необходимых международных договоров о сотрудничестве и их исполнению.

Следующим шагом в организации международного переговорного процесса является проведение компетентным государственным органом по согласованию с Министерством иностранных дел Республики Беларусь консультаций с соответствующим компетентным органом иностранного государства.

Государственный орган, к компетенции которого относятся вопросы, составляющие объект будущего договорного акта, по согласованию с Министерством иностранных дел может проводить консультации с соответствующим органом другого государства или с международной организацией в целях определения возможности заключения международного договора, а также определения предварительного порядка и сроков работы над проектом документа.

Дело в том, что нередко международные договоры сторонами подписываются, но длительное время по тем или иным причинам не вступают в силу. В основном по этой причине осуществляется предварительное зондирование эвентуальных намерений.

В некоторых случаях договорный процесс может затягиваться по причине неготовности второй стороны по внутригосударственным политическим мотивам или же из-за внешнего политического воздействия третьей стороны. Если договорная инициатива исходит от другого государства, то заключению международного договора может препятствовать, например, противоречие предполагаемых договорных обязательств Конституции Республики Беларусь (ст. 4).

Компетентный государственный орган на основании мониторинга о целесообразности заключения международного договора формулирует позицию государства по объекту, цели и содержанию возможного международного договора, предварительный порядок и сроки работы, которые могли бы быть предложены предполагаемой договаривающейся стороне на консультациях. Позиция может формулироваться одним органом, если вопросы, которые целесообразно урегулировать международным договором и которые отражаются в позиции, относятся к его исключительной компетенции, либо – по инициативе одного компетент-

ного органа совместно с другими, если такие вопросы относятся к их сфере деятельности. Часто различные государственные органы имеют разные по содержанию, а порой даже противоположные позиции по тому или иному вопросу международного сотрудничества. Поэтому, прежде чем формулировать окончательную позицию, необходимо согласовать и устранить противоречия и расхождения во взглядах между государственными органами страны. И только после обработки результатов согласования можно вносить предложение о проведении международных переговоров.

Позиция излагается письменно и утверждается соответствующим руководителем государственного органа, в которой указывается: целесообразность заключения международного договора, его предмет, прогнозируемые позитивные результаты исполнения договорных обязательств, структура и содержание проекта, вид международного договора (двусторонний или многосторонний, межгосударственный, межправительственный или межведомственный), время получения замечаний и предложений от других предполагаемых акторов. Сообщается, что в случае получения замечаний и предложений от предполагаемых акторов, имеющих принципиальный характер, потребуются ли проведение прямых консультаций на территории Республики Беларусь, других государств.

Государственный орган, инициирующий заключение международного договора, направляет эту информацию в Министерство иностранных дел на согласование письмом, в котором указывается оценка целесообразности заключения международного договора, формулируется позиция по объекту, цели и содержанию, излагается предварительный порядок и сроки организации переговорного процесса, которые могли бы быть предложены другим акторам на консультациях.

Затем разрабатывается концепция будущего международного договора, в которой:

- отражается степень полноты правового регулирования соответствующих межгосударственных (межведомственных) отношений;

- прогнозируется объектная, пространственная, временная и субъектная сферы действия предполагаемого международного договора;

- изучаются международные договоры Республики Беларусь и относящиеся к предмету правового регулирования национальное законодательство;

- осуществляется мониторинг совместимости проекта международного договора с законодательством Республики Беларусь, определяется в какой мере будущий международный договор затронет интересы физических и юридических лиц, государственных органов и иных организаций страны;

выясняется наличие или отсутствие возможности урегулировать проблему без участия иностранного государства путем принятия национального правового акта; в случае наличия такой возможности оценивается, соответствует ли интересам Республики Беларусь двустороннее (или многостороннее) урегулирование проблемы более чем на национальном уровне;

обосновывается предполагаемый уровень международного договора (межгосударственный, межправительственный или межведомственный) с учетом принципа равенства, согласно которому сторонами договора могут выступать государства, правительства либо государственные органы, а заключение договоров между государством и правительством другого государства либо государственным органом одного государства и правительством другого не допускается, а также с учетом принципа соблюдения компетенции, согласно которому компетенция вышестоящего органа включает в себя компетенции нижестоящих органов, поэтому если в одном государстве вопросы, регулируемые договором, относятся, например, к компетенции главы государства, а в другом – правительства, заключается межгосударственный договор;

составляется перечень государственных органов, компетенцию которых затрагивает возможный будущий международный договор, а также государств, заинтересованных в предполагаемом многостороннем международном договоре;

при присоединении к многостороннему договору готовится информация об оговорках и о целесообразности возражения против них, а также о целесообразности заявления собственных оговорок, так как в случае отсутствия реакции стороны на имеющиеся оговорки, договор в отношениях с участвующими государствами будет применяться с учетом оговорок;

по результатам мониторинга делается вывод о целесообразности или нецелесообразности заключения международного договора. Например, «Заключение договора «О противодействии современным вызовам и угрозам в сфере охраны общественного порядка и общественной безопасности» позволит укрепить безопасность Республики Беларусь. Организация работы по заключению международного договора является целесообразной».

После согласования с Министерством иностранных дел государственный орган предпринимает меры по установлению постоянного рабочего контакта с представителями компетентного органа иностранного государства (обмен номерами телефонов, адресами электронной почты) и направляет предложение о проведении консультаций в компетентный

орган иностранного государства. В рабочем порядке во взаимодействии с компетентным органом иностранного государства согласовывает время и место проведения консультаций, уточняет состав иностранной делегации. Напрямую или через загранучреждения Республики Беларусь доводит свою позицию государственному органу – предполагаемому участнику международного договора, договаривается о порядке подготовки текста будущего международного договора.

При этом иностранному компетентному органу проект международного договора не направляется. Допускается лишь направление в порядке информации ранее заключенных белорусской стороной международных договоров по аналогичным вопросам или модельного (типового) проекта международного договора, разработанного компетентным государственным органом и согласованным с Министерством иностранных дел Республики Беларусь и Министерством юстиции Республики Беларусь. Например, договоры о правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам, заключенные Республикой Беларусь в рамках Содружества Независимых Государств или на двустороннем уровне.

Руководитель государственного органа, организующий консультации, определяет целесообразность участия непосредственно в очных консультациях работников иных государственных органов Республики Беларусь, направляет в указанные государственные органы запросы о кандидатурах участников консультаций, при необходимости направляет в Совет Министров предложение о поручении указанным государственным органам обеспечить участие их работников в консультациях. Далее формирует досье материалов, необходимых для продвижения позиции (возможные позиции и аргументация участников консультаций, международные договоры и законодательство Республики Беларусь и иностранного государства-контрагента, относящиеся к предмету консультаций), готовит план проведения очных консультаций, который включает в себя помимо обсуждения и согласования позиций следующие документы: план проведения протокольной встречи иностранной делегации с руководителем государственного органа, план организации приема иностранной делегации, план культурной программы, трансферт и другие необходимые документы. Распределяет обязанности между членами белорусской делегации.

В ходе консультаций до иностранной делегации доводится обоснованная позиция государственного органа Республики Беларусь о целесообразности или нецелесообразности заключения международного договора.

Если государственный орган Республики Беларусь в ходе консультаций признает заключение международного договора нецелесообразным,

иностранной делегации предлагается подписание международного документа, не содержащего международных правовых обязательств.

Если государственный орган Республики Беларусь признает заключение международного договора по обсуждаемой проблеме целесообразным, то в ходе консультаций делегации обсуждают и согласовывают объект, цели и содержание будущего международного договора, а также определяют предварительный порядок и сроки работы по подготовке текста будущего международного договора.

После проведения консультаций и уточнения намерений сторон возможно:

внутригосударственное утверждение проекта международного договора для проведения переговоров – если по итогам консультаций намерения сторон достаточно ясны и их позиции не содержат существенных разногласий;

принятие правового акта о проведении переговоров и подписании международного договора либо о заключении международного договора (в случае заключения договора путем обмена нотами или письмами) – если по итогам консультаций проект будущего международного договора получен от делегации иностранного государства без изменений, согласован всеми заинтересованными государственными органами Республики Беларусь;

утверждение позиции Республики Беларусь на переговорах – в иных случаях.

Отметим, что в соответствии со ст. 5 Закона о международных договорах предложения о проведении переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров по согласованию с Министерством иностранных дел, Министерством юстиции и другими заинтересованными государственными органами вносятся в Совет Министров Республики Беларусь государственным органом, к компетенции которого относятся вопросы, содержащиеся в проектах межгосударственных и межправительственных договоров, **не позднее месяца** до планируемой даты проведения по ним переговоров, а в **исключительных случаях – не позднее десяти рабочих дней**, если иные сроки не установлены по согласованию с Премьер-министром Республики Беларусь.

В случае если проект межгосударственного или межправительственного договора представлен иностранным государством или международной организацией, предложения о подписании такого международного договора могут быть внесены одновременно с предложениями о проведении переговоров по проекту этого международного договора.

Предложения о проведении переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров должны содержать:

проект соответствующего нормативного правового акта о проведении переговоров;

проект международного договора или позицию Республики Беларусь на переговорах с приложением проекта международного договора, представленного иностранным государством или международной организацией;

обоснование необходимости принятия (издания) соответствующего нормативного правового акта о проведении переговоров по проекту международного договора с оценкой целесообразности заключения международного договора, всесторонний и объективный прогноз финансовых и (или) экономических, политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае заключения международного договора, а также информацию о планируемых дате и месте проведения переговоров по проекту международного договора, если такая информация согласована с остальными участниками переговоров;

финансово-экономическое обоснование к проекту нормативного правового акта о проведении переговоров по проекту международного договора, содержащее в том числе оценку затрат, связанных с реализацией международного договора, источники их покрытия, анализ соразмерности предполагаемых затрат с результатами, ожидаемыми от реализации международного договора;

заключение Министерства иностранных дел Республики Беларусь о соответствии позиции Республики Беларусь на переговорах международным обязательствам Республики Беларусь;

заключение Министерства юстиции Республики Беларусь о соответствии позиции Республики Беларусь на переговорах Конституции Республики Беларусь, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь, постановлениям Совета Министров Республики Беларусь;

перечень законов Республики Беларусь, декретов и указов Президента Республики Беларусь, постановлений Совета Министров Республики Беларусь (их структурных элементов), подлежащих изменению, признанию утратившими силу или принятию в связи с заключением международного договора;

иные документы, которые в соответствии с законодательством Республики Беларусь должны быть приложены к проекту нормативного правового акта о проведении переговоров.

Совет Министров Республики Беларусь рассматривает внесенные предложения и принимает решение о проведении переговоров **не позд-**

нее десяти рабочих дней до планируемой даты проведения переговоров, а в исключительных случаях – не позднее пяти рабочих дней, если иные сроки не установлены Президентом Республики Беларусь, вносит предложение Президенту Республики Беларусь для рассмотрения и принятия соответствующего решения.

Решения о проведении переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров принимаются в отношении:

межгосударственных договоров, а также межправительственных договоров, устанавливающих иные правила, чем те, которые содержатся в законах Республики Беларусь, декретах и указах Президента Республики Беларусь, и (или) предметом которых являются вопросы, относящиеся только к сфере законодательного регулирования, но неурегулированные законами Республики Беларусь, декретами и указами Президента Республики Беларусь, – Президентом Республики Беларусь в форме указа;

международных договоров, направленных на привлечение в Республику Беларусь ресурсов международных организаций, устанавливающих иные правила, чем те, которые содержатся в законах Республики Беларусь, декретах и указах Президента Республики Беларусь, и (или) предметом которых являются вопросы, относящиеся только к сфере законодательного регулирования, но не урегулированные законами Республики Беларусь, декретами и указами Президента Республики Беларусь, – Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь в форме постановления;

иных межправительственных договоров – Советом Министров Республики Беларусь в форме постановления.

Позиция Республики Беларусь на переговорах, одобренная в качестве основы для проведения переговоров, после принятия Президентом Республики Беларусь или Советом Министров Республики Беларусь решения о проведении переговоров по проекту международного договора направляются соответственно:

Администрацией Президента Республики Беларусь – в Совет Министров Республики Беларусь, государственный орган Республики Беларусь, к компетенции которого относятся вопросы, содержащиеся в проекте международного договора, и Министерство иностранных дел Республики Беларусь;

Аппаратом Совета Министров Республики Беларусь – в государственный орган Республики Беларусь, к компетенции которого относятся вопросы, содержащиеся в проекте международного договора, и Министерство иностранных дел Республики Беларусь.

В соответствии со ст. 7 Закона о международных договорах в случае необходимости получения согласия участников или договаривающих-

ся сторон межгосударственного или межправительственного договора на присоединение Республики Беларусь к этому международному договору или на правопреемство Республики Беларусь в отношении этого международного договора проводятся переговоры по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таком международном договоре.

Предложения о проведении переговоров по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в межгосударственных и межправительственных договорах должны содержать:

проект соответствующего нормативного правового акта о проведении переговоров по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в международном договоре;

копию международного договора на белорусском и (или) русском языках или его официальный перевод на белорусский и (или) русский языки;

обоснование необходимости принятия (издания) соответствующего нормативного правового акта о проведении переговоров по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в международном договоре, содержащее в том числе оценку целесообразности участия Республики Беларусь в международном договоре, всесторонний и объективный прогноз финансовых и (или) экономических, политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае участия в международном договоре, а также информацию об участии иностранных государств, международных организаций в этом международном договоре;

финансово-экономическое обоснование к проекту нормативного правового акта о проведении переговоров по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в международном договоре, содержащее в том числе оценку затрат, связанных с реализацией международного договора, источники их покрытия, анализ соразмерности предполагаемых затрат с результатами, ожидаемыми от реализации международного договора;

заключение Министерства иностранных дел Республики Беларусь о соответствии международного договора международным обязательствам Республики Беларусь;

заклучение Министерства юстиции Республики Беларусь о соответствии международного договора Конституции Республики Беларусь, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь, постановлениям Совета Министров Республики Беларусь;

перечень законов Республики Беларусь, декретов и указов Президента Республики Беларусь, постановлений Совета Министров Республики Беларусь (их структурных элементов), подлежащих изменению, признанию утратившими силу или принятию в связи с участием Республики Беларусь в международном договоре;

иные документы, которые в соответствии с законодательством Республики Беларусь должны быть приложены к проекту соответствующего нормативного правового акта.

Решения об утверждении позиции на переговорах, проведении переговоров по проекту межгосударственного или межправительственного договора принимаются (издаются) в форме:

указа Президента Республики Беларусь в отношении межгосударственных договоров, а также межправительственных договоров, устанавливающих иные правила, чем те, которые содержатся в законах Республики Беларусь, декретах и указах Президента Республики Беларусь, и межправительственных договоров, предметом которых являются вопросы, относящиеся только к сфере законодательного регулирования, но не урегулированные законами Республики Беларусь, декретами и указами Президента Республики Беларусь;

постановления Совета Министров Республики Беларусь в отношении межправительственных договоров, а также межправительственных договоров, направленных на привлечение в Республику Беларусь ресурсов международных организаций, но устанавливающих иные правила, чем те, которые содержатся в законах Республики Беларусь, декретах и указах Президента Республики Беларусь, или предметом которых являются вопросы, относящиеся только к сфере законодательного регулирования, но не урегулированные законами Республики Беларусь, декретами и указами Президента Республики Беларусь, – по согласованию с Президентом Республики Беларусь.

Решения о проведении переговоров по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в межгосударственных и межправительственных договорах принимаются в таком же порядке, как и о проведении переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров.

В соответствии со ст. 9 Закона о международных договорах государственный орган Республики Беларусь, департамент государственного органа в пределах своих полномочий могут заключать международные договоры межведомственного характера по вопросам, относящимся к их компетенции.

Решения о проведении переговоров по международному договору межведомственного характера принимается руководителем компетентного органа по согласованию с Министерством иностранных дел, Министерством юстиции и другими заинтересованными государственными органами в форме приказа.

Международные договоры межведомственного характера, как правило, заключаются по специальным вопросам международного сотруд-

ничества, в связи с тем, что именно компетентные государственные органы и департаменты государственных органов наиболее полноценно могут оценить необходимость, цели и задачи проводимых переговоров.

Законом не установлены сроки принятия решения о проведении переговоров по проектам международных договоров межведомственного характера, а также требования к предложениям о проведении переговоров по проектам международных договоров межведомственного характера.

После принятия решения о проведении переговоров до сведения другой стороны доводятся проект международного договора и позиция Республики Беларусь в качестве основы для проведения переговоров. Любые действия по согласованию намерений сторон относительно объекта, цели и содержания международного договора, а также определения предварительного порядка и сроков работы по подготовке проекта международного договора осуществляются компетентными государственными органами только в порядке предварительных консультаций.

Особенности заключения международных договоров межведомственного характера Национальным собранием Республики Беларусь и его палатами определяются регламентами Палаты представителей, Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь с учетом требований Закона о международных договорах.

В соответствии со ст. 252 Регламента Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь (далее – Регламент Палаты представителей) Национальное собрание, Палата представителей могут заключать с парламентами (палатами парламентов) иностранных государств, иными соответствующими государственными органами иностранных государств, международными парламентскими и иными международными организациями международные договоры о парламентском сотрудничестве.

Предложение о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора рассматривается в постоянной комиссии, к ведению которой относятся вопросы международных отношений, и вносится на рассмотрение Совета Палаты представителей с приложением следующих документов:

проект решения Совета Палаты представителей о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора;

проект международного договора о парламентском сотрудничестве на белорусском и (или) русском языках;

обоснование целесообразности заключения международного договора о парламентском сотрудничестве, содержащее в том числе оценку

финансовых и (или) экономических, политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае его заключения, а также информацию о планируемых дате и месте проведения переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписания такого международного договора в случае, если такая информация согласована с остальными участниками переговоров;

заключение Министерства иностранных дел о соответствии проекта международного договора о парламентском сотрудничестве (международного договора о парламентском сотрудничестве) международным обязательствам Республики Беларусь;

заключение Министерства юстиции о соответствии проекта международного договора о парламентском сотрудничестве (международного договора о парламентском сотрудничестве) Конституции Республики Беларусь, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь;

информацию о соответствии предлагаемого к подписанию проекта международного договора о парламентском сотрудничестве его проекту, одобренному решением о проведении переговоров в качестве основы для проведения переговоров, – в случае внесения предложения о подписании международного договора о парламентском сотрудничестве отдельно от предложения о проведении переговоров по проекту данного международного договора.

Предложение о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора от имени Национального собрания согласовывается с Советом Республики.

Совет Палаты представителей принимает решения о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора и о предоставлении полномочий на проведение этих переговоров и (или) подписании [58]. Несколько схожий алгоритм действий Совета Республики Национального собрания по заключению международных договоров. В соответствии с гл. 39 Регламента Совет Республики международные договоры могут заключаться с парламентами, палатами парламентов, иными соответствующими государственными органами иностранных государств, межпарламентскими и международными организациями о парламентском сотрудничестве [59] (далее – международные договоры о парламентском сотрудничестве).

Международные договоры о парламентском сотрудничестве заключаются с учетом требований Закона о международных договорах и особенностей, определенных Регламентом.

Предложение о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора могут вносить председатели палат Национального собрания Республики Беларусь, их заместители, постоянные комиссии Палаты представителей, Совета Республики, ведающие вопросами международных отношений, а также парламент, палата парламента, иной соответствующий государственный орган иностранного государства, межпарламентская или международная организация.

Предложение о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора рассматривается в Постоянной комиссии по международным делам и национальной безопасности и вносится на рассмотрение Президиума Совета Республики. Предложение должно содержать:

проект постановления Президиума Совета Республики о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора;

проект международного договора о парламентском сотрудничестве на белорусском и (или) русском языках;

обоснование целесообразности заключения международного договора о парламентском сотрудничестве, содержащее в том числе оценку финансовых и (или) экономических, политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае его заключения, а также информацию о планируемых дате и месте проведения переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора в случае, если такая информация согласована с остальными участниками переговоров;

заключение Министерства иностранных дел о соответствии проекта международного договора о парламентском сотрудничестве (международного договора о парламентском сотрудничестве) международным обязательствам Республики Беларусь;

заключение Министерства юстиции о соответствии проекта международного договора о парламентском сотрудничестве (международного договора о парламентском сотрудничестве) Конституции Республики Беларусь, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь;

информацию о соответствии предлагаемого к подписанию проекта международного договора о парламентском сотрудничестве его проекту, одобренному решением о проведении переговоров в качестве основы для проведения переговоров – в случае внесения предложения о подпи-

сании международного договора о парламентском сотрудничестве отдельно от предложения о проведении переговоров по проекту данного международного договора.

Предложение о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и (или) подписании такого международного договора от имени Национального собрания Республики Беларусь согласовывается с Палатой представителей.

Президиум Совета Республики принимает одновременно решения:

о проведении переговоров по проекту международного договора о парламентском сотрудничестве и о предоставлении полномочий на проведение этих переговоров;

о предоставлении полномочий на подписание международного договора о парламентском сотрудничестве и о его подписании.

Отметим, что в соответствии с законодательством Республики Беларусь независимо от уровня принятия решения о проведении международных переговоров или подписании международных договоров, обязанность по подготовке текста договора возлагается на тот государственный орган, который рассматривается в качестве компетентного по объекту договора.

3.3. Полномочия на ведение переговоров

Для ведения переговоров каждая сторона определяет состав своей делегации и назначает ее руководителя. Согласно международной практике, на переговорах принято придерживаться принципа паритета (равенства) количественного состава и уровня представительства делегаций. Равное представительство предпочтительнее с точки зрения этикета и полномочности в принятии решений руководителями делегаций. В состав делегации, как правило, входят сотрудники отраслевых министерств и ведомств, эксперты и другие специалисты. Заметим, что делегация может состоять и из одного представителя договаривающейся стороны. Дело в том, что независимо от состава при голосовании каждая делегация все равно имеет один голос.

Интересным представляется вопрос, нормами какого права, международного или национального, следует руководствоваться при определении органа, представляющего государство? По нашему мнению, порядок представительства государства при заключении международных договоров, определение соответствующих органов и их компетенции является внутренним делом государства и регулируется национальным законодательством. Хотя определенное место в этом процессе принадлежит нормам международного права.

Согласно ст. 8 Закона о международных договорах полномочия на проведение переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, подписание таких международных договоров или проведение переговоров и подписание таких международных договоров предоставляются государственному органу Республики Беларусь, департаменту государственного органа.

Такие полномочия реализуются руководителями государственного органа Республики Беларусь, департамента государственного органа либо иным лицом, определенным решением государственного органа Республики Беларусь, департамента государственного органа.

Таким образом, в отличие от международного правового регулирования, национальное законодательство значительно расширяет круг государственных органов, правомочных вести переговоры и подписывать международные договоры. Вместе с тем в Законе о международных договорах не приводится понятие государственного органа. Но если обратиться к Закону Республики Беларусь от 14 июня 2003 г. «О государственной службе в Республике Беларусь», то в ст. 3 говорится, что это «образованная в соответствии с Конституцией Республики Беларусь, иными законодательными актами организация, осуществляющая государственно-властные полномочия в соответствующей сфере (области) государственной деятельности». Далее поясняется, что «под государственными органами понимаются также государственные учреждения и иные государственные организации, обеспечивающие деятельность Президента Республики Беларусь или государственных органов» [60]. Из этого вытекает, что круг государственных органов, правомочных вести переговоры и заключать международные договоры практически безграничен. Общеизвестно, что государственному органу присущи следующие признаки:

- обладает государственно-властными полномочиями;
- является частью государственного аппарата;
- выполняет свои задачи и функции от имени государства;
- является политической организацией;
- имеет определенную компетенцию, структуру и территориальный принцип деятельности;
- образуется в порядке, установленном законом;
- несет ответственность перед государством за свою деятельность;
- осуществляет общее, непосредственное, повседневное оперативное руководство в экономической, социально-культурной, административно-политической, межотраслевой сферах.

Таким образом, государственный орган (орган государственного управления) представляет собой такую организацию, которая являясь частью государственного аппарата, призвана осуществлять от имени государства повседневное и непосредственное руководство одной из сфер жизни общества. Полагаем, что это не полное определение государственного органа. Но оно более полное, чем вышеприведенное.

На наш взгляд, чтобы избежать коллизий в правоприменении и двоякого толкования понятия «государственный орган», следует уточнить круг государственных органов, правомочных вести переговоры и заключать международные договоры. Необходимо, во-первых, выработать общее положение о государственном органе; во-вторых, ст. 1 Закона о международных договорах дополнить дефиницией, разъясняющей понятие «государственный орган». Что же касается других возможных акторов, правомочных вести переговоры и заключать международные договоры, то в законодательстве Республики Беларусь не содержится четкого определения департамента государственного органа: не ясно, это самостоятельный орган государственного управления, наделенный отраслевой или межотраслевой компетенцией или же это структурное подразделение отраслевого министерства или государственного комитета. В энциклопедических словарях приводятся разные толкования это термина: это и административно-территориальные образования в некоторых государствах, это и самостоятельные органы отраслевого управления, это и структурные подразделения отраслевых и межотраслевых органов государственного управления. Если департамент входит в структуру министерства, то возникает вопрос, может ли он вести переговоры и заключает международные договоры от своего имени или от имени министерства, а может быть от имени Правительства Республики Беларусь или от имени Республики Беларусь? И правомочен ли руководитель отраслевого министерства перепоручать департаменту вести такие переговоры?

В Законе о международных договорах указывается, что департамент государственного органа – это «департамент государственного органа Республики Беларусь, которому право заключения международных договоров межведомственного характера предоставлено нормативными правовыми актами Президента Республики Беларусь». Из этого вытекает, что не все департаменты органов государственного управления правомочны участвовать в международных отношениях, а только те, которым это право предоставлено Президентом Республики Беларусь. В то же время не ясно, такое право будет оговорено в положении о соответствующем департаменте, или в отдельном нормативном правовом

акте. Но в соответствии с Конституцией и Законом о международных договорах Президент Республики Беларусь правомочен поручить любому государственному органу вести переговоры и подписать международный договор по вопросам, входящим в его компетенцию. В связи с этим, во избежание коллизий в правоприменении, а также двоякого толкования представляется целесообразным выработать общее положение о департаменте государственного органа и на этой основе уточнить соответствующую дефиницию в Законе о международных договорах.

Закон о международных договорах позволяет реализовать вышеуказанные полномочия Премьер-министру Республики Беларусь – по его инициативе с уведомлением государственного органа Республики Беларусь, департамента государственного органа, уполномоченных на подписание таких международных договоров, Министру иностранных дел Республики Беларусь – по согласованию между Министерством иностранных дел и государственным органом, департаментом государственного органа, уполномоченными на подписание таких международных договоров.

Зададимся вопросом, как быть, если такое согласование по каким-либо причинам вовремя не осуществлено, а международный договор все же подписан? Будет ли он считаться ничтожным или дефектным? По нашему мнению, если переговоры прошли с участием государственного органа или департамента государственного органа, которые парафировали проект международного договора, то подписать его может любой государственный орган, которому поручено высшим руководством страны, а тем более Премьер-министр или Министр иностранных дел. Но может случиться и такая ситуация, когда инициатива подписания договора предложена другой договаривающейся стороной во время саммита на площадке какой-либо международной организации, а внутригосударственное согласование проекта документа не прошел. Тогда, по нашему мнению, подписание нужно отложить и после внутригосударственного согласования подписать в рабочем порядке или же присоединиться к нему.

Далее, государственный орган Республики Беларусь, как правило, не позднее чем за **пять дней** до проведения переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, подписания таких международных договоров или проведения переговоров и подписания таких международных договоров информируют Министерство иностранных дел о конкретном лице, реализующем полномочия на совершение таких действий.

Предложения о предоставлении полномочий на проведение переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, на подписание таких международных договоров или проведение переговоров и подписание таких международных договоров вносятся одновременно с предложениями о проведении переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, подписании таких международных договоров или проведении переговоров и подписании таких международных договоров.

В случае необходимости принятия отдельного решения о предоставлении полномочий на проведение переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, на подписание таких международных договоров или проведение переговоров и подписание таких международных договоров предложения о предоставлении полномочий на совершение таких действий должны содержать:

проект соответствующего нормативного правового акта о предоставлении полномочий на проведение переговоров по проекту международного договора или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в международном договоре, на подписание международного договора или проведение переговоров и подписание международного договора;

иные документы, которые в соответствии с законодательством Республики Беларусь должны быть приложены к проекту соответствующего нормативного правового акта.

Решения о предоставлении полномочий на проведение переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, на подписание таких международных договоров или проведение переговоров и подписание таких международных договоров принимаются одновременно с решениями о проведении переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, подписании таких международных договоров или проведении переговоров и подписании таких международных договоров.

Венской конвенцией 1969 г. (ч. 1 ст. 7) устанавливается общее правило, которое гласит, что лицо считается представляющим государство

либо в целях принятия текста договора или установления его аутентичности, либо в целях выражения согласия государства на обязательность для него договора только в том случае, если оно предъявит соответствующий документ о полномочиях, или из практики соответствующих государств или из иных обстоятельств явствует, что они были намерены рассматривать такое лицо как представляющее государство для этих целей и не требовать предъявления полномочий. Из этого вытекает, что предъявление полномочий служит гарантией правомерных действий представителей государств по заключению международных договоров.

В развитие этого установления и исходя из нормотворческой практики Республики Беларусь, законодатель ч. 2 ст. 15 Закона о международных договорах определил, что «Руководители государственного органа Республики Беларусь, департамента государственного органа, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в проектах международных договоров межведомственного характера, в пределах своей компетенции ведут переговоры и подписывают такие международные договоры без предъявления документа, подтверждающего их полномочия на совершение юридических действий по заключению международного договора Республики Беларусь». Этим законодатель впервые значительно расширил круг должностных лиц страны, правомочных вести переговоры и заключать международные договоры без предъявления полномочий – это государственные органы и департаменты государственных органов Республики Беларусь, в компетенцию которых входят вопросы, содержащиеся в проектах международных договоров. Прошло мало времени, чтобы можно было оценить такой шаг законодателя. Возможно, он вызван тем, что в условиях рыночной экономики Министерство иностранных дел перегружено работой по заключению международных договоров в сфере экономики.

Далее, п. 2 ст. 7 Венской конвенции 1969 г. определяет круг лиц, которые в силу своих должностных обязанностей правомочны представлять государство на переговорах без необходимости предъявления полномочий:

а) главы государств, главы правительств и министры иностранных дел – в целях совершения всех актов, относящихся к заключению договора;

б) главы дипломатических представительств – в целях принятия текста договора между аккредитуемым государством и государством, при котором они аккредитованы;

с) представители, уполномоченные государствами представлять их на международной конференции или в международной организации,

или в одном из ее органов, – в целях принятия текста договора на такой конференции, в такой организации или в таком органе».

Законодатель ч. 1 ст. 15 Закона о международных договорах обозначил случаи, когда должностное лицо считается представляющим Республику Беларусь, не будучи обязанным предъявлять документ о полномочиях. Это Президент Республики Беларусь, Премьер-министр Республики Беларусь, Министр иностранных дел Республики Беларусь, которые правомочны вести переговоры и подписывают международные договоры без предъявления документа, подтверждающего их полномочия на совершение юридически значимых действий по заключению международного договора Республики Беларусь.

К этой категории относятся Председатели обеих палат парламента. Так, в соответствии с Регламентом Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь Председатель Совета Республики ведет переговоры по проектам международных договоров о парламентском сотрудничестве, заключаемых Советом Республики, и подписывает такие международные договоры без дополнительного подтверждения своих полномочий. Аналогично действует в соответствии с Регламентом Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь Председатель Палаты представителей, который ведет переговоры по проектам международных договоров о парламентском сотрудничестве, заключаемых Палатой представителей, и подписывает такие международные договоры без дополнительного подтверждения своих полномочий.

Иными словами, они правомочны действовать не только на стадии согласования текста международного договора, но и на стадии его подписания (присоединения), а также выражать согласие на обязательность международного договора. Также п. 20 ст. 84 Конституции закреплено: Президент Республики Беларусь, являясь Главой государства, без каких-либо специальных полномочий представляет Беларусь в отношениях с другими государствами и международными организациями. Это проявляется и в праве подписания международных договоров, и в праве заявления о позиции страны в отношении какой-либо международной проблемы. При этом ему необходимо соблюдать только одно условие – договоры не должны противоречить Конституции (ст. 8 и 116).

Что же касается Совета Министров Республики Беларусь, то в соответствии со ст. 21 Закона Республики Беларусь «О Совете Министров Республики Беларусь» [61], он правомочен заключать международные договоры по вопросам, относящимся к его компетенции. А от имени Совета Министров эти действия осуществляет Премьер-министр или по его поручению другое должностное лицо, наделенное соответствующими полномочиями.

В соответствии с Положением о Министерстве иностранных дел, Министерство «проводит переговоры с представителями иностранных государств, международных организаций и межгосударственных образований; разрабатывает в пределах своей компетенции проекты международных договоров Республики Беларусь, проводит работу по их заключению и исполнению» [62]. Как видим, в этом правовом акте ничего о подписании международных договоров не сказано. Вместе с тем в ст. 1 Закона о международных договорах разъясняется, что под заключением международного договора Республики Беларусь подразумевается последовательное осуществление юридических действий, по формированию содержания международного договора, принятию его текста и выражению согласия Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора.

Следует подчеркнуть, что понятие «принятие международного договора» значительно отличается от понятия «подписание международного договора». Международные договоры принимаются, как правило, на международных конференциях в соответствии с правилами процедуры путем голосования, которое осуществляется обычно в несколько этапов: в соответствующем комитете, редакционном комитете по каждой новелле отдельно, а затем на пленарном заседании текст принимается целиком. Подписание же осуществляется непосредственно уполномоченным на то представителем государства. Подписанные договоры могут вступать в силу с даты подписания, если это в них оговорено. Принятые на международных конференциях договоры вступают в силу после подтверждения государствами путем выражения согласия на обязательность для них таких договоров. По нашему мнению, в данном случае речь должна идти не только о принятии, но и о подписании, и после слов «... международного договора» писать «подписанию (принятию) его текста...».

Закон о международных договорах (ст. 14) устанавливает общий порядок выдачи документа о полномочиях на проведение переговоров или на проведение переговоров и подписание договора. Документ, подтверждающий полномочия на проведение переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, на подписание таких международных договоров или проведение переговоров и подписание таких международных договоров, выдается Министерством иностранных дел конкретному лицу (руководителю группы лиц), определенному государственным органом Республики Беларусь. Полномочия на совершение соответствующих юридических действий по заключению межгосударственных и меж-

правительственных договоров предоставляются на основании решения, принятого Президентом Республики Беларусь либо Советом Министров Республики Беларусь, и информации об уполномоченном лице (группе лиц), полученной от государственного органа Республики Беларусь, департамента государственного органа.

Документ, подтверждающий полномочия на проведение переговоров по проектам международных договоров межведомственного характера или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, на подписание таких международных договоров, выдается конкретному лицу (руководителю группы лиц) руководителями государственного органа Республики Беларусь, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в проектах международных договоров межведомственного характера, на основании принятого решения о предоставлении полномочий на совершение соответствующих юридических действий по заключению международных договоров межведомственного характера.

В случаях, когда в соответствии с ч. 5 ст. 13 Закона о международных договорах полномочия на проведение переговоров по проектам международных договоров межведомственного характера или по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таких международных договорах, на подписание таких международных договоров или проведение переговоров и подписание таких международных договоров реализуются заместителями Министра иностранных дел, чрезвычайными и полномочными послами Республики Беларусь, а также постоянными представителями Республики Беларусь при международных организациях, документ, подтверждающий полномочия таких лиц на подписание международных договоров межведомственного характера, выдается руководителями государственного органа Республики Беларусь, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в проектах международных договоров межведомственного характера.

В международном праве документ о полномочиях до настоящего времени не формализован. В то же время в Республике Беларусь он представляет собой специальный гербовый бланк с отпечатанным типографским способом текстом. Если полномочия выдаются от имени Президента Республики Беларусь, в тексте говорится: «Министерство иностранных дел Республики Беларусь настоящим удостоверяет, что Президент Республики Беларусь уполномочил...». Если полномочия выдаются от имени Правительства Республики Беларусь, в тексте соответственно содержится иная формула: «Правительство Республики Беларусь уполномочило...». Далее вносятся полностью фамилия, имя,

отчество уполномоченного лица, его должность и указывается, на какие действия это лицо уполномочено. Если речь идет о подписании договора, после формулы на подписание Договора между Республикой Беларусь и (название государства) приводится полное название данного международного договора. Если договорные документы еще предстоит согласовать, может быть использована формула «на проведение переговоров о... и на подписание соответствующего акта». Документ подписывается Министром иностранных дел или одним из его заместителей и директором правового департамента, скрепляется официальной печатью. Полномочия носят сугубо личный характер и не могут быть переданы другому члену делегации. Например, «Уполномочить Министра внутренних дел (фамилия, имя, отчество) на:

проведение переговоров по проекту Соглашения о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых государств в борьбе с хищениями автотранспортных средств и обеспечении их возврата, разрешив при необходимости вносить в него изменения и дополнения, не имеющие принципиального характера;

подписание данного Соглашения при достижении договоренности в пределах одобренного проекта».

Изменениями не принципиального характера являются такие, как грамматические, орфографические, стилистические правки и исправление ошибок; изменения наименований компетентных органов, ответственных за реализацию договора (в связи с их преобразованием); добавления в качестве языка международного договора еще одного государственного языка Республики Беларусь (например, белорусского) или языка государства-партнера (например, арабского) при сохранении функции языка, который бы использовался для целей толкования, за русским либо английским языками.

Изменениями принципиального характера могут быть следующие: изменение предмета договора («безвизовые поездки для владельцев дипломатических паспортов» заменяется на «безвизовые поездки для владельцев дипломатических, служебных и официальных паспортов»); «продукция, поставляемая в рамках настоящего Соглашения, не подлежит квотированию и лицензированию» заменяется на «на продукцию, поставляемую в рамках настоящего Соглашения, распространяется законодательство государств Сторон о квотировании и лицензировании»; «взаиморасчеты осуществляются по договорным ценам» заменяется на «взаиморасчеты осуществляются по ценам, указанным в Приложении I к настоящему Соглашению»; «Продукция, поставляемая в рамках настоящего Соглашения, не подлежит прямому реэкспорту и передаче в

третьи страны, в том числе иностранным физическим, юридическим лицам или международным организациям, без предварительного письменного согласия уполномоченного органа государства поставляющей Стороны» исключается из текста проекта и т. д.

Решение о том, имеет ли изменение позиции Республики Беларусь на переговорах принципиальный характер, принимает компетентный орган по согласованию с Министерством иностранных дел и иными заинтересованными органами.

Правовой акт об одобрении проекта международного договора или позиции Республики Беларусь на переговорах начинается со слова «одобрить» и содержит полное официальное название проекта международного договора или позиции Республики Беларусь на переговорах. Например, «Одобрить прилагаемый проект Соглашения в качестве основы для ведения переговоров», «Одобрить прилагаемую позицию белорусской стороны в качестве основы для переговоров по проекту Соглашения», «Одобрить прилагаемый проект Договора между Республикой Беларусь и Республикой Польша о правовой помощи по гражданским и уголовным делам».

Предложения о предоставлении полномочий вносятся, как правило, одновременно с предложениями о совершении соответствующих действий. В этом случае проект нормативного правового акта о совершении действий по заключению международного договора дополняется нормой о предоставлении полномочий на их совершение конкретному лицу или группе лиц, а в остальном соответствующая внутригосударственная процедура осуществляется в порядке, предусмотренном для принятия решения о совершении таких действий.

Главы дипломатических представительств обычно уполномочиваются верительными грамотами заниматься всеми вопросами, которые могут возникнуть между двумя государствами, и выступать от имени своих правительств. В соответствии с п. 2 ст. 7 Венской конвенции о международных договорах главы дипломатических представительств в силу своих функций и без необходимости предъявления полномочий считаются представляющими свое государство в целях принятия текста договора между аккредитуемым государством и государством, при котором оно аккредитовано, представители государств при международных организациях или на международных конференциях – в целях принятия текста договора на такой конференции, такой организацией.

Государственные органы в международных отношениях действуют строго в пределах своей компетенции, определяемой национальным законодательством Республики Беларусь. Компетенция государственного

органа – это цели, задачи, права и обязанности, то есть сфера и объем его деятельности, установленные соответствующим нормативным правовым актом. В таких актах, как правило, содержатся и нормы об их компетенции по вопросам, касающимся международных договоров межведомственного характера, которые устанавливают конкретные виды полномочий государственного органа в сфере заключения и реализации таких договоров.

Например, в соответствии с п. 9.18 Положения о Министерстве внутренних дел Республики Беларусь Министерство в пределах своей компетенции и в соответствии с законодательством «осуществляет международное сотрудничество, участвует в разработке проектов международных договоров Республики Беларусь, заключении международных договоров Республики Беларусь, в том числе межведомственного характера» [63].

Право на осуществление межведомственного сотрудничества может быть предусмотрено в межгосударственных и межправительственных договорах. Так, п. 4 ст. 2 Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ и злоупотреблением ими от 22 ноября 1999 г. закреплено: «Стороны будут поощрять сотрудничество компетентных органов государств Сторон в рамках настоящего Соглашения по вопросам взаимодействия в приграничных областях и при необходимости будут предоставлять им полномочия на заключение соответствующих международных договоров межведомственного характера».

В соответствии со ст. 10 Закона о международных договорах решения о проведении переговоров по проектам международных договоров межведомственного характера принимаются руководителями государственного органа, департамента государственного органа, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в проектах международных договоров межведомственного характера, по согласованию с Министерством иностранных дел, Министерством юстиции и другими заинтересованными государственными органами Республики Беларусь.

В случае необходимости получения согласия участников или договаривающихся сторон международного договора межведомственного характера на присоединение Республики Беларусь к данному международному договору или на правопреемство Республики Беларусь в отношении этого международного договора проводятся переговоры по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таком международном договоре. Решения о проведении переговоров по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в международных договорах межведом-

ственного характера принимаются в таком же порядке, как и решения о проведении переговоров по проектам международных договоров.

Отметим, что в последнее время значительно возросла роль Министерства юстиции в международном переговорном и договорном процессах. Так, в соответствии с п. 6.4 Положения о Министерстве юстиции Республики Беларусь Министерство «проводит обязательную юридическую экспертизу и дает заключения по проектам международных договоров Республики Беларусь», а также организует разработку проектов международных договоров о правовой помощи, об обмене правовой информацией, принимает участие в подготовке проектов иных международных договоров Республики Беларусь; заключает международные договоры межведомственного характера по вопросам, входящим в его компетенцию. Как видим, Министерство юстиции выполняет многие задачи, связанные с международным сотрудничеством [64].

При подписании двусторонних договоров стороны обычно предъявляют свои полномочия и обмениваются ими; при подписании многосторонних договоров полномочия сдаются депозитарию; при подписании многосторонних договоров на международной конференции полномочия сдаются в секретариат. Для их проверки создается специальный комитет, который докладывает конференции о результатах проверки.

Если в полномочиях и в тексте данного договора отсутствует пункт, предусматривающий ратификацию или какое-либо другое одобрение, что случается редко, подпись уполномоченного может окончательно связать обязательствами его государство. Однако если оговорка о ратификации имеется в одном из упомянутых документов, подпись уполномоченного обычно рассматривается, в сущности, как поставленная на основе *ad referendum*.

Может случиться так, что ко времени подписания договора уполномоченные еще не получили полномочия. В таком случае обычно считается, что они могут быть заменены нотой дипломатического представительства соответствующей страны или телеграммой министерства иностранных дел с указанием, что необходимые документы находятся в стадии подготовки и будут препровождены в ближайшее время. Бывают случаи, когда полномочия поступили своевременно, но имеется только неофициальный их перевод. В таком случае дипломатическое представительство сообщает участникам переговоров, что официальный перевод документа будет препровожден в ближайшее время.

В соответствии со ст. 8 Венской конвенции 1969 г. явное нарушение уполномоченным предоставленных ему полномочий может служить основанием для непризнания его действий представляемым государ-

ством. В случае если лицо совершает в отношении договора действия, не имея соответствующих полномочий или явно выходя за их пределы, то его действия не будут иметь юридических последствий. Придать им такое значение может лишь последующее их подтверждение соответствующим государством.

Вопрос о полномочиях и четком их оформлении приобретает особый политический смысл в период, когда правительство добивается международного признания.

Заметим, что полномочия в некоторых случаях могут быть ограничены в предоставляемых инструкциях. Инструкции о переговорах – это документ, выданный компетентным органом государства, определяющий позицию уполномоченного в ходе переговоров, основные положения проекта договора, а также условия его одобрения. Инструкция является внутренним документом делегации, ее содержание не доводится до сведения других участников переговоров. Поэтому ссылка на нее не может служить основанием для признания действий представителя неправомочными.

В отношении инструкций ст. 47 Венской конвенции 1969 г. установлено, что когда правомочие представителя на выражение согласия государства на обязательность для него конкретного договора обусловлено специальным ограничением, то при несоблюдении им этого ограничения он не может ссылаться на него как на основание недействительности выраженного на обязательность договора согласия. Если договор подлежит последующему одобрению государством, то этот вопрос не имеет практического значения. Другое дело, когда представитель выражает окончательное согласие с содержанием договора в нарушение имеющихся у него инструкций. В таком случае договор может быть признан ничтожным.

Международные межправительственные организации участвуют в международном правотворческом процессе путем создания, развития и изменения норм международного права посредством заключения международных договоров с другими акторами международного права. Они заключают договоры, необходимые для осуществления возложенных на них функций. Особенность их обуславливается исключительно производной (вторичной) правосубъектностью международных организаций. Несмотря на некоторые особенности правовой природы договорных актов с участием международных межправительственных организаций, они всегда являются международными договорами.

Отметим, что в отличие от государств, обладающих международной правоспособностью с момента образования, не все международные межправительственные организации обладают таковой. Кроме того, их

международная правоспособность сугубо персонифицирована. Правоспособность одной организации может существенно отличаться от правоспособности другой. В этой связи Венская конвенция 1986 г. закрепила следующее положение: «Правоспособность международной организации заключать международные договоры регулируется правилами этой организации (ст. 6). При этом в соответствии с подп. «j» п. 1 ст. 2 данной Конвенции «правила организации» означают «учредительные акты организации, принятые в соответствии с ними решения и резолюции, а также установившуюся практику организации».

Учредительные документы международных межправительственных организаций не всегда содержат положения о порядке их представительства в международных отношениях, в том числе при заключении международных договоров. При отсутствии в учредительных актах указания на международную правосубъектность организации, право на заключение договоров может быть установлено посредством толкования всех ее учредительных документов в целом. В этом случае договорная правоспособность международной межправительственной организации может осуществляться на основании специального решения государств-членов либо компетентного органа данной организации.

Объем договорной правоспособности различных межправительственных организаций не одинаков. Правоспособность конкретной организации, определяемая на основе учредительного акта и дополняющих его документов, не должна превышать ее функциональных потребностей. Так, согласно положению преамбулы Венской конвенции 1986 г. «международная организация обладает такой правоспособностью заключать договоры, которая необходима для выполнения ее функций и достижения ее целей».

Договорная правоспособность межправительственной организации не ограничена количеством сторон, участвующих в переговорах, или количеством участников договора (двусторонние либо многосторонние). Понятие «договор» согласно ст. 2 Венской конвенции 1986 г. трактуется как «международное соглашение, регулируемое международным правом и заключенное в письменной форме между одним или несколькими государствами и одной или несколькими международными организациями...». Договорная правоспособность межправительственной организации не зависит от форм нормотворческого процесса: непосредственное правотворчество или в рамках международной организации. Свидетельством тому является факт участия ООН в договорах, разработанных ее органами и одобренных резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН либо заключительным актом конференции, созванной по инициативе ООН.

В частности, ООН является договаривающейся организацией по Венской конвенции 1986 г., разработанной и заключенной в рамках ООН.

Как правило, орган, полномочный заключать международные договоры, определяется на основе учредительного акта организации и дополняющих его документов. В ряде случаев такие органы названы прямо. Например, согласно ст. 12 Конвенции о Межпарламентской Ассамблее государств-участников СНГ от 26 мая 1995 г. Ассамблея вправе заключать международные договоры в пределах компетенции, установленной данной Конвенцией. В соответствии с Протоколом об утверждении Положения об Исполнительном комитете Содружества Независимых Государств от 21 июня 2000 г. Исполнительный комитет как орган Содружества наделен государствами-членами СНГ правом заключать соглашения об условиях пребывания на территориях государств пребывания (п. 4).

Если правила организации не содержат указаний о компетентном органе, предпочтение отдается главному органу, поскольку ему принадлежат все высшие прерогативы, в том числе и правотворческие. В свою очередь, главный орган международной организации может непосредственно принимать участие в заключении договора, либо поручить это какому-нибудь должностному лицу. Так поступил Совет глав государств СНГ, когда своим Решением от 10 октября 2014 г. уполномочил Председателя Координационного совета генеральных прокуроров государств-участников СНГ подписать от имени организации Соглашение между Правительством Российской Федерации и СНГ об условиях пребывания Секретариата Координационного совета генеральных прокуроров государств-участников на территории России, предоставив право вносить в текст изменения, не имеющие принципиального характера.

Такой подход соответствует правилу, предусмотренному п. 1 Разграничения полномочий между Советом глав государств и Советом глав стран СНГ, согласно которому «Совет глав государств как высший орган Содружества обсуждает и решает любые принципиальные вопросы Содружества...» (Решение Совета глав государств СНГ от 2 апреля 1999 г. «О разграничении полномочий между Советом глав государств и Советом глав правительств Содружества Независимых Государств», с изменениями от 16 сентября 2014 г.)

А как следует поступать, когда в уставе организации вообще ничего не сказано о международной правосубъектности? В таких случаях прибегают к так называемым подразумеваемым полномочиям и динамичному толкованию учредительных документов.

Подразумеваемые полномочия – дополнительные полномочия организации, которые прямо не предусмотрены, но необходимы для дости-

жения поставленных целей. Они нашли подтверждение в актах Международного Суда ООН. Так, в Консультативном заключении о законности применения ядерного оружия от 8 июля 1996 г. Суд, опираясь на предшествующую практику, определил: «Потребности международной жизни могут сделать необходимым, чтобы организации во имя достижения своих целей обладали дополнительными полномочиями, которые прямо не предусмотрены в уставах, регулирующих их деятельность. Общепринято, что международные организации могут осуществлять такие полномочия, известные как подразумеваемые полномочия». Именно в этом смысле следует рассматривать закрепленную в Конвенции Организации Объединенных Наций по морскому праву 1982 г. подразумеваемую компетенцию для Международного органа по морскому дну. В ст. 157 Конвенции говорится, что орган обладает полномочиями и функциями, которые четко предоставлены ему согласно настоящей конвенции. Далее указано: «Орган имеет такие подразумеваемые полномочия, соответствующие настоящей Конвенции, которые вытекают из этих полномочий и функций, связанных с деятельностью в районе, и необходимы для их осуществления».

Динамичное толкование означает такое толкование устава, которое развивает его содержание в соответствии с потребностями организации в эффективном осуществлении своих функций. Перемены в таких случаях происходят без формального изменения устава в результате практики, признаваемой государствами-членами.

Обычно считается, что правом представлять международную организацию без предъявления полномочий может ее высшее должностное лицо и его заместители. В тех случаях, когда международная организация вместе с государствами участвует в разработке международного договора, к ней следует применять те же правила, что и к государствам. По этому поводу в п. 3 ст. 7 Венской конвенции 1986 г. сформулировано следующее: «Лицо считается представляющим международную организацию либо в целях принятия текста договора или установления его аутентичности, либо выражения согласия этой организации на обязательность для нее договора, если: а) это лицо предъявит соответствующие полномочия; б) из обстоятельств явствует, что намерение заинтересованных государств и международных организаций заключается в том, чтобы это лицо рассматривалось как представляющее эту организацию для этих целей в соответствии с правилами организации без необходимости предъявления полномочий». Стоит учитывать, что право высшего должностного лица организации представлять организацию при заключении договора может быть основано на решении со-

ответствующего органа. Такая практика издавна используется международными организациями. СНГ, например, может быть одной из сторон в многостороннем соглашении, заключаемом в его рамках, когда участие в таком соглашении необходимо для выполнения функций Содружества и достижения его целей [65].

На конференциях, сессиях международных организаций обычно создается комитет по проверке полномочий. При этом представители государств сдают свои полномочия главному административному лицу организации (генеральному секретарю, генеральному директору и т. п.). Доклад комитета по проверке полномочий обычно стоит одним из первых пунктов в повестке дня, и конференция принимает или отвергает полномочия тех или иных участников.

При заключении двусторонних договоров стороны обмениваются своими полномочиями. Если договор многосторонний – его сдают в оргкомитет конференции либо в соответствующий орган международной организации. Если международная организация решает назначить нескольких уполномоченных, она может либо наделить полномочиями каждого из них, либо перечислить фамилии их всех в едином документе, который уполномочивает их совместно.

Обычно считается, что главы полномочных представительств государств при международных организациях, если они возглавляют делегацию на переговорах, правомочны на подписание договора в рамках организации, так как они уже имеют полномочия, но это только в случае, если в самом международном соглашении не предусматривается, что требуется особое свидетельство о полномочиях.

Явное нарушение уполномоченным предоставленных ему полномочий может служить основанием для непризнания его действий представляемым государством. В случае если лицо совершает в отношении договора действия, не имея соответствующих полномочий или явно выходя за их пределы, то его действия не будут иметь юридических последствий. Придать им такое значение может лишь последующее их подтверждение соответствующим государством.

В практике случаи подписания договора без полномочий крайне редки, так же как и отказ от договора на основе превышения полномочий представителем. Одна из причин этого состоит в том, что организации политически затруднительно дезавуировать своего представителя, превысившего полномочия. К тому же последующее утверждение договора в значительной мере снимает проблему.

В завершение этого параграфа отметим, что в полномочиях удостоверяется право конкретного должностного лица или группы лиц на про-

ведение переговоров, согласование текста договора и его подписание или совершение других юридически значимых действий по заключению договора.

3.4. Привилегии и иммунитеты делегаций, участвующих в переговорах

Республика Беларусь устанавливает иностранным гражданам, находящимся на ее территории, определенный объем прав и обязанностей. Она же предоставляет им защиту личности и имущества от любых посягательств. Иностранцы, в свою очередь, обязаны уважать и соблюдать Конституцию и законы Республики Беларусь.

Правовой статус иностранных граждан в Республике Беларусь регулируется национальным законодательством и международными договорами Республики Беларусь. Традиционно выделяются три режима иностранцев:

национальный, означающий уравнивание иностранцев в той или иной области с гражданами Республики Беларусь;

режим наибольшего благоприятствования, предоставляющего иностранцам такие же права и обязанности как и гражданам Республики Беларусь за исключением некоторых изъятий (например, гражданам Российской Федерации в рамках Союзного государства);

специальный режим, означающий предоставление иностранцам в какой-либо области определенных прав или установление для них определенных обязанностей, отличающихся от тех, которые предусмотрены для граждан Республики Беларусь.

Иностранцы могут въезжать в Республику Беларусь по действующим паспортам или документам, их заменяющим, только при наличии разрешения: въездных или выездных, а также транзитных виз, если иной порядок въезда и выезда не установлен соглашением Республики Беларусь с соответствующей страной. Такие визы выдаются за границей белорусскими дипломатическими или консульскими учреждениями. Если Республика Беларусь не имеет дипломатических и консульских отношений с каким-либо государством, то для получения визы необходимо обращаться в дипломатические или консульские учреждения тех стран, которые по договоренности представляют интересы Республики Беларусь по консульским вопросам [66].

Основанием для выдачи виз на въезд в Республику Беларусь иностранным гражданам, которые въезжают по служебным делам, является приглашение белорусских принимающих организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, а также дипломатических

миссий иностранных государств, постоянных представительств международных организаций, аккредитованных в Республике Беларусь, других постоянных иностранных представительств.

Виды виз на въезд иностранных граждан в Республику Беларусь:

деловая на срок до 90 дней;

гостевая на срок до 90 дней;

туристическая на срок до 30 дней;

транзитная на срок до 48 часов [67].

Привилегии и иммунитеты предоставляются не всем иностранным гражданам, а только главам и сотрудникам дипломатических миссий иностранных государств, главам и сотрудникам представительств при международных организациях, а также членам их семей. Их предоставление регламентируется многими международными договорными актами. Среди них:

Конвенция о привилегиях и иммунитетах ООН от 13 февраля 1946 г.;

Венская конвенция о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г.;

Венская конвенция о консульских сношениях от 24 апреля 1963 г.;

Конвенция ООН о специальных миссиях от 8 декабря 1969 г.;

Венская конвенция о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера от 14 марта 1975 г.;

Соглашение об условиях пребывания Исполнительного комитета Содружества Независимых Государств на территории Республики Беларусь от 28 мая 2009 г.;

Договор об условиях пребывания Экономического Суда СНГ на территории Республики Беларусь от 22 ноября 1996 г.;

Соглашение от 29 апреля 2016 г. «Об условиях пребывания Суда Евразийского экономического союза на территории Республики Беларусь»;

Соглашение между Республикой Беларусь и Советом Европы относительно привилегий и иммунитетов членов группы экспертов по вопросам противодействия торговле людьми и других членов делегаций, осуществляющих визиты в страны от 26 ноября 2013 г.;

Положение о социальных гарантиях, привилегиях и иммунитетах в Евразийском экономическом союзе, прилагаемое к Договору о ЕвразЭС, от 29 мая 2014 г. и другие международные договоры Республики Беларусь как аккредитующего государства с другими государствами, международными или межправительственными организациями об условиях пребывания дипломатических миссий или представительств при международных организациях в Республике Беларусь.

Слово «иммунитет» (произошло от латинского *immunitas* – независимость, неподверженность) означает изъятие из-под юрисдикции государства пребывания. А под привилегиями понимаются особые правовые преимущества, которыми дипломаты и лица к ним приравненные, а также члены их семей могут пользоваться не для личной выгоды, а для ощущения своей безопасности на чужой территории и для более эффективного выполнения своей работы. Они предоставляются лицу лишь в силу его профессиональной деятельности. Обычно термины «иммунитеты» и «привилегии» являются собирательными и обозначают и личную неприкосновенность членов дипломатического персонала, и неприкосновенность служебных и жилых помещений, находящегося в них имущества, архивов, официальной переписки, и иные иммунитеты и привилегии.

Иммунитет, предоставляющийся дипломатическому работнику, не что иное, как освобождение от юрисдикции государства пребывания в некоторых аспектах. Конечно, если он нарушает не только законы, но и традиции и обычаи страны пребывания или транзита, он будет привлечен к ответственности за свои деяния. Но ответственность последует на территории своей страны, поскольку во время исполнения обязанностей он наделяется иммунитетом от уголовной, административной и гражданской ответственности (в части исполнительных действий).

В отношении дипломатических работников действует также полный налоговый иммунитет. Так, ст. 22 Венской конвенции о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г. устанавливает, что помещения представительства, предметы их обстановки и другое находящееся в них имущество, а также средства передвижения представительства защищены иммунитетом от обыска, реквизиции, ареста и исполнительных действий. В соответствии со ст. 30 частная резиденция дипломатического агента пользуется той же неприкосновенностью и защитой, что и помещения представительства. Несколько более ограниченный иммунитет устанавливается для консульских помещений ст. 31 Венской конвенции о консульских сношениях от 24 апреля 1963 г. Порядок вручения судебных документов, в том числе представителям иностранных государств, регламентируется Конвенцией о вручении за границей судебных и внесудебных документов по гражданским и торговым делам от 15 ноября 1965 г. и Конвенцией об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств от 18 марта 1965 г., а также региональными международными документами, такими как Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 7 октября 2002 г.

В законодательстве Республики Беларусь отмечается определенная фрагментация правового регулирования иммунитетов иностранных государств. Так, ст. 553 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь установлено, что предъявление иска к иностранному государству, обеспечение иска и обращение взыскания на имущество иностранного государства, находящееся в Республике Беларусь, могут быть допущены лишь с согласия компетентных органов данного государства (отказ от иммунитета). Данная норма закона основана на презумпции абсолютного характера юрисдикционного иммунитета иностранного государства в Республике Беларусь.

С другой стороны, Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь (ст. 239) устанавливает судебный иммунитет «иностранного государства, выступающего в качестве суверена», что допускает толкование, подтверждающее теорию ограниченного государственного суверенитета.

Иностранные делегации, следующие на международную конференцию, пользуются особыми привилегиями и иммунитетами, предназначенными для того, чтобы облегчить их поездку, обеспечить свободу передвижения и сношений во время их пребывания в принимающей стране, беспрепятственно выполнять возложенные обязанности [68].

Основными действующими лицами международной конференции являются делегации государств, уполномоченные принимать участие в голосовании при принятии итоговых документов конференции. Они обладают всей полнотой прав, предоставляемых ее участникам в соответствии с обычным международным правом и регламентом конференции. Только такие делегации имеют право подписывать итоговые документы конференции и создавать тем самым определенные юридические обязательства для своих государств. Согласно доктрине и практике международного права делегация государства на международной конференции – это один из его временных зарубежных органов внешних сношений, на который распространяются в полном объеме дипломатические привилегии и иммунитеты.

Кроме делегаций с правом голоса в работе конференции могут принимать участие делегации, имеющие статус наблюдателей, не уполномоченные своими государствами на подписание итоговых решений. В зависимости от процедурных правил конференции объем прав наблюдателей может быть различным. В частности, им может быть предоставлено право участвовать в работе вспомогательных органов конференции, выступать с докладами, распространять различные заявления и документы, присутствовать на пленарных заседаниях, знакомиться со всеми материалами конференции и т. д.

В качестве наблюдателей могут выступать делегации государств, не отвечающих обязательным критериям участников конференции (например, относящихся к другому географическому региону при проведении региональной конференции), но заинтересованные в международном сотрудничестве в области обсуждаемых проблем. Статус наблюдателя на международной конференции государство может получить как по инициативе организаторов конференции (тогда в приглашении сразу указывается, в каком качестве данное государство приглашается участвовать), так и по собственной инициативе. В последнем случае государство, приглашенное как полноправный участник конференции, может выбрать статус наблюдателя как более отвечающий его национальным интересам. Наконец, с просьбой о статусе наблюдателей на конференции могут обратиться государства, которые первоначально вообще не приглашались к участию в ней. Данный вопрос решается организаторами конференции по согласованию со всеми участниками.

В работе международных конференций также могут принимать участие делегации международных организаций. В большинстве случаев их статус близок к статусу наблюдателей, так как они не имеют права голоса при принятии итоговых решений конференции. Как правило, в качестве наблюдателей на конференции участвуют представители тех международных организаций, деятельность которых связана с решаемыми на конференции проблемами.

Из представительского характера государственных делегаций на международных конференциях вытекает другая существенная черта их правового статуса – наличие у них иммунитетов. Каждая делегация при выполнении своих функций на конференции так же неприкосновенна, как представляемое государство, и посягательство на членов делегации приравнивается к посягательству на их государство в целом.

Международное право на уровне договорных норм закрепляет функциональные иммунитеты делегаций государств на международных конференциях: в 1975 г. была принята Венская конвенция о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера. Согласно данной Конвенции иммунитетами обладают постоянные представительства государств при международных организациях, а также делегации государств на конференциях, проводимых под эгидой таких организаций. Однако в силу международного обычая соответствующие иммунитеты предоставляются делегациям государств на любых международных межправительственных конференциях.

Анализ иммунитетов и привилегий членов государственных делегаций на международных конференциях показывает, что их объем и характер практически тождественны дипломатическим иммунитетам и приви-

легиям. Следует отметить, что данные привилегии предоставляются членам делегаций не для личных выгод, а для эффективного осуществления функций. Лишить члена делегации иммунитета от юрисдикции государства пребывания вправе лишь государство его гражданства.

Страна, в которую они следуют, должна временно обеспечить им:

личный иммунитет и иммунитет от юрисдикции, а также иммунитет от ареста и от судебного преследования за действия, совершенные ими в их официальном качестве;

неприкосновенность всех находящихся при них личных бумаг и документов и иммунитет от задержания и наложения ареста на их личный багаж;

право пользования шифром и получать опечатанную корреспонденцию по обычной или ведомственной дипломатической почте;

освобождение от действия всех ограничительных иммиграционных мер и от формальностей регистрации в качестве иностранцев;

те же льготы в отношении валюты, что предоставляются дипломатам;

те же иммунитеты и льготы, что предоставляются дипломатам в отношении их личного багажа и их автомашин.

Правила вежливости требуют, чтобы страны, через которые делегаты следуют на международную конференцию, предоставляли все транзитные льготы им самим и их багажу. Если глава представительства или член дипломатического персонала представительства, глава делегации, другой делегат или член дипломатического персонала делегации, глава делегации наблюдателя, другой делегат-наблюдатель или член дипломатического персонала делегации наблюдателя проезжает через территорию или находится на территории третьего государства, которое выдало ему визу, если таковая необходима, следуя для осуществления или возобновления своих функций или возвращаясь в свою страну, это третье государство предоставляет ему неприкосновенность и такие другие иммунитеты, какие могут потребоваться для обеспечения его транзита. Такие льготы предоставляются не только членам делегации, включая технический персонал, входящий в состав делегации, но также членам семьи, которые сопровождают их [66, ст. 85].

Кадровые дипломаты, входящие в состав делегации, обладают дипломатическими паспортами, позволяющими им получать визы без задержки. Этот документ также гарантирует им содействие со стороны фискальных органов: полиции, пограничных и таможенных служб.

Представители других ведомств не имеют дипломатических паспортов. Чтобы упростить их передвижение за границей, некоторые государства выдают им в таких случаях так называемые «служебные паспор-

та», позволяющие владельцам пользоваться всеми преимуществами, предоставляемые дипломатам при получении виз и пересечении государственной границы. Одновременно члены делегации могут иметь при выезде какой-либо документ, подтверждающий официальность их миссии за границей.

Как правило, предъявление дипломатического паспорта или служебного паспорта обеспечивает его владельцу пропуск личного багажа через таможенную границу без задержки и каких-либо трудностей.

Следует обратить внимание на правовой статус дипломатического курьера, доставляющего почту делегации на переговорах. В соответствии с п. 5 ст. 27 Венской конвенции о дипломатических сношениях 1961 г. дипломатический курьер пользуется защитой государства пребывания при исполнении своих обязанностей. Кроме того, он пользуется личной неприкосновенностью и не подлежит аресту или задержанию в какой бы то ни было форме.

Какой-либо специальной нормы, касающейся начала и прекращения привилегий и иммунитетов профессионального дипломатического курьера в Конвенции не содержится. Вместе с тем, в соответствии со ст. 39 данной Конвенции, каждое лицо, имеющее право на привилегии и иммунитеты, пользуется ими с момента вступления его на территорию государства пребывания при следовании для занятия своего поста или, если оно уже находится на этой территории, с того момента, когда о его назначении сообщается министерству иностранных дел или другому министерству, в отношении которого имеется договоренность. На время исполнения своих обязанностей он освобождается: от личного досмотра, досмотра личного багажа, от таможенных пошлин, от личных и государственных повинностей, от постановлений о социальном обеспечении, действующих в принимающем государстве, и пр.

Если функции лица, пользующегося привилегиями и иммунитетами, заканчиваются, эти привилегии и иммунитеты формально прекращаются в тот момент, когда оно оставляет страну, или по истечении разумного срока для того, чтобы это сделать, но продолжают существовать до этого времени даже в случае вооруженного конфликта.

Что касается дипломатического курьера *ad hoc*, то согласно п. 6 ст. 27 Конвенции, его иммунитеты прекращаются в момент доставки порученной ему дипломатической почты по назначению.

Таким образом, иммунитеты, предоставляемые членам делегации, следующим на международные переговоры, имеют узкую направленность, сопряженную только с переговорами, и ограничены временными рамками переговоров.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

4.1. Место и время ведения переговоров

После принятия решения о проведении переговоров на инициатора возлагается обязанность их организатора. Основными задачами организации подготовки переговоров являются: выбор формы, места и времени переговоров, определение уровня их проведения.

Анализ практики осуществления международного переговорного процесса свидетельствует, что переговоры проводятся как заочно, так и очно.

Заочно переговоры могут проводиться по дипломатическим каналам (утвержденный проект международного договора или элементы утвержденной позиции Республики Беларусь на переговорах направляются в Министерство иностранных дел для препровождения через загранучреждения Республики Беларусь иностранным контрагентам и в таком же порядке препровождаются контрпредложения) и путем переписки между компетентными органами двух государств.

Очно переговоры могут проводиться в ходе специальной встречи уполномоченных на переговоры представителей государств, в ходе иных мероприятий международного характера, например заседаний межправительственных или межведомственных комиссий, визитов различного уровня, проведения заседаний рабочих групп в рамках органов международных организаций.

Организатор определяет целесообразность участия непосредственно в очных переговорах работников иных государственных органов Республики Беларусь, направляет в указанные государственные органы запросы о кандидатурах участников переговоров, при необходимости направляет в Совет Министров предложение о поручении указанным государственным органам обеспечить участие их работников в переговорах.

Выбор места проведения переговоров подразумевает определение страны, населенного пункта, соответствующего здания, мест размещения делегаций, а также обеспечение делегаций связью, соответствующей техникой, транспортом, составление плана рассадки и т. д.

Местом проведения международных переговоров, как правило, становится страна их инициировавшая, а в международной организации – город местонахождения штаб-квартиры или секретариата международной

организации. Такими городами, например в СНГ, являются г. Минск или г. Москва, если государства – участники СНГ не договорятся об ином.

Применительно к двусторонним переговорам такие вопросы обычно решаются по дипломатическим каналам, а также, в случаях проведения визитов высокого уровня, путем направления в страну, куда планируется визит, экспертных групп, руководимых представителями, как правило, министерства иностранных дел или государственного органа (департамента государственного органа), в компетенцию которого входит заключение такого рода договоров.

До настоящего времени нет единого мнения, где удобнее всего вести переговоры – на территории своего государства или в гостях. В числе преимуществ проведения переговоров на территории своего государства можно назвать:

возможность контролировать ситуацию через решение организационных вопросов (размещение гостей, питание, культурная программа и т. д.); «эффект спортивных соревнований» – команда играющая на своей территории, как правило, чаще выходит победителем; замечено, что «хозяева» на переговорах говорят больше и убедительнее;

необходимость следовать правилам протокола «хозяев» облегчает им неформальное общение;

всегда можно проконсультироваться с государственными органами, заручиться поддержкой их руководителей.

Положение принимающей стороны, однако, дает не только преимущества. Роль «хозяев» имеет свои издержки:

отсутствует возможность в сложной ситуации отложить принятие окончательного решения, сославшись на необходимость внутригосударственного согласования;

необходимость решения многочисленных организационных вопросов может пойти в ущерб непосредственно переговорному процессу.

Важным компонентом переговорного процесса является подбор помещения для переговоров. Считается, что идеально для этого подходит спокойное, комфортабельное и нейтральное, никак не связанное с профессиональной деятельностью переговорщиков место. Помещение лучше подобрать таким образом, чтобы ничто не отвлекало внимания переговорщиков, не мешало сосредоточиться на главном, не вызывало отрицательных ассоциаций. Следует оценить, насколько достаточны площадь и освещение, подходят ли мебель и дизайн, соответствуют ли статусу переговорщиков само помещение и находящиеся в нем предметы.

Особое внимание уделяется удобству подхода (подъезда) к месту переговоров, месту расположения парковки автотранспорта, месту орга-

низации питания (ресторана, кафе). Конкретное место проведения переговоров оговаривается их организаторами еще на стадии подготовки. При двусторонних переговорах обычно это ложится на плечи принимающей стороны. Если же переговоры проводятся в третьем государстве, то стороны договариваются о месте их проведения и взаимных расходах.

Большое значение имеет также размещение делегаций, создание для каждой из них равных условий, при которых они не испытывали бы каких-либо ущемлений и неудобств. Необходимо тщательно подобрать помещения для размещения каждой делегации: ее главы, делегатов, секретариата, имущества и документов.

На столе в зале заседаний для каждой делегации устанавливаются персональные компьютеры, микрофоны. Таблички одинакового формата с полным официальным наименованием государства, а также таблички с наименованиями должностей, например «Министр внутренних дел Республики Беларусь», «Председатель Совета Министров Содружества Независимых Государств». Если переговоры проходят в рамках международной организации, то в зале заседаний устанавливаются названия государств в алфавитном порядке, флаги государств-участников, а флаг международной организации – в центре линии.

На столах раскладываются бумага и письменные принадлежности. В соответствии с международной практикой во время заседаний делегации размещаются в порядке алфавита против часовой стрелки. За столом располагаются: руководитель делегации, справа – определенное им должностное лицо, за ним – остальные члены официальной делегации.

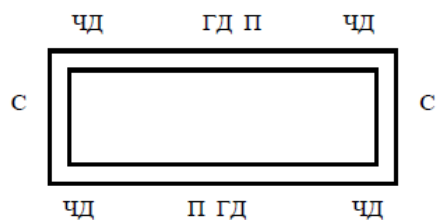
За столом переговоров предусматривается одно свободное место для докладчика по вопросам повестки дня. В зале заседаний предусматриваются места для приглашенных и стенографисток.

На закрытом заседании, в отличие от пленарных, на стол устанавливаются таблички с указанием полных имен глав делегаций. Если в зале не установлены государственные флаги, то на столе размещаются флажки государств-участников переговоров.

Как правило, предусматриваются дополнительные помещения: совещательные комнаты для делегаций, согласительных и редакционных комиссий, работы секретариата, для двусторонних встреч и переговоров руководителей делегаций на многостороннем саммите.

Порядок рассадки участников переговоров также имеет важное значение. Определенное значение может иметь вопрос, кто за кем входит в помещение, кто, где и в какой последовательности садится за стол переговоров. Решение этих вопросов только на первый взгляд не вызывает трудностей. В литературе приводится описание разных вариантов рассадки членов делегации на двусторонних и многосторонних переговорах [69, с. 240–243].

Вариант 1

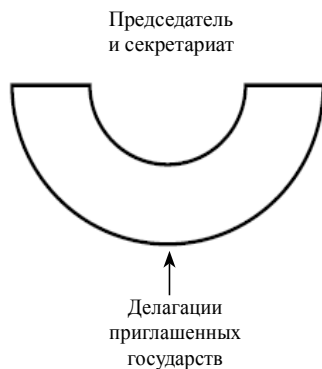


ГД – глава делегации;
 П – переводчик;
 С – секретарь;
 ЧД – члены делегации

Вариант 2



Вариант 3



Вариант 4



Вариант 5



Форма стола имеет не только протокольное значение, но и психологическое, поэтому во многом может влиять на итоги переговоров.

Часто в рабочих кабинетах столы ставятся буквой «Т». Чем выше положение занимает руководитель, тем больше эта буква. Посетителю часто предлагают сесть за такой стол, во главе которого находится хозяин данного кабинета. В этом случае сразу проявляются отношения доминирования. Это не означает, что не следует иметь у себя подобные столы, просто надо хорошо себе представлять, что означает такая рассадка. Когда доминирование надо подчеркнуть, тогда она вполне оправдана. Бывают ситуации, в которых хозяин кабинета выступает на равных со своим собеседником. В этом случае, если позволяет площадь кабинета, можно отдельно поставить стол для проведения деловых бесед. Такой стол может также использоваться и для совещаний с подчиненными, когда руководитель не желает навязывать своего мнения, быть какое-то время с ними «на равных».

Квадратный стол может создать атмосферу соревновательности или вызвать оборонительные реакции. Он может использоваться для проведения коротких деловых обсуждений. Люди, расположенные по правую

сторону от вас, скорее всего, будут более расположены к сотрудничеству с вами, чем те, которые сидят слева. А сидящие напротив вас – настроены наиболее оппозиционно.

Прямоугольный стол чаще всего используется при проведении переговоров. Чем шире стол, тем больше не только физическая, но и психологическая дистанция между участниками переговоров. А это значит, что тем легче сказать «нет» противоположной стороне. Слишком узкий стол создает дискомфорт у участников переговоров – кажется, что партнер «заглядывает» вам в записи.

Круглый стол создает более свободную атмосферу. Он хорош при совместной работе над проектом. Не случайно существует выражение «беседа за круглым столом». Круглый стол снимает статусные различия между участниками переговоров или беседы. В результате этого руководитель и подчиненные психологически в значительной степени оказываются на одном уровне. Он подразумевает равноправие участников, а также часто неформальную беседу, свободный обмен мнениями и взглядами. При рассадке за круглым столом важно предусмотреть, чтобы его пространство в равной мере было распределено между участниками.

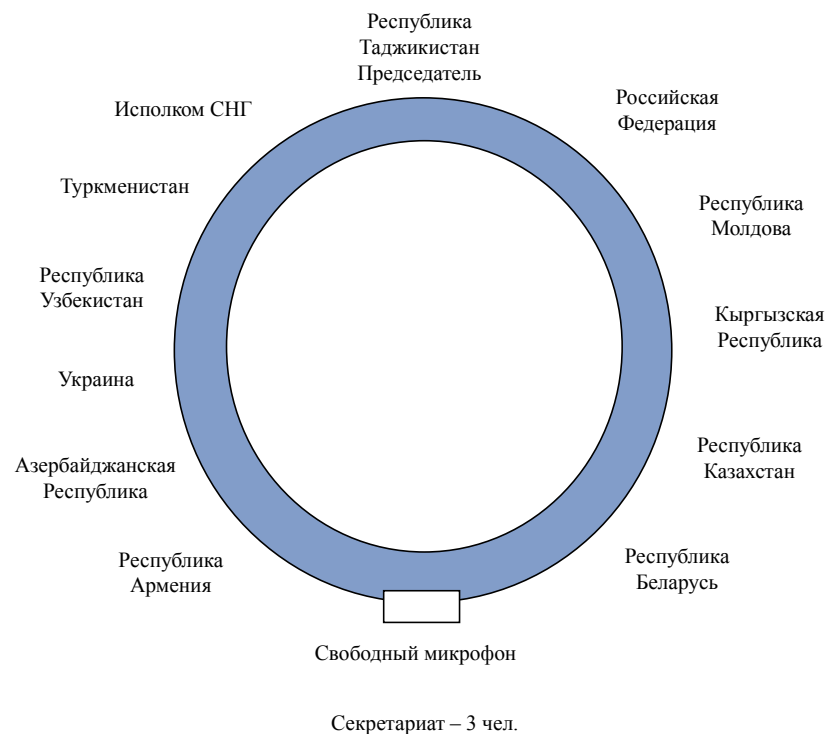
Беседа за журнальным столиком будет носить еще более неформальный, неофициальный характер. Если при этом хозяин кабинета предлагает гостю чашку чая или кофе, то тем самым он настраивает его на дружеский тон. В такой беседе деловые отношения могут быть затронуты в самом общем виде. Но даже если в кабинете есть только Т-образный стол, а принимающий не желает демонстрировать доминирование над своим собеседником, то он может выйти и сесть напротив, или при менее официальном разговоре – наискось.

Имеет значение также размер и форма стула. Обычно считается, что чем выше спинка стула, тем большей властью обладает человек, тем выше его статус. Многие руководители сидят на стульях с высокими спинками, а подчиненным предлагают обычные. Вращающиеся стулья или стулья на колесиках позволяют человеку иметь некоторую свободу движения, когда он находится в затруднительном положении. Обычные стулья не дают такой свободы, и это компенсируется за счет различных жестов.

Двусторонние переговоры проводятся за прямоугольным столом, в центре напротив друг друга сидят главы делегаций, справа и слева от них – члены делегаций по рангам по нисходящей, в торцах стола – секретари. Переводчик сидит слева или позади от главы делегации (вариант 1). На многосторонних переговорах возможны варианты. В зависимости о формы стола порядок рассадки определяется в алфавитном порядке официального языка, определенного процедурой (варианты 2 и 3). Вариант 4

Приглашенные – 9 чел.

ПРИМЕРНАЯ СХЕМА РАЗМЕЩЕНИЯ делегаций государств – участников СНГ на заседании Совета глав государств СНГ в широком формате



Сотрудники Исполнительного комитета СНГ – 14 чел.

применяется в случае разногласий по политическим мотивам между приглашенными и приглашающими странами. Вариант 5 применяется, если группа делегаций ожидает представителей других стран.

Определившись с рассадкой, согласовывают проект повестки дня: вопросы подлежащие обсуждению, последовательность их обсуждения, проект регламента, язык, на котором будут вестись переговоры. Не рекомендуется включать в повестку дня вопросы, относящиеся к внутренней компетенции государства, поскольку это противоречит одному из основополагающих принципов международного права – невмешательства во внутренние дела суверенных государств.

Следует отметить, что согласование повестки дня переговоров носит предварительный характер, ее уточнение и утверждение происходит на первом заседании договаривающихся сторон.

Далее согласовывается состав делегации. При этом руководствуются общим правилом равенства: равный уровень руководителей делегаций и их заместителей по рангу, одинаковый количественный состав советников и экспертов, технического и обслуживающего персонала. Состав делегации специальной нотой сообщается министерству иностранных дел или письмом руководителю отраслевого государственного органа, инициировавшего международные переговоры принимающей стороны или высшему должностному лицу международной организации.

Уровень, на котором предполагается проведение переговоров, – весьма важный элемент их подготовки. В этом находят свое выражение и характер отношений между государствами, и значимость, которая придается переговорам, и авторитетность принимаемых на переговорах решений. Наиболее важные переговоры проводятся или завершаются на высшем уровне. Во всяком случае, предполагается, что главы всех делегаций на переговорах будут наделены своими государствами равными полномочиями.

4.2. Правила процедуры на переговорах

4.2.1. Правила процедуры на двусторонних переговорах

Большое значение для слаженной и ритмичной работы имеют правила процедуры международных переговоров. Хотя типовые правила процедуры пока еще не разработаны, практика проведения переговоров выработала некоторые нормы, соблюдаемые большинством делегаций.

Они, как правило, включают в себя:
порядок утверждения повестки дня;

выборы руководящих органов (председателя, его заместителей, формирование комиссии по проверке полномочий, редакционной комиссии, по необходимости согласительной комиссии, секретариата и т. д.);
определение полномочий председателя и других руководителей;
установление кворума и порядка принятия решения;
порядок внесения поправок и предложений;
порядок изменения правил процедуры;
условия участия наблюдателей;
язык работы.

Применительно к двусторонним переговорам такие вопросы обычно решаются по дипломатическим каналам, а также, в случаях проведения визитов высокого уровня, путем направления в страну, куда планируется визит, так называемых передовых групп под руководством представителей протокольной службы. Результаты такой работы находят выражение в программах пребывания, а также в какой-то сумме договоренностей, не обязательно оформляемых в виде документа.

4.2.2. Правила процедуры на многосторонних переговорах

Большого внимания требует разработка повестки дня многосторонних переговоров, особенно имеющих самостоятельное значение и созываемых по конкретной проблеме. Так, Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе смогло начать свою работу только после того, как его участники пришли к выводу о том, что оно может оказаться полезным для каждого из них. Значение при этом может иметь не только набор вопросов, составляющий пункты повестки дня, но и прогноз возможного содержания каждого из вопросов, выносимых на обсуждение. В некоторых случаях разрабатывается даже краткое содержание каждого пункта повестки дня, так называемый мандат, или задание, которому предполагается следовать при рассмотрении соответствующего вопроса. Это было сделано, например, при подготовке повестки дня Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе. Детально сформулированный проект повестки дня в виде так называемой «Синей книги» был вынесен на обсуждение и одобрение встречи министров иностранных дел участников Совещания. Эта встреча и явилась первым этапом форума.

Для проведения сложных, многоплановых переговоров в последние годы стал применяться метод разработки так называемых «дорожных карт». Они представляют собой глубоко разработанную повестку дня переговоров. При этом основные подлежащие решению вопросы группируются по отдельным блокам, иногда даже с указанием временных этапов продвижения к намеченной в переговорах цели.

Значительно сложнее обстоит дело с организацией многосторонних переговоров. Чтобы осознать это, достаточно обратиться хотя бы к тому факту, что в 2005 г. в Организацию Объединенных Наций – главный переговорный форум международного сообщества – входило 191 государство. Огромное значение в связи с этим приобретает выработка организационных норм, технологии проведения многостороннего форума, его правил процедуры. В этих нормах определяются формы участия в нем государств-членов, языки, которые будут использоваться в его работе, председательство, структура форума, организация заседаний, порядок принятия решений, административные и бюджетные вопросы и многое другое, призванное придать работе форума организованный характер.

Соблюдение правил процедуры – непреложное требование ко всем участникам форума. К тому же, знание правил процедуры, умение пользоваться заложенными в них возможностями помогают продвижению позиций участников переговоров, поиску договоренностей. Возникающие в ходе многосторонних переговоров дискуссии, а порой и настоящие состязания по процедурным вопросам зачастую представляют собой форму борьбы по существу проблем, стоящих в повестке дня форума, в связи с чем их исход может иметь политические последствия.

Ключевым моментом для работы многостороннего форума является определение порядка принятия им своих решений. Варианты могут быть различными:

- простым большинством голосов;
- квалифицированным большинством голосов, например двумя третями голосов;
- консенсусом, т. е. при отсутствии возражений со стороны даже одного из участников форума;
- путем аккламации, т. е. без голосования, посредством одобрения рассматриваемого предложения аплодисментами, возгласами, репликами и т. п.

Решения Генеральной Ассамблеи ООН по важным вопросам принимаются большинством в две трети голосов присутствующих и участвующих в голосовании членов Ассамблеи. Эти важные вопросы включают рекомендации в отношении поддержания мира и безопасности, выборы непостоянных членов Совета Безопасности, выборы членов Экономического и Социального Совета и Совета по Опеке, прием новых членов в Организацию Объединенных Наций, приостановление прав и привилегий членов Организации, исключение из Организации ее членов, вопросы, относящиеся к функционированию системы опеки, и бюджетные вопросы. Резолюции Генеральной Ассамблеи носят рекомендательный характер.

Решения Генеральной Ассамблеи по другим вопросам, помимо предусмотренных выше, включая определение дополнительных катего-

рий вопросов, которые подлежат решению большинством в две трети голосов, принимаются простым большинством присутствующих и участвующих в голосовании членов Организации.

Господствующий принцип состоит в том, что каждое государство имеет при этом один голос. В этом находит выражение принцип суверенного равенства государств, не допускающий их деления на категории с разным объемом прав и обязанностей.

Исключение составляют такие организации, как, например, Международный валютный фонд или Всемирный банк, где решения могут приниматься взвешенным большинством. Это предполагает, что число голосов, которым располагает каждый участник, зависит от размера его финансового взноса в организацию.

В Совете Безопасности ООН решения принимаются квалифицированным большинством. Особым правилом, записанным в Уставе ООН, является то, что решения Совета Безопасности по любому вопросу, кроме процедурных, считаются принятыми, когда за них поданы голоса не менее девяти его членов, «включая совпадающие голоса всех его постоянных членов».

Вместе с тем в работе Совета Безопасности получил распространение метод одобрения решений на основе консенсуса. Под этим понимается такая степень отработки решений, которая обеспечивает согласие с ними всех пятнадцати членов Совета. Ценность этой практики состоит в том, что подобные решения, отражая единодушную волю государств, представленных в Совете, имеют наибольшие шансы быть претворенными в жизнь. Речь идет о развитии принципов принятия решений Советом Безопасности, заложенных в Уставе ООН, – развитии, повышающем эффективность Совета в условиях нарождающейся многополярности мира.

Решения директивных органов ОБСЕ принимаются на основе консенсуса. Правила процедуры ОБСЕ определяют консенсус «как отсутствие какого бы то ни было возражения со стороны того или иного государства против принятия решения по рассматриваемому вопросу».

При этом может применяться процедура молчания. Предложение о принятии решения с использованием процедуры молчания вносится председателем с указанием точного времени окончания периода молчания. Если на заседании никто из представителей государств-участников не выдвигает возражений, то такое решение считается находящимся под действием процедуры молчания. Молчание считается нарушенным, если какое-либо государство-участник уведомило в письменном виде председателя о возражении или поправке до истечения периода молчания. Если молчание не было нарушено, председатель сразу по истечении периода молчания информирует в письменном виде о том, что данное решение принято. Процедура молчания облегчает процесс принятия решений.

По некоторым вопросам организационного характера решения могут приниматься методом жеребьевки. Таким образом может, например, определяться порядок председательствования, распределения помещений между делегациями, очередность их вступительных и заключительных выступлений. Форма жеребьевки определяется так, чтобы она обеспечивала полную объективность. В ООН метод жеребьевки используется для определения раскладки делегаций в зале заседаний.

4.2.3. Правила процедуры в международных организациях

Центральное положение в системе международных организаций занимает ООН, в недрах которой готовятся проекты международных договоров. Исключительно важную роль в этом плане играет Комиссия международного права по подготовке проектов конвенций, кодифицирующих и развивающих нормы общего международного права. Окончательно тексты подготовленных в рамках ООН проектов документов принимаются Генеральной Ассамблеей ООН после проработки их в главных комитетах Генеральной Ассамблеи. После этого Генеральная Ассамблея принимает решение, считать ли подготовленный текст документа окончательным, подлежащим принятию ею самой, либо созвать дипломатическую конференцию для дальнейшего обсуждения.

В рамках ООН соответствующая деятельность регулируется Правилами процедуры Генеральной Ассамблеи [70]. Эти правила часто берутся за основу при подготовке правил процедуры региональных международных организаций. Порядок подготовки международных конвенций определен Приложением I к Правилам процедуры Генеральной Ассамблеи. Ряд правил в этой области содержится в специальном меморандуме Секретариата – «Подготовка многосторонних договоров».

Существуют два порядка подготовки многосторонних договоров в рамках Генеральной Ассамблеи. В одном случае Генеральная Ассамблея своей резолюцией утверждает проект договора, подготовленный другими органами, и открывает договор для подписания государствами. Этот порядок используется, когда подготовленный проект не вызывает существенных разногласий. Другой порядок заключается в обсуждении проекта договора, представленного подготовительным органом, а также в принятии резолюции о созыве дипломатической конференции для более детального обсуждения и принятия договора. Такой порядок применяется в случае, когда представленный Генеральной Ассамблее проект не удовлетворяет все государства. Генеральная Ассамблея использует и другие методы достижения согласия.

Решения на пленарных заседаниях в ООН принимаются путем голосования с использованием следующих принципов: принцип простого большинства (больше 50 %, 50 %+1 голос), квалифицированного большинства (как правило, $\frac{2}{3}$ голосов) и смешанная система голосования.

Похожий порядок принятия решений определен Правилами процедуры Совета глав государств, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел и Экономического совета Содружества Независимых Государств в уставных органах СНГ, утвержденными 9 октября 2009 г., а также положениями о соответствующих органах. Согласно правилу 7 на заседаниях Советов заключаются международные договоры, принимаются решения, заявления и обращения.

Заключение международных договоров в рамках СНГ, их вступление в силу, применение, толкование, внесение изменений, выход из договоров, прекращение и приостановление их действия, а также порядок формулирования оговорок осуществляются в соответствии с Венской конвенцией 1969 г.

Решения Советов принимаются консенсусом. Консенсус определяется как отсутствие официального возражения хотя бы одного из государств-участников, выдвигаемого им как представляющее препятствие для принятия решения по рассматриваемому вопросу.

Государство-участник может заявить о своей незаинтересованности в том или ином вопросе, что не является препятствием для принятия решения. Отсутствие того или иного члена Совета на заседании не считается возражением со стороны соответствующего государства-участника и не является препятствием для принятия решений на этом заседании.

При подписании решения государство-участник может сделать интерпретирующее заявление, которое прилагается к решению. Решения Советов вступают в силу с даты принятия, если в самом решении не указан иной порядок.

Государства-участники, не участвующие в принятии решений, могут в дальнейшем присоединиться к ним путем письменного уведомления Исполнительного комитета.

При необходимости принятия решений в промежутках между заседаниями Советов Исполнительный комитет по просьбе Председателя соответствующего Совета организует в течение установленного им срока принятие решения с использованием подлинника подписи каждого из членов Совета. Датой принятия решения считается дата последней подписи участвующих в подписании членов Совета.

Совет может принять решение путем процедуры умолчания. Длительность периода умолчания каждый раз определяется Советом, а в период между его заседаниями – Председателем Совета. Умолчание счи-

тается нарушенным, если до истечения его срока государство-участник письменно через Исполнительный комитет уведомляет государства-участники об отсутствии консенсуса по данному решению.

Решения по процедурным вопросам в уставных советах и советах отраслевого сотрудничества принимаются простым большинством участвующих в заседании членов Совета.

В случае незаинтересованности в решении, не препятствующей его принятию, государство-участник письменно информирует об этом остальные государства-участники через Исполнительный комитет, что не является нарушением периода умолчания.

Датой принятия решения посредством процедуры умолчания считается дата, следующая за датой истечения периода умолчания. О принятии решения Исполнительный комитет СНГ информирует членов Совета и рассылает текст документа.

4.2.4. Правила процедуры на международных конференциях

Следует отметить, что правила процедуры для международных конференций разрабатываются в подготовительный период, согласовываются и окончательно утверждаются на первом пленарном заседании. За основу обычно берутся Правила процедуры Генеральной Ассамблеи ООН. Правила, регламентирующие способы организации и проведения международных конференций, носят вспомогательный характер, представляют собой алгоритм действий, которому необходимо следовать на пленарных заседаниях. Отметим, что общее положение о правилах процедуры международных конференций в международном праве до настоящего времени не разработаны, а существующая практика, применяемая ко всем типам международных конференций, не обобщена, не унифицирована и не кодифицирована в отдельном документе. Представляется, что это могут быть общие правила процедуры, утвержденные в рамках ООН, которые можно брать за основу при разработке правил процедуры каждой отдельно взятой международной конференции.

В правилах процедуры всегда содержатся следующие положения: принимать участие в международной конференции правомочны все заинтересованные в обсуждаемых проблемах акторы; непризнание одного из акторов кем-либо из предполагаемых участников не может служить препятствием для его приглашения; при согласовании количества участников конференции организаторы должны исходить из цели и задач конференции, а также максимального участия всех заинтересованных акторов (государств и международных, межправительственных организаций).

Соблюдение правил процедуры – непреложное требование ко всем участникам международных переговоров. К тому же, их знание и умение пользоваться заложенными в них возможностями помогают динамичному продвижению позиций участников переговоров, поиску взаимовыгодных договоренностей. Возникающие в ходе многосторонних переговоров дискуссии, а подчас настоящие баталии по процедурным вопросам представляют собой не только желание усовершенствовать коллективный поиск решения проблем, стоящих в повестке дня, а самоутвердиться одной из делегаций (группе делегаций) или занять лидирующее положение на саммите, навязать остальным участникам свою точку зрения, выгодный для себя вариант решения обсуждаемой проблемы или затянуть переговоры, сделать вид участия в них для решения каких-то политических вопросов.

Правилами процедуры обычно устанавливаются дата и место проведения конференции. Эти вопросы обсуждаются заранее и включаются в повестку дня конференции, охватывающую перечень проблем, выносимых на обсуждение. В проект повестки дня вносятся темы и вопросы, которые предстоит обсудить в ходе дискуссий, а также очередность обсуждения каждого из них. Проект повестки дня рассылается задолго до начала конференции, чтобы дать возможность акторам полнее изучить проблематику, внести предложения для ее уточнения, дополнения, выработать свою позицию относительно выносимых на обсуждение проблем.

Правила процедуры международных конференций представляют собой совокупность правовых норм (процессуальных и материальных), регулирующих отношения между акторами. Мы полагаем, что их можно считать особым видом международного договора. Они регламентируют:

- порядок утверждения повестки дня;
- выборы руководящих органов конференции;
- порядок образования вспомогательных органов: комитетов и рабочих групп, избрание их председателей, назначение основных докладчиков;
- порядок формирования, задачи, права и обязанности секретариата конференции;
- установление необходимого кворума для начала работы;
- полномочия председателя;
- очередность выступлений;
- порядок внесения предложений и поправок;
- условия участия наблюдателей;
- порядок рассмотрения процедурных вопросов и др.

Следование правилам процедуры – залог успешной работы международной конференции.

ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

5.1. Планирование переговоров

Множество срывов переговоров происходит из-за плохого планирования или отсутствия его вообще. Хорошее планирование помогает предотвратить низкую результативность переговоров, соизмерить свои возможности с возможностями другой стороны и наметить пути наиболее рационального достижения цели.

Перед планированием переговоров, например многосторонних региональных, должно быть соблюдено одно важное условие: пригласить как можно больше заинтересованных участников. Степень их участия может быть разной: обсуждать все вопросы повестки дня или часть из них, представляющих интерес. Это условие вытекает из общепризнанного принципа международного права – равноправия государств. Пренебрежение им может поставить под вопрос результативность переговоров. Планирование переговоров – очень ответственный момент. От правильно поставленной цели, от хорошо просчитанной и проработанной стратегии, во многом зависит их успех. Каких-либо твердых правил подготовки переговоров не существует. Основываясь на собственном опыте, полагаем, что цель переговоров должна быть сформулирована как можно яснее, исходя из объективной оценки возможностей ее достижения, чтобы она могла служить надежным ориентиром для делегаций. В то же время необходимо избегать ее чрезмерной детализации, оставляя поле для маневра. Оценка намерений акторов должна давать представление об истинных причинах, побудивших их идти на переговоры, целях, которых они хотят достичь, а также о пределах возможных уступок и компромиссов.

Позиция, которой следует придерживаться в переговорах, должна содержать перечень ключевых элементов, для введения которых в переговорный процесс не требуется дополнительное согласование с центром.

Под позицией государства на переговорах обычно подразумевают официальный взгляд на проблему, который формулируется в любой официальной форме. Позиция на переговорах – это точка зрения акторов по обсуждаемым вопросам, их видение путей решения этих во-

просов. Соотношение между интересами и позицией на переговорах характеризуется как соотношение всеобщего и отдельного. Если интересы сторон – это цель, к которой они стремятся, то позиция – это способ ее выражения и средство ее достижения. Позиции, как правило, излагаются в виде предложений, заявлений или проектов итоговых документов и становятся таким образом основой для поиска решений как по отдельным аспектам переговоров, так и для нахождения баланса интересов сторон, способного обеспечить успех переговоров в целом. В позицию включается: указание цели и средств ее достижения; изложение основных обязательств сторон, которые должны быть включены в проект международного договора по итогам переговоров; изложение возможных альтернативных вариантов действий, которые могут быть выбраны в случае затруднений или затягивания переговорного процесса; информация о том, отсутствие каких обязательств сделает заключение международного договора нецелесообразным; изложение стратегии ведения переговоров.

Возможные варианты достижения договоренностей выделяются в концепции переговоров отдельным разделом – какие предложения партнеров следует отводить со всей решительностью, а какие всесторонне прорабатывать. Часто введение в действие альтернативной позиции требует согласования с центром.

С учетом возникновения непредвиденных ситуаций, делающих проблематичным успех переговоров, делегации полезно иметь подготовленную позицию на случай их прекращения. Разумеется, работу по достижению договоренности следует продолжать, пока сохраняется пусть даже самая малая для этого возможность. Однако заранее продуманная позиция на случай неблагоприятного развития ситуации позволяет оперативно оценить случившееся, что нередко играет позитивную роль для продолжения переговоров. Точное и неуклонное следование запланированным мероприятиям – одно из основополагающих правил ведения переговоров.

Каждая договаривающаяся сторона готовит для себя план или концепцию переговоров. Название документа в таком случае не имеет принципиального значения. Обычно, он включает в себя:

- обоснование цели переговоров и стратегии их ведения;
- оценку подлинных намерений других договаривающихся сторон;
- позицию, которой следует придерживаться на переговорах и возможные альтернативные варианты позиций, на которые можно перейти в случае затруднений или затягивания переговоров;
- условия, на которых сторона, ведущая переговоры, готова будет подписать соглашение;

варианты проекта договора, укладывающего достигнутые договоренности в правовые рамки.

Основа стратегии переговоров закладывается в директивы к переговорам, утверждаемые высшим руководством страны, или излагается в главном документе самими руководителями государства.

После того, как определена стратегия переговоров, возникает необходимость разработки тактики их ведения.

Под тактикой переговоров понимается совокупность действий, способствующих осуществлению стратегических замыслов. Если задача стратегии – наметить цель, которая должна быть достигнута на переговорах, то задача тактики заключается в определении того, как это сделать. Образно говоря, тактика выступает в роли служанки стратегии [71].

Прежде всего возникает вопрос о том, как изложить на переговорах свою позицию, чтобы обеспечить наибольший эффект от сильных сторон своего подхода к переговорам, затруднить партнеру распознавание уязвимых аспектов своего положения, если таковые имеются, и создать таким образом условия для наилучшего исхода переговоров. С этим связаны и вопрос о линии поведения со средствами массовой информации.

5.2. Формирование делегации

В состав государственных делегаций для участия в переговорах включаются представители заинтересованных в соответствующем вопросе министерств и ведомств, часто на уровне заместителей министра, а иногда и министров. Это в значительной степени повышает оперативность в решении вопросов, требующих согласования между различными звеньями государственного аппарата, способствует повышению эффективности переговоров.

В тех случаях, когда государство представлено на переговорах одним лицом, оно все равно именуется делегацией. Это же лицо считается главой данной делегации. В остальных случаях главу делегации назначает из числа ее членов представляемое государство.

В основе правового статуса участвующих в международных переговорах делегаций лежит их представительский характер. Каждый член делегации принимает участие в переговорах не в личном качестве, а как представитель своего государства. Это означает, что при обсуждении различных вопросов и при голосовании делегация обязана придерживаться официальной позиции своего государства: полученных накануне или в ходе переговоров инструкций, директив, распоряжений и т. п. Другими словами, участники переговоров выполняют как бы двойную роль: отстаивают интересы представляемого им государства и являются

посредниками между своим правительством и правительством другого государства. Но все же в основе любых их действий лежат государственные интересы. Действия делегации вопреки официальной позиции представляемой страны могут рассматриваться как превышение полномочий и не влечь для государства правовых последствий. Каждое государство-участник переговоров вправе в любое время заменить свою делегацию или ее членов на новых уполномоченных лиц, лишить свою делегацию ранее предоставленных полномочий или отозвать ее с переговоров. Все эти права вытекают из государственного суверенитета, в соответствии с которым каждое государство самостоятельно определяет формы и направления своего участия в международном сотрудничестве.

Большое значение имеет рациональное распределение функций между членами делегации, выбор способа распространения информации, определение моментов, в которые делегация будет удаляться на закрытое совещание, брать перерывы во время переговоров, и т. д.

Большое значение для позитивного исхода переговоров имеет количественный и персональный состав переговорщиков, а также личность руководителя делегации. Лучше всего главой делегации назначать сотрудника по принципу его максимального должностного положения (например, руководителя отраслевого департамента или управления министерства, иного государственного органа), обладающего достаточными полномочиями для выработки окончательного решения по предмету переговоров. В то же время его статус должен быть не ниже, чем у руководителя другой договаривающейся стороны. Наряду с этим такой же подход применяется и по отношению к численному составу делегации. Он должен быть равнозначным. Численность согласовывается предварительно. Например, в СНГ установлено, что персональный состав официальной делегации, экспертов и сопровождающих лиц сообщается государством-участником СНГ принимающему государству не позднее, чем за 5 дней до заседания. Отклонение от правила паритета возможно в виду обстоятельств, в которых необходимо убедить партнеров. При этом нужно иметь в виду, что более многочисленная делегация имеет психологическое преимущество, поэтому следует избегать большой разницы в численности.

Переговоры продвигаются тем быстрее, чем меньше число их участников. Поэтому, если стоит вопрос о скорейшем заключении соглашения, лучше уменьшить количество переговорщиков. Правда, при этом есть риск, что какие-то моменты в окончательном документе могут быть упущены, так что следует взвешенно подходить к определению численного состава делегации. Непременными участниками переговоров являются эксперты по международному праву, помощь которых необходима и для грамотного ведения переговоров, и для оформления их результатов.

Руководитель делегации должен обладать самой широкой культурой, всеобъемлющей информацией о происходящем в мире, хорошей профессиональной подготовкой. При всем этом весьма важно, чтобы он остро и реалистично осознавал интересы своей страны, имел твердый характер и гибкий ум, дар убеждения и ораторские способности, был последовательным в проведении заданной линии и смелым в выдвижении новых идей, умел формулировать компромиссные предложения, владел искусством общения с людьми и работы со средствами массовой информации. Не следует упускать из виду и то, что делает его уязвимым, в частности такие недостатки, как самонадеянность, тщеславие, вспыльчивость, неумение проявлять выдержку и терпение.

Особое значение имеют волевые качества руководителя делегации. В данном случае речь идет о целевой индивидуальной установке «главного переговорщика» в отношении результата, которого ему предстоит достичь на переговорах. Предполагается, что личности с высоким уровнем ожиданий выигрывают переговоры.

К сожалению, не всегда руководитель делегации владеет достаточными навыками ведения международных переговоров. В таком случае целесообразно еще до начала переговоров распределить неформальные обязанности между членами делегации: кто за что отвечает. Полезно также еще в «домашних условиях» провести репетицию (в театральном сообществе это мероприятие называют «прогоном»), на которой спроектировать и проработать каждый вариант, каждую деталь переговорного процесса. Руководителю делегации стоит дать почувствовать каждому участнику свою персональную значимость в переговорах, побудить внести свои, порой разнящиеся с другими, предложения. Для успешного ведения переговоров, принятия окончательного решения по предмету переговоров консенсусом важно добиться слаженности работы всей делегации, уважительного отношения к мнению других переговорщиков, умения работать в команде. В таком случае можно рассчитывать на высокую результативность переговорного процесса.

Делегация на международной конференции состоит из главы делегации, его заместителя, членов делегации, в некоторых случаях заместителей членов делегации, советников, экспертов, переводчиков, технического персонала.

Большой вклад в работу делегаций вносят советники и эксперты. Они составляют важнейшее ее звено. Принципиальной разницы между ними нет. Советники, как правило, имеют большой опыт, более широкий диапазон знаний, на них возлагается большая ответственность, они старше экспертов по дипломатическому рангу. Эксперты выступают в

качестве специалистов по отдельным вопросам, готовят проекты документов, тексты выступлений по вопросам, закрепленным за ними.

Работники технических служб: референт по хозяйственной части, работники канцелярии, стенографистки-машинистки, шоферы и другие – ответственны за административно-техническое обеспечение работы делегации.

Для создания делегациям должных условий принимающей стороной разрабатывается программа их пребывания, за каждой делегацией закрепляются ответственные работники правительства, министерства иностранных дел или отраслевого министерства.

5.3. Подготовка делегации к переговорам

Успех международных переговоров во многом зависит от личностных особенностей участников переговоров, их компетентности в области обсуждаемых проблем, умения адекватно оценивать обстановку, строить взаимоотношения в больших и малых социальных группах, общаться в неформальной обстановке. Прерогатива в этом непростом деле принадлежит сотрудникам внешнеполитического ведомства. Вместе с тем в новейшее время в переговорном процессе все более активную позицию занимают отраслевые государственные органы и департаменты государственных органов Республики Беларусь, сотрудничающие с аналогичными структурами других государств. Сотрудники этих ведомств, будучи хорошими специалистами в своей отрасли, не всегда владеют тактическими приемами и методами ведения международных переговоров.

Как гласит народная мудрость: «По одежке встречают, по уму провожают». Это в полной мере относится и к переговорщикам. Одним из важнейших качеств переговорщика является умение общаться с людьми. Прежде всего оно необходимо для успешного налаживания взаимоотношений за столом переговоров, а также в других видах деятельности. Его профессиональный успех во многом также зависит от способности ладить с людьми из своего окружения, понимать их чувства, мысли и интересы, учитывать, как совместная деятельность влияет на их поведение в профессиональном сообществе. Другими словами, переговорщик должен иметь навыки работы в малых формальных и неформальных социальных группах.

Формальная группа – это структурное подразделение, например управление международных связей какого-либо отраслевого министерства. Его состав, порядок работы, должностные обязанности сотрудников, правовой статус определяются локальными правовыми актами. В свою очередь, неформальные малые группы всегда предполагают

комплекс межличностных отношений. Они складываются стихийно. Взаимоотношения внутри не подвержены правовому регулированию: нет статусов, полномочий, субординации. Примером неформальных групп могут быть группы по интересам на международных многосторонних переговорах, переговорах на международных конференциях, так называемое общение в кулуарах. Причины образования неформальных объединений могут быть самые разные и зависят от конкретных ситуаций. Это могут быть взаимные симпатии и интересы отдельных членов делегаций, поскольку в переговорах, как правило, участвуют представители разных профессий, а ими движут не только цели достижения договоренностей, но и удовлетворение от общения с людьми, близкими по духу. Неформальные связи, хотя официально и не регламентированы, все же могут существенно повлиять на ход переговоров.

Французский дипломат Франсуа де Кальбер как-то заметил, что искусный переговорщик должен обладать целым набором выдающихся качеств, где ведущее место принадлежит интеллектуальным способностям. Он должен обладать наблюдательностью, иметь трезвый рассудок, быть принципиальным и находчивым, демонстрировать открытость и уравновешенность, приветливость и обходительность [72, с. 40].

Неотъемлемые качества, которыми должен обладать любой переговорщик, это проникательность, внимательность к психологическим особенностям окружения, умение отличить вымысел от правды в словах собеседника, а значит, быть в состоянии представить подробный его психологический портрет после нескольких (или даже одной) встреч или проведения когнитивного картирования.

Переговорщик должен стремиться воздействовать на оппонентов своим интеллектом и эрудицией, справедливостью суждений, логикой и красноречием. Совершенствуя ораторское искусство, переговорщику следует помнить, что его красноречие должно отличаться краткостью, простотой и ясностью. Важным признаком интеллекта считается способность варьировать переговорными методиками в зависимости от задач, требующих решения за переговорным столом, а также от динамики разрешения вопроса, от пространства проведения переговоров. Как следствие, в ходе переговорного процесса для каждой стороны могут быть отмечены и позитивные, и негативные периоды, связанные с высокими рисками. Высокий уровень интеллекта позволяет переговорщику в каждый момент оптимальным образом выстраивать свое поведение, подбирать нужную переговорную методику.

В рамках переговоров применение всех методик, нацеленных на установление контакта, преодоление разногласий, успешное манипу-

лирование собеседником невозможно без умения распознавать и контролировать свои эмоции, а также определять способы воздействия на иррациональную структуру сознания собеседника и эффективно воплощать их на практике.

Другой французский дипломат Антуан Пеке полагал, что успех переговорщика в основном зависит от обладания им высокими моральными качествами: правдивостью, честностью, скромностью, порядочностью, чистосердечием, деликатностью и тактом, умением хранить тайны [73, с. 61]. И действительно, даже самые убедительные доказательства правоты, высказанные с высокомерным видом, могут вызвать негативную реакцию у партнеров по переговорам. Но если проявить скромность и сдержанность, то ваше предложение, скорее всего, будет принято благосклонно.

Д.Е. Василевский говорил, что переговорщик должен уметь раскрыть характер человека, замечать его привычки и склонности, чтобы привести их в движение и заставить действовать сообразно предлагаемой цели [74, с. 131]. Он писал, что характер человека раскрывается в его делах и поступках. Опытный переговорщик должен сопоставлять дела и поступки оппонентов, поскольку слова могут быть обманчивой вывеской мыслей, а в поступках раскрывается истинное лицо. По его наблюдениям можно многое понять в характере человека, изучив круг его общения, а также основные увлечения. Полезно наблюдать оппонента в неформальной обстановке. Все это позволит определить склад ума, способности, устремления и надежды, позволит наладить личные взаимоотношения.

Следует избегать некоторых негативных качеств, таких как чрезмерная словоохотливость, чванство и напыщенность, мрачность и суровость лица. Не следует перебивать говорящего, делать оскорбительных намеков, торопиться вносить предложения, заявлять о несогласии и т. д.

Сегодня переговорщик должен обладать необходимыми качествами менеджера, координатора и интегратора, уметь расширять сферу своих контактов, легко вступать во взаимоотношения с разными категориями лиц.

Большое значение для успешного достижения цели на переговорах имеет аналитическая работа. Переговорщик – это прежде всего хороший аналитик, эксперт, знаток своего направления – будь то определенный регион, страна, экономическая или техническая отрасль либо другая сфера знаний. В настоящее время проблем в получении информации не существует. Также не существует общих приемов различия информации и дезинформации: подлинность и ложность определяются путем сопоставления данных, а способность ориентироваться в стремительно нарастающем потоке сведений – главный навык, необходимый переговорщику. Аналитическая работа всегда требует особых усилий – принятие быстрых решений с помощью обобщения информации.

Успешный переговорщик должен обладать хорошей памятью и быть восприимчивым к новой информации. Количество данных, которое может одновременно осознанно восприниматься человеком, ограничивается объемом его памяти. Данные, не уложившиеся в пределы рабочей памяти, осознанно не воспроизводятся. Переход от полученной информации к суждению осуществляется за счет обработки рабочей памяти. Главное отличие памяти переговорщика от обывательской – это ее информационная насыщенность. Переход от непосредственно воспринимаемого образа к хранящейся в памяти схеме – это основной механизм суждений. Но при этом остается высокий риск допустить ошибку. Аналитическое мышление переговорщика призвано снизить риск до минимума за счет рассмотрения ситуации с различных точек зрения.

Решения редко принимаются на основе обобщения всей полученной информации, но в подавляющем большинстве случаев это просто невозможно. Гораздо чаще из всей массы данных выделяются наиболее значимые блоки, а остальная информация остается как бы про запас. Это тоже может привести к ошибкам. На восприятие информации также влияет момент ее преподнесения.

Особенностью аналитической работы является то, что переговорщику необходимо иметь в виду не только окончательный результат своего мыслительного процесса, но и то, как он мыслит, а также методы и приемы, которые приводят его от посылок к выводам. Переговорщик работает с большим объемом часто противоречивой информации, которая не позволяет представить общую картину происходящего. Его задача суметь снизить существующую неопределенность путем сопоставления данных как определяющих условия стоящей перед ним задачи, так и составляющих объем его экспертных знаний. В этих условиях основой аналитической работы является разбивка информации на несколько частей и оценка каждой из них по отдельности в пределах, соответствующих возможностям рабочей памяти.

Интеллектуальное хладнокровие, отрешенность от эмоциональных пристрастий, устремленность к сути происходящего при сохранении в поле зрения значимых деталей – вот лишь некоторые из проявлений духовного состояния переговорщика: внимательного, внешне невозмутимого, анализирующего факты и перепроверяющего свидетельства, часто неполные, а то и заведомо ложные.

Аналитическая работа требует не просто профессиональных знаний, а высокой культуры мышления и абстрактного воображения, способного сосредоточиться на наиболее вероятных вариантах развития событий и воспроизвести исчерпывающий перечень альтернатив будущего. При этом

приходится иметь в виду, что каждая из этих альтернатив имеет обозначенный рисунок только в голове аналитика, а действительность всегда богаче и многостороннее любой абстрактной схемы [75, с. 295–296].

Для того, чтобы атмосфера на переговорах была более благоприятной, переговорщику полезно придерживаться следующих правил:

не говорить громко или тихо, медленно или торопливо: громкая речь может вызвать у собеседников впечатление, будто им навязывают свое мнение; тихая и невнятная речь будет создавать напряженность в беседе;

на переговорах нужно найти ключевое слово руководителя другой делегации; выяснить, что больше всего его интересует, и на этом заострить свое внимание;

никогда не следует вступать в словесную перепалку во время переговоров;

проявление внимания к партнеру – один из важных принципов переговоров;

быть честным и правдивым с партнерами по переговорам.

На это обращал внимание известный дипломат Г. Никольсон: «Успех, достигаемый при помощи лжи, случаен и непрочен, раскрытие лжи не только погубит навсегда репутацию, но и глубоко поразит честь...» [76, с. 70]. Как точно подметил профессор В.И. Попов, «...обман не проявление ума, а, наоборот, свидетельство умственного убожества» [77, с. 318]. Хороший переговорщик никогда не должен основывать свой успех на лживых обещаниях и недобросовестности. «В действительности плутовство есть лишь свидетельство мелкой души того, кто к нему прибегает, и доказывает лишь, что он не обладает достаточной широтой ума, чтобы найти способ добиться своих целей справедливыми и разумными мерами», – указывал Э. Стоу [78, с. 105].

Переговорщику следует избегать излишней эмоциональности и раздражительности. «Не будьте раздражительны, не показывайте какой-либо личной враждебности или нерасположения... Проявляйте уважение к мнению вашего собеседника и с самого начала придерживайтесь дружественного тона в разговоре», – советует В.И. Попов [77, с. 325].

Переговорщик должен быть хозяином временного фактора – значит обладать возможностью его использования для получения уступок от партнера по существу рассматриваемых проблем.

К первой встрече на переговорах следует тщательно готовиться и продумать все возможные варианты. В самом начале следует ненавязчиво дать почувствовать руководителю делегации другой стороны его собственную значимость. Делать это следует искренне, без лести. Для каждого человека важно быть оцененным по достоинству. Вопросы задавать такие, на которые ему будет приятно отвечать.

Не следует начинать разговор с вопросов, на которые можно получить отрицательный ответ. Очень важен способ постановки вопроса. Иногда именно от манеры, в которой он задается, будет зависеть ответ [77, с. 347]. Нужно задавать такие вопросы, на которые возможно дать только положительный ответ. Не случайно народная мудрость гласит: «Каков вопрос – таков ответ».

Большое значение имеет умение отвечать на вопросы. Лучше всего не торопиться с ответом, продумать варианты ответов, выбрать наиболее подходящий из них и озвучить. Такой способ наиболее приемлем, если переговоры осуществляются посредством переводчика. В таком случае есть время продумать ответ. Если вы не разделяете точку зрения другой стороны – это означает, что она имеет иной подход к решению одной и той же проблемы. В таком случае следует искать точки соприкосновения [79].

Если высказанные доводы другой стороны покажутся не совсем ясными, следует попросить уточнить сказанное. Уточнение смысла и проверка правильности понимания слов собеседника необходимы не только с точки зрения фактов и логики, но и с точки зрения установления контакта с партнером. Это не только не уронит Вашу репутацию, а напротив, даст понять партнеру, как искренне Вы пытаетесь выслушать и понять его рассказ, даже в самых мелких деталях [80]. Можно задать встречный вопрос, перефразируя услышанное с другим оттенком. Например, «по вашему мнению, значит...» или «Если я правильно вас понял...» и т. д.

Самый лучший способ в работе с возражениями на вопрос отвечать вопросом. Манера выражать свое мнение как можно скромнее вызывает меньше возражений.

Переговорщик должен быть толерантным к другому мнению. В современном языке термин «толерантность» применяется самостоятельно, и специалисты утверждают, что прямого перевода этот термин не имеет. Буквальный перевод с латинского (*oepn* – терпение) неточно передает содержание понятия толерантности, обедняя его, ибо на русском языке терпимость традиционно означает лишь готовность снисходительно относиться к чужому мнению, выражает даже некое превосходство по отношению к иным – терпимым – воззрениям, тогда как толерантность предполагает не снисходительность, а доброжелательность, готовность к уважительному диалогу и сотрудничеству. В жизни отдельной личности толерантность – готовность прислушаться к мнению противников, умение не раздражаться и не испытывать чувство обиды, унижения или же, наоборот, превосходства в процессе взаимодействия.

Переговорщик должен уметь слушать собеседника и «обдумывать» все, что ему хотят сказать, отвечать разумно и дельно на представлен-

ные доводы, а вовсе не торопится высказывать все, что он знает и чего желает. Это качество важно как для хороших отношений между договаривающимися сторонами, так и для понимания их интересов и позиций, которые они занимают, целей, которые они преследуют. Людям всегда приятно, когда их слушают. Если показать собеседнику, что его внимательно слушают, – это для него самое приятное. Поэтому надо быть благодарным слушателем. Речь идет не только о том, чтобы не перебивать собеседника, – это элементарное правило вежливости. Следует демонстрировать внимание к нему и к тому, что он говорит. Собеседник должен видеть, что вы готовы уделить ему все необходимое время, что вы ведете беседу в спокойном, доброжелательном тоне, прямо смотрите на него, демонстрируете интерес к его аргументации.

Желательно сохранять невозмутимый вид и не спешить с возражениями даже тогда, когда собеседник говорит о неприятных вам вещах. Вместе с тем реакция на услышанное всегда должна быть адекватной. Слушать партнера – дело сложное и напряженное. Если не прислушиваться к словам партнера, можно упустить нечто важное. По мнению психологов, на переговорах мы должны 20 % говорить, а 80 % слушать. Любой собеседник на переговорах будет мягче от внимательного и сочувствующего ему слушателя, внимательно слушающего до тех пор, пока партнер не выскажет все свои соображения [81, с. 106].

Самая распространенная ошибка, когда один переговорщик стремится склонить другого к своей точке зрения. Не следует этого делать. Лучше всего дать своему собеседнику высказаться. Необходимо только задавать ему наводящие вопросы.

В этом случае важно уметь не только слушать собеседника, но и услышать его, имея в виду, что его слова могут содержать элементы будущих договоренностей. При этом вряд ли стоит давать знать, что вам становится понятным скрытый смысл сказанного. Это обстоятельство нужно иметь в виду и при постановке уточняющих вопросов, поскольку такие вопросы могут служить как целям уяснения взглядов другой стороны, так и косвенным выражением отношения к излагаемому.

Если во время переговоров передается какой-либо документ, то до окончания заседания следует с ним ознакомиться. В случае непереносимости изложенной в нем позиции другой стороны, следует оговорить, что полный ответ будет представлен после детального ознакомления с документом.

Одним из видов воздействия на партнера является манипуляция. Манипуляция – это действие, нацеленное на то, чтобы побудить того, на кого оно направлено, чувствовать, думать и поступать так, как это вы-

годно манипулятору, но чтобы при этом манипулируемому не казалось, что его принудили поступать таким образом [2, с. 73].

В большинстве случаев основой манипуляции служит использование, а точнее, эксплуатация склонности людей относиться с чрезмерным доверием к тому, что звучит как отвечающее их интересам и устремлениям, а порой и просто льстит им.

Приемов манипуляции великое множество: создание ложного представления о намерениях манипулятора (например, о готовности к сотрудничеству), провоцирование дестабилизации обстановки на переговорах, затягивание переговоров или их форсирование, вовлечение другой стороны в такие отношения, которые ставили бы его в зависимое положение или связывали бы его обязательствами, выгодными другой стороне. Все это делается для того, чтобы побудить другую сторону к выгодным уступкам.

Во время переговоров необходимо контролировать движения и мимику. Следует также уметь интерпретировать реакции партнера. Полезно изучить язык невербальных компонентов общения, особенно если речь идет о первом знакомстве.

Замечено, что чем ниже интеллектуальный уровень развития человека, тем шире он обращается к невербальным средствам коммуникации. Его жесты зачастую оказываются резкими, лишенными грациозности, плавности и начинают передавать ту информацию, которая, в силу низкого развития культуры речи, не может быть передана вербально. И, наоборот, при более высоком уровне интеллектуального развития человек может использовать все богатство языка, а его движения становятся более спокойными, мягкими, приобретают особую выразительность [82].

Успешный переговорщик должен следить за чистотой речи. Все, что он говорит и пишет, должно быть изложено красивым языком, правильно. Умение общаться, грамотно вести дискуссию и убеждать оппонента является очень важным для ведения переговоров. Нужно следить за своим произношением, дикцией и интонацией. Никогда не употреблять оскорбительных выражений. Умение пользоваться даром речи высоко ценилось еще в Древней Греции и в Древнем Риме. Красноречие процветало везде. Перикл, Клеон, Демосфен, Цицерон и многие другие ораторы славились своим мастерством. Выделялись различные виды красноречия, такие как торжественное, политическое, военное, совещательное, судебное и др. [83, с. 61]. Судебное играло особо важную роль в жизни общества, так как множество споров разрешалось в судебном порядке. При этом риторика защиты и риторика обвинения также имели свои особенности.

Хороший адвокат, например, должен был владеть правильной артикуляцией и умеренно использовать жесты. Сила голоса, его модуляции, интонация, умение держать себя с достоинством и спокойствием имели большое воздействие на слушателей. Нечеткое произнесение звуков, излишняя или неуместная жестикация вызывали смех, и неудачных ораторов осмеивали и даже стаскивали с трибуны [84].

Наряду с общей композицией, приемами аргументации, зрелостью суждений, жестами большое значение придавалось мелодике, музыкальному оформлению речи и мимике. Когда одного из самых великих ораторов античности Демосфена спросили, что в ораторском искусстве первое, он ответил: произношение с мимикой, что второе, – произношение с мимикой, что третье, – произношение с мимикой [85, с. 68, 135].

Таким образом, культура речи отражается в культуре пластики. На переговорах не следует прибегать к жестам, воспринимаемым как закрытость в общении и агрессивность:

жесты закрытости – скрещенные на груди руки;

жесты подозрительности и скрытности – сложенные руки, отклоненный назад корпус, скрещенные ноги, взгляд исподлобья;

оценочные жесты – наклон головы набок, выражающий заинтересованность, почесывание подбородка, символизирующий размышление и оценку;

жесты открытости – развернутые навстречу собеседнику руки, растегнутый пиджак;

жесты уверенности – гордая прямая поза, руки соединены за спиной, подбородок поднят вверх;

жесты нервозности – покашливание, рука прикрывает рот;

жесты неуверенности – переплетенные пальцы рук, человек грызет или держит во рту авторучку или карандаш;

жесты скуки – постукивание по столу рукой, голова лежит на ладони, машинальное рисование на бумаге) [86, с. 46–48].

Существуют и другие жесты, выражающие агрессию: насупленные брови, ухмылки, наклоненная вперед голова, широко расставленные локти и ноги, сжатые кулаки и сцепленные пальцы. Не следует надевать темные очки, так как партнер, не видя глаз собеседника, может чувствовать себя неловко. К тому же взгляд передает большой объем информации, который оказывается недоступным собеседнику, если глаза скрыты за темными очками.

Взгляд – это важное средство общения. Он может быть добрым и злым, мягким и колючим, радостным и грустным, открытым и хитрым. Нужно смотреть собеседнику в глаза, но не очень пристально, если вы на Ближнем Востоке или в беседе с женщиной [88].

Большое значение имеют позы собеседников. О стремлении к доминированию свидетельствуют следующие из них: обе руки на бедрах, ноги чуть расставлены; одна рука на бедре, другая опирается о косяк двери или стену; голова чуть поднята, руки скрещены у талии. При ведении переговоров важно, в какой момент появляется определенный жест, и каков общий контекст беседы.

Необходимо также обращать внимание на мимику переговорщиков другой стороны. При выражении радости мускулы лица приводятся в движение, и все черты лица кажутся направленными вверх. Брови приподнимаются. Чувство гнева выражается в мимике нахмуриваем лба, когда брови сдвигаются. В межбровном пространстве появляются вертикальные складки, и губы при этом плотно сжаты. Хотя движения мышц лица часто носят произвольный характер, успешный переговорщик должен уметь владеть ими.

Взгляд тесно связан с мимикой. Когда человек только формулирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону, а когда она полностью готова – на собеседника. Когда речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, если трудность преодолена – больше. Тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера. Слушающий больше смотрит в сторону говорящего и посылает ему сигналы обратной связи. Визуальный контакт свидетельствует о расположении к общению. Сумма взглядов, или, что фактически то же самое, время контакта глаз, – это в европейской культуре ключевой момент в установлении степени близости или симпатии людей. Взгляд передает наиболее точную информацию о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков им не контролируется. В сердитом, мрачном настроении зрачки невольно сужаются, в приподнятом, радостном – расширяются [87].

Мимика и жесты иногда различаются у разных народов, у разных этнических групп. Некоторые жесты истолковываются неоднозначно. В Болгарии, например, кивок головы означает возражение, а покачивание головой – согласие. Европейцы в общении не придают значения роли правой или левой руки. Однако на Ближнем Востоке считается оскорблением, когда человеку протягивают еду, деньги или подарок левой рукой, так как у тех, кто исповедует ислам, она считается нечистой. И в других культурах жесты неискренности ассоциируются с левой рукой. Язык жестов очень развит в арабском мире. Его понимание может частично компенсировать незнание разговорного языка.

Немаловажное значение имеет и расстояние между партнерами. Различают следующие дистанции: интимную, личную и официальную. Первые два вида на практике обычно объединяются. Выделяют близкое

и далекое расстояние, на котором разговаривают люди. Так, белорусы ближе подходят друг другу, чем американцы.

Представители различных наций при беседе предпочитают держать следующие расстояния:

близкое – арабы, японцы, французы, греки, негры, проживающие в Северной Америке, итальянцы, испанцы, жители Южной Америки;

среднее – англичане, шведы, швейцарцы, немцы, австрийцы;

большое – белое население Северной Америки, австралийцы, новозеландцы.

Наиболее универсальное средство общения – улыбка. Но только она должна быть искренней, а не выглядеть так, будто человек надел маску. Вместе с тем, в Корее собеседника часто улыбающегося, сочтут развязным. Люди всех национальностей способны отличить ложь от искренности. Улыбка бывает дружелюбной, ироничной, насмешливой, презрительной, заискивающей и т. д. Поэтому необходимо следить за тем, что вы хотите сказать вашей улыбкой [88].

В каждой стране, у каждого народа существуют свои традиции делового общения и деловой этики. Знание национальных особенностей имеет немаловажное значение при ведении международных переговоров.

В завершение подытожим: переговоры всегда нужно начинать в дружеской обстановке; не начинать их с вопросов, на которые другая сторона скажет «нет»; стараться формулировать вопросы таким образом, чтобы другая сторона сказала «да»; всегда нужно стараться дать возможность другой стороне высказаться, не мешать, так собеседник быстрее поймет свое заблуждение; предлагая решение обсуждаемой проблемы нужно сделать так, чтобы оно стало решением другой стороны; излагать мысли нужно таким образом, чтобы они адекватно воспринимались другой стороной [89]. Переговорщик должен обладать самой широкой культурой, хорошей профессиональной подготовкой и жизненным опытом. При всем этом весьма важно остро и реалистично осознавать интересы своей страны, обладать твердым характером и гибким умом, ораторским мастерством, быть последовательным в достижении поставленной цели, уметь убеждать и формулировать компромиссные предложения, владеть искусством общения с людьми и работы со средствами массовой информации.

Соблюдение правил ведения переговоров отображает профессионализм и серьезный подход переговорщика к делу, а их несоблюдение говорит о том, что с ним лучше не иметь дела. Этикет является одной из составляющих профессионального образа переговорщика, и опытные партнеры обращают внимание на этот аспект поведения.

5.4. Имидж переговорщика

Для того чтобы выделиться в самостоятельную область знаний, опыт создания образа, необходимого для достижения поставленных целей, по крупицам накапливался тысячелетиями. Невозможно предположить, в какие времена возникла необходимость в создании имиджа. Сложно сказать, в какой стране впервые возникла потребность в этом и кто является основателем имиджмейкинга. Однако, возможно, зачаточные формы имиджирования появились на стадии первобытнообщинного строя. Имиджелогия основывается на убеждении людей и влиянии на них с целью изменить их поведение путем создания нужного образа и личного обаяния. Имидж – это феномен XX в., но корни его уходят глубоко в историю, и как средство воздействия на общественное мнение, не сформулированное еще в термине, эта деятельность существует с древних времен.

Слово «имидж» происходит от английского понятия представление, образ – image. Под имиджем в общепринятом смысле понимается впечатление, производимое на окружающих конкретным человеком, компанией либо организацией. Обычно слово имидж применяют именно к людям. Имидж – целенаправленно формируемый образ какого-либо лица, явления, предмета, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо, с целью популяризации, рекламы, обретения устойчивого признания, авторитета. Имидж – это искусство «управлять впечатлением» [90, с. 21].

Имидж переговорщика – это его стереотипизированный образ, сформированный в общественном сознании посредством целенаправленного позитивного воздействия на общественное мнение как внутри страны, так и за рубежом. Это своего рода агрессивно преподнесенная самопрезентация [91, с. 19].

Психологи утверждают, что человеку требуется всего 30 с, чтобы составить первое впечатление о собеседнике, и 5 лет, чтобы его пересмотреть.

Прежде всего смотрят, как человек одет. Самая распространенная и наиболее признанная на сегодня одежда переговорщика – костюм. Костюм – визитная карточка делового человека. Первое впечатление надолго остается в памяти людей, с которыми мы знакомимся. А значит, от того, какой на вас пиджак, какие туфли и как завязан галстук, ваш карьерный рост зависит ничуть не меньше, чем от деловых качеств и сноровки. Поэтому пренебрегать своим внешним видом – непростительная ошибка.

В **пиджаке** главное – безупречный силуэт. Ни дорогая ткань, ни антикварные заправки не добавят респектабельности, если костюм сидит кургузо, выпячивается на животе или жмет в плечах. При кажущейся однообразности классический пиджак имеет множество вариаций,

а значит, фасон следует выбирать с оглядкой на «экстерьер» владельца – комплекцию, особенности фигуры, привычки и даже характер. Он издали узнается по ладному крою: не корректирует фигуру, а просто хорошо сидит. Особые приметы – немного приталенный силуэт, жесткие плечи и два симметричных врезка по бокам.

Молодые переговорщики предпочитают итальянский стиль (он же – европейский). Зауженный, с острыми плечами пиджак идет далеко не каждому, но если фигура – предмет вашей особой гордости, то пренебрегать костюмами итальянского фасона – непростительная скромность. А большинство переговорщиков не всегда отличаются стройностью. Их идеальный выбор – так называемый Sack Suit (пиджак-мешок), фасон упитанных американцев – не приталенный, с мягко ниспадающими плечами. Выглядит пиджак вполне респектабельно и к тому же рассчитан на самую непредсказуемую амплитуду движений. Американский пиджак носится только с расширенными брюками, иначе его владелец рискует выглядеть человеком, облачившимся в костюм с отцовского плеча.

Какой покрой выбрать: с двумя рядами пуговиц или одним – дело исключительно вкуса. Но и здесь имеются свои нюансы. Двубортный пиджак идет высоким и сухощавым, он зрительно расширяет фигуру. К тому же в Европе его считают показателем консервативности, а в Беларуси воспринимают несколько настороженно: еще памятно время девяностых, когда именно к двубортным пиджакам малиновых оттенков испытывали необъяснимую тягу криминальные авторитеты. По непреложным правилам этикета, двубортный пиджак должен быть застегнут на все пуговицы. Однобортный пиджак более демократичен, подходит практически всем. Плюс он легче и может носиться в расстегнутом виде. Нижняя пуговица однобортного пиджака остается не застегнутой всегда – это считается хорошим тоном. И, наконец, образец строгого классического стиля – элегантная «тройка». Жилет – важный козырь в создании респектабельного имиджа. Полных людей он делает стройнее, субтильным придает атлетические формы. Да и вообще вносит приятное разнообразие в скудный мужской гардероб. К тому же не возбраняется снять пиджак и остаться в жилете с рубашкой, не спрашивая разрешения собеседников. Когда-то жилет считался вполне самостоятельным по цвету и ткани элементом, сегодня он кроится из той же ткани, что и костюм, или, по крайней мере, не отличается от него расцветкой.

Мужская деловая «униформа» остается практически неизменной с середины прошлого века, чем и отличается от модной одежды, живущей от сезона до сезона. Классический костюм может изнашиваться, но соста-

риться – никогда. Если судить только по крою, вряд ли можно отличить пиджак, сшитый на прошлой неделе, от его собрата двадцатилетней давности. В официальной обстановке пиджак должен быть застегнут.

Рубашка – вещь из делового гардероба самая интимная, почти полностью скрытая от глаз пиджаком. Но в комфорте владельца ее роль – одна из главных. Дабы чувствовать себя весь день «в своей рубашке», следует выбирать модели исключительно из натурального хлопка, в самом крайнем случае – с минимальным добавлением синтетики (10–20 %), чтобы облегчить стирку и глажение. Прения здесь неуместны – пусть преют те, кто неосмотрительно приобрел сорочку из искусственных волокон. Обратите внимание на фактуру ткани – всевозможным прозрачным и трикотажным вещам, равно как и водолазкам, рубашкам с накладными карманами и коротким рукавом вне зависимости от времени года не место на переговорах.

Рубашек должно быть пять-шесть подобранных к каждому костюму. В классическом арсенале делового человека присутствуют неброские светлые тона. Допустим ненавязчивый рисунок – полоска, клетка или чуть заметная «булавочная» крапинка. Главное – оттенки рубашки, галстука и костюма в целом должны «перемигиваться» друг с другом и, что не менее важно, сочетаться именно с вашим типом внешности. Например, обладателя огненно-рыжей шевелюры «убьет» холодный серый цвет, а вот благородной седине, напротив, придаст особый аристократизм. Любителям черных рубашек рекомендуется пересмотреть свои вкусы. Некогда считавшиеся универсальными белые сорочки сегодня постепенно сдают позиции. На деловые переговоры их лучше не надевать – выглядят чересчур официально и могут насторожить собеседника. Лучше добавить в белый цвет какой-нибудь полутон – слоновой кости или бледной синева. Немаловажная деталь, которая всегда на обозрении – воротник. Классический воротник с острыми жесткими концами идеально выглядит с галстуком и строгим пиджаком. Так называемый американский или обрамленный каемочкой следует оставить исключительно для неформальной обстановки. По деловому канону манжеты рубашки должны выглядывать из рукавов пиджака на 1–2 см, воротничок – выступать из-под воротника пиджака сзади на 1 см, булавка для галстука – располагаться на уровне третьей пуговицы рубашки.

Брюки – вещь архиважная, способная свести на нет все ваши стилистические усилия. Носить брюки нужно на талии. Особенно если пиджак придется расстегнуть. Брюки без защипов слишком плотно облегают фигуру, в них неудобно долго сидеть за столом или в машине. Дополнить брюки можно неброскими подтяжками – это вовсе не счи-

тается дурным тоном. Наоборот, с подтяжками брюки сидят идеально. Но не следует забывать, что ношение подтяжек абсолютно исключает не только ремень, но и шлевки для него. Кроме того, крепиться подтяжки должны не на зажимах, а на пуговицах – все можно заказать в ателье. Если же выбирать ремень, то только кожаный и однотонный. Тут тоже свои хитрости – в идеале длина ремня должна быть на 5–7 см больше объема талии, а застегивать его принято на среднюю дырку. Комфорт брюкам обеспечивает тонкая вискозная подкладка, которая не только не электризуется в соседстве с чистошерстяной тканью, но и сохраняет ее от истирания в самых неожиданных местах. Длина штанины – показатель стилистического глазомера. Еще в 50-е годы она имела континентальные отличия – в США считалось нормой, если брючины почти закрывали обувь, а в Европе их, наоборот, носили такими короткими, что немного виднелись носки. За прошедшие годы мода прошла ровно полдороги между Европой и Америкой: современные костюмные брюки спереди «упираются в ботинок», а сзади свисают до каблука. И никаких складок и гармошек!

При выборе **носок** также нужно придерживаться определенных правил. Носки должны быть длинные, чуть ниже голени, чтобы, закинув ногу на ногу, не демонстрировать собеседнику оголенные части тела. Правило второе – носки должны быть темные, белые гетры уместны разве что на тренировке. И третье – носки должны сочетаться по цвету с обувью. Коричневые носки с черными туфлями может позволить себе только дальтоник на приеме у врача!

Что касается **обуви**, то для делового человека допустимы исключительно полуботинки, причем на тонкой подошве. Обувь – главный показатель благосостояния. Идеальный вариант – туфли в стиле «дерби» с аккуратным закругленным мысом, на шнурках и без всяких украшательств. В цветах отдайте предпочтение черному, коричневому и оттенку спелой вишни. Яркие молодежные мокасины из крокодила говорят о некоторой эксцентричности вкуса – в серьезном разговоре неформальные персонажи не приветствуются. Боты на резине характеризуют вас как человека, вынужденного много ходить пешком, что не добавляет авторитета. К тому же тяжелая походка, неизбежная в таких ботинках, плохо вяжется с костюмом. А о чистых каблуках и нестоптанных задниках, наверное, не стоит и упоминать.

Аксессуары – главное мужское оружие в борьбе за то, чтобы хоть как-то выделиться на сером офисном фоне. И первая роль в этой борьбе отдана, без сомнения, галстуку. Он – одна из немногих деталей делового костюма, подверженная колебаниям моды. Ширина галстука должна

быть соразмерной ширине лацканов пиджака. Галстуки должны быть не слишком яркие и без броских узоров. Главное, чтобы расцветка не была кричащей. Галстук должен быть светлее костюма и темнее сорочки. Солидный галстук отличает безупречное качество. Высший класс – шелковые галстуки ручной работы. Чтобы галстук не потерял форму, дорогие экземпляры сажают на тонкую шерстяную подкладку – она помогает достойно держать тяжелый узел. Небольшая петля из ниток внутри узкого конца лучше всяких сертификатов подтверждает, что данный галстук ручной работы. Обрезать нитки нельзя – портновское творение развалится на части. Галстук из натурального шелка категорически запрещено стирать и гладить – после экзекуции он потеряет товарный вид и прямым отправится в мусорное ведро. По традиции, в завязанном виде галстук должен заканчиваться ровно на уровне пряжки ремня, прикрывая таким образом нижнюю пуговицу рубашки, которая имеет коварную привычку расстегиваться. Галстук-бабочка, предназначенный для официальных торжеств или больших праздников, надевают только к темным костюмам. Так рекомендует подбирать одежду опытный дипломат Э.Л. Кузмин [92, с. 295–316].

Как гласит английская мудрость, джентльмену помимо галстука позволены только четыре украшения: запонки, часы, булавка для галстука и обручальное кольцо. Так что хотите выглядеть джентльменом – оставьте перстень-печатку, фамильные бриллианты и солнечные очки дома. Все аксессуары должны выглядеть дорого, но ни в коем случае не броско и вычурно, иначе у партнеров возникнет подозрение, что благосостояние свалилось на вас внезапно, а репутация нувориша еще никому не помогала. Особый шик – если ремень, обувь и бумажник идеально сочетаются по цвету и фактуре кожи. То же правило действует и в отношении металла, из которого выполнены пряжка ремня, корпус часов, визитница, ручка, запонки. Блестящие золотые часы в тандеме с матовой платиновой булавкой для галстука – абсурд.

И не набивайте карманы всякой всячиной! Они предназначены исключительно для тонкого бумажника, ключницы и футляра для очков. Для остального заведите портфель – кожаный, темный и в меру консервативный.

Выбрать детали – полдела, главное – «собрать» их в стилистически законченный деловой имидж. Как отличить костюм отменного качества от менее престижного? Это проявляется, прежде всего, на уровне впечатления, а не анализа. Просто чувствуется, что дорогой костюм ловко облегает фигуру, а не давит на владельца. Один из формальных показателей уровня портновской работы – обработка петель на рукавах: на до-

рогих пиджаках пуговицы можно расстегнуть и застегнуть, на дешевых же декор бутафорский.

Самые качественные костюмы шьются из шерсти с коэффициентом кручения нити от 100’S до 180’S (цифра показывает, сколько километров нити получается из 1 кг пряжи). Солидные фирмы обязательно указывают коэффициент кручения на этикетке. Достоинства ткани должна подтверждать и метка Woolmark – сертификационный знак Международной ассоциации шерсти, присваиваемый только самым достойным материалам. Костюм – вещь сезонная. Если осенне-зимний вариант кроиться из габардина или сукна, то весенне-летний – из легкой тропической шерсти, шелка, льняной чесучи или хлопчатобумажного поплина. Зимняя ткань, по правилам, приблизительно в два раза плотнее и тяжелее, чем летняя. Лучше всего выбирать сдержанную сине-серую гамму, яркие цвета добавьте лишь в рисунок галстука или полосы на рубашке. Специалисты утверждают, что такой выбор имеет и психологическое значение: подсознательно синий ассоциируется с профессионализмом и лидерством, серый – цвет стабильности и надежности.

Чем официальнее окружающая обстановка, тем строже цветовое решение и незаметнее рисунок. В настоящее время в корпоративном обиходе используются: а) однотонные ткани (solid), б) с полоской тоном светлее основного цвета (chalk stripes), в) ткань, «передернутая» вертикальной цветной нитью (pin stripes), г) приглушенная клетка (checked).

Принеся вожделенную покупку домой, не забудьте отпороть этикетку с рукава костюма. Ее цель – помочь покупателю сориентироваться в ассортименте магазина, а появиться в приличном обществе в роли ходячей рекламы модной марки, по нашему мнению, как-то несолидно [93].

Сочетание элементов мужской деловой одежды

Костюм	Рубашка	Галстук	Туфли	Носки
Серый	белая, голубая, розовая, слоновая кость	любой цвет	черные	в тон галстука
Темно-серый	белая, светло-розовая, слоновой кости	красно-черный	серые	черные
Темно-голубой	белая, слоновой кости	серо-красно-бордовый	черные, темно-коричневые	серые, бордо
Темно-синий	белая	бело-красно-голубой	черные	темно-голубые, темно-бордовые

Окончание табл.

Костюм	Рубашка	Галстук	Туфли	Носки
Темно-зеленый	слоновой кости, светло-розовая	красно-зелено-коричневый	коричневые	коричневые
Песочный	светло-голубая, розовая	темно-голубой	светло-коричневые	светло-голубые
Светло-коричневый	белая, розовая, табачная	зеленый, бордовый, красно-черный	кофейные, красно-коричневые	бордо
Темно-коричневый	белая, бежевая, светло-розовая	зелено-коричневый, красно-черный	коричневые	кофейные, бордовые
Черный	белая	серебристо-серый, красно-коричневый	черные	дымчато-черные, темно-фиолетовые

5.5. Визитная карточка переговорщика

История использования визитных карточек достаточно глубока, но к настоящему времени сложились определенные общепринятые нормы их применения. В основе их лежит простое понимание, что ваша визитная карточка – это то, что остается у вашего знакомого, собеседника, делового партнера после очной или заочной встречи с вами. Карточка должна не только содержать те сведения, которые вы хотели бы о себе сообщить, но и содействовать сохранению у вашего партнера того имиджа, к созданию которого вы стремитесь.

В современной практике используются деловые, личные и семейные визитные карточки. Встречаются случаи и комбинированных визитных карточек, содержащих как служебные, так и личные данные о ее владельце.

Обычно, визитная карточка – это прямоугольник из белого полуплотного картона хорошего качества, на котором типографским способом четко и красиво отпечатаны ваши фамилия, имя и (как правило) отчество наряду с другими сведениями по вашему желанию. Шрифт визитных карточек должен быть легко читаем. Имя обычно выделяется полужирным шрифтом слегка большего размера. Не рекомендуется использовать сложные готические или декоративные шрифты.

Классическая визитная карточка должна иметь черный текст на белом фоне без каких-либо рамок или завитушек. В последнее время типографии предлагают широкую гамму цветных карточек, изготовленных из пластмассы или даже из кожи, но нормы строгого этикета не ре-

комендуют далеко отходить от черно-белой гаммы. Предпочтительней сосредоточиться на выборе отменного качества бумаги, которая может быть слегка тонирована, иметь сатинированную поверхность. Следует избегать и глянцевої поверхности карточек. Цветные и необычные карточки по-прежнему остаются уделом художников, типографов, а также коммивояжеров, работников служб сервиса и рекламных агентов. Черная рамка на визитной карточке допускается в знак траура.

Во многих двуязычных странах широко применяются двусторонние карточки с текстом на другом языке на оборотной стороне. Если придерживаться строгих протокольных норм, то это не совсем верно. Ведь обратная сторона предназначена для того, чтобы на ней можно было бы сделать какие-то записи. Но, тем не менее, двусторонние карточки вполне допустимы – главное соблюсти правила написания на иностранном языке.

Личная визитная карточка может содержать фамилию и имя. Здесь же может быть указано ваше отчество или инициал в зависимости от вашего имиджа, возраста, национальных и культурных традиций. На личной визитной карточке можно дать также те дополнительные сведения, которые вы хотите о себе сообщить (адрес, телефон, адрес электронной почты и пр.). Стоит подумать, какие минимальные сведения вы считаете нужным сообщать, а номер телефона всегда можно приписать от руки. Дополнительные сведения печатаются более мелким шрифтом в правом нижнем углу. Личная карточка может содержать и сведения о вашем звании или ученой степени (профессор, доктор, генерал-майор, кандидат юридических наук и т. п.), которые указываются под именем. Не удивляйтесь, если на личной карточке вашего зарубежного знакомого вы найдете не его домашний адрес, а адрес его клуба (бывает, что указывается как клубный адрес – в левом нижнем углу, так и домашний – в правом нижнем углу). Женщины обычно не указывают каких-либо дополнительных сведений на своей личной визитной карточке – только имя, отчество и фамилию. Все остальные данные могут быть внесены от руки.

Разновидностью личной карточки является семейная визитная карточка. Она используется при знакомстве, направлении поздравлений друзьям семьи, прилагается к подаркам. Необходимо помнить, что имя жены ставится перед именем мужа. Адрес на семейной визитке может не указываться.

Деловые визитные карточки – это неотъемлемый атрибут современного делового общения. Первое представление часто начинается с обмена визитными карточками. Особое значение они имеют при общении с иностранцами, людьми, не говорящими на вашем родном языке. На деловой визитной карточке должны быть четко обозначены фамилия и имя (отчество), название организации и должность, полный почтовый адрес

и другие сведения. Также на ней вполне уместно использование логотипа организации. У государственных служащих, депутатов парламента на визитной карточке может находиться изображение государственного флага или герба.

Деловая визитная карточка может содержать указания на ваше звание или титул, сферу ответственности в рамках вашей организации, номера телефона, факса, телекса, адрес электронной почты. Если сменился телефон, то можно аккуратно вписать новый номер, зачеркнув старый. Зачеркивать и вписывать новое наименование должности считается дурным тоном. Следует позаботиться о том, чтобы как можно скорее заказать новые визитные карточки.

Деловая визитная карточка без адреса также не соответствует нормам этикета (исключение составляют дипломаты и высшие государственные должностные лица). Если меняется адрес, и еще не известен номер нового телефона, то лучше указать официальный адрес организации, телефон канцелярии.

Разновидностью деловой и личной визитки является комбинированная визитная карточка, где наряду со служебным адресом (в левом нижнем углу) указывается и домашний адрес (в правом нижнем углу). Такие карточки уместны для научных и творческих работников, которые часто работают дома. Женщины, как правило, не указывают на таких карточках свой домашний адрес, ограничиваясь номером телефона.

Визитные карточки широко используются для выражения добрых чувств, поздравлений, соболезнований и т. д.

Вполне уместно вложить в конверт визитную карточку вместе с поздравительной открыткой или небольшим письмом. На карточке простым карандашом можно приписать несколько слов обычно в третьем лице: «Поздравляет с юбилеем» или «Желает скорого выздоровления».

Визитная карточка с парой теплых слов, приложенная к букету цветов – это высоко ценимый жест признательности артисту, художнику или просто доброму знакомому в особый для него день.

В первую очередь визитные карточки используются при знакомстве – очном или заочном. При первой личной встрече после слов представления вы можете передать новому знакомому свою визитную карточку. Получив визитную карточку своего собеседника, следует внимательно прочитать его имя, особенно если его произношение вызывает сложности [94, с. 171].

В ходе переговоров можно положить перед собой визитные карточки ваших собеседников, это помогает избежать ошибок в произношении их имен и должностей.

В отличие от деловых визитных карточек обмен личными или комбинированными визитными карточками может происходить и в конце знакомства. Договариваясь о дальнейших контактах, вполне уместно обменяться карточками.

Деловые визитные карточки продавцов, рестораторов, типографов могут предлагаться посетителям и лежать на конторке. В этих случаях посетители могут брать их сами. Во всех иных случаях карточка вручается. Вместе с тем вполне уместно попросить визитку у заинтересовавшего Вас собеседника, предложив ему предварительно свою.

На визитные карточки распространяются общие правила знакомства и представления: младший первым вручает свою визитную карточку старшему, мужчина – женщине (женщина не обязана в ответ вручать свою карточку).

Обмен визитными карточками при личной встрече, как правило, сопровождается небольшой беседой. Ведь визитная карточка лишь закрепляет представление. Следует избегать ситуаций «раздачи» визитных карточек случайным собеседникам, как, впрочем, не следует ожидать карточки от интересного вам, но полужнакомого человека, с которым вы обменялись лишь парой вежливых слов в кулуарах конференции или на общем приеме.

Особую роль играют визитные карточки при заочном представлении. В этом случае посылка визитной карточки приравнивается к визиту. Более корректно и высоко ценимо оставлять визитные карточки для своего заочного знакомого лично. При этом следует загнуть один из левых углов карточки или всю карточку с левого края. Загибаются также и карточки, отправленные с посылным. Нормы этикета требуют, чтобы лицо, получившее карточку от своего заочного знакомого, отослало ему ответную визитную карточку в течение суток. При заочном представлении в левом нижнем углу карточки можно карандашом сделать надпись р. р.

Дипломаты, прибывающие к новому месту службы, как правило, направляют свою визитную карточку с надписью р. р. тем сотрудникам министерства иностранных дел страны пребывания, с кем им предстоит часто встречаться по рабочим вопросам, а также своим коллегам из других посольств.

Такая практика заочного представления получает все более широкое распространение. Вполне уместно после назначения на новое место работы направить свои визитные карточки коллегам из других организаций.

Направляя визитные карточки заочно, желательно сопроводить их кратким письмом или запиской с выражением надежды на продолжение знакомства. Можно сделать приписку и на самой визитной карточке, скажем: «По случаю назначения на новую должность».

Направляя личную или семейную карточку замужней женщине, нужно направить ее в двух экземплярах. Женщина-дипломатический сотрудник также отправляет супружеской чете две свои карточки.

Супруги, оставляющие визитные карточки в доме другой супружеской пары, оставляют одну визитную карточку супруга для мужа и одну семейную карточку для жены.

5.6. Правила этикета на приемах

Этикет (позаимствовано из французского – *etiquette*) означает манеру поведения, а именно правила учтивости, вежливости и толерантности, принятые в обществе. Правила поведения возникли очень давно, на заре человеческого общества. Как только люди стали жить вместе, появилась потребность мирного сосуществования. Приоритетная цель этикета состоит в том, чтобы сделать межличностные отношения максимально приятными и безопасными, сгладить все возможные острые углы и нечаянные обиды, предостеречь от случайных претензий и бед. Правила хорошего тона существовали уже у древних. Отношения между племенами, начальниками и подчиненными, средства общения, прием представителей других племен или государств были строго регламентированы. Уже древние греки придавали большое значение межгосударственным отношениям, они активно развивали дипломатический этикет, создав сложную цепь необходимых ритуалов [95]. Практически международный переговорный процесс не может быть свободным от норм этикета. Манеры поведения на приемах – важная составляющая переговорного процесса, базирующаяся на многовековом опыте и умении построения межличностных отношений. Данный вид отношений это внешнее выражение внутренней морали и культуры человека, его интеллекта.

Прием – событие, безусловно, официальное. Так называют собрание приглашенных лиц в честь какого-либо значимого события. Это одна из форм общения между людьми, но чаще на официальном уровне. Официальными считаются те приемы, на которые присутствующие приглашены исключительно в силу их положения. Кроме этого, бывают приемы в честь иностранных делегаций. Они являются знаком уважения, внимания, почести и гостеприимства. Одновременно с утверждением программы приема составляется список гостей, приглашенных с обеих сторон. Их количество и состав свидетельствуют об уровне отношений между сторонами переговоров и руководством стран (международных организаций). На прием обязательно приглашается посол страны, руководитель делегации и ряд старших дипломатических сотрудников посольства, а также руководители секретариата международной органи-

зации, если переговоры проводились на площадке этой международной региональной организации [96].

Прием обычно состоит из двух частей. Первая – это встреча, приветствие и сбор гостей. Она проходит за частными и общими беседами с одновременным расположением гостей за банкетным столом и подачей аперитива. Вторая – непосредственно банкет (чаще за столом с полным обслуживанием).

После завершения переговоров, как правило, принимающая сторона устраивает прием для делегаций. Н.Н. Ларионова дает следующие рекомендации по соблюдению этикета на приеме [97].

Все начинается с посадки. Нужно полностью сесть на стул так, чтобы между корпусом и краем стола помещалась ваша ладонь (четыре пальца).

Садиться нужно прямо, несколько расслабленно, локти прижать к корпусу, не отводить их в стороны даже из соображений удобства. Немного отодвинуться можно будет в паузе между блюдами или после того, как подача блюд уже закончена, и гости просто общаются между собой.

Не стоит ставить локти на стол даже в том случае, если Вы курите и Вам удобно опереться на стол локтем руки с сигаретой.

Салфетку нужно взять и, развернув, положить на колени, для того чтобы предохранять платье или костюм от капель и крошек. После еды салфеткой можно коснуться губ и протереть концы пальцев.

Первые блюда могут подавать либо в глубокой тарелке, либо в специальной бульонной чашке. Чтобы остудить суп, не нужно на него дуть. Необходимо просто подождать, пока он остынет. Допустимо наклонить тарелку левой рукой от себя для того, чтобы съесть весь суп.

Первые блюда, подаваемые в бульонной чашке, едят обычно десертной ложкой, левой рукой придерживают ручку чашки во время еды. Как бульон, так и суп-пюре необходимо сначала есть ложкой, потом можно пить, как из простой чашки.

Пользуясь во время еды столовыми приборами, нож держат в правой руке, а вилку – в левой.

Не стоит нарезать сразу несколько кусочков – мясо остынет и станет невкусным. Ножом, которым нарезают мясо, не берут соль из солонки, еду из общего блюда. В соус или иное блюдо не стоит крошить хлеб.

Если приходится временно прервать еду, чтобы выпить воды, взять хлеба, нож и вилку кладут на тарелку так, как их держали: нож ручкой вправо, а вилку – влево.

Окончив еду, нож и вилку кладут на тарелку.

Если кто-либо попросит передать прибор, то ножи, вилки, ложки передают ручкой вперед, взяв прибор за нейтральную середину.

Для употребления устриц, омаров, следует использовать только ножи.

Птицу, дичь едят с помощью ножа и вилки.

Некоторые блюда едят руками (спаржу, цыплят табака и др.).

Рыбу в горячем виде принято есть при помощи специального прибора, чтобы справиться с костями. Едят рыбу и одной вилкой, держа ее в правой руке и помогая себе кусочком хлеба, находящегося в левой. Кости с помощью вилки складывают на край тарелки.

Салаты на маленьких тарелочках едят, не перекладывая на большую тарелку. Салат, поданный в вазе, накладывают себе в тарелку ложкой или вилкой, приложенной к салату.

Бутерброды иногда едят ножом и вилкой.

Считается очень неприличным есть фрукты, откусывая прямо от них. Нужно ножом очистить фрукт от кожуры, разрезать его на части, вырезать сердцевину с зернами и только после этого есть.

Никто не должен просить, чтобы ему первому поднесли блюдо, выказывая каким-либо образом свое нетерпение. Если вам за столом захотелось пить, то следует протянуть свою рюмку к тому, кто наливает, держа ее между большим, указательным и средним пальцами правой руки. Нужно избегать оставлять в своем стакане вино или воду, которые могут пролиться.

Вставая из-за стола, вовсе не следует складывать свою салфетку. И, естественно, очень не прилично уезжать тотчас после обеда, всегда нужно подождать, по крайней мере, полчаса.

В практике международного общения существуют различные виды приемов. Наиболее распространен прием «бокал шампанского», который проводится по случаю национального праздника, в честь делегации, по случаю отъезда посла и т. д. На приеме гостям подают шампанское, поджаренные орешки, шоколад, а иногда мелкие пирожные. Прием «бокал вина» предполагает наличие среди угощений вина, различных канапе, тарталеток, фруктов. Прием «журфикс» (в переводе с французского – точное время) обычно проводится в определенный час и день недели в течение зимнего или осеннего периода. Наиболее распространен такой тип приема на симпозиумах и конференциях. Подаются при этом закуски, соки, вода и горячие напитки. Прием «барбекю» устраивают на открытом воздухе в летнее время. Гостям подают жареное на вертеле мясо, вина и прохладительные напитки. Эти приемы, как правило, устраивают в 12–13 ч. Наиболее распространенное время для завтрака от 12 до 13 ч. Продолжительность завтрака 1–1,5 ч, 45–60 мин из которых гости проводят за столом. Обед проводится в промежутке от 19 до 21 ч и продолжается 2–2,5 ч, около часа при этом отводится непосредственно на застолье. На чай гости приглашаются к 15–16 ч, продолжительность от 1,5–2 ч, из которых за столом гости проводят около часа. Ужин устраивают позже 21 ч.

Знание этикета собственной страны еще не значит, что ваши манеры оценят представители других государств. Необходимо твердо усвоить, что и как надо делать в тех или иных ситуациях в конкретных странах.

Приглашение к себе домой деловых партнеров в Германии встречается довольно редко. Но уж если такое произойдет, непременно нужно принести цветы хозяйке дома. Если пригласили в ресторан, то нужно иметь в виду, что счета в ресторане часто оплачиваются приглашающими и гостями раздельно; бокалы поднимают после того, как хозяева произнесут приветствия.

Переговоры во Франции, как правило, начинаются в 11 ч. В 12 ч 30 мин участникам переговоров могут предложить традиционный завтрак с аперитивом. Широко практикуется обсуждение дел за едой. Деловой обед может длиться полтора-два часа, деловой ужин – занять весь вечер. За трапезой пьют почти всегда вино, а крепкие напитки – редко. Поднимая бокал, говорят: «За ваше здоровье», длинные замысловатые тосты не приняты. Пищу на тарелках не оставляют. Счет в ресторанах, как правило, оплачивает приглашающая сторона.

На ужин надо прибыть на пятнадцать минут позднее назначенного времени, пунктуальность – не самая характерная черта этой нации. Кстати, лучше прихватить в качестве подарка цветы, коробку конфет или шампанское. В приветствии весьма важны рукопожатия. Французское рукопожатие разнообразно и имеет множество оттенков – оно может быть холодным, небрежным, снисходительным, дружеским, горячим и т. д.

Во время приемов к обсуждению дел переходят только после того, как подано кофе. До этого момента французы традиционно говорят о культуре и искусстве. Обсуждение проблем личной жизни не возвращается. Переход к деловому разговору здесь происходит постепенно. Такой стиль общения в значительной степени обусловлен системой образования, ориентированной на воспитание независимых, свободно мыслящих и высококультурных людей.

Деловые встречи итальянцы предпочитают устраивать в ресторане в развлекательном формате. Неформальным отношениям они придают большое значение, полагая, что более свободная атмосфера таких мероприятий способствует устранению противоречий. За трапезами итальянцы чаще всего пьют местное вино, без которого не обходится ни одно застолье. Перед тем, как выпить, в Италии говорят «Чин-Чин». Длинные тосты не в почете [98, с. 97–99].

Таким образом, имидж переговорщика – это его стереотипизированный образ, существующий в общественном сознании благодаря как

стихийному, так и целенаправленному его формированию в целях оказания политического и эмоционально-психологического воздействия на общественное мнение внутри страны и за рубежом.

5.7. Информационное обеспечение переговоров

Переговоры, начиная с их замысла, органически связаны с интенсивной информационно-аналитической работой. Чем выше качество такой работы, тем точнее могут быть рассчитаны стратегия и тактика переговоров, лучше определены конечные их результаты, прямее и быстрее путь к их достижению. Есть все основания утверждать, что информация самого различного рода находится в центре переговоров и, следовательно, в центре забот переговорщика. Кто владеет информацией – тот выиграет переговоры.

Вся предварительная работа аккумулируется в досье к переговорам. В него входят:

- тезисы для переговоров в узком и расширенном составе;
 - биографии участников переговоров, их политические взгляды;
 - справка о стране;
 - справка о двусторонних отношениях – краткий исторический экскурс, хронология официальных контактов, политические и торгово-экономические отношения, культурные, научно-технические и гуманитарные связи, проблемный блок;
 - сообщения СМИ, касающиеся предмета переговоров;
 - справка об экономике страны;
 - справка о внутривнутриполитическом и социально-экономическом положении страны;
 - справка о внешней политике страны;
 - договорно-правовая база – перечень заключенных соглашений, анализ выполнения договоренностей, предложения на перспективу;
 - справка о делегации.
- Документы, планируемые к подписанию в ходе переговоров, содержат: информацию о состоянии документов на текущий момент; оценку позиций сторон; аргументы «за» и «против» подписания итоговых документов.

Огромную ценность на переговорах представляет информация об истинных целях партнеров, о пределах их возможных уступок, об их запасных позициях. При подготовке и в ходе переговоров стороны задействуют различные средства для сбора необходимой информации. Объем этой работы определяется важностью переговоров. Когда речь идет о национальных интересах страны или о судьбах мира, в дело пускаются

все возможности государств, включая и деятельность спецслужб. Все шире открывающиеся архивы, мемуарная литература дают много примеров таких действий. Весьма показательна и практика наших дней.

Вместе с тем не всегда собранная информация бывает полностью достоверной или исчерпывающей, не всегда она точно отвечает потребностям подготовки к переговорам или их ведения. Могут быть и такие ситуации, когда она вообще отсутствует. Во всех подобных случаях большое значение приобретает аналитика, т. е. оценка обстановки, действий и намерений партнера, прогнозирование развития ситуации и расчет собственных шагов на базе соответствующих выводов. При этом сбор фактического материала и его анализ должны рассматриваться как необходимые и взаимосвязанные стороны единого процесса. Отдельные факты для правильной оценки их значения требуют аналитического осмысления, а предположения логического порядка нуждаются в подтверждении фактами. Каждая разновидность источников информации требует своих подходов. При анализе правительственных или ведомственных документов, чрезвычайно важно понять мотивы, руководившие их составителями, отделить субъективную окраску от объективной, взвесить юридическую составляющую документа и практическую его значимость. Такой подход должен принести пользу в переговорах с эвентуальными партнерами, а их игнорирование чревато серьезными неудачами. Сотрудник, готовящий информационную справку для грядущих переговоров, должен проанализировать прессу, знать, как создаются новости в стране партнеров по переговорам, и кто их формирует, для того чтобы эффективно использовать информационные протоки в нужных интересах. Не секрет, что анализ дешифрованных радиogramм советского разведчика Р. Абея показал, что основную информацию он черпал из публикаций в «Нью-Йорк таймс» и «Сайентифик Американ», дополняя ее информацией из негласных источников.

Во время важных переговоров делегации получают относящуюся к переговорам информацию из центра, куда она поступает из посольств и других загранпредставительств. Сбору информации силами самой делегации помогают контакты с делегациями партнеров по переговорам, хорошая атмосфера во взаимоотношениях с ними. Этой цели служат протокольные мероприятия различного характера: приемы, ланчи, обеды, а возможно, и посещения театров, другие формы официальных и неофициальных контактов. Общение в неформальной обстановке удобно для зондирования позиций друг друга, поисков решения возникающих проблем и во всяком случае для углубления взаимопонимания и доверия, столь необходимых для достижения согласия.

Информация служит не только исходной точкой и путеводной звездой многих переговоров, но и оружием переговорного состязания. Обмен информацией – органическая составляющая переговорного процесса. Он используется партнерами для разяснения своих целей, оценки складывающейся вокруг переговоров обстановки, воздействия друг на друга. Распространение информации – это, в зависимости от обстоятельств и особенностей поведения партнеров, и способ генерирования благоприятных настроений вокруг своих позиций, и возможность сброса напряженности или, напротив, ее стимулирования.

После формирования делегации переговорщиков и распределения обязанностей между ними, руководителю делегации следует изучить предлагаемую к обсуждению на переговорах проблему и чем глубже, тем лучше. Вообще «главный переговорщик» должен хорошо знать собственную страну, ее географическое расположение, политическое устройство, достижения в сферах экономики, науки и образования, искусства и культуры, внешнеполитические приоритеты руководства, участие в региональных международных организациях, уровень достижений представляемого государственного органа и т. д. Такие же знания ему необходимы о других странах и, прежде всего, о стране, с делегацией которой предстоит вести переговоры. Кроме того, ему нужно обладать аналитическими способностями: быстро анализировать складывающуюся на переговорах ситуацию и принимать соответствующие решения, быть толерантным к своим собеседникам, уметь их слушать, быть приветливым, вежливым и обходительным, обладать непринужденностью и вкрадчивостью, которые в немалой степени способствуют личному расположению переговорщиков другой договаривающейся стороны.

Рекомендуется по возможности собрать подробную информацию о членах другой делегации (или нескольких), причем не только прямых, но и косвенных – всех, чьи интересы могут быть затронуты на переговорах. Затем следует изучить круг их общения, привычки и привязанности, наклонности, их биографии, образовательный и культурный уровень, карьерный рост по службе в государственном аппарате или фирме, личные достижения в политике или бизнесе, каким видом спорта увлекается и за какую команду «болеет», как и где проводит свободное время (на рыбалке или охоте), какой сувенир получить ему будет особенно приятно и т. д. Все эти так называемые мелочи в значительной степени будут способствовать установлению хороших личных отношений с другими переговорщиками.

Руководитель делегации должен стремиться воздействовать на партнеров основательностью и правдивостью своих доводов, справедливо-

стью суждений, логикой, красноречием и эрудицией. Ему полезно было бы еще до начала переговоров выработать линию поведения, включающую уверенность в себе перед партнерами, самодостаточность, умение руководить делегацией, учитывать мнения как своих коллег, так и переговорщиков другой договаривающейся стороны [99]. Его красноречие должно отличаться краткостью, простотой и ясностью. Ему также следует заботиться о том, чтобы при любых обстоятельствах быть обаятельным и привлекательным (удобным) собеседником. Важными личными качествами руководителя делегации являются непоколебимость позиции и твердость духа, гибкость в принятии решений и умение адаптироваться к быстро изменяющимся обстоятельствам на переговорах.

5.8. Встреча делегаций

Принимающая сторона всегда разрабатывает программу встречи и пребывания делегаций, участвующих в переговорах, на основе международной протокольной практики. Она включает в себя:

встречу делегаций (персональный состав встречающих; участие средств массовой информации; преподнесение цветов; приветственные речи);

обеспечение транспортом;

размещение в гостиницах;

организацию переговоров, двусторонних встреч, бесед;

приемы (завтраки, обеды и т. д.);

культурную программу (поездки по стране; посещение государственных органов, предприятий и организаций; посещение театров, музеев и памятных мест; встречи с общественностью);

трансферт делегаций.

В случае прибытия главы делегации с супругой принимающая сторона должна предусмотреть специальную программу или отдельные мероприятия в общей программе для супруги гостя и супруг лиц, сопровождающих его.

В программе каждого дня необходимо оставлять свободное время для второго завтрака и личных дел.

Встреча делегаций. Глава встречающей делегации по статусу должен соответствовать главе делегации пребывающей. Другими словами, если прибывает глава министерства, то его соответственно должен встречать глава министерства.

Глава принимающей делегации обычно прибывает на встречу в сопровождении 2–3 человек. Если гостя сопровождает супруга, то и глава принимающей стороны должен быть с супругой.

Первым представляется глава принимающей делегации представляет супругу. Затем представляется глава прибывшей делегации – и представляет свою супругу.

Затем глава принимающей делегации представляет своих сотрудников – членов делегации – в соответствии со статусом (по нисходящей). Если среди встречающих есть дамы, то их представляют в первую очередь. Затем глава прибывающей делегации таким же образом представляет своих коллег.

Встречая делегацию в аэропорту или на вокзале, глава принимающей стороны вручает цветы всем дамам, входящим в состав делегации.

Очевидно, что теплая встреча – важный элемент во взаимоотношениях между людьми, который способствует созданию дружеской атмосферы в процессе работы. Поэтому гостей должен встретить, приветствовать на торжественном приеме и проводить глава государственного органа принимающей стороны. Остальное время гостями могут заниматься другие сотрудники государственного органа.

Итак, после взаимных представлений и приветствий хозяева и гости рассаживаются по автомобилям и отправляются в гостиницу, в которой забронированы номера. В международной протокольной практике места в автомобилях делятся на почетные и менее почетные. Первым почетным местом является место на заднем сиденье справа по ходу движения автомобиля. Машина подается таким образом, чтобы правая дверца была обращена к тротуару. Первым садится и выходит пассажир, занимающий наиболее почетное место.

Правило, согласно которому первым почетным местом является место на заднем сидении справа по ходу движения, распространяется и на многоместные автомобили. Обязанность открывания дверей перед гостями лежит на мужчине: водителе, переводчике, охране и т. п. По прибытии к гостинице члены встречающей делегации прощаются с гостями в вестибюле, предварительно договорившись об ответном визите [100].

Процедура встречи членов делегации, прибывающих отдельно, может быть проще, но они также должны быть встречены соответствующим лицом, которое окажет им содействие в прохождении формальностей и организует доставку их к месту проживания.

Необходимо иметь в виду, что делегации, если их несколько, размещаются в гостиницах одинакового уровня комфортности, руководитель должен иметь отдельный кабинет.

Таким образом, встреча делегаций, участвующих в переговорах, осуществляется в рамках дипломатического протокола государства пре-

бывания. Его основные нормы должны соблюдаться всеми государствами. Вместе с тем дипломатический протокол каждой страны имеет свои особенности. Государства вносят в него поправки исходя из национальных особенностей и исторических традиций.

5.9. Средства массовой информации на переговорах

Еще в XIX в. переговоры и публичность рассматривались как антиподы. Не только факт переговоров и их ход, но порой и их результаты были закрыты от общественного мнения, окружены пеленой тайны. С тех пор влияние средств массовой информации на общественную жизнь и развитие мирового социума существенно изменилось. Так, Ю.М. Колосов, рассматривая международно-правовые основания международного сотрудничества в сфере глобальных коммуникаций, отмечает: «Массовая информация производится людьми и для людей. Люди не могут существовать без информации и имеют право получать ее» [101]. Право получать информацию останется пустым звуком, если ему не будет корреспондировать право ее производить и распространять. В соответствии со ст. 1 Закона Республики Беларусь от 17 июля 2008 г. № 427-3 «О средствах массовой информации» под средствами массовой информации понимаются газеты, журналы, бюллетени, радио-, теле-, видео-, сетевые издания, иная совокупность информационных сообщений и материалов, носящая периодический характер и предназначенная для неопределенного круга лиц [102].

Уже в начале XX в. появилось новое направление во внешнеполитической деятельности, название которому – публичность переговорного процесса. Цель ее состоит в том, чтобы освещать внешнеполитический курс, завоевывать симпатии к себе международной общественности, усиливать позиции на ведущихся переговорах, добиваться политической и экономической выгоды для своего народа. «Связь с общественностью – это постоянно действующий диалог между организацией и ее общественностью с целью укрепления доверия между ними и получения взаимовыгодного результата» [103, с. 23–28].

В стабильно развивающейся стране политическая элита общества может реально рассчитывать на продолжительное нахождение во власти. В наше время роль средств массовой информации в общественной жизни страны неуклонно возрастает. На это выделяются огромные не только государственные средства, но и средства различных общественных фондов, бизнес-структур, этим занимаются специальные подраз-

деления государственных аппаратов, совершенствуется арсенал средств воздействия на общественное мнение.

Мировой социум стал свидетелем масштабных пропагандистских кампаний, целью которых является навязывание мировой общественности удобных инициаторам этих кампаний трактовок происходящих событий, даже если эти трактовки далеки от реальности. В таких условиях доведение до народных масс объективной оценки происходящих событий требует огромных усилий, но такая работа императивно необходима и с лихвой окупается.

Перед лицом существенных изменений в сфере деятельности СМИ и глобализации информационного пространства серьезную эволюцию претерпела практика подачи переговоров их участниками. Теперь главными пропагандистами в этой деятельности выступают не только лидеры государств, руководители правительств, министры иностранных дел, но и участвующие в переговорах дипломатические службы, посольства, руководители делегации.

Широкое распространение получила практика, когда сразу после переговоров главы государств и правительств, главы внешнеполитических ведомств, руководители секретариатов международных организаций, главы делегаций осуществляют выходы к прессе, проводят брифинги и пресс-конференции, доводя до общественности свои оценки переговоров. Таким образом, они формируют официальную версию их результатов, стремясь предотвратить превратное и искаженное толкование.

Работа многих форумов, таких, например, как Генеральная Ассамблея ООН, строится в открытом для средств массовой информации режиме, и это определяет важность выверенности выступлений на таких форумах с точки зрения оказания положительного эффекта на международное общественное мнение. Однако и в случае переговоров в закрытом режиме, высказывания на них рассчитывают так, чтобы они были как можно более понятными широкой общественности, объяснимы даже в случае утечки информации, «вбросов» в СМИ необъективных или искажающих оценок партнерами по переговорам.

Тщательная отработка линии поведения на переговорах с точки зрения ее обоснованности и корректности необходима и для истории, поскольку самое секретное в любых переговорах рано или поздно становится достоянием гласности.

При всех значимых переговорах в делегацию, обычно, входит пресс-секретарь, задача которого состоит в отслеживании отклика, который находят переговоры в общественном мнении, а также в ознакомлении общественности с официальной их оценкой.

Арсенал методов воздействия на формирование общественного мнения обширен и постоянно совершенствуется. В их числе:

открытое высказывание о необходимости внесения изменений в межгосударственные отношения;

организация преднамеренной утечки информации в СМИ о позиции государства по отношению к какой-либо межгосударственной проблеме;

высказываемые в неформальной обстановке мнения о спорных вопросах с целью зондирования отношения к ним эвентуальных партнеров или реакции общественного мнения;

публичное выдвижение предложений по обсуждаемым на переговорах проблемам еще до внесения их в рамки самих переговоров;

публичное выдвижение крупномасштабных инициатив по переговорам, касающихся вопросов международной жизни.

Таким образом, переговоры за столом можно легко перевести в плоскость борьбы за общественное мнение по обсуждаемой проблеме, спровоцировать общественное давление на переговорный процесс и достичь желаемого для страны результата. Не лишним будет напомнить, что именно через средства массовой информации в настоящее время осуществляется идеологическое противостояние государств в мировом социуме. И без вооруженной борьбы некоторые акторы таким способом добиваются позитивных результатов как в политической, так и экономической сферах международного сотрудничества. Именно так случилось с Башаром Асадом, который усилиями некоторых СМИ превратился из регионального диктатора в воплощение мирового зла, сражаться с которым не только не возбраняется, но и просто является насущной необходимостью.

Представители прессы – журналисты и фотокорреспонденты обычно присутствуют при открытии переговоров или международных конференций, которые всегда представляют интерес как для информационных агентств, так и для местных газет. Поэтому они должны иметь возможность пользоваться точной информацией из первых уст, для чего пресс-секретарь делегации готовит пресс-релиз и распространяет его среди представителей СМИ, а также организует подход к прессе руководителя делегации.

Контакты между делегациями и прессой всегда являются важным элементом крупных международных переговоров. Необходимо заранее принять меры, чтобы избежать такого положения, когда одна из делегаций сообщает информацию, которую, по мнению другой делегации, распространять не следует. Руководители других делегаций вполне справедливо могут быть недовольны такой практикой, поэтому желательно воздержаться от нее.

Может также возникнуть ситуация, когда журналисты захотят задать прямые вопросы руководителю делегации. В таких случаях следует довести до него намерения журналистов, с тем чтобы он не был застигнут врасплох.

Члены делегации должны воздерживаться от заявлений без прямого на то разрешения со стороны руководителя и без согласования с ним содержания и рамок таких заявлений.

Однако официальная форма подачи информации составляет лишь видимую, причем, меньшую часть этого вида международного общения. Большая часть переговорной коммуникации не предназначена для широкого публичного обсуждения и носит конфиденциальный характер. Специфика этой формы международного общения вытекает из понимания науки ведения переговоров. Это, на наш взгляд, позволяет помимо публичного аспекта выделять переговорную коммуникацию как форму научного общения.

В заключение следует отметить, что сегодня хорошо подготовиться к международным переговорам – значит не только определиться с позицией своей делегации, стратегией и тактикой поведения, но и успешно провести пропагандистскую кампанию в СМИ, сопровождающую переговоры, сформировать выгодное для своей стороны общественное мнение. Это во многом будет способствовать успешному завершению переговоров.

СТИЛИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

6.1. Национальный стиль ведения переговоров

Человек – существо социальное. С детства его окружает семья, по мере взросления – коллектив учреждений образования, а затем трудовой коллектив, социум. Этот перечень не отображает всего многообразия человеческого общения. Членом профессиональных союзов, политических партий и общественных объединений человек становится осознанно и добровольно. К некоторым сообществам принадлежит от рождения, например к национальным. С детства мы воспринимаем обычаи, традиции, правила поведения в социуме как данность, не подозревая, что в другой социальной группе поступают иначе. Попав в другую для себя среду, мы легко можем потерять ориентацию, неправильно интерпретировать слова и поступки окружающих. Дело в том, что принадлежность к определенной этнической и культурной общности влияет на наше восприятие других. Много веков потребовалось человечеству, чтобы понять, что способы жизнедеятельности людей, живущих в разных условиях, не могут оцениваться по какой-либо одной шкале. Особенно это стало заметно с активизацией процессов глобализации, усилением взаимозависимости людей, увеличением количества контактов как на межгосударственном, так и на личностном уровнях, ускорением информационного потока и темпа общения. В постоянно нарастающем вихре коммуникаций контакты людей, представляющих разные социокультурные общности, предполагают разные способы решения, в действительности, одних и тех же задач.

Сегодня всеми признается, что существуют универсальные общечеловеческие моральные ценности, регулирующие поведение личности во всех культурах. Национальный менталитет или национальная культура страны оказывают существенное влияние на поведение людей. Люди разных культур пользуются одними и теми же понятиями, но вкладывают в них разный смысл. Различия, вытекающие из принадлежности акторов к разным социокультурам, оказывают непосредственное влияние на участие международных переговоров, которые должны быть хорошо осведомлены о национальной идентичности другой стороны, как с ее положительными, так и отрицательными чертами, а также о национальном стиле ведения переговоров.

Под национальным стилем ведения переговоров понимаются особенности национального характера и культуры, наиболее распространенные особенности мышления, восприятия и поведения, которые влияют на процесс подготовки и проведения переговоров [104].

При разработке концепции предстоящих переговоров необходимо учитывать национальные традиции, манеру общения, историю и культуру другой стороны (сторон), религиозные конфессии, к которым принадлежат переговорщики, уровень межгосударственных и международных связей, систему воспитания и образования, принятую в стране.

Американцы, например, при решении проблемы стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали, связанные с реализацией договоренностей. Они ценят в людях открытость и честность, быстро переходят к сути дела, не тратя времени на формальности.

Американский переговорщик всегда хорошо подготовлен к переговорам, для него характерны такие качества, как профессионализм, открытость, самостоятельность, прагматичность. Для американцев остро стоит проблема «внутренних переговоров» между различными ведомствами, но после того, как позиция согласована, члены американской делегации независимы в принятии решений.

Они настойчиво пытаются реализовать свои цели, умеют и любят торговаться, иногда кажутся слишком напористыми, агрессивными, даже грубыми. Для них характерно применение тактики «пакета». Переговоры всегда ведут специалисты, подкрепленные солидной бригадой экспертов. Предпочитают индуктивный тип аргументации, причинно-следственные аргументы, предполагающие вывод заключения на основе фактического доказательства [105].

Англичане не уделяют особого внимания тщательной подготовке переговорного процесса. Подходят к любой проблеме с изрядной долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера непосредственно в ходе переговоров можно будет найти оптимальное решение. При этом они достаточно гибки и охотно отвечают на инициативу противоположной стороны.

Сильной стороной английских переговорщиков является прекрасное знание страны, предмета, проблем, которые подлежат обсуждению. Их отличает очень высокий профессиональный уровень. Они умеют тщательно анализировать ситуацию на переговорах и делать прогнозы. Переговоры ведут с привлечением большого фактического, справочного и статистического материала. Англичанам в целом присущи такие черты, как склонность к недосказанности, деловитость, независимость. У ан-

гличан высоко развито чувство справедливости, поэтому при ведении переговоров они исповедуют веру в «честную игру», не терпят хитрости и коварства [104].

Арабы стараются установить на переговорах атмосферу взаимного доверия. При первом знакомстве обязательно выкажут партнеру радушие и любезность. Они предпочитают торг за столом по каждому пункту переговоров иным формам сотрудничества.

Ирландцы считаются самыми трудными переговорщиками во всей Западной Европе. В силу определенных исторических причин и опыта международного общения у них выработалась особая модель поведения по отношению к иностранцам – разрешить проблему сразу, чтобы во второй раз не возвращаться к ней.

Они неприхотливые, страстные, увлекающиеся натуры. Внешне выглядят открытыми, но хитры. Во время переговоров любезны, демонстрируют понятливость. У них богатая фантазия, умеют красиво говорить, поэтому надо «фильтровать» их речь, чтобы не попасться на уловки и понять суть. Скрытность, необязательность, недоверие, стремление утаить любую информацию, неприязнь к «чужакам» делают деловое общение поначалу просто невозможным. Кстати, они прекрасно знают свои недостатки, говорят о них с улыбкой и даже немного гордятся ими [106].

Испанцы искренни, сердечны, открыты, обладают чувством юмора и способностью работать в команде. Нужно учитывать, что во время общения они ведут себя эмоционально и интенсивно жестикулируют. Переговоры с ними обычно протекают менее динамично, чем с американцами или англичанами.

Китайцы во время деловых встреч очень внимательны к двум вещам: сбору информации, касающейся предмета переговоров, и созданию дружественных отношений с переговорщиками. По сути это просто хорошие личные отношения партнеров по переговорам. Однако нужно учитывать их твердость в отстаивании выбранной позиции относительно предмета переговоров. Китайцы знамениты своим терпением, выдержкой, пунктуальностью и церемониальностью. Подходя к входу в помещение, китаец обязательно предложит гостю пройти первым. Гость должен в ответ предложить сделать ему то же самое, и только после того, как он откажется – может проходить вперед. Подобно этому обычаю, весь процесс ведения переговоров с китайцами – это непрерывная череда отступлений, выпадов, отвлекающих и обходных маневров, обманных движений, демаршей, блефа и даже угроз.

Специфика переговоров с китайской делегацией заключается в следующем: гостеприимство, стремление склонить партнера к принципам,

благоприятным для китайской стороны, терпение, отсутствие всяких эмоций, подчеркнутое внимание ко всем участникам переговоров, а не только к руководителям. Подарки лучше делать не определенному лицу, а всей организации, так как местные правила могут запрещать принимать личные подарки. Китайцы ведут переговоры, четко разграничивая отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров. Большое внимание уделяют внешнему виду партнеров, манере их поведения, отношениям внутри делегации. Важное значение придается налаживанию неформальных, личных отношений с ними [107].

Для китайского национального стиля характерно формирование многочисленной делегации с приглашением большого числа экспертов. Как и японские переговорщики, китайцы на переговорах проповедуют «дух дружбы», приветствуют знаки симпатии китайской стороне. Китайцы выбирают стратегию торга и тактику «ухода», предпочитая, чтобы партнер первым «открывал карты», редко меняют первоначальную позицию и, как правило, на уступки идут только под угрозой тупика или срыва переговоров [108].

Корейцы также высоко ценят личные контакты, непосредственное общение, без которых в Корее невозможно решить ни одной серьезной проблемы. Переговорщики Южной Кореи считаются весьма напористыми при ведении переговоров. В отличие от японцев, корейцы не любят общих рассуждений в начале переговоров и сразу готовы обсуждать основной вопрос переговорной программы. Для корейского переговорного стиля характерна ясность и четкость выражения проблем и путей их решения. На переговорах представители Южной Кореи всегда стремятся к логической последовательности и четким взаимосвязям, избегают абстрактных рассуждений [109].

Немцы предпочитают начинать переговоры только в том случае, если твердо уверены в позитивном исходе. Они очень пунктуальны, известны своим педантизмом, поэтому, ведя с ними переговоры, необходимо строго придерживаться протокола. Немецкие представители большое внимание уделяют подготовке к переговорам, тщательно прорабатывают свою позицию. В переговорах с немцами недопустимы «приблизительности». Эмоциональный напор, которому могут поддаться, например, французы, в Германии не сработает. Аргументы должны быть максимально краткими и логичными. Верх неуважения – опоздать на назначенную встречу.

В общении немцы довольно добродушны и открыты. У них принято приветствие крепким рукопожатием. К партнеру лучше обращаться по

фамилии, если в визитке указано ученое звание, нужно непременно упомянуть его. В силу склонности немцев к долгосрочному планированию, не только деловые встречи, но и телефонные переговоры лучше назначать заранее [110].

Франция считается законодательницей моды в деловом общении. Французы очень галантны, изысканны, стремятся придерживаться этикета, при этом в поведении раскованны и открыты для собеседников. Они ценят интеллект, умение изъясняться и выдвигать новеллы договорного акта. Интерес к их культуре и языку вызывает у французов чувство удовлетворения. В переговорах они стараются избегать официальных обсуждений любых вопросов, особенно политических, один на один. Они более церемонны, чем англичане, в общении с ними нужно постоянно употреблять «мсье», «мадам».

Они предпочитают вести переговоры на французском языке, даже если владеют другими языками. Как и немцы, склонны дедуктивному типу аргументации, демонстрируют знание деталей, точность, тщательное изучение всех аспектов и последствий поступающих предложений. Для французских переговорщиков характерно разнообразие тактических приемов. В ходе переговоров они осторожны, не любят торговаться, не выносят давления. Большое значение придается предварительным договоренностям. Предпочитают досконально просчитать все последствия заключения договора, поэтому переговоры с ними походят значительно медленнее, чем с другими переговорщиками. Любые попытки ускорить переговоры вызывают негативную реакцию. Подписанные с их участием договоры хорошо отредактированы и не содержат разночтений.

Шведы известны в мире своей деловой этикой, которая близка к немецкой, но не столь суха. К ее характеристикам относятся прилежность, аккуратность, пунктуальность, порядочность и надежность во всех отношениях. Уровень квалификации шведских переговорщиков очень высок (они, как правило, владеют несколькими европейскими языками, в первую очередь, английским и немецким), поэтому в своих партнерах они особенно ценят профессионализм. Шведские представители любят планировать все заранее, поэтому о встречах лучше договариваться заблаговременно. Они предпочитают знать состав участников переговоров. Шведы сдержанны, не выражают ярко своих эмоций, предварительно и всесторонне изучают полученные предложения и любят рассматривать все вопросы в мельчайших деталях [111].

Финны не любят, когда в их присутствии хвастаются личными достижениями или достижениями своей страны. После высказывания своего мнения на переговорах не стоит ждать немедленной реакции, поскольку

ку финские собеседники обдумывают сказанное. Они думают и говорят не одновременно. Стоит относиться к молчанию как к доброму знаку. На переговорах с финнами нужно ставить четкие цели, задачи и взывать к внутренним ресурсам личности для того, чтобы эта задача решалась их собственными усилиями и чтобы они несли полную ответственность за свои действия. Финны надеются на то, что их ответственность и полномочия будут четко определены, они не хотят иметь одно без другого. Самодисциплина считается само собой разумеющимся делом. Необходимо внимательно слушать финнов: когда им есть что сказать, это часто заслуживает внимания. Стоит следить за неуловимым языком жестов, когда они не пользуются обычным языком [104]. В разговоре с финнами можно шутить по любому поводу, можно рассуждать о культурных ценностях других, но при этом не слишком хвалить шведов. В беседе с финнами желательно проявлять живой интерес к финской культуре, самой стране и особо подчеркнуть высочайшее качество финских товаров.

Японцы трудолюбивы и дисциплинированы, вежливы и аккуратны во всем, привержены к народным традициям. На официальных переговорах японские переговорщики привыкли судить о партнере прежде всего по его принадлежности к той или иной структуре государственных органов.

Японцы внимательно выслушивают точку зрения другой стороны до конца, не перебивая и не делая никаких замечаний. Представитель японской стороны во время беседы может несколько раз кивнуть головой, это свидетельствует о том, что он понял смысл сказанного. Японские переговорщики предпочитают непосредственный контакт с потенциальным партнером. На предварительном этапе они излишне много внимания уделяют проблемам, имеющим второстепенное значение, избегают прямых ответов на поставленные вопросы и затягивают вынесение решения. За этим кроется традиционное стремление создать соответствующую атмосферу переговоров, установить «отношения сотрудничества» для облегчения процесса принятия главного решения, когда все второстепенные вопросы, не вызывающие особых разногласий, будут улажены к взаимному удовлетворению сторон. Японцы предпочитают предельную скрупулезность в изучении ситуации и стремятся ознакомиться со всей необходимой информацией как можно больше сотрудников соответствующих подразделений.

Немаловажное значение японские переговорщики придают налаживанию дружественных, неформальных отношений с иностранными партнерами. Большая роль отводится общению в неформальной обстановке. Серьезные вопросы, обсуждение которых может вызвать острые разногласия, японцы предпочитают решать в неофициальной обстанов-

ке, чаще всего в ресторанах или барах. Считается, что такая атмосфера способствует сглаживанию возможных противоречий, позволяет более свободно высказать истинное мнение либо критические замечания в адрес партнера, не рискуя поставить его в неудобное положение.

Японцы придают большое значение тому, чтобы общение велось между людьми, имеющими приблизительно равное положение в деловом мире и обществе. Необходимо заранее узнать уровень представительства японской стороны и постараться обеспечить такой же уровень, а если не удастся – ограничиться кратким протокольным визитом.

Им свойственна аккуратность, обязательность, точность, выполнение обещаний. Механизм принятия решений отличается высокой степенью согласований и утверждений, что нередко ведет к затягиванию переговоров. Большое значение придается консенсусу среди участников переговоров, в том числе и в своей делегации [112].

Итальянский стиль поведения на переговорах отличается весьма активным установлением партнерских отношений. Они экспансивны, любят обсуждать личные темы, приветствуют атмосферу доверия и благожелательности. Немаловажное значение для них имеют неформальные контакты с партнерами, в том числе и в неслужебное время. Они полагают, что в неофициальной обстановке можно более свободно высказывать критические замечания по поводу деловых предложений партнера, не рискуя его обидеть. Итальянцы придают большое значение тому, чтобы переговоры велись между людьми примерно равного социального статуса. Перед началом переговоров они стремятся, по возможности, как можно больше узнать о своих партнерах во всех аспектах. На встречах итальянские бизнесмены не придерживаются строго повестки дня. Они начинают обсуждать вопросы, которые должны рассматриваться позже, возвращаются вновь к уже решенным проблемам. При общении с итальянцами следует учитывать, что в целом они вежливы, дружелюбны, чувствительны к соблюдению правил делового этикета. Они гордятся своей страной, и им импонирует то внимание, которое их партнеры проявляют к истории и культуре Италии [113].

Таким образом, строя тактику переговоров, выбирая аргументацию, следует учитывать национальные особенности собеседников, их психологию, привычки, обычаи, увлечения. Внимательное отношение к национальной и культурной специфике является значимым фактором эффективности международных переговоров, построения партнерских отношений и развития диалога в рамках переговорного процесса. Следует учитывать также и другие проявления национальной самобытности, представляющие различные аспекты культуры, а именно: тип мышле-

ния, поведенческие стереотипы, иерархию властных структур, деловую этику, особенности мотивации, национальную одежду и кухню, восприятие времени, отношение к старшему поколению и т. п.

Учет национальных особенностей ведения переговоров с представителями зарубежных стран, отражающих социальные стереотипы восприятия, типы поведения и ментальные установки, тактику и длительность проведения переговоров, не только позитивно влияет на достижение согласия на самих переговорах, но и помогает избежать оплошностей и провести переговоры на достойном уровне. Эффективность современных переговоров во многом зависит от умения учитывать национальные особенности, традиции и обычаи участников переговоров.

6.2. Личностный стиль ведения переговоров

Время требует от переговорщиков овладения принятыми в мировом социуме этическими нормами и правилами построения межличностного общения, создания имиджа своему ведомству. С изменением универсальной этики неизбежно меняется и этика проведения переговоров, разрабатываются требования для этого вида деятельности. Этика переговоров – это кодекс поведения, определенный тип отношений, которые являются лучшими при выполнении работниками служебных обязанностей в той или иной сфере профессиональной деятельности [114].

К настоящему времени сложился целый ряд моральных принципов, которые приняты в качестве своего рода этических императивов. Отступление от них может быть основанием для предъявления претензий к партнеру или ответных действий вплоть до прекращения переговоров или отказа от ранее согласованных договоренностей. Некоторые из этих принципов были возведены международным сообществом в правовые нормы [2, с. 34].

Манера держаться – это такой же способ проявления уважения к окружающим людям, как и опрятная одежда, вежливое обращение в разговоре, тактичность. Быть естественным – одно из главных условий в манере держаться.

В стиле поведения достаточно велика роль привычек, которые могут, как подчеркивать достоинства человека, так и сводить к нулю самые лучшие качества.

Наряду со звуковой речью важным средством общения людей является невербальная коммуникация: движения, жесты, использование предметов и знаков-символов. Средства невербальной коммуникации значительно расширяют возможности общения благодаря своей выразительности и лаконичности. Понимание языка мимики и жестов позво-

ляет более точно определять позицию другого переговорщика, осуществлять обратную связь, предвидеть впечатление собеседника. Жесты и движения являются частью имиджа. Очень часто именно жест против воли выдает настроение человека. Движения не должны быть резкими и быстрыми. Здороваясь, делают легкий полупоклон, не рывком, а спокойно. Ноги при этом держат вместе, а не «циркулем». Походка не должна быть вялой, но и не стоит размахивать руками и делать широкие шаги. Наилучший вариант – размеренные движения, прямая осанка.

Все это позволяет говорить о том, что международным переговорам присущ такой признак коммуникации как театральность. Переговоры воспринимаются в общественных кругах как своего рода социальная игра, фрагментарно освещающаяся в СМИ. Ритуальность переговорного процесса: подготовка (сценарии встреч и проводов делегаций, повестка дня, правила процедуры), отдельные этапы выступления переговорщиков, пресс-конференция, подписание договора и другие стандартизированные действия – ведет к тому, что любое событие воспринимается как театральное представление, происходящее на международной арене. Широкое применение театральных метафор для интерпретации международных переговоров лишней раз подтверждает сделанный нами вывод.

Для продуктивного общения речь переговорщика должна быть построена таким образом, чтобы в ней чувствовался высокий уровень компетентности. Огромное значение имеет здесь полученное им воспитание, уровень образования и культуры, эрудиция, умение логически мыслить и анализировать.

Все вышеперечисленные особенности международных переговоров определяют и свойственные им речевые жанры: выступление, заявление, интервью, доклад, беседа, – которые, в принципе, совпадают с соответствующими жанрами театрального дискурса. В диалоге на переговорах происходит взаимодействие участников при помощи вербальных и невербальных средств. Главная нагрузка при этом, конечно, падает на языковые средства. Язык – это не только средство отражения существующей действительности, но и компонент переговорного процесса, позволяющий оказывать непосредственное воздействие на ход переговоров. С его помощью создается особое, востребованное актерами видение межгосударственных отношений как в сознании сторон, так и в общественном сознании.

Для правильной речи и качественного общения необходимо знать, как произносить слова, в какую грамматическую форму их ставить, какие словосочетания выбирать и как конструировать связный текст, как передавать нужную интонацию. Слова-вставки и выражения неопреде-

ленности («как-нибудь», «я бы сказал», «вообще», «в известной степени») выдают неуверенность. Напротив, речь уверенного в себе переговорщика изобилует словами «великолепно», «разумеется», «именно так» и т. д. Так, например, фраза «мы вынуждены будем пересмотреть свою позицию» позволяет подготовленному участнику переговоров понять, что в любой момент хорошие отношения между странами могут измениться и перейти в натянутые. Если же эта формулировка в ходе коммуникации изменяется на «мы не можем отвечать за последствия», то это означает уже прямую угрозу начать реальные действия, вызвав инцидент, который приведет к конфронтации и т. д. Важными критериями служат взаимосвязанность и понятность фраз, четкость произношения, употребление активных глаголов, слов в позитивном значении.

Таким образом, требования к определенным навыкам, которыми должны владеть переговорщики, включают в себя требование к обладанию безупречным профессиональным языком, главной чертой которого является сдержанный и осторожный характер. В силу этого элементы неточной номинации в переговорном процессе представляют собой некий «эзопов» язык, который легко читается профессионалами, помогает спровоцировать желаемую реакцию другой договаривающейся стороны (сторон), скрыть нежелательную информацию и т. д., а в сознании широкой общественности создает атмосферу спокойствия. Немаловажно и то, что смысловая неопределенность позволяет участникам переговоров «сохранить лицо», избежать обострения отношений.

Другими словами, позитивный исход международных переговоров во многом зависит от уровня коммуникативной языковой компетентности переговорщика, владения им различными речевыми жанрами. При этом коммуникативная установка должна основываться на соответствии речевых и этических норм, принадлежащих к определенному типу речевой культуры.

Главная цель переговоров не в том, чтобы поразить всех красноречием, а в том, чтобы своей речью оказать воздействие, достичь намеченной цели и усилить собственное влияние.

Не нужно при разговоре опускать надолго глаза или сидеть в расслабленной позе.

Если переговорщик находится среди людей, которые старше его по возрасту и должностному положению, то ему стоит быть более собранным, более тактичным, чем среди равных ему людей.

Сидя на стуле, не нужно раскачиваться, садиться на край, не рекомендуется облокачиваться на стол. Присаживаться и подниматься нуж-

но, не производя шума. Стул не двигают по полу, а переставляют, взявшись за спинку.

Привычки машинально раскачивать ногой, ерзать на стуле, периодически постукивать по нему каблуком относятся к разряду «неудобных». Это может быть воспринято, как нежелание продолжать разговор и др. Беседуя, сидеть лучше всего прямо, не наклоняясь и не откидываясь назад.

Поднятые плечи или втянутая голова означают напряженность, производят впечатление замкнутости. Для расположения собеседника нужно склонить набок голову. Наклон головы создает впечатление, что человек внимательно слушает.

Не принято сидеть, подперев щеку рукой или бороду обеими руками. Не рекомендуется также сидеть или стоять в наполеоновской позе – «скрестив руки на груди», а также упираясь ладонями в колени.

Наиболее приемлемая для деловой женщины посадка – колени вместе, ступни одна возле другой. Когда женщина садится в машину, она должна сначала сесть на сиденье, а затем втянуть ноги. Выходя из машины, сначала нужно опустить ноги, а затем встать.

Находясь в обществе, не следует беспрестанно поправлять галстук, прическу, одергивать одежду и т. п. Стоя, держат руки или просто опущенными, или заложенными за спину, или перед собой со сцепленными пальцами. В обществе, на приеме нужно стараться не стоять к кому-либо спиной. Не принято стоять или сидеть, засунув руки в карманы, размахивать руками, теревить или перебирать что-либо пальцами, брать за пуговицы пиджака собеседника. Даже хорошо знакомых вам людей, но не связанных с вами большой дружбой, не следует похлопывать по плечу или по спине.

Важно отметить, что теоретическое усвоение правил гражданского этикета необходимо сочетать с практическим их применением. Именно навык позволит переговорщику без затруднений соблюдать этикет в любой ситуации. Необходимо также иметь виду, что в ходе переговоров с представителями других культур необходимо вести себя и строить речевые высказывания с учетом национальных особенностей партнеров и коллег, чтобы не попасть в неловкое положение.

6.3. Участие переводчика в переговорах

Для успешного ведения международных переговоров явно недостаточно хорошо знать предмет переговоров, нужно еще иметь адекватный перевод с одного языка на другой. Поэтому точный профессиональный перевод, хорошее знание иностранных языков играют весьма важную роль в международном общении. Эта проблема решается довольно про-

сто: каждая из договаривающихся сторон включает в состав делегации переводчика. Это не самостоятельный участник переговоров, а посредник, с помощью которого процесс переговоров протекает наиболее эффективно и ритмично. Он обязан абсолютно точно передавать на двух языках не только смысл высказываний, но и их эмоциональную окраску, стиль речи говорящего, в том числе и интонационный строй [115].

Перевод бывает параллельный (синхронный) и последовательный. Накануне переговоров целесообразно обсудить с переводчиком предполагаемый ход переговоров. В обычной практике чаще всего прибегают к последовательному переводу, когда говорящий, произнеся несколько фраз, останавливается и дает возможность переводчику перевести сказанное. Как правило, переводчик сидит по левую руку от лица, ведущего переговоры. В ходе разговоров в перерыве, в кулуарах, на приеме «а ля фуршет» переводчик постоянно сопровождает лицо (обычно находясь позади на расстоянии полушага), ведущее переговоры, и переводит ему сказанное иностранцами.

Разговор через переводчика требует некоторых навыков. Говорить надо не спеша, используя краткие фразы, и делая паузы, через каждые три-пять слов. Не стоит злоупотреблять просторечиями, сложными терминами, длинными шутками, которые часто много теряют при переводе. Дело в том, что только высококвалифицированный специалист сумеет сориентироваться и подобрать аналогичную поговорку или выражение на том языке, на который он переводит. Иногда переводчик может не понять смысла фразы и перевести ее не вполне точно. В любом случае переговорщику не следует делать замечания переводчику. Это может внести нервозность в ведение переговоров.

Если переводчик незнаком или впервые участвует в переговорах, то желательно перед началом переговоров вкратце ознакомить его с сутью дела, специфической лексикой обсуждаемого вопроса, это позволит избежать ошибок при переводе. Разговор с последовательным переводом занимает в два раза больше времени, чем без перевода. Это необходимо учитывать при организации мероприятий.

Во время приемов с рассадкой переводчик обычно сидит в непосредственной близости к хозяину и основному гостю. Бывают случаи, когда переводчики есть с обеих сторон. Тогда переводчик каждой делегации переводит речь своих представителей.

Выступая перед аудиторией с переводчиком, следует придерживаться обычной практики последовательного перевода. При этом для переводчика часто ставится отдельный микрофон. Если вы выступаете по

заранее подготовленному тексту выступления, то желательно предварительно ознакомить с ним переводчика.

Синхронный перевод в основном применяется на конференциях, конгрессах и крупных переговорах. В этом случае для переводчика оборудуется звуконепроницаемая кабина, используется специальное оборудование. Переводчики-синхронисты работают по два-три человека, регулярно меняясь. Это очень тяжелая и напряженная работа. Даже самые лучшие переводчики-синхронисты, как правило, не могут обеспечить полное соответствие перевода оригинальному тексту. Поэтому заранее подготовленный текст речи желательно передать через организаторов конференции в кабину переводчиков – это значительно облегчит их работу и будет содействовать тому, чтобы ваша мысль дошла до слушателей неискаженной [116].

Трудности могут возникать, когда необходимо точно передать значение слов, сказанных на другом языке. Кроме того, в зависимости от культуры внешнее выражение реакции на слова будет отличаться. Поэтому при международных переговорах необходимо обращать внимание на невербальные формы общения. Даже в тех случаях, когда реакции правильно истолкованы, их бывает трудно учесть из-за разрыва во времени между сказанным утверждением и восприятием его иностранным партнером.

Поскольку английский язык очень распространен в мире, людиносители другого языка могут хорошо понимать почти все комментарии и следить за ходом обсуждения. Это дает им возможность воспринимать конфиденциальные замечания и обдумывать варианты ответов, пока такие замечания переводятся на их родной язык. Иногда английский язык более предпочтителен, чем другие. Например, эстонцы предпочитают говорить на английском языке, а не на русском, даже если последний более понятен переводчику.

Требования к точности перевода также могут зависеть от культурных факторов. Последние могут влиять даже на сам факт приемлемости или неприемлемости переводчика. Например, арабийцы предпочитают, как правило, вести переговоры на английском языке, даже если их английский не очень хорош. Если они прибегают к помощи переводчика, то каждая сторона обычно предпочитает иметь своего. Хороший переводчик учитывает культурные факторы, влияющие на процесс переговоров. Значение этих факторов может изменяться в ходе повторных переговоров, поскольку к этому времени стороны лучше узнают друг друга.

Несмотря на то, что в переговорах часто участвуют переводчики, практика международного общения подсказывает, что это – не лучший

способ ведения переговоров. Большое значение имеют конфиденциальные и личные договоренности, учет нюансов беседы, создание непринужденной атмосферы и даже юмор. Все эти атрибуты деловой беседы трудно достижимы с помощью переводчика. Поэтому ведомствам, участвующим в международном сотрудничестве, необходимо создавать условия для освоения внешних связей сотрудниками подразделений и переводчиками иностранных языков.

Самый лучший переводчик – это тот, который незаметен на переговорах и вместе с тем обеспечивает их проведение таким образом, что у переговорщиков складывается впечатление, что они ведут разговор на понятном им языке без посредников [117].

В процессе переговоров переводчику необходимо учитывать национальные особенности обеих сторон, он должен знать оба народа, оба языка. Все это открывает дополнительные возможности для укрепления двусторонних связей.

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

7.1. Начало переговоров

Через некоторое время после встречи и размещения делегаций начинаются переговоры. На двусторонних переговорах председательствует, как правило, руководитель делегации страны, на территории которой проводятся переговоры. В начале переговоров он приветствует гостей и приглашает их первыми высказаться по повестке дня и по существу подлежащей обсуждению проблемы. Если двусторонние переговоры проходят на территории третьего государства, то их участники договариваются о поочередном выполнении функций председательствующего, меняясь в этом качестве каждый день [118].

На многосторонних переговорах все делегации имеют равные права, и к ним должно проявляться одинаковое отношение. Руководители делегаций имеют право на одинаковые почести независимо от того, являются ли они членами правительства, дипломатами и другими должностными лицами. Прения проводятся в соответствии с принципом равенства, очередность выступлений определяется в алфавитном порядке официального языка переговоров. Правило алфавитного порядка действует и в том случае, если заблаговременно не договорились о какой-либо иной процедуре.

Представление делегаций на переговорах происходит следующим образом: первым представляется глава делегации принимающей стороны и представляет (по нисходящей) членов своей делегации. Затем то же самое делают руководители других делегации. Такой порядок подчеркивает уважение к гостям, поскольку, согласно общим правилам. На переговорах, проводимых в Исполнительном комитете СНГ, следуют правилу, согласно которому делегации представляет должностное лицо, открывающее переговоры.

Обмен подарками осуществляется на первой встрече. Вначале сувениры вручает принимающая сторона, а затем гости.

В голосовании принимают участие не все члены делегации, а делегация в целом. Здесь срабатывает общепринятое в международных отношениях правило: одна делегация – один голос.

Переговоры не могут проходить хаотично. Для этого стороны утверждают предварительно согласованную на подготовительном этапе повестку дня.

Рабочие языки переговоров – это языки, используемые для обсуждения вопросов в рабочем вспомогательном органе переговоров или международной организации либо при разработке текстов документов в них. Как правило, информация о них содержится в правилах процедуры.

К примеру, рабочими языками Генеральной Ассамблеи ООН являются английский, арабский, испанский, китайский, русский и французский. Это означает, что речи, произносимые на любом из шести языков Генеральной Ассамблеи, переводятся устно на пять других языков, на них составляются стенографические или краткие отчеты, издаются все резолюции и другие документы. Эти же языки являются официальными и рабочими языками Совета Безопасности ООН. Рабочими языками ОБСЕ были избраны английский, испанский, итальянский, немецкий, русский и французский. Рабочим языком уставных органов и органов отраслевого сотрудничества СНГ, ЕАЭС, ОДКБ является русский.

Техническое обслуживание переговоров осуществляет секретариат. На международной конференции секретариат включает в себя генерального секретаря и такое количество персонала, которое потребуется для надлежащего обслуживания конференции. Персонал секретариата формируется из числа лиц, предоставляемых принимающей стороной, а также административно-технического персонала делегаций.

Техническое обслуживание конференций, созываемых международной организацией, осуществляется секретариатом организации. Секретариат обеспечивает устный перевод выступлений на заседаниях; получает, переводит, размножает, выдает и распространяет документы, осуществляет стенограмму и звукозапись заседаний, обеспечивает их расшифровку, сохранность и целостность документов конференции; выполняет всю другую работу, которая необходима для подготовки и проведения конференции. Персонал секретариата вправе делать устные и письменные заявления по любому рассматриваемому вопросу, давать справки по просьбе председателя или делегаций.

Особая роль отводится секретариатам самих делегаций. Под их контролем изготавливаются и систематизируются все материалы: всякого рода официальные документы, справки, заявления делегаций, составляется протокол заседания, в котором отражаются позиции делегаций в начале переговоров, на какие уступки они согласились, а какие считают принципиально важными, какие проблемы предстоит решить на следующем раунде переговоров после внутригосударственного согласования,

а какие можно разрешить на более высоком уровне (главами государств или главами правительств) и т. д.

В начале переговоров на международной конференции назначается комитет по проверке полномочий. Процедура аккредитации на конференции связана с юридическим статусом представителей и предусматривает предоставление (подтверждение) полномочий, которые удостоверяют их личность и позволяют действовать от имени их государства. Полномочия должны выдаваться соответствующими органами каждой страны и подлежат, как правило, проверке в комитете по аккредитации конференции, который докладывает на пленарном заседании о результатах аккредитации.

На своем первом заседании конференция избирает председателя; подтверждает правила процедуры, повестку дня; выбирает должностных лиц конференции, принимает решение об организации своей работы.

Никто не может выступать на конференции, не получив предварительного разрешения конференции. Слово для выступления председатель предоставляет в том порядке, в котором они заявили о своем желании выступить. Составление списка выступающих поручается секретариату. Конференция может установить временной регламент для выступления. Предложения и поправки по существу вопросов предоставляются в письменной форме в секретариат конференции, который рассылает их всем делегациям. В это время решается также вопрос об открытых и закрытых заседаниях. На закрытых заседаниях присутствуют только участники конференции, на открытые допускаются наблюдатели, приглашенные, представители средств массовой информации и общественности.

Уже на самой конференции, после принятия правил процедуры, начинается согласование позиций сторон относительно итогового документа. На практике этот процесс заключается в согласовании различных вариантов проектов документа, внесенных предварительно участниками конференции, выработке нового проекта, который берется за основу, и выработка окончательного текста путем обсуждения на пленарных заседаниях, внесения делегациями поправок и предложений. Заметим, что выступать от имени государства при разработке текста договора могут не все переговорщики, а лишь лицо, наделенное для этого соответствующими полномочиями. Содержание переговорного процесса заключается в столкновении интересов и согласовании позиций сторон, т. е. лежит одновременно в плоскости борьбы и сотрудничества. При этом переговоры включают в себя всю совокупность пленарных заседаний, выступлений делегаций, работу согласительных и редакционных комиссий, бесед и контактов в неформальной обстановке, направленных

на сближение позиций и на достижение общих целей международной конференции.

Поскольку содержание позиций участников конференции в большей или меньшей степени отличается друг от друга, то их согласование и фиксирование в тексте итогового документа возможно лишь в результате взаимных уступок и компромиссов. Конференция заканчивается успешно только в том случае, когда в процессе согласования позиций, удельный вес сотрудничества превышает удельный вес разногласий.

На следующей фазе переговоров центр внимания переносится на изложение позиций, то есть на конкретное выражение взглядов сторон по рассматриваемым проблемам. Делается это, как правило, в виде письменных предложений. Обсуждение этих предложений дает сторонам возможность предметно представить контуры возможных договоренностей и в общих чертах сформулировать их структуру и содержание. Если по одному и тому же вопросу вносится несколько предложений, это открывает возможность углубленного их сопоставления и вычленения путем сравнительного анализа элементов договоренностей. Иногда полезно работу на этой фазе доводить до выявления согласия не только относительно основного содержания общей договоренности, но и всех ее составляющих. Такой метод применялся при отработке каждого из принципов взаимоотношений между государствами, включенных в Хельсинкский Заключительный акт. Это создавало хорошую основу для формулирования окончательного текста.

Между заседаниями обычно устраивается кофе-брейк, по существу, используемый не только для отдыха делегатов, но и для их неформального общения. Иногда неформальные беседы между делегатами приносят больше пользы, чем за переговорным столом, когда ведется аудио- и видеозапись, что часто не позволяет говорить то, что допускает конфиденциальная обстановка. Потом, естественно, каждый из собеседников пишет краткий отчет, в котором анализирует вопросы, интересовавшие другую сторону. Роль переговорщиков не только в том, чтобы делать на официальных заседаниях аргументированные заявления, вытекающие из позиции государства и инструкций центра, но и в том, чтобы уметь разъяснить в неформальной обстановке отстаиваемую позицию, убедить партнеров в ее логичности, объективности и сбалансированности. А полезные сведения можно получить только тогда, когда что-то сообщишь своему собеседнику по интересующему его вопросу. Переговорщик должен не только услышать, но правильно понять смысл и суть соображений, высказанных в неформальной обстановке, выявить природу позиции другой стороны, разобраться не только в тексте, но и

подтексте, в подоплеке возражений на свои предложения. Взвешенное отношение к неформальному общению подчас приводит к тому, что вопрос, вначале казавшийся абсолютно неразрешимым, в последующем успешно заканчивается согласованием позиций.

Результативность переговоров во многом зависит от общего фона, на котором они проходят, от событий в международной жизни, от характера отношений между государствами, их лидерами, от опыта и профессионализма руководителя делегации и переговорщиков, а также многих других факторов.

7.2. Технологии ведения переговоров

Слово «технология» (от греч. *téchne* – искусство, мастерство, умение, *logos* – слово, учение) – это наука о приемах и способах получения какого-либо результата. В нашем случае мы понимаем под технологией совокупность приемов и способов достижения результата в переговорном процессе.

Технологии, применяемые в переговорном процессе, разнообразны. Их выбор и применение определяются характером поставленных целей, спецификой условий их достижения, а также ресурсами сторон. Но всю совокупность применяемых технологий можно сгруппировать в определенные типы по разным основаниям классификации. Прежде всего, технологии различают по характеру решаемых с их применением задач: технологии исследования международной проблемы, прояснения позиций государств по каким-либо проблемам, принятия решений о международном сотрудничестве, политической рекламе, презентации политического руководства страны и т. д. В случае масштабных целей, таких как противодействие современным вызовам и угрозам в мировом социуме, когда общая цель распадается на ряд взаимосвязанных задач, для решения каждой используется своя технология, отдельная по отношению к общему алгоритму действий, выступающему в качестве генеральной технологии. Можно классифицировать технологии по основанию применяемого инструментария. Это различные технологии исследования, политического согласования или воздействия на общественное мнение с использованием методов психологии, социологии, политологии, коммуникативистики и др.

Принципиально отличаются политические технологии по степени их открытости: от публичных, ориентированных на широкую общественность, до латентных, скрытых от посторонних глаз механизмов «кулуарной» технологии. Применение латентных технологий делает международные переговоры менее предсказуемыми, а их результат –

хуже прогнозируемым для других акторов и общественности. С другой стороны, публичность, обращение за поддержкой к общественности, являются важным ресурсом влияния на исход переговоров.

Технологии переговоров создаются и применяются при реализации повторяющихся целей международного сотрудничества в сходных с известными случаями условиях, при решении аналогичных задач, для чего переговорщиками используются апробированные наборы приемов и способов. Применительно к новым условиям и для решения нестандартных задач в дополнение к апробированным разрабатываются и новые, уникальные технологии или совершенствуются апробированные технологии, дополняясь новыми элементами. Именно в таких случаях от переговорщиков требуется широкий теоретический кругозор, понимание общих закономерностей развития международных отношений в сочетании с творческими, креативными способностями. Нередко уникальные технологии со временем переходят из разряда экспериментальных в разряд устоявшихся.

Переговорный процесс является наиважнейшей составляющей устной деловой коммуникации. Это личностное речевое общение нескольких собеседников с целью разрешения определенных деловых проблем или установления деловых отношений. Коммуниканты находятся в непосредственном речевом и визуальном контакте, что обеспечивает мгновенную обратную связь, как собственно речевую, так и невербальную. По реакции собеседника можно мгновенно оценить результаты любого речевого взаимодействия и строить дальнейшее взаимодействие, как бы отталкиваясь от нее. Исходя из этого, межличностное общение обычно носит спонтанный характер, так как его структура и развитие формируются во время коммуникативного акта. Степень подготовленности играет здесь меньшую роль, чем способность адекватно реагировать на все сигналы, посылаемые говорящим. Тем не менее предварительное планирование целесообразно, поскольку коммуниканты преследуют свои цели и выстраивают беседу в соответствии с ними.

Модель ведения переговоров имеет сильную устойчивую взаимосвязь с рядом таких признаков переговоров, как уровень подготовки сторон, уровень структурированности проблемы, объем полномочий, количество альтернативных проектов решений, тактики и критерии успешности переговоров. Весьма существенное значение для переговорного мастерства имеет владение тактическими методами продвижения своей позиции, способами воздействия на партнера и нейтрализации воздействия с его стороны, приемами, способствующими достижению договоренностей [2, с. 22].

Прогнозировать стратегию и тактику, сев за стол переговоров, уже поздно. Нужно заранее решить, какую тактику выбрать. Тактика переговоров состоит из совокупности инструментов, с помощью которых предстоит достичь ранее намеченных целей.

Важным элементом переговорного процесса является способ подачи позиции. Исследователями выделяются четыре основных способа подачи позиции на переговорах: открытие позиции; закрытие позиции; подчеркивание общности в позициях; подчеркивание различий в позициях. Естественно, что в процессе переговоров используются все четыре способа в разных пропорциях на разных этапах. При стремлении сторон достичь конкретных результатов в виде взаимосогласованных документов целесообразно начинать с подчеркивания общего в позициях сторон. Начинать переговоры с обсуждения вопросов, по которым позиции сторон не совпадают – верный путь к затягиванию или даже срыву переговоров. Технология переговоров предполагает, среди прочего, выбор такой схемы раскрытия своих позиций, которую переговорщик считает наиболее удобной для себя и соответствующей намеченной стратегии. На переговорах она может принимать форму эскалации запросных позиций, в том числе за счет вовлечения в переговоры проблем, не имеющих прямого отношения к основному их предмету. Это, как правило, оказывает контрпродуктивное воздействие на ход переговоров.

Большое значение имеет выбор стиля взаимоотношений с партнером. Он может носить конфронтационный характер, когда одна из сторон настаивает на принятии беспроигрышного для нее решения и лишает другую сторону возможности выбора, а может быть нацелен на сотрудничество, когда каждая сторона на основе взаимного учета интересов пытается достичь взаимовыгодного решения. Отметим, что в данном случае стороны имеют примерно равный статус – они партнеры и доверяют друг другу.

Основные особенности переговоров на основе взаимного учета интересов следующие:

- участники совместно анализируют проблему и совместно ищут варианты ее решения, демонстрируя другой стороне, что являются ее партнером, а не противником;

- внимание концентрируется не на позициях, а на интересах сторон, что предполагает их выявление, поиск общих интересов, объяснение собственных интересов и их значимости оппоненту, признание интересов другой стороны частью решаемой проблемы;

- участники переговоров ориентированы на поиск взаимовыгодных вариантов решения проблемы, что требует не сужать разрыв между по-

зициями в поисках единственного правильного решения, а увеличивать число возможных вариантов, отделять поиск вариантов от их оценки, выяснять, какой вариант предпочитает другая сторона;

акторы стремятся использовать объективные критерии, что позволяет выработать разумное соглашение, а потому должны открыто обсуждать проблему и взаимные доводы, не должны поддаваться возможному давлению;

в процессе переговоров люди и спорные проблемы разделяются, что предполагает четкое разграничение взаимоотношений оппонентов и самой проблемы, умение поставить себя на место оппонента и попытаться понять его точку зрения, согласование договоренностей с принципами сторон, настойчивость в желании разобраться с проблемой и уважительное отношение к людям;

достигнутое соглашение должно максимально учитывать интересы всех участников переговоров.

Переговоры на основе взаимного учета интересов предпочтительнее: ни одна из сторон не получает преимуществ, и участники переговоров рассматривают достигнутые договоренности как справедливое и наиболее приемлемое решение проблемы. Это, в свою очередь, позволяет оптимистично оценивать перспективы постпереговорных отношений, развитие которых осуществляется на столь прочной основе. Кроме того, соглашение, позволяющее максимально удовлетворить интересы участников переговоров, предполагает, что стороны будут стремиться к соблюдению достигнутых договоренностей без какого-либо принуждения.

Вместе с тем в процессе ведения переговоров на основе взаимного учета интересов могут возникать определенные трудности: такая технология должна быть взаимоприемлема для всех акторов, она не может быть использована в условиях конфликта, не может считаться оптимальной в тех случаях, когда переговоры ведутся по поводу ограниченного ресурса.

В переговорах может использоваться и такая модель поведения, как компромисс. Она применяется, разумеется, если обе стороны осведомлены о причинах и развитии между ними конфликтной ситуации, они имеют равный статус и вынуждены смириться со сложившейся ситуацией, пытаются сохранить силы и выиграть время для разработки более перспективного с их точки зрения плана действий [119].

Переговоры в жестком стиле, разумеется, не улучшают отношений между сторонами. Победа одной из сторон гарантирует враждебное отношение со стороны другой. Участвуя в таких переговорах нужно держаться от эмоциональных всплесков, так как другие переговорщики только на это и рассчитывают. В таком случае лучше придерживаться

следующей тактики: сходу не отвергать предложения другой стороны, а постараться найти в них позитивные элементы и перефразировать таким образом, чтобы получилась обоюдно приемлемая формулировка.

Попытаться предложить другой стороне несколько вариантов решения проблемы, а затем попросить представить свои варианты. Обсудить все варианты, обратив внимание на то, что произойдет, если одна из ее позиций будет принята. Уточнить, что препятствует принять во внимание предлагаемые варианты решений проблемы, и как поступила бы другая сторона на вашем месте. Выслушав мнение другой стороны и сопоставив его со своим, следует попытаться найти общие точки соприкосновения.

Если на заданный вопрос партнер ответил неудовлетворительно, то надо просто выдержать паузу. Люди обычно чувствуют себя неловко в молчании, особенно если они не совсем уверены в справедливости своих высказываний. Молчание создает впечатление безвыходного положения, и другая сторона будет чувствовать себя обязанной выйти из него, ответив на ваш вопрос или выдвинув новое предложение. Можно воспользоваться случаем и попытаться «выудить» у другой стороны наибольшее количество сведений, чтобы, сопоставив их со своими, принять наиболее правильное решение [120].

Можно предложить другой стороне обсудить гипотетически вопрос «а что, если?». Подчас другая сторона начинает реагировать на это, как на предложение, и обсуждает перспективы его реализации. Инициатор же при такой постановке вопроса, выслушав партнера, имеет возможность «отозвать» свое предложение назад, не рискуя потерять репутацию. Стороны объективно могут и не иметь повода для конфликта, разделяющего их, но будут действовать так, будто конфликт существует. Подобным же образом стороны могут быть разделены глубокими объективными различиями, но, тем не менее, будут верить, что их не существует, и действовать, руководствуясь своими взглядами на реальность, избегая очевидной конфронтации. В любом случае при конфликте стороны видят свои интересы как противоречащие друг другу, независимо от того, каково их реальное состояние [121, с. 87].

Между этими крайними вариантами возможно множество нюансов в стиле взаимоотношений, диктуемых стратегическими замыслами, тактикой, ходом переговоров, а порой и личностными особенностями переговорщиков. Например, поведение, которое условно можно назвать раскрепощенным, может свидетельствовать об уверенности переговорщика в собственном превосходстве. При этом последнее качество может быть целенаправленно сконструированным, чтобы лишить равновесия противника, а может быть следствием уверенности в собственном

превосходстве. В первом случае имеет место достаточно эффективная методика, которая может успешно применяться при конфликтных переговорах, когда взгляды сторон на решение спорного вопроса не совпадают и ощущается скрытое противоборство. Причина успешности данной технологии связана с тем, что она способствует переходу с равнозначности переговорщиков в иерархическую плоскость. Равное отношение к противнику является важным для установления подлинно сотруднических отношений, когда демонстрируется доверие, постулируется безопасность межгосударственных отношений [122].

В то же время, когда одна из сторон демонстрирует превосходство по отношению к другой стороне, то вторая может изменить ситуацию только одним способом – доказать, что именно ее позиция наиболее предпочтительна.

Разрабатывая тактику и ее применение, важно иметь в виду, что эффективным средством обеспечения успеха переговоров является конструктивность во всем, что связано с их проведением. Под этим понимается выдвижение таких предложений и использование таких методов их продвижения, которые убедительно демонстрировали бы стремление достичь выигрышных результатов всем договаривающимся сторонам. В этих условиях сторона, затягивающая сближение и согласование позиций, не предлагая лучшего варианта, оказывается как бы в оппозиции, что ставит ее перед дилеммой либо сближаться с мнением большинства, либо выйти из переговоров.

При конструктивном подходе к переговорам конфликтующих сторон, акцент делается не на прошлом, которое породило конфликт или создало проблемы, а на будущем, способном открыть благоприятные возможности для участников переговоров. Еще одной составляющей тактики является инициативность в ходе переговорного процесса, проявление энергичности при ведении переговоров. Это предполагает активные усилия переговорщика по концентрации внимания прежде всего на интересующих его вопросах с нейтрализацией действий партнера, уводящих в сторону от этих вопросов или мешающих достижению целей переговоров кратчайшим путем. Идеальной тактической схемой переговорного процесса является его плавное развитие, при котором вслед за изложением своих первоначальных позиций стороны последовательно вводят в действие свои резервные позиции, в результате чего приходят к договоренности. В действительности дело обстоит сложнее, поскольку каждая из сторон стремится к достижению наилучшего для себя результата, используя весь арсенал своих возможностей, все имеющиеся или кажущиеся преимущества.

При разработке тактики требуется уделять должное внимание учету национальных и психологических особенностей партнера. Она предполагает использование обширного и постоянно обновляющегося набора приемов, составляющих тактику переговоров. Если стратегия переговоров обычно определяется руководством страны (государственным органом, департаментом государственного органа), то выбор тактики их ведения, как правило, оставляется на усмотрение делегации и ее руководителя, что открывает перед ними поле для маневра и проявления переговорного мастерства [123].

Большое значение в проведении переговоров играет эмоциональное состояние переговорщиков. Отрицательные эмоции портят настроение как членам делегации, так и партнерам по переговорам, негативно сказываются на их результатах. Положительные эмоции, наоборот, поднимают настроение, побуждают к совместным действиям. Для того, чтобы вызвать положительные эмоции лучше всего:

- выразить свое признание собеседнику попыткой понять его позицию, найти ценность в его мыслях, чувствах или действиях и обозначить свое понимание словом или действием;

- попытаться выстроить деловые и личные доверительные отношения, чтобы переговорщики не чувствовали себя изолированными;

- учитывать в переговорах тот факт, что каждая сторона стремится склонить другие делегации к принятию своей точки зрения или же влиять на принятие окончательного решения;

- признать области, в которых у каждого переговорщика высокий персональный статус (никто не хочет чувствовать себя человеком второго сорта);

- в процессе переговоров выбрать ту роль, которая будет способствовать совместной работе с другими участниками;

- смело выражать свое признание другим, создавать теплые, доверительные, эмоционально значимые отношения в кругу переговорщиков [124].

Важно строить переговоры таким образом, чтобы избежать напряженности и недоверия других переговорщиков, превращать переговоры в равноправный доверительный диалог, где каждый слушает и уважает мнение других.

В литературе выделяются следующие необходимые правила ведения переговоров:

- устанавливать взаимопонимание и хорошие деловые отношения с партнерами по переговорам;

- выстраивать открытую двустороннюю коммуникацию, задавая вопросы, слушая, вызывая доверие, избегая туманных обещаний;

уважать интересы партнеров по переговорам, понимая, в чем заключаются собственные интересы, и донося это до оппонентов;

совместно искать возможные варианты удовлетворения интересов сторон без принятия на себя каких-либо обязательств;

пытаться найти и назвать критерии справедливости, которыми согласны руководствоваться все договаривающиеся стороны;

анализировать альтернативные варианты и возможности партнеров в случае прекращения переговоров с учетом того, что достижение любого соглашения является лучшим вариантом для каждой из сторон;

выбирать справедливые и реалистичные обязательства, приемлемые для каждой стороны [125].

Перед переговорами делегации рекомендуется ознакомиться с ранее собранной информацией о стране, с которой ведутся переговоры: когда и кем основана, с какими государствами сотрудничает и в каких сферах, какие государства являются основными партнерами, в каких областях имеет наибольший успех, а также экономическое, политическое, социальное, культурное положение в стране.

Сведения о личности переговорщиков важны для налаживания взаимного доверия. Полезной будет информация об их карьере, увлечениях. Во время общения недопустимы ошибки в произнесении их фамилий, имени, статуса. Признание заслуг и достижений поможет наладить межличностные отношения [126].

Переговоры должны строиться на высоких моральных принципах. Недопустим обман. Какой бы способ ведения переговоров не использовался, основой успеха должны быть честность и порядочность переговорщиков. Лицу, ведущему переговоры, необходимо помнить, что в течение своей карьеры ему придется неоднократно договариваться, так что в его интересах снискать хорошую репутацию переговорщика и рассматривать ее как личное достояние, позитивно влияющее на достижение успеха в других переговорах.

Уважительное отношение к партнеру, учитывающее национальные особенности страны, которую он представляет, помогает установлению доверительных отношений с ним, разумеется, в расчете на то, что и партнер будет отвечать взаимностью. Люди обладают подсознательной потребностью отплатить за то, что сделано для них или за них. Взаимность является одной из мощнейших детерминант человеческого поведения: никто не хочет чувствовать себя чем-то обязанным другому человеку. Когда кто-либо делает нам что-то приятное, мы хотим отплатить ему тем же, поэтому ищем любую возможность сделать это. Таким образом, взаимность лежит в основе человеческих взаимоотношений. Особенно ярко она проявляется на переговорах, когда речь идет о взаимных уступках.

Взаимное уточнение позиций участников переговорного процесса очень важно, поскольку для выработки договоренностей прежде всего необходимо выяснить точки зрения друг друга и обсудить их. Как бы хорошо ни были проведены подготовительные мероприятия, все же, за стол переговоров, стороны имеют лишь общее представление о позиции друг друга, тем более, если это их первый личный контакт. Поэтому в начале переговорного процесса не избежать взаимного уточнения позиций друг друга, что имеет принципиальное значение, если предметом переговоров является устранение конфликтной ситуации. На первый взгляд может показаться, что понятия «позиция» и «интересы» совпадают по содержанию: то, что участник переговоров защищает или отстаивает, то он и выражает в своей позиции. На самом деле это не совсем так, а иногда и совсем не так. Уже на этапе уточнения позиций и поиска совместных интересов очень важно постараться найти общий язык с партнером. Не следует сожалеть о своих предварительных ожиданиях, нужно их корректировать в ходе переговоров. Всегда возможно найти вариант совместного взаимовыгодного решения [127].

Французский ученый Лионель Беллмане приводит следующие методы достижения договоренностей:

«компромисс, являющийся результатом примерно симметричного отступления от первоначальных целей;

взаимные уступки, являющиеся результатом поисков равновесия между выгодами и сложностями для каждого из участников переговоров;

компенсации, являющиеся результатом расширения переговорного пространства, что открывает новые возможности для придания переговорам конструктивного и даже творческого характера;

новации, представляющие собой трансформацию проблемы, предмета переговоров, что создает условия для творческого разрешения разногласий» [3, с. 24].

В любом случае переговорщики преследуют одну цель – достичь взаимоприемлемого решения.

Российский ученый Дубинин Ю.В., имеющий богатый опыт дипломатической службы, предложил новое понятие о достижении договоренностей – «баланс интересов». Его достоинство видится в том, что оно может охватывать как интересы участников переговоров, так и интересы третьих лиц, пусть даже связанные с переговорами лишь косвенно или даже не связанные с ними вообще, но которые участники переговоров могут учитывать при принятии окончательного решения. Баланс интересов может включать неравнозначные с точки зрения выгоды для каждой стороны составные части, однако при этом предполагается, что

он будет свободен от принципиально неприемлемых элементов и что в целом он приведет к выигрышу всех участников переговоров [2, с. 45].

Как правило, на переговорах каждая уступка с одной стороны должна уравновешиваться некоторой уступкой с другой стороны. Взаимные уступки составляют суть многих переговоров. Первой на уступки идет та сторона, которая в большей мере заинтересована в заключении договора. Не стоит идти на уступки, даже самые маленькие, первым. Тот, кто уступает первым, обычно делает и дополнительные уступки, даже если нет ответных предложений. Каждая уступка, которая делается на переговорах, должна сопровождаться равнозначной или более существенной уступкой с другой стороны. Если другая сторона просит уступить, можно сделать это, но обязательно попросить что-нибудь взамен. Если не потребовать ответного хода, то сделанная уступка будет рассматриваться как незначительная и не поможет в дальнейшем успешно завершить переговоры.

Мелкие уступки по незначительным вопросам позволяют запросить существенные уступки по значительным вопросам. Одна из самых лучших стратегий ведения переговоров – быть готовым что-то отдать в обмен на получение. Когда прилагаются усилия к тому, чтобы выглядеть благодетелем, уступая в вопросах, не имеющих для страны большого значения, можно получить прекрасную возможность потребовать впоследствии равнозначной или большей уступки. Если все участники переговоров подходят к ним конструктивно, это открывает возможность для сотрудничества – самого продуктивного метода поиска договоренностей. Уступка ради уступки, а тем более серия безответных уступок редко приводят к договоренности. Таким образом, уступки должны быть взаимны и нести пользу каждой из сторон. Без этого позитивный результат невозможен [128].

Сотрудничество партнеров по переговорам предполагает их внимательное отношение к интересам друг друга, объединение усилий для преодоления разногласий, а также, когда в этом возникает необходимость, совместный поиск возможностей углубления взаимодействия в реализации итогов переговоров. Непременным требованием к участникам любого переговорного процесса является уважение мнения других переговорщиков, поскольку они правомочны иметь собственное мнение и бороться за собственные интересы. Разумный эгоизм, по нашему мнению, состоит в умении поставить первое на службу второму.

Одним из тактических приемов переговоров является продуманная и умело используемая система аргументации. Если следовать Аристотелю, то искусство спора выражается в единстве аналитики, топики (учения

о тактике спора) и риторики. «Речь слагается из трех элементов: из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; оно-то и есть конечная цель всего...», – указывает он [129, с. 99].

Дело в том, что аргументация в переговорном процессе рассматривается как форма коммуникации, способ мотивации поведения, имеющие целью достижение соглашения, побуждение к действию, принятие точки зрения аргументатора. Назначение аргументации состоит, во-первых, в изменении системы убеждений адресата убеждения [130]; во-вторых, в преодолении расхождения во мнениях при помощи правильно выбранных стратегий и тактик коммуникативного воздействия. Аргументация – это своего рода деятельность, в процессе которой участники коммуникации генерируют, оценивают аргументы, имеющие отношение к предмету обсуждения, и обмениваются ими: это способ убеждения посредством значимых логических доводов, служащих обоснованием или опровержением выраженной точки зрения [131]; один из возможных тактических приемов речевого воздействия на оппонентов в целях реализации своего замысла. В то же время аргументация является комплексным образованием, состоящим из простых, выстроенных в логической последовательности речевых актов.

Для того чтобы быть эффективной, аргументация должна опираться на доказательные факты и убеждать другого переговорщика. Доказательство – это установление истинности какого-либо положения с использованием логических средств и утверждений, истинность которых уже установлена. Таким образом, в доказательной аргументации аргументы являются утверждениями, истинность которых установлена, а формой является рассуждение, которое обеспечивает получение истинного заключения при истинных посылах.

Аргументация является недоказательной, когда аргументы являются не достоверными, а лишь правдоподобными утверждениями, или (и) когда формой является рассуждение, которое не обеспечивает получения истинного заключения при истинных посылах [132].

Чтобы оценить воздействие, которое аргумент может оказать на другую сторону, необходимо иметь представление о том, как оппонент мыслит. В таком случае существенными оказываются два фактора – ограниченные запасы времени и практически неограниченное количество убеждений, которыми располагают договаривающиеся стороны на переговорах. В процессе переговоров участники в условиях ограниченного времени вынуждены активизировать только те из имеющихся у них убеждений, которые необходимы для соответствующих умозаключений.

Наилучший результат переговоров будет тогда, когда стороны, достигая своих целей, чувствуют себя удовлетворенными.

Аргументы, приводимые на переговорах, должны быть всегда объективны, приводимые данные – абсолютно точны и проверены. Если они будут поставлены под сомнение другой стороной, то убедить ее в обратном будет проблематично или вообще невозможно [133]. Наконец, процесс аргументирования может состоять в последовательном развертывании цепочки рассуждения, где послышки содержат выводы, при помощи которых происходит выведение последующих умозаключений.

Иногда, чтобы убедить другую сторону, можно сослаться на высказывания авторитетных ученых или политиков по этому вопросу, но только тех, которые будут вескими для другой стороны. Возможно, на одном заседании не удастся убедить другую сторону в приемлемости для нее вашей позиции. Тогда нужно внимательно проанализировать доводы другой стороны, найти подходящие аргументы и попытаться убедить другую сторону на следующем заседании. В этом случае необходимо помнить, что убедить, не значит победить, ибо достигнутые договоренности всегда должны быть обоюдоприемлемыми [134].

Следует отметить, что общие убеждения значительно влияют на отбор аргументов, предназначенных для включения в аргументативную цепочку. В данном случае аргументация строится на основании, объединяющем переговорщиков. Общие убеждения – это набор взглядов и позиций, разделяемых обеими сторонами в процессе переговоров. Кроме того, каждая из сторон осведомлена о том, что данные взгляды и убеждения разделяются другой стороной.

Разновидностью аргументации является установление ложности или малой степени правдоподобности утверждения, т. е. контраргументация, или опровержение. Опровержение – это обоснование ложности какого-либо положения с использованием логических средств и полностью обоснованных аргументов.

Аристотель, например, рассматривает две ситуации, связанные с аргументацией: во-первых, если свидетельство правдоподобно и свидетель правдив, то нет необходимости его дальнейшего обсуждения, и, во-вторых, если свидетельство неправдоподобно или свидетель не заслуживает доверия, то свидетельство подвергается сомнению.

Опровержение аргумента может состоять в использовании факторов, имеющих отношение не столько к логике, сколько к личности задающего вопросы, «раскрытие направлено не против довода, а против человека». Вместо анализа аргументов предпринимается попытка с помощью хитроумных и неадекватных ответов помешать задающему во-

прос достичь своей цели [129, с. 576]. Такие ответы можно трактовать как аргументы к личности.

Средневековый западноевропейский мыслитель Дж. Локк выделял один из аргументов, который состоит в том, чтобы «прижать человека выводами из его собственных принципов или допущений» или в «использовании доводов, взятых из каких-нибудь оснований знания или вероятности» [135, с. 166–167].

А. Шопенгауэр считал возможным использовать доводы к личности как средство достижения победы в споре. Он пишет: «Для доказательства своего положения можно употреблять также и ложные предпосылки, именно в том случае, когда противник не соглашается с правильными, или не понимая их истинности, или же сознавая, что из них тотчас же воспоследует тезис; тогда нужно брать положения, которые сами по себе ложны... и аргументировать применительно к образу мыслей противника» [136 с. 264].

По направленности рассуждения различают контраргументацию путем обоснования антитезиса (прямая контраргументация) и контраргументацию, которая называется сведением к абсурду (*reductio ad absurdum*). Второй вид контраргументации, сведение к абсурду, заключается в том, что из имеющихся аргументов и тезиса выводится противоречие, свидетельствующее о ложности или малой степени правдоподобности тезиса [137].

Оценка аргументов другой стороны происходит как бы в два этапа. Сначала оценивается предлагаемый вариант решения проблемы с учетом всех последствий, которые оно будет иметь для договаривающейся стороны, как положительных, так и отрицательных. Затем на основании полученной совокупной оценки принимается одно из возможных решений: «согласиться», «не согласиться», «повременить до выяснения некоторых обстоятельств», «согласиться, но на других условиях» и т. д. Хотя в целом оценка носит субъективный характер. Она зависит и от индивидуальных особенностей переговорщиков, и от особенностей обсуждаемого вопроса, и от степени его значимости для другой стороны, и от многого другого. Согласие с вопросом может быть выражено репликами, например: «Ваш вопрос правомерен»; «Мы согласны с вашими аргументами»; «Очень интересный вопрос!». Впрочем, за этими репликами может скрываться нежелание отвечать на вопрос. Поэтому самым верным признаком, что вопрос другой стороной принят, является ответ на него.

Участник переговоров может уклониться от ответа на вопрос, если считает, что это бесполезно, поскольку другая сторона все равно его не поймет или не поверит ему. Объективной причиной тому может служить сложность вопроса, предвзятость другой стороны либо возможное

представление о неуместности вопроса. Из этого следует, что вопросы должны обладать следующими характеристиками: не противоречить высказываниям, которые другая сторона считает истинными – тогда вопрос не будет считаться некорректным и не останется без ответа; не содержать предполагаемый ответ, потому что он будет отклонен как тавтологический; способность другой стороны ответить на поставленный вопрос, иначе содержащийся в нем императив может быть признан неосуществимым, и вопрос останется без ответа; уверенность стороны, которой задали вопрос, в том, что другая сторона способна понять ответ на него, в противном случае вопрос останется без ответа; вопрос нужно формулировать таким образом, чтобы другая сторона признала его связь с обсуждаемой темой и уместность в данной ситуации [138].

Таким образом, можно заключить, что аргументация входит в число прямых средств речевого воздействия и может быть удачно реализована с использованием цитат, афоризмов, крылатых выражений и пр. В то же время, прямой речевой прием может быть дополнен косвенным, который усилит воздействие и приведет к желаемому результату. В процессе дискуссии успешное решение коммуникативных задач связано с адекватной реакцией на опровержение, несогласие. Наиболее эффективным следует признать использование доказательной аргументации, убедительное и последовательное обоснование своей позиции с использованием хорошо структурированных, тактически грамотных и лексически точных высказываний. Хороших успехов можно добиться используя цифровые приемы. Теперь на переговорах широко используются презентации с аргументацией внесенных предложений статистическими выкладками. В отличие от слов, они более убедительны.

Для достижения успеха на переговорах необходимо не только уметь правильно выражать свои мысли, но и целенаправленно использовать жестовую символику. Известно, что при непосредственном общении между людьми значение жестов повышается [139].

По невербальному каналу мы можем получить чрезвычайно важную информацию об окружающих. Каждый человек имеет определенные жесты, определяющие его индивидуальный имидж. Таким образом, переговоры являются формой диалога двух и более сторон с целью нахождения взаимоприемлемых решений путем выбора определенной стратегии и приемов ведения переговоров.

Жесты, мимика, пантомимика, визуальный контакт, интонации – важнейшая часть делового общения. Полученная таким образом информация играет большую роль. Австралийский ученый Алан Пиз утверждал, что словами передается 7 % информации, звуковыми средствами (вклю-

чая громкость голоса, интонацию и т. п.) – 38 %, а мимикой, жестами, позами – 55 % [140, с. 103].

Таким образом, тактические приемы ведения переговоров это рациональные способы, применяемые к месту и ко времени, с помощью которых достигаются поставленные цели в соответствии с планом переговоров [141]. Грамотное применение технологий переговорного процесса повышает их эффективность и позволяет использовать оптимальные пути разрешения возникающих проблем.

7.3. Этапы ведения переговоров

Целевые характеристики переговоров оказывают наибольшее влияние на стартовые стратегические установки сторон, поведенческий репертуар и процедурный состав взаимодействия. Важным фактором успешного ведения переговоров является способность сторон к максимально лаконичному и быстрому изложению информации, гибкости, умению преодолевать разногласия и достигать взаимовыгодного решения. Переговоры не одномоментный акт, а процесс, растянутый во времени. Более того, процесс сложный, имеющий собственную структуру и динамику развития. В литературе приводится различная классификация этапов переговоров. Большинство исследователей переговорного процесса выделяют три основных этапа: начальный, дискуссионный, заключительный. Любая классификация осуществляется условно, и четко выделить рамки каждого этапа в процессе конкретных переговоров затруднительно, так как возможно их перетекание одного в другой. Тем не менее каждый этап переговорного процесса имеет свои задачи, позволяющие отделять их друг от друга [142].

Первый этап считается наиболее важным, ему уделяется особое внимание. На этом этапе происходит установление контакта с другой договаривающейся стороной, создание рабочей атмосферы, привлечение внимания переговорщиков к предстоящему обсуждению. Именно в начале встречи формируется то представление о переговорах, об их участниках, которое называется первым впечатлением. Именно оно во многом определяет дальнейшие отношения партнеров. И в начале, и в ходе дальнейших переговоров следует обращать внимание на жесты, мимику, тембр голоса и другие паралингвистические элементы межличностного общения, чтобы более тонко и точно воспринимать и передавать информацию. Во время обмена приветствиями и представления участников переговоров следует обращать внимание на манеру и степень формальности приветствия другой стороны и со своей стороны общаться в той же тональности с собеседником [143].

Даже самые формальные переговоры не начинаются сразу с обсуждения основных вопросов встречи. Знакомство начинается с разговоров на общие темы и сопровождается комплиментами, шутками, адекватными обстановке переговоров анекдотами. Все это способствует разрядке первоначальной напряженности и установлению непринужденных личных контактов.

В начале переговоров уточняется повестка дня, правила процедуры, определяется направление, в котором стороны согласны двигаться для достижения цели. Помимо прямых организационных функций, этот этап предусматривает начало процесса согласования позиций и движения к общему соглашению. Достижение соглашения по формальной процедуре обсуждения – первый шаг к разрешению основного спорного вопроса встречи. На этом этапе и осуществляется наиболее полно информационно-коммуникативная функция переговоров. Стороны стараются получить как можно больше информации об интересах друг друга и найти точки соприкосновения в позициях. Стороны информируют друг друга по тем или иным вопросам собственной позиции.

На следующем этапе центр внимания переносится на изложение позиций, т. е. на конкретное выражение взглядов сторон по рассматриваемым проблемам. Делается это, как правило, в виде письменных предложений. Обсуждение этих предложений дает сторонам возможность предметно представить контуры возможных договоренностей и в общих чертах сформулировать их структуру и содержание. Если по одному и тому же вопросу вносится несколько предложений, это открывает возможность углубленного их сопоставления и вычленения путем сравнительного анализа элементов договоренностей.

Выделяют четыре способа подачи позиции, которые могут быть использованы участниками переговоров: открытие позиции, закрытие позиции, подчеркивание общности в позициях, подчеркивание различий в позициях [144].

Если в выступлении характеризуется собственная позиция без сравнения ее с позицией другой стороны, то такое действие рассматривается как открытие позиции. Когда одна сторона критикует позицию другой стороны без сравнения со своей позицией, то налицо закрытие позиции.

Если одна сторона проводит сравнение других позиций, то в зависимости от того, что подчеркивается в выступлении, это может оцениваться либо как подчеркивание общности, либо как подчеркивание различий. Подчеркивание общности и открытие позиции являются аналогами «мягкого», кооперативного поведения, а подчеркивание различий и закрытие позиций аналогами жесткого, конкурентного типа ведения переговоров.

Рекомендуется также вести записи переговоров во время обсуждения вопросов. Опытные участники переговоров всегда ведут записи. С одной стороны, это подчеркивает уважение к партнеру и вашу активную, заинтересованную позицию при обсуждении. С другой стороны, записи обеспечивают точность восприятия информации, переданной другой стороной, и уверенность при вашей аргументации в ходе дальнейшего обсуждения.

Далее обсуждаются и аргументируются предлагаемые варианты решения рассматриваемой проблемы. Следует сказать, что проблеме аргументации посвящено множество статей и монографий как в нашей стране, так и за рубежом. Аргументацию рассматривают с позиций философии, психологии, социологии, риторики и т. д. Иногда термин «аргументация» отождествляют с доказательством и определяют как логический процесс, в ходе которого истинность какого-то положения выводится из истинности аргументов. В других случаях значение этого понятия расширяется и включает в себя как доказательную, так и недоказательную аргументацию [145]. В ходе аргументации одной договаривающейся стороне предстоит показать, что содержащееся в выводах знание отражает реальное положение вещей, и тем самым повлиять на другую договаривающуюся сторону, с тем чтобы она приняла предлагаемую точку зрения как собственное убеждение, в определенной мере изменив свои прежние взгляды. Иными словами, аргументация может принимать форму не только логического доказательства, но и подтверждения, опровержения, объяснения, оправдания, интерпретации и т. д. Высказывая свои суждения, переговорщик фиксирует внимание другой стороны на различных оттенках своей мысли, анализирует и синтезирует информационный материал, подводя других переговорщиков к более глубокому познанию существа рассматриваемого вопроса. Опираясь на мышление, искусно используя логику изложения фактических данных, он получает возможность убедить другую сторону в верности предложенных им выводов, в необходимости принятия конкретного решения. Переговорщику необходимо, по нашему мнению, прямо или косвенно обращаться к памяти, опыту других переговорщиков логикой рассуждений, расстановкой аргументов преднамеренно вызывать в их сознании конкретные ассоциации. Чем удачнее это будет сделано, тем прочнее в сознании других переговорщиков будет связь между тем, что им говорят, и тем, что является их собственным пониманием.

Аргументируя, стороны пытаются убедить друг друга в целесообразности принятия их вариантов или предложений, используя различные тактические приемы. При выдвижении предложения необходимо его

четко обосновать, показать причины и следствия его реализации, привести веские аргументы в его поддержку. На этом этапе переговоров формируется предварительное мнение, сторонами занимается определенная позиция по обсуждаемой проблеме. Сейчас можно попытаться изменить уже сформировавшуюся позицию или закрепить уже измененную, показать другой стороне новую позицию, устранить или смягчить противоречия, наметившиеся до начала или возникшие в ходе проведения переговоров, критически проверить положения и факты, изложенные сторонами. В этом случае этап обсуждения является логическим продолжением этапа уточнения позиций. Стороны путем выдвижения аргументов в ходе дискуссии, оценки предложений партнеров показывают, что, по их мнению, не может войти в заключительный документ, с чем они принципиально не согласны и почему, или, напротив, что может быть предметом дальнейшего обсуждения. С помощью неизбежных уступок и компромиссов, а также демонстрации желания к достижению взаимоприемлемого решения можно вызвать соответствующую реакцию другой стороны, а затем, шаг за шагом, осуществляя взаимные уступки, прийти к договоренности [146].

Аргументируя, можно либо доказывать свою точку зрения, либо своими контраргументами опровергать позицию другой стороны. И в том, и в другом случае необходимо:

- оперировать простыми, ясными, точными, достоверными и убедительными понятиями;

- вести аргументацию корректно по отношению к другой стороне, открыто признавать ее правоту, а также продолжать оперировать только теми аргументами, которые ею приняты;

- попытаться как можно нагляднее изложить другой стороне свои доказательства, идеи и соображения, используя всякого рода наглядные средства: карты, чертежи, схемы, наглядные пособия, макеты, слайды – все это повышает внимание и активность другой стороны, снижает абстрактность изложения, помогает лучше увязать приводимые аргументы и тем самым обеспечить лучшее понимание другой стороной [147].

Подчеркнем, что наилучшими являются те аргументы, которые основаны на правильных и четких рассуждениях по данному вопросу, на хорошем знании деталей и обстоятельств и на способности заранее представить себе то, что последует далее.

В процессе переговоров, закончив изложение своей точки зрения, нужно замолчать и внимательно выслушать другую сторону, дав ей возможность отреагировать на выдвинутое предложение. Умение внимательно слушать – это умение преодолевать разногласия, которым ис-

кусно владеют опытные переговорщики. Навстречу идут обычно тогда, когда чувствуют, что их выслушивают и понимают. Живое и искреннее желание понять и разобраться, эффект активного присутствия и слушания устанавливает атмосферу доверия и сотрудничества, превращает оппонента в партнера, способствует преодолению разногласий и достижению соглашения.

Необходимо дать почувствовать другой стороне, что их предложение выслушано, понято и принято во внимание. Внимательный взгляд, кивок, мимика или жест также могут подтвердить то, что вы выслушали и поняли точку зрения собеседника. Необходимо всегда убедиться, что высказывание партнера понято вами правильно. Не стоит быть слишком самоуверенным, полагая, что сказанное партнером понято именно так, как он пытался это передать. Почти всегда присутствует некоторый риск, что отдельные факты и заявления можно истолковать превратно или вовсе их не понять. Если вы выступаете в роли слушателя, следует всегда помнить, что слова несут в себе разные значения и их оттенки, образы и ассоциации. Особенно это актуально при встрече представителей разных культур. Нужно удостовериться, что правильно поняли своего собеседника, вовремя задав уточняющий вопрос. Вместе с тем, необходимо уметь уходить от невыгодных вопросов и выдавать только очень выверенную информацию. Это особенно важно, когда переговоры осуществляются через переводчика. Уточнение смысла и проверка правильности понимания собеседника, необходимы не только с точки зрения фактов и логики, но и с точки зрения установления контакта с другой стороной. Если что-то не поняли, следует попросить объяснений, переспросить другую сторону. Это не только не уронит репутацию, а напротив, даст понять другой стороне искреннюю попытку выслушать и понять все сказанное, даже в самых мелких деталях.

После определения рамок возможной договоренности следует проектирование и конструирование договорных новелл, т. е. выработка окончательного проекта итогового документа. Иногда на этом этапе переговоры могут закончиться вследствие разногласий между участниками. При наличии доброй воли и настойчивости в достижении соглашения главным итогом второго этапа становится определение в общем виде рамок будущего решения, что дает возможность перехода к третьему этапу.

На завершающем этапе происходит окончательное согласование позиций и доработка итоговых документов, начинается работа над текстом, который обсуждается и редактируется с участием экспертов. Если переговоры прошли успешно, то дружеское завершение общения закрепляет достигнутый успех. Если результат переговоров не столь оптимистичен, то их завершение поможет сгладить шероховатости и

предотвратить обострение отношений, приводящее к неприятным последствиям. Если стороны по каким-то причинам не пришли к соглашению, но принимается решение подписать договор, то лучше всего подробно зафиксировать причины разногласий. Это очень важно сделать для того, чтобы в дальнейшем избежать повторения пройденного. Опыт участия в переговорном процессе СНГ свидетельствует о том, что очень малая доля переговоров завершается после первой же встречи. Если это не заключительный этап переговоров, важно четко договориться о следующей встрече, обозначить задачи, которые необходимо выполнить за определенный срок, пожелать успехов в осуществлении этих планов и выразить надежду на дальнейшее сотрудничество.

Иногда переговоры не завершаются на одной встрече и растягиваются на годы. В Европейском союзе, например, переговоры по выработке взаимоприемлемого решения нередко длятся несколько лет. В этих условиях необходимо вести точные записи для подготовки каждой следующей встречи. Впоследствии это предотвратит разночтение и разногласия по интерпретации договоренностей. Для улучшения навыков ведения переговоров в целом полезно после окончания встречи проанализировать ход и результаты обсуждения, сделать соответствующие выводы, с тем чтобы на следующих переговорах не повторять свои ошибки.

В действительности, последовательность этапов переговоров не всегда соблюдается. Если главное для участников переговоров – реализация пропагандистской функции, то главным станет второй этап, до третьего этапа дело может и не дойти. Если цель переговоров – выяснение точек зрения сторон, то основным станет первый этап. Иногда на третьем этапе возникает необходимость вернуться к первому этапу.

Последовательность этапов и их приоритетность, таким образом, зависит от приоритетности целей, функций и типа переговоров. Тем не менее большинство исследователей сходятся на том, что соблюдение описанной последовательности ведения переговоров помогает достичь реальных результатов, при ее несоблюдении есть риск затягивания переговоров или даже их провала.

В завершение этой главы отметим, что успешно проведенные международные переговоры заканчиваются оформлением достигнутых договоренностей международным соглашением, в основе которого лежат согласованные интересы сторон. Как правило, согласование воли сторон достигается в результате взаимных уступок и компромиссов на основе равенства сторон. Признание консолидировано выработанного правила поведения в качестве обязательного (утверждение, ратификация и т. д.) является завершением переговорного процесса и юридического процесса по конструированию международного договорного акта.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Успешно проведенные переговоры завершаются совместной выработкой итогового документа – международного договора. основополагающим принципом международного права является принцип свободы договора, который заключается в возможности акторов самостоятельно принимать решение о заключении, а также об изменении и расторжении международного договора на тех или иных условиях, выбирать другого участника договора, тип и вид договора, включая не только нормативно предусмотренные, но и непредусмотренные юридические конструкции. Исходя из этого, неизбежно может существовать практически неограниченное количество международных договоров различных типов. Особое значение в этом процессе придается редактированию проектов документов. Оно осуществляется обычно редакционными комиссиями или экспертными группами. Речь идет о едва ли не самой ответственной части всего переговорного процесса. Чем конкретнее обязательства, которые должны взять на себя договаривающиеся стороны, тем больше усилий требуется для отработки текста. Именно на этом этапе в большей степени, чем в ходе всей предыдущей работы, вскрываются истинные намерения сторон, явственно дают о себе знать их интересы. В дело пускаются стратегические и тактические ресурсы акторов, возможности их взаимного воздействия, их воображение и изобретательность.

Важно, чтобы договоренности были юридически правильно оформлены. Рассмотрим технологический процесс конструирования международных переговоров.

8.1. Юридические конструкции в технологическом процессе

Рассмотрение международного договора через призму категории «юридическая конструкция», имеющую в данном случае методологическое значение, представляется весьма актуальным. Исследование юридической конструкции позволяет получить более обобщенные и углубленные знания о каждом реально существующем международном правоотношении, поскольку связь смоделированной юридической конструкции с правоотношением или его элементами имеет характер сход-

ства на уровне существенных признаков урегулированных договором международных отношений.

В начале исследования мы предпримем попытку зафиксировать все то единичное, что характерно для юридических конструкций на всех этапах их развития, начиная с обретения своей идентичности по отношению к другим правовым явлениям и заканчивая их объединением в единое целое – в международный договор. Попытаемся показать, каким образом абстрактные представления акторов о желаемых правоотношениях обретают свою «плоть и кровь», становятся действительными.

Примечательно, что в силу ряда причин интерес научной общественности к проблеме конструирования международных договоров значительно возрос. Во-первых, расширяются пределы международных отношений и, соответственно, возрастают требования к качеству договорных актов, согласованности и стройности их юридических конструкций. Во-вторых, в условиях интернационализации права происходит сближение международной и национальных правовых систем, утверждение приоритета общепризнанных принципов международного права перед национальным законодательством. Это предполагает унификацию многих институтов права, в том числе механизма создания юридических конструкций. Тем более, если за основу изучения международных договоров принять не правовые нормы, как при их толковании, а юридические конструкции, то исследование приводит к более убедительным и устойчивым выводам.

Термин «конструкция», до недавнего времени широко использовавшийся в механике, в последнее время получил широкое распространение в общественных науках, в том числе и в юриспруденции. Это понятие чаще всего используется для характеристики структуры того или иного правового явления. Под конструкцией (от лат. *constructio*) в научной литературе понимается строение, устройство, взаимное расположение частей; сооружение сложного устройства, а также отдельные части, его составляющие [148]; механизм, составные части которого находятся в некоем едином статическом или динамическом взаимодействии [149]. Следует сказать, что термин «юридическая конструкция» не является чем-то новым в юридической науке. Во второй половине XIX в. существовали целые школы ученых-юристов рассматривавших юридическую конструкцию как одно из главных средств создания и толкования нормативных правовых актов. В советское время юридическим конструкциям учеными-юристами не уделялось должного внимания. К изучению этого правового явления обратились в начале XXI в. И все же четкого представления о сущности юридических конструкций

до настоящего времени нет. Это приводит к тому, что данное понятие применяется интуитивно, без наделения его глубоким смыслом. Таким образом, возникает необходимость определиться с термином и понятием юридических конструкций. Для начала отметим, что любая конструкция, в том числе и юридическая, является результатом соединения как минимум двух простых элементов и обладает сложной структурой. В противном случае конструирование становится невозможным [150].

Современные исследователи термин «юридическая конструкция» понимают неоднозначно. Одни считают его одним из важнейших средств юридической техники [151], способом упорядочения общественных отношений. По их мнению, юридическая конструкция повышает степень абстрактности права, способствуют концентрированному выражению его содержания. Юридическая конструкция – это создаваемая с помощью абстрактного мышления модель общественного отношения, элементные частицы которой жестко увязаны между собой, представляя как бы готовые образцы [152], своеобразные модели построения прав, обязанностей, ответственности, их типовые схемы, в которые облекается «юридический материал» [153], как модели должного поведения, отражающие типовые ситуации и соответствующие им взаимосвязи правомочий, обязанностей и ответственности [154].

Термин «конструкция» мы рассматриваем как совокупность сходных элементных частей, образующих целое. Элемент мыслится как неделимая часть целого. В элементах выражается и относительная обособленность их существования в конструкции, и те индивидуально неповторимые признаки, которые возможны благодаря их относительной самостоятельности. Это объясняет невозможность существования единичного в отрыве от особенного, а особенного в отрыве от всеобщего. Всеобщим в русском языке называется то, что присуще всем элементам того или иного класса явлений. В данном случае всеобщее выражает собой то абстрактно-одинаковое, тождественное, инвариантное, выявляемое в составе многих чувственно-созерцаемых, единичных феноменов [155].

Всеобщее всегда присутствует как в национальных, так и в международных правовых системах. В то же время нельзя проектировать модель правового акта, регулирующего определенный вид международных отношений, без учета мирового опыта решения сходных проблем.

Формально соотношение всеобщего и особенного в правовом регулировании выражается через взаимосвязь международной и национальной правовых систем. Отсюда вытекает, что особенное проявляется в международной правовой системе через форму общих закономерностей или общего пути развития. Придерживаясь этой точки зрения, приходим

к выводу, что набор одинаковых качеств в разных правовых системах (международной и национальной), наличие сходных юридических производств, сходства правового регулирования общественных отношений, представляет собой проявление всеобщего в рамках обеих правовых систем. В данном случае всеобщим выступает само право.

Особенное представляют собой общественные отношения в виде исторически подвижных факторов, к числу которых могут быть отнесены, например, отношения, связанные с мирным существованием государств, экономические отношения, отношения по противодействию современным вызовам и угрозам в сфере безопасности и т. д. Особенное проявляется в регулировании общественных отношений в рамках международных региональных организаций, многосторонних и двусторонних отношений акторов. Последние выражают единичное. Например, особенное – это правопорядок в рамках Евразийского экономического союза, его организационно-правовые отношения, единичное – это составные элементы особенного, то, что характеризует мировой правопорядок как систему правовых отношений, как определенное качество: полноту регулирования международных отношений, исполнение договорных обязательств. Все это особым образом влияет на структуру и содержание международных договоров, правовую культуру и правовое сознание акторов [156].

С точки зрения философии для познания какого-либо объекта как целого необходимо в первую очередь его логическое разделение на более мелкие элементы. Познание имеет дело прежде всего с отдельными свойствами целого, с его элементами, рассматриваемыми в чистом виде. Выделение и изучение какого-либо одного свойства достигается путем анализа и сопоставления этого свойства со свойствами других объектов. В результате познание устанавливает специфику рассматриваемого свойства и обнаруживает сходные с ним свойства у других объектов [157]. Поступив таким же образом с остальными свойствами, познание воспроизводит объект в ощущениях. На этом уровне мыслительного процесса «качество» единичного выступает как присущее объекту свойство.

Дальнейшее движение мысли по предмету характеризуется выявлением и изучением качественных особенностей единичного, их соотношением со свойствами других исследуемых предметов, переходом от анализа к синтезу. В итоге происходит выявление и единение разрозненных, изолированных друг от друга свойств в систему, в единое целое. На данном этапе движения мысли «качество» юридической конструкции выступает как совокупность ее свойств. Затем познание из этой совокупности свойств вычленивает основное и главное свойство юридиче-

ской конструкции. На этом этапе познания юридической конструкции качественная определенность выступает как ее свойство. Далее познание сопоставляет данную юридическую конструкцию с другими и обнаруживает общее сходство свойств элементов конструкций. На этом этапе «качество» выступает как то общее, что присуще всем юридическим конструкциям, в том числе и составляющим международный договор. О сходном и несходном можно говорить только по отношению к качествам, так как одна юридическая конструкция не является сходной с другой, поскольку она является качественно определенной. Это указывает на то, что юридические конструкции, прежде всего, различаются качественными характеристиками. Качество юридической конструкции есть указание на совокупность ее свойств, на ее состав и построение. Иными словами, качество юридической конструкции есть нечто существенное для ее познания и практического применения.

С выделением единичных свойств качественно однородных юридических конструкций, резюмированием общих признаков, общих свойств познание стремится обнаруживать отличие юридических конструкций международного договора от всех остальных юридических конструкций. При этом категория «качество» характеризует уже не столько внутренние свойства юридических конструкций, сколько внешние их свойства, особенности их взаимодействия с другими юридическими конструкциями.

Содержание категории «качество» выражает соответствующую степень познания акторами объективной реальности. Совокупность единичных характеристик образует особенное, т. е. целостное представление о международной правовой норме, и позволяет определить, на каком уровне развития находятся международные связи акторов, полноту правового регулирования определенного вида международных отношений. Оно есть то, что позволяет отличать одну конструкцию от другой, а следовательно, и отождествлять, противопоставлять, сравнивать, объединять, разъединять и вообще их конструировать не только в бытии, на практике, но и в сознании. Качество выступает как внутреннее основание всех свойств, присущих юридическим конструкциям, но это внутреннее основание проявляется только при взаимодействии данной конструкции с другими юридическими конструкциями. Качество – это система важнейших, необходимых свойств конструкции. В важнейших и необходимых свойствах, так или иначе, уже наличествуют сущностные его элементы. Полный переход на сущностный уровень юридической конструкции означает выявление ее структуры, основных связей между эле-

ментами. На сущностном уровне качество можно определять как целостность, тождественную внутренней определенности конструкции.

Если соединить теперь сущностный и феноменологический уровни, то можно сказать, что качество – это внешняя и внутренняя определенность юридической конструкции, теряя которую, она перестает быть тем, чем является на самом деле.

Особенное выражает собой логику перехода всеобщего в единичное и единичного во всеобщее. По отношению к категории особенного это выглядит как опосредствование единичного во всеобщее и всеобщего в единичное, или, другими словами, единичное есть не что иное, как форма проявления всеобщего. В свою очередь, всеобщее есть не что иное, как тотальность единичного посредством категории особенного.

Следовательно, понять единичное и всеобщее можно только через категорию особенного, которая сама в силу этого предстает самостоятельным моментом диалектики единичного и всеобщего. В то же время особенное как момент диалектики само насквозь диалектично. Отсюда следует, что осуществляя проектирование договорных актов нельзя исключать наличия общих принципов их построения, заложенных в универсальных правовых актах Организации Объединенных Наций, во взаимосвязи с правотворческими процессами, происходящими в международных региональных организациях, членом которых является Республика Беларусь, в двусторонних отношениях. В результате можно сделать вывод, что эволюционный опыт конструирования международных договоров приобретает свойство всеобщего.

Вместе с тем конструирование международного договора и его реализация в конкретных правоотношениях, основанные только на всеобщем, предопределяет неизбежность запуска механизма унификации через подавление многообразия особенного. Такой подход означает утверждение какой-либо «универсальной» формы договорного акта как единственной «современности» и принятие заведомо ошибочного представления об однолинейном развитии международных отношений.

Диалектика всеобщего и особенного в юридическом технологическом процессе проявляется в единстве и борьбе общего пути развития международных отношений и особенностей конкретных правоотношений; в единстве и борьбе однолинейности и вариативности развития государств; в адаптации современных технологий юридического процесса к особенностям конкретной региональной международной организации. При создании общего правового пространства, осуществлении унификации договорных актов, например в Содружестве Независимых Государств, необходим не только учет мирового опыта нормотворчества,

но и выявление собственных основ развития, что требует мониторинга межгосударственных интеграционных связей, исторического опыта и правовых традиций государств-участников.

Технология проектирования юридических конструкций включает в себя элементы единичного, особенного и всеобщего. На разных стадиях создания юридических конструкций осуществляется переход, превращение единичного в особенное и всеобщее, и обратно. Всякая новая юридическая конструкция всегда вначале выступает в виде единичного исключения из всеобщего правила. Она несет индивидуальные характеристики, новое знание о регулировании конкретных международных отношений, ранее не известное, и является единичным феноменом по отношению к международному праву.

Во всеобщее превращаются такие единичные исключения, которые соответствуют тенденции развития международного права. Через единичные, случайные отклонения прокладывает себе дорогу общая необходимость. Сохраняются и воспроизводятся развитием, получая всеобщее значение, лишь такие единичные исключения, которые соответствуют общей тенденции развития, требованиям, заложенным во всей совокупности условий, и реализуют эти требования своей особенностью, своим отличием от других единичностей.

Отсюда можно сделать вывод, что распространение базисных моделей юридических конструкций образует целые отрасли международного права. Базисная модель в проектировании международных договоров находит свое особенное применение, в результате в ней доминирует момент особенного. Создание общей базы правового регулирования международных отношений на основе этой модели влечет за собой преобразование в национальных правовых системах, что в конечном итоге способствует их сближению, формированию более тесных интеграционных связей, так как в базисной модели начинает доминировать элемент всеобщего. Такие базисные юридические конструкции можно рассматривать как аксиомы, способствующие обеспечению определенности понятийного аппарата, наиболее точному выражению согласованной воли всех акторов для последующего регулирования определенного вида международных отношений.

В процессе конструирования международного договора базисные конструкции как всеобщее находят свое особое применение в праве международных договоров, что представляет собой момент особенного. В конечном итоге, всеобщее выражается через единичное, являющееся исходной клеточкой построения международного договора. Таким образом, применение категории всеобщего, особенного и единичного позво-

ляет установить организационную форму осуществления правового регулирования международных отношений. Юридический технологический процесс имеет исходную основу в виде отработанных на практике ключевых юридических конструкций, их развитие и распространение приводит к формированию «банка данных», используемых при проектировании любых международных договоров. Здесь четко прослеживаются элементы всеобщего, особенного и единичного [158].

Всеобщее, особенное и единичное свидетельствует о единстве и взаимосвязи диалектического развития права международных договоров. Всеобщее не существует иначе как в диалектическом единстве с особенным и единичным. В результате всеобщее, особенное и единичное в процессе проектирования договорных актов проявляется как взаимодействие между общими инструментами юридической техники, которые исторически использовались в международном нормотворчестве, и особенностями конкретных международных отношений, которые предстоит урегулировать. Системный подход позволяет нам по одному элементу угадывать все целое, видеть в этом элементе проявление всего целого, всей системы, пусть даже «вещественно» она и не проявлена.

Отметим, что во всеобщем выражается сущность юридической конструкции, и раскрытие всеобщего возможно лишь через обнаружение сущности. В свою очередь сущность – внутренне конститутивный принцип конечного сущего, через ограничение и выделение его из иных содержаний бытия конституирующий его определенность [159]. Поэтому юридическим конструкциям свойственна конструктивная сущность. Сущность – это совокупность внутренних связей и свойств, обуславливающих основные черты и тенденции развития правовых явлений. Юридические конструкции позволяют объективировать сущность правовых явлений.

Правовое явление – это способ обнаружения сущности. Оно возникает, как правило, при взаимодействии частей целого, когда сущность «прорывается» и обнаруживает себя. Познание сущности предполагает раскрытие глубинных внутренних связей правовых явлений, определяющих основные тенденции развития права. Категория «сущность» включает в себя такие качественные характеристики, без которых вообще нет того предмета, о содержании которого идет речь. Следовательно, сущность юридической конструкции – важнейшая внутренняя относительно устойчивая качественная категория, отражающая не только природу, но и ее назначение в правовой системе.

По своей природе юридическую конструкцию можно представить как сложное внутренне структурированное и организованное правовое явление, обладающее единством устойчивых взаимосвязей между со-

ставляющими ее элементами. Следовательно, юридическая конструкция есть единство элементов, существующих благодаря их взаимосвязи, устойчивый характер которых выражается в ее структуре. Зададимся вопросом, из каких элементов состоит юридическая конструкция? Представляется, что это элементы, материализованные с помощью языковых знаков и символов в слова, оформленные в предложения, выстроенные с помощью инструментов юридической техники в логическую цепочку. Языковая система состоит из слов – единиц номинативных, словосочетаний – грамматически организованных единиц языка, в которых проявляются грамматические закономерности, предложений – единиц для выражения мысли, текста – самой крупной единицы языка. Юридические конструкции являются также своеобразными моделями языкового выражения понятий, суждений и умозаключений в правовых предписаниях и отражают специфику и тенденции их развития. Важно отметить, что каждый элемент в юридической конструкции выполняет самостоятельную задачу описания правовой ситуации в конкретных международных отношениях. В текстах юридических конструкций как раз и аккумулируется энергетическое ядро правовой материи.

Таким образом, юридическую конструкцию можно представить как: структурированную систему языковых символов, выраженных в словах и предложениях, зафиксированных на бумажном носителе;

элементную составную часть структуры правовой нормы международного договора, объединяющую наиболее существенные признаки сложного по своему составу и одновременно единого правового явления; типовую модель правового регулирования определенного вида международных отношений;

абстрактную форму отражения объективной реальности, позволяющую получить более детальные знания о регулируемых международных отношениях;

продукт интерпретации апробированных на практике юридических конструкций и интеллектуального моделирования акторов, производный от конкретных международных отношений;

продукт созидательной деятельности акторов, полученный в результате применения специальных юридических и лингвистических инструментов;

основное правовое средство регулирующего воздействия на развитие международных отношений;

структурированный юридический текст, аккумулирующий синергетическое ядро правовой материи;

строительный материал правовых норм, содержащий нормативные предписания;

средство установления юридически значимых фактов;

средство толкования норм международного договора;

источник нового юридического знания, позволяющий интегрировать накопленный технологический опыт проектирования новых юридических конструкций.

В основе юридической конструкции всегда лежит организующая идея, которая связана с полным, наиболее рациональным, а также общеприменимым способом разрешения определенной правовой ситуации [160].

Основное предназначение юридической конструкции – это быть регулятором конкретных международных отношений. Отметим, что полное отождествление юридических конструкций с правовыми средствами недопустимо, некоторые из них можно рассматривать лишь как средства познания сложного по содержанию правового явления, так как мысли и представления о правовых средствах и сами правовые средства отождествлять нельзя [161]. Следует также отличать теоретические юридические конструкции от нормативных, так как последние призваны регулировать международные отношения, а если они рассматриваются в гносеологическом аспекте, то должны интерпретироваться как теоретические. Нормативные юридические конструкции создаются в результате структурирования опыта правового регулирования и являются органическим содержанием международного права [162]. Характерным признаком юридической конструкции является наличие сложной структуры, состоящей как минимум из двух элементов [163]. В то же время юридические конструкции служат средством выражения внутренней структуры такого сложного правового явления, каким является международный договор. Их использование облегчает формулирование юридических норм, придает нормативной регламентации международных отношений четкость и определенность. Важнейшая задача процесса проектирования договорных норм состоит в том, чтобы создать юридические конструкции, нормативный материал которых позволял бы с максимальной эффективностью обеспечить международное сотрудничество.

Мы понимаем юридическую конструкцию в широком смысле слова как все правовые явления, имеющие отношение к международным договорам: обладающие структурой, характеризующиеся признаком конструктивности. Это позволяет нам говорить об отдельно взятой конструкции как элементе правовой нормы международного договора, обладающей внутренней организацией и сложной системой внутренних

связей. В узком же смысле юридические конструкции воспринимаются нами как средство нормотворческого технологического процесса, заключающееся в моделировании, определенном логическом построении нормативного материала.

Вместе с тем юридическую конструкцию нельзя отождествлять с юридическим термином, так как последний дает название юридической конструкции и по содержанию не совпадает с ней. Нельзя отождествлять юридическую конструкцию и с дефиницией, так как она лишь отражает первую. Некоторые элементы юридической конструкции могут быть не упомянуты в дефиниции из-за желания разработчиков избежать повторов и дублирования общих положений [164].

Оставив за рамками настоящей работы иные рассуждения о сущности юридических конструкций, их функциях и видах, мы попытаемся определить это правовое явление. По нашему мнению, **под юридической конструкцией следует понимать определенную систему (структурированное расположение согласованных частей) элементов правовой модели, создаваемую в результате перевода абстракции в плоскость правовой нормы, наполненной правовой энергией, соответствующей конкретному виду международных отношений.**

Юридические конструкции не должны содержать описание настоящего, а предписывать будущие правоотношения. Творчество акторов всегда направлено на создание качественно новых правоотношений. Юридические конструкции, являясь формой опережающего развития, исходят из практики диалектического развития международных отношений и указывают направления изменений, происходящих в мировом социуме. Они, являясь моделями международных отношений, должны носить объективный характер, отражать общие тенденции развития социума. Модель – это мысленный упрощенный образ сходных обобщаемых ситуаций. Модели являются отпечатками правовых явлений, встречающихся в общественной жизни. Модели, закрепленные в правовых нормах международных договоров, – это и есть юридические конструкции [165]. Модель представляет собой схему, по которой создается и связывается в логической последовательности в единое целое нормативный материал.

Юридическую конструкцию мы рассматриваем не только как типовую модель построения правовых норм международных договоров, как их субстанциональную единицу, но и как средство познания правовой действительности. Мыслительная деятельность лиц, работающих с правовым материалом в теоретической и практической плоскостях, позволяет создавать комбинации правовых элементов, составляющих

новую юридическую конструкцию. Типовые модели юридических конструкций вырабатываются на основе эмпирического опыта и строятся на обобщениях составляющих их элементов.

Создание юридических конструкций осуществляется в определенной последовательности в единстве с преемственностью, как будто по спирали. Используя накопленный столетиями исторический опыт проектирования юридических конструкций договорных актов, разработчики не только ничего не теряют в диалектическом развитии, но и обогащают этот процесс новыми конструктивными элементами. Только те элементы и взаимосвязи явлений правовой действительности, которые прошли апробацию временем и на данный момент не подвергаются сомнению, могут претендовать на их закрепление в «теле» юридической конструкции. Особенно важен в этом процессе научный подход, позволяющий достичь максимально полного и реального отражения в юридических конструкциях международных отношений. При этом юридические конструкции должны точно и полно охватывать правовые нормы международного договора, средством создания которых они являются. Норма права – это способ выражения юридических конструкций, поскольку их существование вне контекста правовых норм невозможно [166].

Построение юридических конструкций, по нашему мнению, можно рассматривать как технологический процесс, позволяющий наиболее оптимально в логической последовательности составлять тексты правовых норм международного договора, придавая им четкость, структурированность, универсальность и формальную определенность, а также как средство познания правовой материи, организующее интеллектуальную деятельность синергистов в теоретической и практической плоскостях, позволяющее интегрировать заложенные в нем свойства для создания правовых норм (слово «синергист» в переводе с греческого означает «совместно действующий»). Использование юридических конструкций существенно упрощает и унифицирует технологический процесс. Исследование юридической конструкции позволяет нам получить более обобщенные знания о каждом реально существующем элементе международного договора, о каждом урегулированном им международном правоотношении.

Международный договор, как правило, состоит из преамбулы, основной части и заключительных положений. Его структура – это внутренняя организация, состоящая из совокупности конструктивных блоков: глав, разделов, параграфов, статей. В свою очередь статья (новелла) договора может состоять как из одной, так и из нескольких юридических конструкций: абзацев, пунктов и подпунктов. При этом в целом между-

народный договор и составляющие его конструкции соотносятся как всеобщее, особенное и единичное. Правовая энергия, наполняющая договор, объединяет его отдельные конструкционные элементы в единое целое, ведет к проявлению их общих свойств и особенностей, присущих целому, но не присущих единичному, составляющему целое. Следовательно, международный договор как нормативный правовой акт есть явление сложное, структурированное, состоящее из совокупности юридических конструкций. С такой позиции юридическую конструкцию мы рассматриваем как первооснову, как «кирпичик» построения правовых норм, как «стержень каркаса» международного договора.

В конструкциях фиксируется и относительная обособленность существования отдельных частей, и те индивидуально неповторимые признаки, которые присущи этой относительно самостоятельной и, вместе с тем, обособленной конструкции. Без элементных частей международный договор оставался бы абстракцией, лишенной чувственно воспринимаемых признаков, без неповторимой индивидуальности. Каждый элемент международного договора, в свою очередь, имеет собственную структуру и может быть рассмотрен как относительно самостоятельная конструкция.

Суммируя изложенное, можно заключить, что международный договор есть сложная юридическая конструкция, построенная из более мелких юридических конструкций, объединяющих конструктивные элементы, состоящие из единиц. Таким образом, международный договор следует рассматривать как совокупность юридических конструкций, образующих отдельно взятую систему. В то же время сам международный договор является одной из составных частей более высокой системы, образующей международное право в целом. В нем проявляется относительная обособленность отдельных конструкций, признаки, присущие всем юридическим конструкциям, а также те индивидуально неповторимые признаки, которые возможны благодаря этой относительной самостоятельности и обособленности.

Процесс создания юридических конструкций предстает перед нами как обусловленная объективными и субъективными причинами методика познания правового регулирования определенного вида международных отношений. Для того чтобы обеспечить синергетические действия акторов в юридическом технологическом процессе, необходимо понять, какие отношения могут складываться между ними в конкретных международных правоотношениях. При этом им следует учитывать, как будут корреспондироваться создаваемые юридические конструкции с международной правовой доктриной, а также с правовыми доктринами их государств, с международной нормотворческой и правоприменительной практикой.

Актеры в ходе переговоров вначале мыслят абстрактными образами построения правового акта, затем путем взаимных уступок и компромиссов окончательно согласовывают свои позиции и облекают достигнутые договоренности в рамки международного договора, наполняя его персонифицированной по субъектам и конкретизированной по видам международных отношений правовой синергией. Используя исторический опыт международного нормотворчества и ключевые инструменты юридической техники, они создают новый продукт – проект международного договорного акта. Затем в процессе переговоров путем взаимных уступок и компромиссов, а также согласования волеизъявлений всех акторов при использовании международных договорных аксиом создают новый международный договор со своим предназначением регулирования конкретного вида международных отношений. При этом в технологии проектирования международных договоров используются ранее наработанные международной нормотворческой практикой устоявшиеся юридические конструкции (например, модельные законы Межпарламентской ассамблеи Содружества Независимых Государств), составляющие основу правовых новелл, конкретизированные и персонифицированные к пространству и времени и к кругу лиц. Именно способность служить моделью для нового договора позволяет исходному материалу быть признанным юридической конструкцией.

Проектирование международных договоров без использования в качестве образцов ранее наработанных юридических конструкций каждый раз носило бы чисто эмпирический характер, лишенный какой-либо научности и унифицированности, что в значительной степени затруднило бы сближение международной правовой системы с национальными правовыми системами. Особенно в региональных международных организациях (например, Содружество Независимых Государств, Евразийский экономический союз, Союзное государство Беларуси и России), где проблема сближения национальных законодательств и создания общего правового пространства является постоянно актуальной. Более того, модельные международные правовые акты, имплементированные в национальное законодательство, являются передатчиками правовой синергии от международного права к национальному праву, позитивно влияя и обогащая друг друга. Использование в юридическом технологическом процессе современных, неоднократно отработанных на практике юридических конструкций, способствует совершенствованию правовой базы международного сотрудничества.

Как бы то ни было, но необходимость единообразного регулирования международных отношений побуждает акторов искать и находить взаимосогласованные решения и заключать унифицированные договоры.

Каждый правовой элемент международного договора – это, по сути, детально отработанная международной практикой юридическая конструкция, приобретающая правовой характер и действующая как составной элемент юридической конструкции более высокого уровня. В соответствии с логикой права вслед за одной созданной и апробированной на практике юридической конструкцией на свет появляются другие – с учетом особенностей предмета правового регулирования. Создание юридических конструкций является интеллектуальным процессом самостоятельного юридического мышления, способного дедуцировать бесконечное множество юридических конструкций разного уровня.

Посредством юридических конструкций достигается системность и определенность правовых предписаний, поскольку с их помощью происходит построение правовых новелл в договорных актах. В целом юридические конструкции рассматриваются нами как набор унифицированных правовых моделей, использование которых позволяет ускорить и упростить процесс создания международных договоров.

Юридические конструкции позволяют соответствующим юридическим понятиям посредством использования составных элементов и инструментов юридической технологии объединяться в единое целое, в логически связанные правовые нормы международного договора. В связи с этим предлагается рассматривать юридическую конструкцию как необходимый и существенный элемент юридической технологии, значительно упрощающий и облегчающий создание нормативных предписаний, придающую международным договорам четкость, логичность, последовательность, усиливающую синергетический потенциал международного права.

Юридическая конструкция с позиций современной доктрины международного права предстает перед нами в качестве синергетического ядра правовой материи, отражающего важнейшие, наиболее значимые черты и особенности правового явления, позволяющего обнаружить и теоретически осмыслить последовательную логичную взаимосвязь и взаимозависимость структурных элементов международного договора.

Юридическим конструкциям принадлежит значительная роль в обучении будущих юристов, поскольку они позволяют за основу изучения брать обобщенные и унифицированные правовые явления, что обуславливает преемственность и непрерывность изучения международного права.

Важнейшая задача юристов-международников состоит в том, чтобы создавать такие конструкции, которые обеспечивали бы эффективное регулирование определенного вида международные отношения.

Прежде чем приступить к проектированию международного договора, следует определить объект правового воздействия, то есть уточнить

подлежат ли правовому регулированию политические, социальные, экономические и иные международные отношения или они уже урегулированы универсальными или региональными международными договорами. Объект проявляется, прежде всего, как осознание потребности и возможности в урегулировании тех или иных сфер межгосударственных отношений путем заключения международного договора. Международные отношения образуют объект и определяют содержание договоров и международного права в целом. В этом смысле международные отношения выступают как такие отношения, которые урегулированы нормами международного права. Они охватывают все элементы правоотношений, включая не только правовые акты, но и субъекты, а также права и обязанности сторон. Международные отношения считаются таковыми именно потому, что это отношения между народами, а не отношения относительно того или иного народа. Будучи регулятором международных отношений, международный договор моделирует будущие решения и действия акторов, которые он одновременно и санкционирует. Дело в том, что если международный договор не исполняется, находится как бы в «застывшем» состоянии, то правовые нормы, содержащиеся в нем, не работают, не регулируют международные отношения. Правовая синергия международных договоров проявляется в конкретных действиях или бездействиях акторов, сообразованная с их интересами. Действия акторов имеют ту или иную ценность не сами по себе, а только в силу тех результатов, к которым приводят действия или бездействия. Например, когда государства заключают договор о мирном сосуществовании, то позитивное его значение заключается в том, что стороны, выполняя свои обязательства, не предпринимают каких-либо агрессивных действий в отношении друг друга и, тем самым, укрепляют добрососедские отношения. Вот в этом и заключается позитивный результат, к которому стремятся договаривающиеся стороны. Абстрагируясь, можно предположить, что как цель урегулирования определенного вида международных отношений выражается в самом договоре, так и цель правовых норм, составляющих основу договора, выражается в регулировании конкретных действий (бездействия) акторов. В противном случае нарушается баланс идеального и материального, субъективного и объективного. Здесь прослеживается взаимосвязь таких диалектических категорий, как содержание и форма, представляющих собой две стороны реальности – природной и социальной, упорядоченные элементы и процессы которой образуют предметы и явления действительности. Принадлежность тех или иных юридических конструкций международного договора к содержанию или к форме относительно: все они взаимно до-

полняют и усиливают действие друг друга. Единство содержания и формы бывает настолько сильным, что подчас приводит к переходу их друг в друга. Тем не менее они относительно самостоятельны, что позволяет рассматривать их отдельно друг от друга.

Будучи глобальными философскими категориями, содержание и форма проявляются во всей окружающей действительности. В их целостности определяющей стороной принято считать содержание, однако форма представляет собой его внутреннюю организацию, без чего его существование невозможно. Содержание отличается подвижностью, динамичностью и в своем развитии начинает конфликтовать со старой формой, представляющей собой систему устойчивых связей предмета. Требование новой, адекватной содержанию формы приводит к ее созданию и установлению на некоторое время равновесия между ними.

В то же время нарушение неразделимости содержания и формы является, по нашему мнению, весомой причиной несовершенства (дефективности) международного договора.

Диалектика взаимоотношения содержания и формы состоит в их взаимной обусловленности, переходах друг в друга при ведущем положении содержания. Форма не имеет права на существование, если она не выражает определенное содержание.

Международные правовые нормы содержат предписания о желаемых действиях или воздержании от таковых в реальной жизни, а превращается желаемое в должное в конкретных правоотношениях, т. е. в сущем. Таким образом, должное, в конечном счете, является продуктом социальной действительности международного общения в его развитии. В должном проектируется алгоритм будущих действий или бездействия правоприменителей. Именно в этом и заключается должное. В содержании нормы запечатлевается сущее, которое еще не является действительным, но которое, возможно, станет желанным, действительным для акторов посредством соответствующих действий или бездействия.

Приступая к проектированию международного договора, необходимо разработать общую концепцию, включающую в себя:

- его вид и структуру;
- сведения о договаривающихся сторонах;
- предложения о процедурах согласования текста договорного акта на внутригосударственном и международном уровнях;
- межгосударственные (межведомственные) отношения, подлежащие правовому регулированию международным актом;
- сведения о правовых актах, которыми регулировались или регулируются отношения, подлежащие регулированию данным международным актом;

сведения о правовом регулировании подобных отношений в международной практике;

целесообразность правового регулирования данных отношений нормам международного права;

результаты внутриведомственного согласования концепции.

При подготовке проекта договора следует руководствоваться прежде всего национальной договорной практикой. В качестве примеров рекомендуется использовать договоры, опубликованные в Бюллетене международных договоров, размещенных на официальных сайтах государственных органов, в авторитетных информационных правовых базах.

Общий порядок заключения, вступления в силу, действия в иностранстве, во времени и прекращения международных договоров, регулируется Венской конвенцией 1969 г. Ею международный договор определяется как «международное соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном документе, в двух или нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования» (ст. 2).

Названная конвенция закрепляет классический подход к определению договора как соглашения между государствами и предполагает наличие в нем свободных и согласованных волеизъявлений относительно правил поведения в мировом социуме, а также в многосторонних или двусторонних отношениях, имеющих одно и то же целеполагание.

В зависимости от числа участников международные договоры делятся на двусторонние и многосторонние. Подавляющее большинство международных соглашений являются двусторонними. Вместе с тем в последнее время наблюдается увеличение числа многосторонних договоров. Объясняется это тем, что увеличивается количество стран, входящих в международные региональные организации, в рамках которых принимаются многосторонние международные договоры, регулирующие межгосударственные отношения в различных сферах международного сотрудничества.

Бывают разные виды международных многосторонних договоров: с ограниченным числом участников (открытые и закрытые) и общие (универсальные, открытые для всех). Участие в закрытом договоре для других государств возможно только с согласия всех его участников, в первую очередь первоначальных членов. Открытые договоры с ограниченным числом участников – в основном региональные, принятые в рамках региональных международных организаций.

Таким образом, международный договор является результатом совместной деятельности участвовавших в международном переговор-

ном процессе акторов. Он имеет общую цель – обеспечить интересы каждой из сторон в будущих правоотношениях. Он также является формой, содержащей нормы международного права, регулирующие международные отношения путем закрепления прав и обязанностей сторон. При этом в процессе согласования волеизъявления каждого актора чаще всего используются методы взаимных уступок и компромисса, выработки взаимоприемлемой формулы будущих действий или воздержания от таковых. Международный договор можно выразить формулой: юридическая(ие) конструкция(ии) – пункт(ы) – абзац(ы) – статья(и) – параграф(ы) – глава(ы). Это сложное правовое явление, состоящее из системы юридических конструкций.

Заключая международные договоры, государственные органы Республики Беларусь руководствуются ст. 8 Конституции: «Республика Беларусь признает приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает соответствие им законодательства». Следует обратить внимание на то, что Конституция не указывает, в какой форме общепризнанные принципы действуют в правовой системе Республики Беларусь: обычной или конвенционной. Эти принципы не могут существовать сами по себе, вне всякой формы. Их содержание может быть раскрыто, прежде всего, посредством закрепления в международных договорах и обычаях.

Общей чертой общепризнанных принципов является то, что они образуют юридические установления, находящиеся в системной связи друг с другом как нормы, имеющие особое значение для развития международного права. Основные принципы международного права по своей юридической силе относятся к императивным нормам. Как следует из ст. 53 Венской конвенции 1969 г., «...императивная норма общего международного права является нормой, которая принимается и признается международным сообществом государств в целом как норма, отклонение от которой недопустимо и которая может быть изменена только последующей нормой общего международного права, носящей такой же характер». Отсюда вытекает, что если в момент заключения договора он противоречит императивной норме общего международного права, то такой договор является ничтожным, не имеющим оснований признаваться в качестве акта, обладающего юридической силой.

Отметим, что международные договоры отличаются друг от друга не только по субъектному составу, но и по порядку принятия. Так, двусторонние и многосторонние международные договоры подписываются их участниками, действующими в качестве самостоятельных акторов. Правовые акты международных организаций принимаются на

саммитах. При этом договорный акт может быть принят, даже если не все государства-члены приняли участие в голосовании. Заключение же многостороннего международного договора предполагает подписание его несколькими акторами. Нормотворческая практика СНГ, например, свидетельствует, что такие правовые акты, как решения уставных органов Содружества, носят внутриорганизационный характер и не нуждаются в имплементации. Что же касается многосторонних договоров, подписанных на саммитах СНГ, то в большинстве своем они проходят внутригосударственные процедуры, необходимые для их вступления в силу. Акты международных организаций могут быть обязательными в том случае, если направлены на регулирование внутриорганизационных отношений, а по вопросам внешней политики носят рекомендательный характер. Обязательные акты могут быть прямого действия или реализовываться путем имплементации, т. е. принятия акторами соответствующего национального законодательного акта.

Сегодня трудно найти какую-либо область международных отношений, которая бы в большей или меньшей степени не регулировалась договорами. На основе договоров учреждаются международные региональные организации. Договорными нормами регулируются политическое и военное сотрудничество, экономические и финансовые связи, сотрудничество в области науки, техники, культуры, социального обеспечения граждан, охраны окружающей среды и т. д. Большое значение играют договоры в сближении и гармонизации национальных правовых систем.

Анализируя Венскую конвенцию 1969 г., отметим, что структурными элементами международных договоров являются наименование, преамбула, основная часть, заключительные положения, приложения. Несмотря на то что приведенная структура должна быть учтена при проектировании договора, наличие всех элементов не является обязательным постулатом.

Примечательно, что первоначально термин «treaty» (договор) означал «negotiation» (переговоры). Со временем этот термин стал применяться для обозначения акта, завершающего переговоры [167]. В договорной практике новейшего времени наиболее распространены следующие наименования договоров: конвенция, договор, соглашение, протокол, устав и т. д.

Наименование «меморандум» (о сотрудничестве, о взаимопонимании, о намерениях), как правило, используется, когда на этом настаивают некоторые акторы. У договаривающихся сторон обычно имеется единая точка зрения относительно того, что, независимо от названия, документ будет являться международным договором, регламентирующим права и обязательства, регулируемые международным правом.

Какого-либо юридического значения наименование договора не имеет, поскольку соглашение под любым наименованием является договором, создающим права и обязанности сторон. Поэтому понятие «договор» рассматривается как родовое, охватывающее все наименования международных договоров, заключенных в письменной форме.

Достигнутые на международных переговорах договоренности оформляются в виде соглашений, протоколов о внесении поправок в действующие договоры, о пролонгировании договоров, о признании их утратившими силу, о приостановлении действия или денонсации договора и т. д.

Объектом международного договора являются отношения акторов по поводу материальных и нематериальных благ, действий и воздержаний от действий. Любые международные отношения могут быть объектом международного договора. Как правило, объект договора отражается в его названии.

Резюмируя, можно выделить характерные признаки международного договора, определяющие его как:

- правовой институт;
- нормативный правовой акт, состоящий из материальных и процессуальных правовых норм;
- универсальное правовое средство организации и регулирования международных отношений;
- комплексное правовое явление, являющееся источником международного права.
- сложная система юридических конструкций, состоящих из конструктивных элементов;
- правовой акт, закрепляющий согласованную волю акторов;
- правовой акт об установлении, изменении, приостановлении, возобновлении, продлении или прекращении действий взаимных прав и обязанностей акторов;
- правовой акт о толковании положений другого международного договора;
- особого рода юридический факт в силу его регулирующей функции;
- официальный юридический документ, созданный добровольно акторами и не навязанный под давлением и не достигнутый с помощью манипуляций и обмана;
- средство управленческого воздействия акторов на реализацию договоренностей как внутри страны, так и за ее пределами;
- средство реализации интересов акторов в мировом социуме;
- акт согласия между акторами, обеспечивающий доверительные взаимовыгодные отношения;

правовой документ, содержание которого одинаково понимаемо и одинаково толкуемо акторами;

средство сближения и унификации международной и национальной правовых систем.

Таким образом, международный договор можно определить как письменное соглашение между двумя или несколькими акторами, направленное на урегулирование определенного вида международных отношений, в рамках которых устанавливаются, изменяются, возобновляются или прекращаются их взаимные права и обязанности.

8.2. Понятие юридического технологического процесса

Юридические конструкции международных договоров создаются посредством исторически наработанного инструментария, называемого юридической техникой. Хотелось бы обратить внимание читателя на то, что за довольно продолжительный период развития международного права юридическая техника как объект исследования не утратила своей актуальности и на сегодняшний день. Необходимо изучение вопросов, касающихся определения состава и содержания юридической техники. Слабо изученным остается вопрос о средствах и приемах юридической техники, обеспечивающих рационализацию и эффективность нормотворческой деятельности. Данная проблематика в основном исследуется учеными применительно к национальному законодательству и только начинает исследоваться специалистами в области международного права. Проблема определения юридического инструментария, с помощью которого осуществляется конструирование международных договоров, представляет значительный интерес как для науки, так и для практики.

Слово «техника» близко по значению к словам: мастерство, умение, знание, искусство, опыт, приемы работы, высокая квалификация, сноровка, артистизм и т. д. [168].

В юридической литературе не встречается устоявшегося понимания категории «юридическая техника». Существующие определения отражают отдельные, порой взаимоисключающие аспекты этого понятия. В трудах по общей теории права юридическая техника традиционно рассматривается в контексте нормотворчества в качестве одного из основных его элементов. Одни ученые определяют ее как систему правил и приемов подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих полное и точное соответствие формы их содержанию, доступность и простоту нормативного материала, полный охват

регулируемых общественных отношений [169]; другие – как совокупность правил, средств и приемов разработки, оформления и систематизации нормативных правовых актов [170]; третьи – как систему правил познавательного-структурного формирования правового материала и подготовки текста нормативных правовых актов [171]. Некоторые ученые акцентируют внимание на средствах и приемах изложения, правилах разработки, оформления, публикации и систематизации нормативных и иных правовых актов, обеспечивающих их совершенство и эффективное использование [172; 173]. В Законе Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 130-З «О нормативных правовых актах» (далее – Закон о нормативных правовых актах) [174] нормотворческая техника определяется как «система правил подготовки проектов нормативных правовых актов». Как видно, нет единого мнения даже о названии этого явления: нормотворческая или юридическая техника. Полагаем, что применительно к международному праву правильнее всего оперировать названием «юридическая техника», так как это понятие более широкое, чем понятие «нормотворческая техника», и аккумулирует в себе весь процесс подготовки и согласования проектов всевозможных международных правовых актов.

Не вдаваясь в дискуссию по этому поводу, полагаем, что юридическую технику в самом общем виде можно представить как **совокупность правил, технических приемов и средств, обеспечивающих перевод абстрактных представлений о договоренностях в правовую плоскость посредством создания юридических конструкций правовых норм, составляющих международный договор**. Таким образом, объектом юридической техники является текст международного договора. Субъектами же выступают акторы, стремящиеся урегулировать двустороннее или многостороннее международное сотрудничество. Юридическая техника призвана структурировать тексты как отдельных юридических конструкций, так и международного договора в целом.

Юридическая техника имеет сложный состав – средства, правила и приемы. К средствам юридической техники относятся юридические конструкции. Правила – это свод юридических и лингвистических приемов создания юридических конструкций.

Применение правил юридической техники осуществляется в рамках международного переговорного процесса. Как указывалось ранее, международный переговорный процесс как система состоит из двух тесно связанных между собой подсистем: международных переговоров и заключения международных договоров. В свою очередь, каждая подсистема состоит из совокупности разных по содержанию, но объединен-

ных единой целью процедур. В рамках одних процедур осуществляется организация международных переговоров, а в рамках других – проектирование и конструирование международных договоров. Эти процедуры объединяет общая цель: провести международные переговоры, в рамках которых достичь взаимовыгодных договоренностей; придать этим договоренностям юридическую значимость и обязательность, оформив их правовым актом – международным договором. Процесс организации и проведения переговоров мы подробнее рассмотрим в предыдущих главах. Теперь же сосредоточимся на проблеме проектирования и конструирования международных договоров.

Напомним, что началом проектирования международного договора служит договоренность акторов провести переговоры по какой-либо проблеме международных отношений. На этой стадии осуществляется подготовка проекта международного договора, его предварительное внутригосударственное согласование и направление другим договаривающимся сторонам. Затем следуют стадии согласования текста проекта международного договора на переговорах, в определенных случаях его парафирование, подписание, выражение согласия на обязательность выполнения достигнутых договоренностей, вступление договоров в силу, их исполнение, пролонгация, приостановление, денонсация и т. д. Таким образом, алгоритм последовательно осуществляемых юридически значимых действий, обеспечивающих достижение определенного результата в целях оформления, изменения и прекращения правоотношений, можно рассматривать как юридическую процедуру.

Ключевым компонентом процедуры является совокупность юридически значимых действий, характеризующихся определенными последовательностью, способами и продолжительностью осуществления [175]. Примерами юридической процедуры могут служить действия государственных органов по внутригосударственному согласованию проектов международных актов, по подтверждению обязательности для себя международных договоров и многие другие. В рамках юридических процедур осуществляются все действия акторов, связанные с международным переговорным процессом, начиная с проявления переговорной инициативы и кончая исполнением договорных обязательств. Юридическая процедура представляет собой систему, состоящую из определенного набора элементов, каждый из которых в свою очередь также может быть структурирован. Рассматривая элементы юридической процедуры, отметим, что ее объектом являются возникающие, развивающиеся и прекращающиеся общественные отношения, на которые оказывается воздействие с целью получения определенного результата.

Основным компонентом юридической процедуры является совокупность осуществляемых в определенной последовательности юридически значимых действий. Средства юридической процедуры можно разделить на коммуникативные и технические. Коммуникативные средства – это информация о предмете правового воздействия, используемая при осуществлении процедуры (аналитические записки, справки, заключения государственных органов, экспертов, рецензентов, проекты документов, подлежащих рассмотрению и т. д.). К техническим средствам можно отнести компьютерную и множительную технику, средства связи, массовой информации, системы сбора, накопления и обработки информации и т. д. Субъектами юридических процедур являются государственные органы и их должностные лица, а также другие уполномоченные на то юридические лица. Осуществление юридических процедур регламентируется как международным правом, так и национальным законодательством Республики Беларусь.

Таким образом, **юридическая процедура – это составная часть юридического технологического процесса, в рамках которой с использованием определенных технологий и инструментов юридической техники создаются юридические документы, обеспечивающие эволюцию переговорного процесса.** Осуществляются юридические процедуры в динамике, в определенной последовательности, по определенным технологиям, что позволяет нам назвать это явление технологическим процессом. Совокупность всех процедур и составляет юридический технологический процесс.

Юридические технологии раскрывают механизм функционирования компонентов юридической техники в этом процессе. Отметим, что юридическая техника и юридические технологии – тесно взаимосвязанные составные части одного и того же юридического процесса: подготовки и принятия международных договорных актов.

Каждой юридической процедуре соответствуют только ей присущие технологии, например: процедура ратификации отлична от процедуры утверждения международного договора; процедура внутригосударственного согласования существенно отличается от международного согласования проекта международного договора; процедура выражения согласия на обязательность международного договора в государствах и международных организациях разнятся в значительной степени и т. д. Более того, количество процедур в каждом конкретном случае неодинаково и непосредственно зависит от вида международных переговоров (двусторонних или многосторонних, универсальных или региональных), вида международного договора, порядка его заключения (обмена нотами

или письмами) и вступления в силу (с даты подписания или после выполнения внутригосударственных процедур) и т. д. Но что же касается технологии создания юридических конструкций, то здесь применяются правила юридической техники, разработанные в юридическом департаменте Генерального секретаря ООН, региональных международных организаций (СНГ, ЕАЭС, ОДКБ, Межпарламентская ассамблея СНГ и др.), а также содержащиеся в национальном законодательстве договаривающихся сторон. Стоит отметить, что каждое правило отличается от другого содержанием совершаемых операций и особенностями юридических последствий в случае их несоблюдения. Правила юридической техники являются инструментом создания текстов юридических конструкций.

Технология создания юридических конструкций предстает как обусловленная объективными и субъективными факторами методика познания конструкции в правовом регулировании, включая юридически значимые правовые интересы, связанные идеей правового регулирования, и в последующем закреплении гармоничных, стройных связей между всеми используемыми правовыми элементами, образующими, в конечном счете, единое правовое явление [176].

Таким образом, юридический технологический процесс можно представить как:

- разновидность социального процесса;
- комплексную систему органически взаимосвязанных процедур по созданию итогового документа международных переговоров;
- эволюционно осуществляемые действия с инструментами юридической техники по созданию юридических конструкций;
- вид мыслительной деятельности по превращению виртуальных представлений о правоотношениях в конкретные юридические конструкции;
- способ урегулирования международных отношений;
- процесс по наполнению юридических конструкций правовой синергией, соответствующей виду регулируемых международных отношений;
- поиск совершенной юридической конструкции международных договоров, основанной на научном познании правовой действительности;
- алгоритм последовательно осуществляемых действий по превращению юридических конструкций в правовые нормы, совокупность которых образует международный договор.

Природа технологического процесса достаточно сложна. Его осуществление происходит на разных стадиях:

- создание проекта международного договора (наименование, преамбула, основная часть, заключительные положения);
- дефинирование основных понятий и используемых терминов;

согласование воли договаривающихся сторон и придание ей нормативности в правовых конструкциях (создание юридических конструкций, составляющих материальные и процессуальные нормы);

наполнение международного договора конкретной правовой энергией (перевод словесных выражений в содержание юридических конструкций);

построение юридических конструкций в логической последовательности во взаимосвязи и взаимозависимости таким образом, чтобы отсутствие хотя бы одного из элементов ставило бы под сомнение жизнедеятельность всего международного договора.

В технологическом процессе применяются международные императивные нормы, нормы международных модельных актов и нормы обычаев, сложившихся в международной договорной практике. Поэтому с полной уверенностью можно говорить, что правила, применяемые в технологическом процессе, обычно соблюдаются всеми акторами в силу традиции, опыта, целесообразности.

Следует отметить, что технологии международного нормотворчества обладают сходными особенностями. Это следование законам формальной логики, применение юридических конструкций, устойчивых схем и моделей, устанавливающих права и обязанности договаривающихся сторон, следование правилам оформления международного права в целом и его структурных частей, соблюдение требований к терминологии международных договоров, использование юридического языка и официального стиля изложения текста юридических конструкций.

В современных условиях международного нормотворчества значительное внимание акторами уделяется юридической форме заключаемых международных договоров, доступности и однозначности их понимания, точности и компактности юридических конструкций. Более стройной стала структура договорных актов, унифицирован стиль их изложения. Возросли четкость и ясность языка актов, упорядоченность терминологии. Вошли в правило отмена устаревших актов, внесение в них необходимых поправок, а иногда и принятие договорных актов в новой редакции. Например, в рамках СНГ 7 октября 2002 г. подписана в новой редакции Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам, в ст. 120 которой указано: «Между государствами-участниками настоящей Конвенции прекращает свое действие Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 г. и Протокол к ней от 28 марта 1997 г.».

Вместе с тем позитивные изменения стали более ярко высвечивать недостатки международной нормотворческой практики, отрицательно

влияющие на качество принимаемых договорных актов и эффективность их исполнения. Они, прежде всего, связаны с не всегда оправданной поспешностью разработки и подписания новых договоров и с недостаточным вниманием разработчиков к юридической форме проектов актов, которые сдерживают гармонизацию национальных правовых систем и интеграционные процессы. Встречаются слабо отработанные в техническом отношении проекты, содержащие неточные и расплывчатые правовые предписания, противоречия и пробелы. Иногда международные договоры не унифицированы по структуре и стилю изложения, не увязываются с действующими универсальными и региональными международными договорами и национальными правовыми системами, не выдерживается единство терминологии.

Увеличение общего объема правовой базы регулирования международных отношений, автоматизация коммуникаций существенно повышают требования к конструированию международных договоров: унификации рубрикации, реквизитов, дефинирования и т. д.

И все же правила юридической техники хотя и многочисленны, но не рассчитаны на все случаи жизни. Их применение может позитивно сказаться на качестве договорных актов лишь при учете конкретных условий, побудивших акторов к переговорам, специфики предмета правового регулирования. Более того, сами правила можно приспособить и унифицировать применительно к различным сферам международных отношений, условиям и целям принятия того или иного договорного акта.

В Венской конвенции 1969 г. и других международных договорах не изложены правила юридической техники. Несмотря на это, их следует придерживаться при конструировании международных договоров в целях создания наилучших условий и максимальных удобств для правильного исполнения договорных обязательств, достижения полноты и точности, легкой обозримости и компактности правовых предписаний.

Эффективность договорных актов в большей степени зависит от того, насколько точно и ясно достигнутые договоренности отражены в юридических конструкциях, насколько логично их построение, последовательны взаимосвязи, насколько унифицированы в них дефиниции и термины. Этому способствуют правила и приемы юридической техники, которые используются акторами в процессе согласования воли каждого из них и конструирования международных договоров. Недооценка юридической техники либо игнорирование ее правил приводит к нормотворческим ошибкам, порождает коллизии между правовыми нормами. Недочет требований юридической техники приводит к ущербности договорного акта, двоякому толкованию сторонами правовых предписа-

ний, издержкам и ошибкам в правоприменении, дестабилизации международных отношений.

При конструировании международных договоров необходимо применять языковые средства, используя специальный лексический ресурс и строго соблюдая логику юридического технологического процесса в ходе работы над текстами юридических конструкций.

8.3. Технологические приемы создания юридических конструкций

8.3.1. Логическое построение юридических конструкций

Логическое построение международного договора обеспечивается последовательностью, взаимосвязанностью и согласованностью его юридических конструкций. В юридические конструкции включаются элементы, соответствующие будущим международным отношениям. При конструировании текста договора сначала располагаются наиболее важные правовые предписания общего характера, которые имеют определяющее значение для содержания всего договора (например, преамбулы) и конкретизируются в последующих материальных правовых нормах.

Текст излагается от единичного к особенному, от особенного к всеобщему. Тексты проектов международных документов обладают свойством предварительно подготовленного дискурса, что и является показателем высокого уровня формализованности, повышенного внимания актора к языковому материалу и лингвистическому оформлению текста дискурсивной деятельности. Основным стилевым показателем такого типа текстов является логичность изложения, достижению которой способствует применение осложненного синтаксиса. Анализ многосторонних международных договоров, заключенных в рамках СНГ, свидетельствует, что почти во всех жанрах международного дискурса отмечается большое количество сложных и сложноподчиненных предложений.

Наиболее часто нарушения логической последовательности изложения текста встречаются в договорах с использованием чрезмерно возвышенного, торжественного стиля, за которым теряется регулятивное предписание. Иногда, желая подчеркнуть особую значимость договорного акта, его роль в регулировании межгосударственных отношений, акторы излагают договор в столь высокопарных выражениях и формулировках, что он приобретает декларативный характер и акцентирует внимание на собственной значимости, а не на объекте договора. Такой договор больше служит для выражения благих намерений государств, чем для воплощения в жизнь договорных обязательств.

Текст договора должен представлять собой единый и монолитный механизм, имеющий общую функциональную направленность на регулирование и упорядочение определенного вида международных отношений. Его юридические конструкции должны быть подчинены одной этой цели, которая обеспечивает логическое единство договора, логическую системность всей международной правовой базы, в которой каждый ее элемент занимает свое определенное объектом правового регулирования положение.

Немаловажное значение для усиления регулятивных возможностей договора имеет логическая последовательность изложения юридических конструкций. Логичные, связанные между собой по смыслу конструктивные элементы позволяют более полно и точно понять содержащиеся в них правовые предписания, оказывая эффективное психологическое воздействие на исполнителей. Это предполагает гармоничное согласование всех конструктивных элементов, изложение их в определенной последовательности и во внутренней и внешней взаимосвязи между собой. Эти требования к построению договора во многом определяют его структуру, обеспечивают единство формы и содержания.

8.3.2. Краткость и простота текста юридических конструкций

Краткость изложения юридических конструкций предполагает, что их содержание должно быть конкретным, однозначным и достаточным. При их конструировании следует избегать дублирования правовых предписаний по одному и тому же вопросу.

В договоре не должны повторно воспроизводиться юридические конструкции, содержащиеся в других международных договорах, кроме случаев, если такие договоры (юридические конструкции) предлагается признать утратившими силу либо воспроизведение юридических конструкций действующих международных договоров обусловлено необходимостью их конкретизации. Так, например, ст. 35 Устава СНГ определяет, что рабочим языком Содружества является русский язык, тем не менее в некоторых договорах эта норма вновь воспроизводится, хотя в этом нет никакой необходимости.

Представляется целесообразным увязать юридические конструкции проекта с другими договорами, сделав ссылки на них. Лишь в редких случаях в документе могут быть воспроизведены отдельные юридические конструкции правовых актов ООН со ссылкой на них.

В договоре недопустимы недомолвки и двусмысленности. Неточность словесного выражения в содержании юридических конструкций,

расплывчатость и многообразие терминов, которым придается один и тот же смысл, ведут к неоднозначному пониманию и неточному применению договора, отклонению от его буквального смысла, а это может повлиять на стабильность и динамичность международных отношений. Не рекомендуется, например, использовать формулировки типа «как правило», дающие возможность произвольно трактовать договор, а в ряде случаев практически не исполнять взятые на себя обязательства.

Простота изложения не должна наносить ущерб полноте, точности и глубине содержания юридических конструкций, приводить к необоснованному упрощению международного договора. Многие регулируемые международные отношения достаточно сложны, и это не может не сказаться на стиле изложения юридических конструкций. Допускаем, что при проектировании юридических конструкций, например о противодействии современным вызовам и угрозам, где используются сложные и специфические понятия из сферы обороны, безопасности, противодействия преступности во всех формах ее проявления, которые обозначаются специальной терминологией, текст ради точности и глубины изложения может быть в меру сложным.

Требование краткости изложения юридических конструкций, компактности структуры договорного акта предполагает максимальное сокращение повторений и неоправданного дублирования правовых предписаний как самого договора, так и других международных договоров, поскольку они лишь усложняют правовой массив. Не рекомендуется излагать во вновь разрабатываемых международных договорах предписания, содержащиеся в действующих договорах, участниками которых являются договаривающиеся стороны, для того чтобы напомнить о необходимости их соблюдения.

Правовое предписание – это согласованное между акторами правило международного общения по тем или иным вопросам международной жизни. И если государства подтвердили в установленном порядке его обязательность для себя, то в дальнейшем требуется неукоснительное исполнение, а не повторение предписаний в другом договоре. Если все же возникает необходимость повторить некоторые из них, то это лучше всего сделать с помощью ссылки или обобщающих понятий. Следует исходить из того, что помещение правовых предписаний или отдельных юридических конструкций универсальных международных договоров в международные многосторонние договоры, принимаемые в рамках региональных международных организаций, не вносит каких-либо изменений в их правовую природу, так как они продолжают обладать той же юридической энергией. Такое рецепирование не усиливает вновь раз-

рабатываемый договор, а позволяет лишь внедрить действующие правовые предписания в правовую конструкцию собственного акта.

Если все же возникает необходимость рецепирования, во избежание неправильного понимания нужно воспроизводить правовые предписания максимально приближаясь к оригиналу, не вырывая их из общего контекста. Перефразировка и произвольные добавления недопустимы.

8.3.3. Язык текста юридических конструкций

Как указывалось ранее, текст юридических конструкций состоит из языковых знаков: слов, словосочетаний и предложений. Подбор и систематизация языковых средств, воплощающих юридические конструкции, имеет первостепенное значение в юридическом технологическом процессе. От того, насколько грамотно используется языковой потенциал, во многом зависит эффективность международных договоров. Текст юридических конструкций должен излагаться ясным, простым и доступным языком с использованием юридической терминологии и соблюдением лингвистических норм. При изложении текста следует использовать преимущественно утвердительные предложения в настоящем времени, избегать длинных предложений, чрезмерно детализированных и сложных двойственных формулировок, деепричастных оборотов, затрудняющих понимание текста договора, перегрузки простых предложений однородными членами. Предложение должно обладать смысловой законченностью и содержать не более одного нормативного правового предписания. Одно предложение в рамках одной юридической конструкции, как правило, не должно превышать шести строк. Рекомендуется использовать преимущественно прямой порядок слов в предложении.

Международный договор – это официальный документ, в котором выражена не индивидуальная воля, а согласованное волеизъявление акторов, носящее государственно-властный характер и воплощенное в заранее установленных формах, имеющих международное значение. Язык – это главный элемент, посредством которого воля договаривающихся сторон получает явное проявление вовне. В контексте международных отношений он имеет два разных значения. Во-первых, это язык, на котором ведутся официальные переговоры и составляются международные договоры. Во-вторых, это совокупность специальных терминов и фраз, составляющих общепринятый дипломатический словарь [177].

Текст юридических конструкций как бы не имеет авторства, стиль изложения обезличен, отсутствует особая манера письма, меньше вариаций языковых средств. Совершенство текста заключается не в использовании экспрессивных и образных средств языка, а в логической стройности,

глубине и последовательности изложения, смысловой завершенности правовых предписаний, ясности текста и отсутствие противоречий.

Речеобразование любого вида базируется на трех видах предпосылок. Во-первых, одно и то же содержание может иметь разную форму изложения. Во-вторых, в текстопорождении действуют, наряду с общечеловеческими законами осуществления коммуникативной деятельности, законы, характерные для отдельных социокультур, для носителей данного языка или данной группы людей. И, в-третьих, при построении текстов необходимо учитывать их жанровые особенности [178]. В основе выбора формальной организации текста лежит речемыслительный, т. е. когнитивный образ события. Этот образ способствует моделированию события, в котором находит отражение общее знание о предметном мире. Знания о событиях и явлениях представлены в нем в концептуальных системах, которые когнитологи предлагают описывать в терминах фреймов. Фрейм представляет собой формализованную схему или сценарий стандартных ситуаций, который в дальнейшем в каждом отдельном случае конкретизируется и уточняется. Причем фреймы – это не только информационные структуры. Они сообщают о результатах с использованием ранее накопленных знаний и позволяют с помощью предварительного знания субъекта речи «дорисовать весь контекст общения». В основе форматизированного представления структуры события лежат три типа представительных, или фоновых, знаний: социальные (то, что известно о теме высказывания всем участникам общения), индивидуальные (то, что известно о теме высказывания только двум участникам диалога), коллективные (знания, присущие всем членам некоторой социальной группы людей). При совершении специальных видов дискурса, каковым и является договорный дискурс, роль коллективного знания – особая. Данный тип знания взаимодействует с двумя другими видами знаний и действует в пределах определенного социума. Обычно люди, входящие в один и то же социум, пользуются одинаковым репертуаром фреймов. Однако участники международных переговоров делятся по уровням управления в соответствии с их должностным признаком. Различные категории участников международных переговоров могут владеть разными знаниями об общих условиях общения, о возможностях дальнейшего развития темы. Разность в объеме и уровне знаний в значительной мере отражается в статусно-ролевой структуре переговорного процесса. Они определяют и языковую среду общения. Речевая деятельность на переговорах в основном является исполнением ролевых предписаний, регулируемых нормами международного права, поэтому для переговорной коммуникации характерно известное абстрагирование от индивидуальности.

Язык международного договора – это тот язык, на котором сторона, участвующая в переговорах, общается с внешним миром. Как по языку отдельного человека во многом создается его облик, так и по языку договоров судят в немалой степени о договаривающейся стороне. Поэтому к языку, к стилю документов предъявляются столь же высокие требования, какие предъявляются к языку публицистики и в некотором отношении к языку литературных произведений.

Сравнительный анализ прагматической и композиционной структуры отдельных видов международных договоров показывает, что их тексты строятся по определенным правилам международного делопроизводства. Связь и последовательность текстов юридических конструкций базируется на принципе целостности. Здесь форма не является пассивным фактором, она тесно связана с содержанием и содействует формированию и развитию последнего.

Только тогда договор становится реальным, когда нет возможности сослаться на неопределенность его конструкций. Неясно изложенные юридические конструкции не дают полного представления о правах и обязанностях сторон, приводят к ненужной трате времени на разрешение спорных вопросов в виде консультаций и дополнительных переговоров.

Отметим, что двусторонние договоры заключаются на языках обеих сторон. В таком случае их тексты должны быть юридически равнозначны. В этом контексте договор должен быть максимально ясно и недвусмысленно понят как государствами-участниками, так и третьими государствами, что является одним из важных условий динамичного развития межгосударственных отношений.

Безусловно, нарушения языковых правил юридической техники хоть и не влечет отмену международного договора, но неточно употребленное в нем слово вызывает его непонимание, неопределенность в его толковании и может привести к неисполнению или приостановке исполнения договорных обязательств. Вот почему к языку изложения юридических конструкций предъявляются особые требования.

8.3.4. Терминология юридических конструкций

Термином (от лат. terminus – предел, граница) является слово или словосочетание, однозначно именуемое понятие и его соотношение с другими понятиями в пределах специальной сферы деятельности. Термины служат специализирующими, ограничительными обозначениями характерных для этой сферы предметов, явлений, их свойств и отношений. В отличие от слов общей лексики, которые зачастую многозначны и несут эмоциональную окраску, термины в пределах сферы применения имеют единственное значение и лишены экспрессии.

Терминология как специальная область знания привлекает все большее внимание исследователей. Это объясняется международным характером современных научных знаний, вызванным процессами интеграции и, как следствие, стремлением к унификации терминов в целях преодоления языковых барьеров в разных сферах социально-экономической деятельности.

При создании нового термина идет поиск необходимой знаковой информации на основе имеющегося языкового опыта, закрепление ее в особой «информационно-терминологической сфере языка» и прогнозирование новых достижений в данном направлении [180]. Семантическая определенность нового термина базируется на однозначном соотношении языкового знака и передаваемого им факта. На образование нового термина оказывает значительное влияние экстралингвистический фактор, связанный с процессами возникновения новых наук и достижениями в других сферах жизни. В ряде случаев экстралингвистические факторы являются определяющими, что способствует заимствованию термина вместе с понятием из языка-источника.

Полагаем, что процесс формирования терминологического аппарата состоит из следующих этапов: изучение международного и национального опыта построения юридических конструкций, отбор и анализ юридических терминов, их проверка на соответствие правилам юридической техники, обоснование введения новых терминов, анализ обоснованности вводимой терминологии, установление терминологического единства, основанного на внутренней и внешней согласованности, формирование терминологической группы, подлежащей дефинированию. Эта последовательность необходима с точки зрения сближения международной и национальной правовых систем, унификации юридических конструкций.

При определении понятия «термин» с семантической точки зрения учитывается зависимость соответствующих языковых единиц от их лексического значения, а также возможность терминологического использования словосочетаний наряду с отдельными словами, что особенно характерно для новых терминологий.

Юридический термин – это слово или словосочетание, употребляющееся в условиях функционирования юридического подстиля официально-делового стиля языка, выражающее ключевое понятие правовой нормы, обладающее четкими семантическими границами, ограниченными возможностями сочетаемости [179].

В отличие от слов общего лексикона, термины не связаны с контекстом. В пределах данной системы понятий термин в идеале должен быть однозначным, систематичным, стилистически нейтральным. Та-

ким образом, **юридические термины, используемые в юридических конструкциях международных договоров – это обобщенные по содержанию и часто применяемые в международной практике наименования юридических понятий, отличающиеся смысловой устойчивостью и однозначностью.**

В связи с ускорением темпов глобализации появилась необходимость выработать или усовершенствовать терминологию, используемую в юридическом технологическом процессе, чтобы наиболее четко выражать свою позицию во время переговоров. Со временем появились стандарты в международном лексиконе, которые являются наиболее приближенными к единым (Венская конвенция о дипломатических сношениях 1961 г.). В настоящее время возрастает внимание к изучению терминологии в мировой лингвистике, так как сам эффект глобализации вынуждает к этому все мировое сообщество. События последнего времени показывают, что многогранность самой науки международного права, сталкиваясь со сложностями лингводидактики, порождает некие казусные моменты в ведении международных дел. Термины существуют в рамках определенной терминологии, т. е. входят в конкретную лексическую систему языка, но лишь через посредство конкретной терминологической системы [181].

Терминам, как и общелитературной лексике, присуща **полисемия** (многозначность), означающая способность слова иметь одновременно несколько значений. Как правило, смысл таких терминов выявляется из контекста в процессе толкования всего договора. Во избежание двусмысленности понятия лучше всего его продефинировать в начале основной части договора [182].

В юридических конструкциях не следует допускать полисемии, т. е. обобщения незаметного сходства между предметами и явлениями, включения разовых значений в пределах одного слова. Используемые термины должны быть тождественными по смыслу и содержанию. Терминология формируется с использованием общепринятых слов и словосочетаний. Для обозначения одних и тех же понятий используются одни и те же термины, а разные понятия обозначаются разными терминами. Важно соблюдать принцип единства юридической терминологии, употреблять минимум синонимов для обозначения одних и тех же понятий. Если термины имеют несколько значений или значение, отличающееся от обычного, в тексте следует указать, какое значение придается термину, с тем чтобы обеспечить правильное толкование договора.

При использовании понятий следует исходить из общепризнанных определений, содержащихся в толковых (энциклопедических) словарях.

Терминология, используемая в юридических конструкциях, должна соответствовать терминологии, используемой в международной практике, правовых актах ООН, региональных международных организаций и, по возможности, в национальном законодательстве государств-подписантов.

Определения наиболее важных терминов, употребляемых в международном договоре и являющихся общими для всех его юридических конструкций, должны приводиться в той юридической конструкции, в которой термин употребляется впервые, как правило, в начале текста.

Специальные обозначения в договоре следует использовать только в том понимании, в каком они употребляются в соответствующей сфере международных отношений. В случае необходимости специальные обозначения должны поясняться в отдельной юридической конструкции (например, для целей настоящего Соглашения используются следующие термины) с расшифровкой малоизвестных юридических, технических и других специальных терминов.

Необходимо избегать нечетких формулировок, обобщенных рассуждений, аббревиатур, за исключением общепризнанных. Общепризнанность терминологии означает, что используемые термины должны быть признаны в юридической науке и международной договорной практике. Общепризнанность предполагает употребление терминов в своем прямом и общепризнанном значении. Использование в технологии создания юридических конструкций терминов в переносном значении не допустимо. Нарушаются эти требования тогда, когда в юридическую науку и практику начинают вводить термины, не получившие широкого признания, как в науке, так и в практике.

Недопустимо также без особо веских причин отказываться от терминологии, ранее использованной в других международных договорах, и вводить иные, более удачные, по мнению разработчиков, термины.

Язык юридической науки и международной практики по своей сути консервативен. Без этого качества трудно добиться стабильности в международном правопорядке, преемственности в науке и практике.

Антонимы – это слова, относящиеся к одной смысловой группе, но имеющие противоположные значения, использующиеся в технологическом процессе для обозначения контрастных явлений. В юридических конструкциях не должны использоваться термины с разным значением и одинаковым звуковым составом. Слово-омоним должно быть адаптировано предложением текста юридической конструкции или правовой нормы международного договора. Не рекомендуется употреблять в одном предложении или тексте юридической конструкции два слова-омонима.

Нужно стараться использовать в юридических конструкциях термины с наименьшим количеством слов, но без ущерба для полноты и точности. Чрезмерно многословные термины не только нарушают требование экономичности юридического языка, но нередко приводят к нарушению точности, определенности правового понятия.

Таким образом, термин, употребляемый в юридических конструкциях, должен содержать только одно понятие. Чем конкретнее место термина в системе юридических конструкций международного договора, тем он точнее. Термин должен быть понятен даже вне контекста – таков критерий точности термина.

Одной из форм совершенствования юридических конструкций является **унификация юридической терминологии**, используемой в процессе их конструирования. Общеизвестно, что несогласованное использование терминов, обозначающих одно и то же понятие, как в национальной, так и международной правовой системе, является серьезной проблемой толкования международных договоров. Нестабильность терминологического массива создает прямую угрозу эффективности правоприменения. Употребление без объяснения сложных и непонятных для правоприменителя терминов и выражений, специальных понятий в юридических конструкциях недопустимо.

Требование унификации терминологии означает, что однажды употребленное в юридической конструкции международного договора словесное выражение (термин), предназначенное для обозначения юридического понятия определенной сферы международных отношений, в других правовых документах той же направленности должно применяться в том же значении. При обозначении разных, не совпадающих между собой по значению правовых понятий, не следует употреблять термин с одинаковым словесным выражением.

Жестко и последовательно принцип единства юридической терминологии должен соблюдаться как в пределах одного международного договора, так и в пределах всей правовой базы международного сотрудничества. Более того, термины, используемые в юридических конструкциях, должны корреспондироваться терминам, используемым в национальном законодательстве. Это будет способствовать и единообразному пониманию, и исполнению договоренностей [183].

Термины, в отличие от иных слов, направлены на четкое отображение смыслового выражения социально организованной деятельности и имеют обязательный характер. Термин характеризуется четкой сферой его применения и точным соотношением слова и отображаемого им объекта действительности. Основные признаки юридического термина: адекватность отражения содержания понятия, смысловая однозначность, стили-

стическая нейтральность, логическая соотнесенность с другими родовыми терминами, простота и доступность понимания без ущерба полноте и точности правовых предписаний. В идеале смысл, вложенный в понятие термина на стадии проектирования, и смысл, воспринимаемый правоприменителем, должны быть идентичны, т. е. без множественности интерпретации. При этом значение термина во вновь созданной юридической конструкции, должно соответствовать значению терминов, применяемых в международном праве и национальном законодательстве.

Представляется, что на основе логико-понятийного анализа юридического языка Республики Беларусь необходимо создать банк терминов, подлежащих унификации. Уточняя, систематизируя и унифицируя названия того или иного понятия, необходимо учесть все известные русские (белорусские) наименования – синонимы, обозначающие данное понятие, отделить устаревшие слова, не подлежащие употреблению в современном юридическом языке, отделить наименования, не отвечающие стилистическим нормам русского (белорусского) языка, оставшиеся термины проанализировать с точки зрения традиции, давности их употребления, устойчивости в юридическом языке.

По нашему мнению, для устранения терминологического разнообразия необходимо выбрать основное наименование соответствующего юридического понятия, которое и должно быть принято к общему употреблению в юридическом языке. В качестве основного источника существования понятийного аппарата как для национальной, так и для международной правовой системы нужен единый словарь юридических терминов, изданный на бумажном носителе и доступный для разработчиков проектов договорных актов. Работа по унификации юридических терминов помимо юристов требует участия в ней специалистов в других областях знаний, особенно, высокоэрудированных лингвистов. Вместе они должны выводить определения унифицированных терминов. Юристы должны наиболее точно дефинировать понятие, а лингвисты – придавать этой дефиниции определенную семантическую четкость, выбирая лаконичный и стилистически выдержанный вариант, соответствующий нормам русского (белорусского) языка. Предполагается, что создание и использование словаря юридических терминов позволит значительно повысить качество правовых конструкций в целом, уделять больше внимания содержанию текстов договорных актов.

Резюмируя, отметим, что во избежание ошибок и неточностей при создании юридических конструкций разработчикам необходимо отражать истинный смысл понятия при его использовании в юридической конструкции с помощью термина, воспринимать каждый термин как элемент юридической конструкции, соблюдать преемственность

в использовании юридической терминологии, создавать условия для однозначности восприятия юридического термина с помощью формирования понятийного аппарата международного договора, соблюдать требование общепринятости и нормативности юридического термина, предполагающее его соответствие лексическим, грамматическим и стилистическим стандартам государственных языков Республики Беларусь, исключить использование просторечий, профессионального сленга и иной нетипичной лексики [184; 185]. Только соблюдение правил конструирования терминов, основанных на неукоснительном соблюдении формы и содержания юридических конструкций, обеспечивает эффективное функционирование международного договора.

8.3.5. Понятийный аппарат юридических конструкций

В новейшее время в международной нормотворческой практике наблюдается позитивная тенденция включения основных используемых в договоре понятий отдельной юридической конструкции в начало основной части документа. Например, «Для целей настоящего Соглашения ниже приведенные термины имеют следующие значения:...», далее приводятся термины и раскрываются их значения. Такое оформление дефиниций удобно для пользователей, особенно когда договор большой по объему.

Юридические понятия (дефиниции, т. е., краткие определения каких-либо понятий, отражающие существенные их признаки) органически включаются в механизм правового регулирования, определяя его общие основы [186]. Для современного человека термин «понятие» однозначно закреплен за мышлением как чисто субъективный процесс, происходящий в «голове» мыслителя и не имеющий отношения к реальности как таковой.

Правоприменители не должны трактовать юридическое понятие иным образом, чем это сформулировано в договоре. Дефиниция становится самым распространенным приемом юридической техники, используемым в юридическом технологическом процессе.

Для обеспечения единообразного понимания правовых предписаний в тексты юридических конструкций целесообразно вводить дефиниции, если:

термин обозначает явления или процессы, которые ранее не находили отражения в международных правовых документах;

понятия оформлены с помощью слов, которые вследствие частого употребления в речи вызывают множественные смысловые ассоциации;

понятия неоднозначно трактуются как наукой международного права, так и правоприменительной практикой;

используются специальные юридические или технические термины;

данное понятие редко встречается в международной нормотворческой практике [187].

Представляется важным при дефинировании отражать только те существенные признаки, которые имеют первоочередное значение и необходимы для правильного и единообразного применения правовых предписаний, а также исключения двусмысленности в их толковании [188].

8.3.6. Применение ссылок в юридических конструкциях

Применение ссылок – важный прием юридической техники. Ссылки бывают на отдельные юридические конструкции международного договора, на его главы, разделы, статьи и другие структурные части, на универсальные и региональные договоры и т. д. По своему юридическому значению можно выделить два вида ссылок. Одни не несут регулирующей нагрузки, а указывают на другие части акта или другие договоры. В этом случае исполнитель договорных обязательств информируется, где можно получить более подробные сведения по данному вопросу. Другие – наоборот, отсылают к другой юридической конструкции этого же договора или иному договору, подлежащим применению в данном случае. Такие ссылки указывают на связь юридических конструкций между собой, их соподчиненность, а также на необходимость воспринимать их содержание в совокупности [189].

Применение ссылок позволяет кратко, компактно и экономно излагать юридические конструкции договорных актов, демонстрировать взаимосвязь и взаимообусловленность правовых предписаний.

Ссылки в статьях, частях, пунктах, подпунктах или абзацах проекта договора на другие его юридические конструкции, на иные действующие международные правовые акты, а также на их отдельные юридические конструкции применяются в случаях, если необходимо показать их взаимную связь либо избежать повторений. Например, «В спорных случаях производится независимая экспертиза запрещенной к реализации продукции в лабораториях, аккредитованных согласно статье 3 настоящего Соглашения».

Ссылка на юридические конструкции других договоров должна содержать его официальное название, дату принятия, а также точное указание юридической конструкции, на которую делается ссылка. Например, «В соответствии с пунктом 1 статьи 27 Хартии экономических прав и обязанностей государств от 12 декабря 1974 года каждое государство имеет право в полной мере пользоваться выгодами от мировой торговли».

Это же правило применяется к названию документа, ссылка на который делается многократно, если указание полного названия является нецелесообразным. Например, «Указанные лица пользуются привиле-

гиями и иммунитетами, предоставляемыми дипломатическим агентам в соответствии с Венской конвенцией о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г.».

При упоминании в юридических конструкциях учредительных документов международной организации, а также других ее основополагающих документов, дата их принятия и другие реквизиты не приводятся. Например, «Устав Содружества Независимых Государств», «Правила процедуры Совета глав государств, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел и Экономического совета Содружества Независимых Государств».

Ссылка на договор или его положение в этом же договоре делается только с использованием прилагательного «настоящий». Например, «Стороны устанавливают упрощенный порядок таможенного оформления товаров, указанных в пункте 2 статьи 3 настоящего Соглашения, ввозимых на таможенные территории государств – участников Содружества Независимых Государств».

Следует избегать ссылки на юридическую конструкцию, которая в свою очередь отсылает к другой юридической конструкции. Не допускаются ссылки на другие юридические конструкции, если это вызывает затруднение в понимании смысла правового предписания.

Таким образом, применение ссылок несколько усложняет понимание юридических предписаний, побуждает исполнителя уделять больше времени и прилагать больше сил для толкования. Кроме того, юридическая конструкция отсылочного акта может быть изменена или отменена, что создает дополнительные трудности, поэтому к применению ссылок нужно подходить весьма осторожно.

8.3.7. Сокращения в тексте юридических конструкций

Юридические конструкции договора формулируются, как правило, с использованием единственного числа. Например, «...компетентный орган каждой из Сторон на территории своего государства в соответствии с национальным законодательством последнего осуществляет...», а не «...компетентные органы Сторон в соответствии со своими национальными законодательствами на территориях своих государств осуществляют...»; «Перечень компетентных органов определяется каждой Стороной и передается депозитарию при сдаче уведомления о выполнении внутригосударственных процедур, необходимых для вступления Соглашения в силу», а не «Перечни компетентных органов определяются Сторонами и передаются депозитарию при сдаче уведомлений о

выполнении внутригосударственных процедур, необходимых для вступления Соглашения в силу».

Наименования международных организаций и их органов, государственных органов, организаций, употребляемые в юридических конструкциях, указываются в точном соответствии с полными официальными наименованиями, предусмотренными учредительными документами и другими актами. Например, «Совет министров внутренних дел Содружества Независимых Государств».

Если в тексте договора требуется неоднократно указать наименование, а равно если неоднократно употребляется то или иное понятие, выражаемое словосочетанием, то это наименование или понятие приводится полностью в той структурной части, где оно использовано впервые. При этом в скобках в именительном падеже указывается сокращенное (условное) обозначение, которым оно обозначается в последующих положениях. Например, «государства-участники Содружества Независимых Государств (далее – государства-участники СНГ)»; «Экономический Суд Содружества Независимых Государств (далее – Экономический Суд СНГ)».

Таким образом, в юридических конструкциях международного договора не следует допускать употребления нечетких ссылок, сокращений и аббревиатур, кроме общеизвестных.

8.3.8. Поправки, вносимые в юридические конструкции

Методика внесения поправок в международные договоры до настоящего времени не разработана, за исключением Методических рекомендаций, принятых в Содружестве Независимых Государств [190]. В гл. 5 этих рекомендаций «Порядок внесения изменений и дополнений» достаточно подробно изложены основные аспекты данной процедуры. Институт поправок в международные договоры находит широкое применение в нормотворческой практике государств, в том числе и Республики Беларусь. Внесение изменений в международный договор может осуществляться путем изменения или дополнения текста либо исключения отдельных положений договора. При этом в договорной практике для обозначения вносимых изменений в основном применяются термины «изменение», «поправка», «пересмотр». Например, учиняются следующие записи:

«В абзаце первом пункта 1 статьи 1 слова „...“ заменить словами „...“»;

«часть первую статьи 4 изложить в следующей редакции: „...“»;

«Пункт 4 статьи 5 после слова „...“ дополнить словами „...“»;

«Дополнить Соглашение статьей 9.1 следующего содержания: «Статья 9.1 „...“».

Если изменяемые юридические конструкции нет необходимости полностью излагать в новой редакции, то в их текст вносятся уточнения путем исключения, дополнения или замены отдельных слов, фраз. Например:

«В части второй статьи 5 исключить слова „...“»;

«Часть вторую статьи 10 после слова „считать“ дополнить словом „соответственно“»;

«Второе предложение части третьей статьи 4 после слова „...“ дополнить словами „...“»;

«Абзац второй пункта 3 после слова „...“ дополнить словом „...“»;

«Статью 2 после слова „...“ дополнить словом „...“».

В случае дополнения договора новыми юридическими конструкциями, имеющими цифровое обозначение, следует сохранять прежнюю нумерацию статей (пунктов), иных структурных единиц с добавлением обозначения для новых статей (пунктов), иных структурных единиц [191]. Например:

«... дополнить статьей 10 следующего содержания:«...»»;

«... дополнить пунктом 2.1 следующего содержания:«...»»;

«... дополнить пункт 1 подпунктом 1.2.1 следующего содержания:«...»».

В случае исключения из текста договора юридических конструкций, имеющих цифровое обозначение, следует сохранять прежнюю нумерацию оставшихся в тексте договора юридических конструкций.

Если дополненные или исключенные юридические конструкции (части, абзацы) являются последними в тексте статьи (пункта), то оговорка об изменении нумерации предыдущих юридических конструкций (частей, абзацев) не производится. Например:

«Пункт 6 дополнить абзацем следующего содержания: „...“»;

«Часть вторую статьи 7 исключить».

В завершение отметим, что в юридическом технологическом процессе используется весь арсенал инструментов юридической техники, необходимый для проектирования юридических конструкций договорных актов, чем достигается сбалансированное правовое регулирование международных отношений. Средства юридической техники – юридические конструкции – это способы юридического выражения и внешнего изложения согласованной воли акторов. От умелого и грамотного применения инструментов юридической техники, от четкости и логической последовательности изложения в юридических конструкциях правовых предписаний, от единообразного понимания прав и обязанностей сторон во многом зависит эффективность международного договора в целом.

КОНСТРУИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА

9.1. Конструирование преамбулы международного договора

Преамбула (от лат. *praefambulus* – идущий впереди, предшествующий) представляет собой вводную часть, в которой указываются формальные атрибуты договора. Для преамбулы характерны всеобщность, доступность, краткость, общий характер, отсутствие противоречий, соответствие международным ценностям. Преамбула меньше привлекает внимание исследователей и практиков, чем основная часть международного договора. В то же время она выполняет важную роль, несет определенную смысловую нагрузку.

Преамбула не является обязательной частью, ее отсутствие не влияет на юридическую силу договора. В международной практике существует немало договоров, в которых преамбула отсутствует, особенно это свойственно протоколам о поправках к основному договору, так как необходимые положения изложены в его преамбуле. Вместе с тем ее отсутствие будет затруднять восприятие договорного акта.

В преамбуле содержится мотивация действий сторон по урегулированию определенного вида международных отношений, указываются цель и объект договора. Цель договора – это предпосылка его создания, направление деятельности сторон, тот желаемый результат, к которому устремлены усилия акторов, то, что практически следует осуществить.

Под объектом международного договора понимается все то, по поводу чего акторы вступают в правоотношения на основе общепризнанных принципов международного права и правовых норм самого договора. С этим неразрывно связаны права и обязанности сторон договора. При этом конкретизация объекта договора в преамбуле напрямую связана с конкретизацией прав и обязанностей сторон. А реализация прав и обязанностей сторон осуществляется в конкретных правоотношениях. Иначе говоря, объект договора относится к каждому конкретному правоотношению, как абстрактное к конкретному, как всеобщее к отдельному и единичному. Поэтому применение и толкование правовых норм договора, определение конкретных прав и обязанностей сторон немислимо без

четкого представления о конкретном объекте каждого отдельного правоотношения. Эти обстоятельства убеждают нас в необходимости четко и однозначно формулировать цель и объект договора в его преамбуле.

Преамбула, определяя мотивы и цели договора, является как бы связующим звеном для всех его элементов, объединяя их единым замыслом, общей правовой основой, целевой направленностью. Более того, положения преамбулы имеют определенное регулирующее значение, воздействуя на международные отношения не напрямую, а посредством предписаний, содержащихся в новеллах. Юридическое значение преамбулы проявляется также в том, что ее положения являются обязательными для толкования и применения соответствующего договорного акта, так как все постановления договора должны толковаться и осуществляться в соответствии с зафиксированными мотивами и целями.

Преамбула состоит из ряда юридических конструкций, выполняющих важную структурную роль, содержащих определенную смысловую нагрузку. Преамбулу международного договора мы рассматриваем как отдельно взятую юридическую конструкцию, имеющую собственную структуру, состоящую из относительно самостоятельных элементов. Связь, которая объединяет элементы, составляющие преамбулу, придает ей свойство целостности, т. е. ведет к появлению интегративных свойств и закономерностей, присущих целому, но не присущих элементам, составляющим целое. Следовательно, преамбула есть не что иное, как единство взаимосвязанных элементов, аккумулированных в ее структуре. В то же время преамбула сама входит в состав более сложной конструкции международного договора в качестве одной из его частей.

Конструирование преамбулы начинается с наименования: конвенция, договор, соглашение, протокол, устав и т. д.

Наименование как формальный реквизит должно быть сформулировано четким и кратким языком, точно и правильно отражать предмет правового регулирования, с тем чтобы исполнители могли по нему определить его основное содержание, запомнить и при необходимости быстро отыскать документ, так как прежде всего по наименованию осуществляется информационный поиск. Оно является основным средством правильного выбора необходимого нормативного материала, начальным этапом ознакомления с содержанием договора, служит важным инструментом учета и систематизации международных правовых актов.

Наименование может быть полным и неполным. Последнее характерно для договоров в упрощенной форме, в которых указывается лишь наименование самого акта, например Конвенция о правовой помощи по уголовным делам. Все остальные сведения содержатся в преамбуле

или основной части договора. Полная конструкция должна состоять из наименования самого акта, указывающего на его содержание, полного наименования сторон, участвующих в договоре, например Договор о сотрудничестве в охране границ государств – участников Содружества Независимых Государств с государствами, не входящими в Содружество.

Если ставится цель урегулировать в целом правовое положение того или иного органа или системы органов международной организации, то в наименовании документа применяются выражения: «Положение о...», «Устав ...». При этом не допускается употребление выражений: «О вопросах ...», «Вопросы ...» и т. д.

В наименовании протокола о поправках приводится полное наименование договора, в который вносятся поправки. Например, Протокол о внесении изменений и дополнений в Соглашение о рабочем органе Совета командующих Пограничными войсками от 9 октября 1992 года. Неточность, многословие наименования международного договора и недостаточность отражения в нем предмета регулирования могут негативно сказаться на выполнении обязательств.

Далее указываются государства-участники или органы, которым от имени государств или других акторов поручено заключить договор. Совершенно очевидно, что государство как субъект международного права реализует международную правосубъектность через органы и должностных лиц, совершающих юридически значимые действия и создающие права и обязанности от имени и для государства. Государство несет ответственность за действия его органов и должностных лиц, выступающих в официальном качестве (ст. 4 Проекта статей об ответственности государств за международно-противоправные деяния, одобренного Генеральной Ассамблеей ООН 12 декабря 2001 г.).

Согласно п. 1 ст. 7 Венской конвенции 1969 г. органы государства в лице их должностных лиц лишь представляют государство «в целях принятия текста договора либо в целях выражения согласия государства на обязательность для него договора». Различия между органами, представляющими государство, определяются в зависимости от процедуры предъявления ими полномочий для участия в договорном процессе. Государственные органы и должностные лица при заключении международных договоров выступают от имени государства, а не от своего имени, так как они не обладают международной договорной правоспособностью и априори не могут быть стороной в международных договорах.

В то же время в международной практике порой используются упрощенные выражения сторон. Например, от имени правительств государств – участников Содружества Независимых Государств (далее –

СНГ) заключено Соглашение о сотрудничестве в области внешнеэкономической деятельности от 15 мая 1992 г.; от имени министерств – Соглашение о сотрудничестве министерств внутренних дел в сфере борьбы с организованной преступностью от 17 февраля 1994 г. и т. д.

В новой редакции Закона о международных договорах (от 11 мая 2018 г.) понятие «международный договор» определяется как договор, «заключенный от имени Республики Беларусь с иностранным государством (иностранными государствами), международной организацией (международными организациями), иным субъектом (иными субъектами), обладающим (обладающими) правом заключать международные договоры». Такое определение полностью соответствует Венской конвенции 1969 г. Далее в указанном законе законодатель разъясняет, что международный договор Республики Беларусь – международный договор (межгосударственный, межправительственный или международный договор межведомственного характера), заключенный в письменной форме Республикой Беларусь с иностранным государством (иностранными государствами), международной организацией (международными организациями), иным субъектом (иными субъектами), обладающим (обладающими) правом заключать международные договоры, который регулируется международным правом независимо от того, содержится он в одном документе или в нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования и способа заключения (договор, соглашение, конвенция, решение, пакт, протокол, обмен нотами или письмами и другие наименования и способы заключения международного договора)». Как видим, в этом определении законодатель повторяет уже разъясненное в предыдущих определениях и только добавляет, что договор может иметь разные наименования, содержаться в разных документах и от этого его юридическая сущность не меняется. На наш взгляд, вышеприведенные определения лучше всего объединить в одном определении или же сослаться на Венскую конвенцию 1969 г.

Далее законодатель разъясняет понятие «межправительственный договор» как «международный договор, заключенный Правительством Республики Беларусь самостоятельно либо совместно с другим государственным органом Республики Беларусь с правительством иностранного государства (правительствами иностранных государств), международной организацией (международными организациями), иным субъектом (иными субъектами), обладающим (обладающими) правом заключать международные договоры, за исключением международных договоров, заключенных Правительством Республики Беларусь от имени Рес-

публики Беларусь». Из этого вытекает, что Правительство Республики Беларусь является самостоятельным субъектом международного права, так как правомочно заключать международные договоры от своего имени. Но такая посылка противоречит Венской конвенции 1969 г., Уставу ООН и другим общепризнанным нормам международного права.

В соответствии с современной доктриной международного права правительство как таковое может только лишь представлять государство в международных отношениях и действовать в этом качестве от его имени. Это в полной мере относится и к международным договорам Республики Беларусь межведомственного характера, заключаемым (принимаемым) государственными органами или департаментами государственных органов. Они должны действовать не от своего имени, а от имени государства. Видя противоречие в международном нормотворчестве, Экономический Суд СНГ разъяснил, что указание в международных договорах правительства, министерства, ведомства в качестве стороны не соответствует содержанию подп. «г» п. 1 ст. 2, ст. 7 Венской конвенции 1969 г., и рекомендовал при конструировании международных договоров использовать следующие формулировки: «Государство (наименование) и государство (наименование), далее именуемые Сторонами (Высокими Договаривающимися Сторонами), в лице правительств (министерств, ведомств)» – при определении субъектного состава участников [192]. Во избежание разного толкования сторон в международных договорах Республики Беларусь, а также во избежание коллизий в правоприменении полагаем целесообразным понятийный аппарат Закона о международных договорах привести в соответствие с понятийным аппаратом международного права вообще и Венской конвенции 1969 г., в частности.

Справедливости ради отметим, что независимо от уровня заключения международного договора (межгосударственный, межправительственный, межведомственный) с точки зрения современной доктрины международного права все равно его стороной является государство. Обязательства, взятые на себя договаривающимися сторонами, являются обязательствами государства, а не государственных органов или департаментов государственных органов, заключивших договор. Это в полной мере относится и к международным договорам, заключенным Национальным собранием Республики Беларусь и его палатами: Палатой представителей, Советом Республики.

Начало преамбулы конструируется следующим образом:

1) в двустороннем договоре:

для межгосударственного договора – «Республика Беларусь и (официальное название государства другой стороны)»;

для межправительственного договора – «Правительство Республики Беларусь и Правительство (название государства другой стороны)»;

для договора межведомственного характера – «(полное название государственного органа или департамента государственного органа Республики Беларусь) и (полное название государственного органа государства другой стороны)». Если договор заключается государственным органом Республики Беларусь, в официальном названии которого слова «Республики Беларусь» отсутствуют, рекомендуется после указания названия этого органа включать слова в скобках: «(Республика Беларусь)». После указания полных названий государственного органа Республики Беларусь и ведомства иностранного государства допускается употребление их сокращенных наименований.

2) в многостороннем договоре преамбула начинается словами:

«Договаривающиеся Стороны» или «Стороны», или «Государства – участники Содружества Независимых Государств, далее именуемые – стороны», или «Государства – члены Евразийского экономического союза, далее именуемые – стороны».

Заключение «диагональных» договоров (например, от имени государства – с одной стороны, и правительства – с другой) договорной практике не свойственно. Если вопросы, регулируемые договором, относятся в Республике Беларусь к компетенции Правительства, а в государстве-партнере выходят за рамки компетенции его правительства и наоборот, договор должен заключаться на межгосударственном уровне. Если вопросы, регулируемые договором, относятся к компетенции того или иного ведомства одной стороны и двух и более ведомств другой стороны, договор должен заключаться, как минимум, на межправительственном уровне.

В преамбуле многостороннего договора не перечисляются наименования участников, не указываются их фамилии и должности, так как в заключительных положениях указываются подписанты (например, За Республику Беларусь, За Правительство Республики Беларусь, За Министерство внутренних дел Республики Беларусь).

При включении ссылок на документы в преамбулу и текст договора названия таких документов приводятся полностью, без сокращений, с указанием даты их подписания (принятия). Они должны быть сверены с названиями соответствующих документов. Например, «руководствуясь положениями Конвенции Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности от 15 ноября 2000 года».

При ссылке на договоры, не вступившие в силу для сторон, а также на документы, не признаваемые ими в качестве обязательных, не сле-

дует употреблять выражения «руководствуясь (официальное название договора)», «основываясь на (официальное название документа)» и т. п. В таких случаях рекомендуется использовать выражения «принимая во внимание положения (официальное название договора)», «учитывая (официальное название документа)» и т. п.

В отличие от внутригосударственного права, международное право не определяет иерархии договоров, не различает их по юридической силе в зависимости от того, какой государственной орган от имени государства подписал договор. Современная доктрина международного права рассматривает все международные договоры как обладающие одинаковой юридической силой. В этой связи отметим, что правовая природа международных договоров межведомственного характера не отличается от правовой природы международных договоров, заключаемых на более высоком уровне – межгосударственном или межправительственном. Субъектом прав и обязанностей, вытекающих из международного межведомственного договора, все равно выступает государство как таковое [193].

Межведомственный характер международного договора означает лишь уровень органов власти, представляющих государство в конкретных международных правоотношениях и уполномоченных в соответствии с национальным законодательством выражать интересы государства.

Таким образом, в зависимости от уровня многостороннего договора в начале преамбулы, по нашему мнению, правильнее будет указывать его договаривающиеся стороны. Например, «Государства – участники Содружества Независимых Государств, в лице правительств, далее именуемые Сторонами» или «Государства – участники Содружества Независимых Государств, в лице Министерств внутренних дел, далее именуемые Сторонами».

При конструировании преамбулы с использованием дееспричастных оборотов излагаются обстоятельства, предшествовавшие заключению договора и побудившие его заключить:

«осознавая опасность, которую несут акты терроризма каждому государству и мировому сообществу в целом»;

«обеспокоенные ростом организованной преступности»;

«побуждаемые желанием развивать дружественные, добрососедские отношения и способствовать взаимному обеспечению безопасности»;

«руководствуясь положениями Договора о создании Экономического союза от 24 сентября 1993 г.»;

«стремясь к расширению сотрудничества и укреплению взаимопонимания в вопросах изучения, освоения и охраны недр в приграничных районах Сторон»;

«выражая готовность к равноправному сотрудничеству в области электроэнергетики на основе взаимного доверия»;

«учитывая необходимость установления упрощенного порядка таможенного регулирования межгосударственных обменов электроэнергией»;

«принимая во внимание, что ведение судебных дел или взыскание за границей по алиментным претензиям связано с серьезными юридическими и фактическими трудностями»;

«считая, что для эффективной борьбы с коррупцией требуются расширение, активизация и надлежащее осуществление международного сотрудничества в уголовно-правовой сфере»;

«основываясь на общепризнанных принципах и нормах международного права»;

«руководствуясь принципом взаимности и обоюдной выгоды» и т. д.

В преамбуле указываются цели договора. Под целью международного договора понимается то состояние, которого стремятся достичь договаривающиеся стороны. Отсюда все положения новелл должны толковаться и осуществляться в соответствии с зафиксированными целями. Например:

«в целях обеспечения сотрудничества в создании совместимых национальных телемедицинских систем при формировании и реализации проектов и программ»;

«в целях оказания взаимной помощи и обмена опытом по борьбе с природными пожарами»;

«исходя из важности межгосударственного сотрудничества и взаимной помощи по вопросам соблюдения налогового законодательства, выявления и пресечения налоговых правонарушений и преступлений, желая с этой целью оказывать друг другу содействие»;

«в целях использования технических и экономических преимуществ параллельной работы электроэнергетических систем Сторон»;

«в целях улучшения взаимодействия Сторон в вопросах обеспечения занятости, социальных и профессионально-правовых гарантий трудящихся» и т. д.

В преамбуле не содержатся самостоятельные правовые предписания, она не делится на главы и статьи, не содержит разъяснений используемых в тексте договора терминов и дефиниций, не нумеруется.

Заканчивается преамбула следующей формулировкой: в договоре – «договорились о нижеследующем»; в соглашении – «согласились о нижеследующем».

Таким образом, преамбула имеет большое значение для восприятия и толкования договора, указывающая на сферу его применения. Поэтому от четкости и однозначности юридических конструкций преамбулы во многом зависит конечный результат международного сотрудничества.

9.2. Конструирование основной части международного договора

За преамбулой следует основная часть международного договора, состоящая из норм, обеспечивающих достижение определенной в преамбуле цели. Нормы международного договора являются результатом согласованной воли всех договаривающихся сторон, обязующихся добровольно выполнять достигнутые договоренности. Технология конструирования норм международного договора состоит из двух стадий: 1) согласования воли каждого актора относительно содержания правил поведения и 2) согласования воли каждого актора относительно признания его в качестве юридически обязательного правила поведения. Содержание воли акторов отражает их позиция на переговорах. Она включает в себя общее отношение акторов к международному праву и его роли в регулировании международных отношений, понимание общепризнанных принципов международного права, их отношение к урегулированию конкретных международных отношений и т. д.

Согласованность и взаимообусловленность воли каждой из сторон – две существенные черты технологии конструирования договорных норм. Если согласованность воли всех акторов свидетельствует о направленности воли каждого на признание определенного правила поведения в качестве правовой нормы, то взаимообусловленность означает взаимосвязанность воли каждого актора. Это принцип взаимности, который закладывается при проектировании норм международного договора и проявляется в процессе их функционирования.

Взаимная обусловленность проявляется и в ходе реализации норм международного договора в конкретном правоотношении, так как ни одна из сторон договора не может рассчитывать на добросовестное поведение другой стороны в договорном отношении, если она сама должным образом не выполняет согласованные и закрепленные в соглашении договоренности.

Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что согласованность и взаимная обусловленность воли акторов, будучи зафиксированной в правовой норме, в дальнейшем получает реализацию в конкретном правоотношении в органическом единстве прав и обязанностей сторон [194].

В процессе конструирования правовых норм стороны выступают как суверенные и равноправные субъекты. Поэтому их воли юридически равнозначны. Это юридическое равенство имеет большое значение, хотя оно отражает лишь один аспект взаимоотношений акторов. Основ-

ной принцип международного договора можно выразить следующей формулой: **ты должен поступать не только так, как хочешь, но и так, как хочет твой оппонент.** Договорная норма, определяющая поведение одной стороны, создается не только ею, но и другой стороной. Из этого вытекает, что свобода волеизъявления сторон ограничена тем, что сторона, выразившая и согласовавшая с другой стороной волю, объектом которой является определенное поведение, не может освободиться от согласованных действий в одностороннем порядке, когда перестала желать того, чего желала во время заключения договора. Образно выражаясь, воля акторов, создавших договорную норму, имеет одну и ту же цель и направлена на один и тот же объект. Необходимо, чтобы их волеизъявления совпадали. Международный договор после завершения процедуры его заключения является обязательным к исполнению точно также, как и национальный закон.

Юридическое равенство акторов в юридическом технологическом процессе означает, что одни акторы не могут создавать нормы, обязательные для других, не правомочны пытаться навязывать эти нормы другим акторам. Исключением являются юридически обязательные резолюции международных универсальных организаций, например ООН, принимаемые большинством голосов членов этой организации.

Согласованная воля акторов – результат взаимных уступок и компромиссов. Это не новая воля, а видоизмененное волеизъявление каждого участника переговорного процесса. Норма международного договора – это продукт согласования воли каждой стороны с волями всех сторон, а не появления какой-то новой, высшей воли. Согласованная воля акторов не является высшей, не стоит над волей каждого отдельного взятого актора, а выражает их общее желание выработать взаимоприемлемое правило поведения. Отличие нормы международного договора от нормы национального права заключается в том, что договорная норма представляет собой результат согласования воли каждого актора – их общую волю.

Согласование общей воли акторов в процессе переговоров завершается конструированием правовой нормы и включает в себя взаимообусловленность каждой воли – согласие договаривающихся сторон на признание выработанного ими правила поведения, содержащегося в правовой норме. Каждый актор, подписывая международный договор и признавая договорные обязательства, рассчитывает на то, что и другие акторы признают обязательность договоренностей.

При заключении договора международной организацией происходит согласование воли организации с волей каждого ее члена, ввиду того что воля международной организации производна от воли каждого

государства-учредителя. Она полностью зависит от объема компетенции организации и носит ограниченный характер.

В этом состоит коренное отличие норм международных договоров от норм национального права, где субъектом нормотворчества является исключительно государство.

Добровольное соблюдение договорных обязательств является одной из доминирующих особенностей современного международного права. Отметим, что нормы международных договоров, как и нормы нормативных правовых актов национального права – это правила поведения общего характера, рассчитанные на неоднократное применение, это регуляторы определенного вида правоотношений.

Нормы международного договора, как и нормы национального права, могут состоять из одной или нескольких юридических конструкций. Нормы национального права обычно имеют трехзвенную структуру, включающую диспозицию, гипотезу и санкцию. Нормы же международного права отличаются структурной неполнотой. Санкция в большинстве случаев отсутствует, так как соблюдение договорной нормы вытекает из основного принципа международного права «*facta sunt servanda*» (договор должен соблюдаться), признанного мировым социумом в качестве императивной нормы. По договоренности сторон санкция может быть закреплена в отдельных нормах договора или сформулирована неопределенно и не привязана к конкретной норме, а относится ко всем обязательствам, закрепленным в договоре. Санкции в отношении нарушителя международного договора, закрепленные в одном договоре, могут содержаться в другом, дополняющем и конкретизирующем соответствующие договоренности первого договора.

Обязательным структурным элементом является диспозиция правовой нормы, т. е. правило поведения акторов в конкретных международных правоотношениях. Диспозиция иногда дополняется по договоренности сторон гипотезой, разъясняющей условия применения правовых предписаний.

Таким образом, отличительная особенность норм международных договоров состоит в следующем:

они создаются самими акторами в процессе переговоров путем согласования воли каждого относительно того или иного правила поведения, которым они не располагали ранее в международных отношениях;

согласование позиций, занимаемых акторами до переговоров, и выработка взаимоприемлемого решения в процессе переговоров побуждает их признавать новое правило поведения юридически обязательным, подлежащим добровольному соблюдению в будущем;

нормы международного договора рассчитаны на неоднократное применение только участниками договора, за исключением общепризнанных принципов международного права, носящих императивный характер;

признание содержащихся в правовых нормах обязательств, которые в большинстве случаев рассчитаны на применение в отношениях между двумя или более акторами, заключившими договор, является прерогативой самих акторов (при этом закрепленному в норме международного договора праву и обязанности одной стороны всегда корреспондируются права и обязанности другой стороны);

оформление согласованных позиций документом в форме международного договора, т. е. «обрамление их правовыми рамками», придает достигнутым договоренностям обязательную юридическую силу;

если в процессе переговоров создана норма, предписывающая определенное поведение, которому они не обязаны были следовать ранее, то это означает, что соглашением создано правило поведения, которого ранее не существовало;

обязательства, закрепленные в нормах международного договора, одновременно являются продуктом правового регулирования и регулятором международных отношений;

правовая норма международного договора, как и любой объект правовой действительности, представляет собой единство содержания и формы (под содержанием имеется в виду совокупность всех правовых предписаний, содержащихся в юридических конструкциях, взятых в единстве и взаимосвязи в процессе функционирования международного договора, а форма – способ внешнего выражения содержания).

Таким образом, правовая норма международного договора представляет собой сложную юридическую конструкцию, состоящую из взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов, в совокупности образующих ее структуру. Это продукт, совместно созданный акторами на переговорах, в ходе которых осуществилось согласование их общей воли как внутреннего психического состояния, виртуального представления о будущих взаимоотношениях и произошел перевод этих представлений в плоскость реальной действительности, а именно конкретных действий (бездействия). Элементами структуры правовых норм являются юридические конструкции, состоящие из языковых символов, выраженных в словах и предложениях, обладающие правовой энергией.

Виртуальная реальность в международном договоре есть реальность образная. Образная реальность является ареной, на которой представляются действия свободной воли человека. Виртуальное состояние рассматривается нами как интегративное качество, возникающее в

результате консолидации действий акторов, создающих юридические конструкции, аккумулируя их в международном договоре как в едином целом. Каждый участник договора, воспринимая его нормы как обязательные для соблюдения, вправе ожидать адекватных действий от других участников. Создаваемые таким образом правовые нормы определяют меру желаемого поведения участников конкретных международных отношений, являясь источником возникновения определенного объема прав и обязанностей. Акторы стремятся достичь такого состояния сотрудничества, при котором их внешне выраженные акты воли должны быть односторонними, даже тогда, когда они в соответствии с договором обязаны совершать различные действия. Закрепленное в нормах международного договора желание каждой из сторон должно касаться не только его собственных обязательств, но и встречных обязательств другой стороны, чтобы консолидированные воли акторов выражались в соответствующем поведении.

В настоящее время существуют различные виды норм международных договоров. Эти нормы можно классифицировать по нескольким основаниям.

По характеру содержащихся в них правовых предписаний можно выделить нормы-принципы, устанавливающие основы международного правопорядка, содержащиеся в Уставе ООН и других универсальных соглашениях, а также нормы, разъясняющие содержание терминов и дефиниций, используемых в универсальных международных договорах.

По юридической силе нормы международного договора делятся на императивные и диспозитивные. Императивные нормы (*juscogens*) образуют основу международного права. Как указывалось ранее, императивная норма признается международным сообществом государств в целом как норма, отклонение от которой недопустимо. Они служат главным системообразующим фактором, связывая отдельные нормы и институты в целостную систему [195]. Для того чтобы императивные нормы могли функционировать, они наделены высшей юридической силой.

Диспозитивные нормы допускают отступления по взаимному согласию участников конкретных международных договоров.

По территориальной сфере действия международные правовые нормы делятся на универсальные, региональные и локальные.

По выполняемым функциям в системе международного права – на материальные (устанавливающие права и обязанности участников договора) и процессуальные (регламентирующие процессы создания и реализации материальных правовых норм).

По способу осуществления нормы международных договоров делятся на самоисполнимые и несамоисполнимые.

По объему предписаний – на общие и специальные. Специальные нормы имеют узкую направленность, регулируют, например, международные отношения по какому-либо отдельному вопросу.

По характеру воздействия на международные отношения нормы международных договоров делятся на:

принципы – устанавливающие основы международного правопорядка; дефиниции – раскрывающие содержание используемых в международном общении терминов и понятий;

управомочивающие – предоставляющие акторам возможность выбрать совершение определенных действий;

запрещающие – предписывающие воздерживаться от совершения определенных действий;

обязывающие – предписывающие совершать определенные действия.

Таким образом, норма международного договора – это формализованное и закрепленное в договоре юридически обязательное правило поведения, регулирующее конкретный вид международных отношений, содержащее взаимные права и обязанности сторон.

Конструирование норм международного договора международными организациями имеет свою специфику и осуществляется, как правило, путем заключения международных договоров с другими международными организациями или государствами. Международные организации заключают международные договоры, необходимые для осуществления возложенных на них функций. Прежде всего, это двухсторонние договоры об условиях пребывания штаб-квартиры или представительства в том или ином государстве; договоры, закрепляющие отношения организации с другими акторами международного права; многосторонние договоры организации с государствами-участниками по вопросам, входящим в компетенцию международной организации; договоры, учреждающие другие международные организации.

Особенности международных договоров с участием международных организаций обусловлены исключительно производной правосубъектностью международной организации. Нормоустанавливающие акты международных организаций можно разделить на акты, регулирующие внутриорганизационные отношения, и акты, содержащие нормы так называемого «softlaw», то есть мягкого права. Последние по своей природе являются правовыми нормами, не относящимися ни к внутригосударственному, ни к международному праву. Такие акты, например принятые в рамках СНГ, государства-участники не считают международными правовыми актами. Однако в широком смысле слова их все же можно рассматривать как международные правовые акты. Решения по

организационным, финансовым, процедурным вопросам являются обязательными только для государств-участников.

Некоторые юристы негативно воспринимают нормы «мягкого права», отмечая, что их применение лишь подорвет концепцию юридических обязательств и в целом ослабит международное право [196]. И все же «мягкое право» является наиболее эффективным способом достижения компромиссных решений. Оно действует как своеобразный принцип субсидиарности, оставляя властные полномочия национальным законодателям. Дело в том, что сложность вопросов, возникающих во время переговорного процесса, и большое количество участников делают механизм достижения согласия по конкретным проблемам между сторонами довольно сложным. Достичь компромисса на более мягких условиях значительно легче. Таким образом, нормы «мягкого права» позволяют сторонам получать множество преимуществ, снижая издержки договорного процесса [197].

В международной договорной практике сложилось правило, согласно которому, в зависимости от объема текста договора и усмотрения договаривающихся сторон, основная часть международного договора может состоять из разделов, подразделов, глав, параграфов, статей, пунктов, подпунктов, частей, абзацев. Статьи и пункты являются структурными элементами международного договора, содержащими законченные нормативные правовые предписания однородного содержания.

Пункты не имеют названия, обозначаются арабскими цифрами с точкой, если об ином не договорились стороны. Они могут подразделяться на подпункты, части либо абзацы, подпункты – на части либо абзацы, части – на абзацы. Подпункт является составной частью пункта и обозначается несколькими арабскими цифрами с точкой после каждой из них, первая из которых обозначает номер пункта.

Часть является структурным элементом акта, состоящим из абзаца (нескольких абзацев) и представляющим собой смысловое единство. Часть начинается с прописной буквы и заканчивается точкой, за исключением последней части подпункта, которая может заканчиваться точкой с запятой.

Если часть состоит из нескольких абзацев, абзацы начинаются со строчной буквы, за исключением первого абзаца части, который начинается с прописной буквы. При этом первым считается тот абзац, с которого начинается часть (пункт, подпункт), в составе которой он находится. Первый абзац части заканчивается двоеточием, все последующие – точкой с запятой, за исключением последнего абзаца, который заканчивается точкой.

Если часть является структурным элементом пункта, подпункта, то первая часть пункта, подпункта, как правило, начинается с арабской

цифры с точкой, после которой следует прописная буква, или с нескольких арабских цифр с точкой после каждой из них, после которых следует строчная буква.

Допускается деление части статьи, части пункта на пункты, обозначаемые арабскими цифрами со скобкой, пунктов части – на подпункты, обозначаемые строчными буквами со скобкой, либо абзацы, подпунктов – на абзацы.

Абзац выделяется абзацным отступом в первой строке и начинается со строчной буквы, за исключением первого абзаца части (пункта), который начинается с прописной буквы. Абзацы заканчиваются точкой с запятой, за исключением первого абзаца части (пункта, подпункта), который заканчивается двоеточием, и последнего абзаца части (пункта), который заканчивается точкой.

Статьи имеют порядковые номера, обозначаемые арабскими цифрами с точкой, если стороны не договорились об ином. Статьи могут иметь названия, которые пишутся с прописной буквы полужирным шрифтом в той же строке, что и порядковые номера.

Нумерация глав, разделов, статей, пунктов, за исключением пунктов в статьях, должна быть сквозной для всего международного договора. Нумерация пунктов в статьях должна быть сквозной для каждой статьи, подпунктов – сквозной для каждого пункта [197].

Поправки вносятся в международный договор путем изложения в новой редакции самого договора или приложения, замены структурных элементов договора, названий структурных элементов, предложений, слов, цифр и знаков либо их исключения, а также путем дополнения договора новыми правовыми нормами, приложениями, структурными элементами, предложениями, словами, цифрами и знаками.

Следует отметить, что правила создания международных договорных норм мало отличаются от конструирования нормативных правовых актов в Республике Беларусь. Отличительной их чертой является то, что договаривающиеся стороны сами принимают решение о структуре международного договора и составляющих его правовых нормах.

9.3. Конструирование заключительных положений международного договора

Заключительные положения включают в себя процессуальные нормы, регулирующие порядок вступления международных договоров в силу, прекращения их действия, выхода из договоров, урегулирования споров, возникающих в процессе применения, внесения поправок, ратификации, присоединения и др. Помимо этого, в заключительные положе-

ния могут включаться нормы, устанавливающие связь договора с другими международными договорами, порядок их временного применения. Например, в ст. 4 Венской конвенции о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера указано: «Положения настоящей Конвенции а) не наносят ущерба другим действующим международным соглашениям универсального характера между государствами или между государствами и международными организациями и б) не препятствуют заключению других международных соглашений относительно представительства государств в их отношениях с международными организациями универсального характера или их представительства на конференциях, созываемых такими организациями или под их руководством [198].

Как правило, не используется формулировка «настоящий договор не затрагивает прав и обязательств сторон по другим договорам», которая не исключает противоречия с ранее принятыми международными обязательствами. Эта формулировка, например, означает, что Республика Беларусь будет обязана выполнять обязательства по ранее заключенному международному договору, а также обязательства по новому международному договору в отношении государств, которые не являются участниками ранее заключенного договора.

Следует отметить, что договор уже с момента принятия порождает определенные юридические последствия, даже если он еще не вступил в силу. Некоторые его положения применяются в силу их характера и задач сразу же, например касающиеся аутентичности текста, выражения согласия государств на обязательность для них договора, вступления его в силу, оговорок, функций депозитария и т. д.

Отметим, что технология конструирования заключительных положений международных договоров за последнее время претерпела определенные позитивные изменения. Не в последнюю очередь это связано с изданием ООН Руководства по международным договорам 2002 г. Согласно ему заключительные положения договоров всегда начинаются со статьи, указывающей, что договор не затрагивает прав и обязанностей каждой из сторон, вытекающих для нее из других международных договоров, участницей которых она является.

9.3.1. Конструирование норм о поправках к международному договору

Внесение поправок в международный договор может осуществляться путем изменения или дополнения текста либо исключения отдельных положений договора. При этом в договорной практике для обозначения

вносимых изменений в основном применяются термины «изменение», «поправка», «пересмотр».

Особое место в международных договорах занимают положения, формулирующие порядок внесения в них поправок. Поправки вносятся в ранее принятые договоры по согласованному решению сторон и оформляются отдельным договором. В случае если поправки затрагивают отдельные нормы договора, они оформляются в виде новой редакции этих норм. Если количество внесенных поправок составляет более половины текста договора или внесение отдельных поправок технически сложно для изложения и восприятия, такие поправки оформляются в виде новой редакции договорного акта [199]. При подготовке новой редакции международного договора или его структурных элементов учитываются все ранее внесенные поправки.

Внесение поправок в международные договоры осуществляется в соответствии со ст. 39–41 Венской конвенции 1969 г.

Большинство международных договоров содержат нормы о поправках. Чаще всего в них указывается, что по согласию сторон в договор могут вноситься изменения и дополнения, оформляемые соответствующим протоколом. В таком случае в протоколе указывается, что он является неотъемлемой частью договора, и, следовательно, договор с протоколом должны восприниматься как единый документ.

Если же протокол не содержит таких положений и дополнений к первоначальному договору, регулирующие определенные межгосударственные отношения, то тогда он должен восприниматься как самостоятельный правовой акт.

Вступившие в силу поправки становятся обязательными для тех государств, которые официально их приняли. В таком случае в рамках одного и того же договора могут возникнуть различные правовые режимы его применения. Один режим будет действовать для государств, принявших поправку, а другой – для тех государств, которые остаются участниками только первоначального варианта договора, то есть не принявших поправку.

Так, например, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Таджикистан и Украина, ратифицировавшие Дополнительный протокол 1997 г. к Минской конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 г., наделили свои территориальные органы регистрации актов гражданского состояния полномочиями по непосредственному межгосударственному взаимодействию в вопросах регистрации актов гражданского состояния.

Требуемые документы в этих случаях в запрашиваемые государства поступают в течение 3–4 месяцев.

При истребовании же документов с территорий государств Содружества, не ратифицировавших указанный Протокол (Азербайджанская Республика, Кыргызская Республика, Туркменистан и Республика Узбекистан), срок получения требуемого документа увеличивается и в среднем составляет от 10 месяцев до 1 года.

Проблема усугубляется тогда, когда к первоначальному договору присоединяется новое государство. Должен ли в этом случае новый участник договора становиться или считаться участником также соглашения о поправках и кем он должен считаться в отношениях с государствами, которые не стали участниками соглашения о поправках?

Применительно к этому случаю ст. 40 Венской конвенции 1969 г. определяет, что государство, становящееся участником договора после вступления в силу поправок, должно считаться участником договора с поправками, а в отношениях с участниками, не связанными соглашением о поправках, – участником неизменного договора. Какие именно государства связаны поправкой, определяется положениями соответствующего договора.

Если же договор не содержит положений, касающихся порядка внесения поправок, следует руководствоваться ст. 39 Венской конвенции 1969 г., в которой указано: «Договор может быть изменен по соглашению между участниками. Нормы, изложенные в части II, применяются в отношении такого соглашения, если только договор не предусматривает иное». Имеются в виду ст. 9 (о принятии текста договора), 24 (о вступлении договора в силу) и 25 (о временном применении договора), которые должны применяться к протоколу о поправках, если только в основном договоре не предусмотрено иное. В таком случае в протоколе может быть указано, что поправки являются неотъемлемой частью договора (вносят изменения в договоренности) либо нет (дополняют первоначальные договоренности).

В договоре могут содержаться положения о внесении поправок в протоколы к нему. В тех случаях, когда стороны хотят установить отдельный порядок внесения поправок в протоколы, в сами протоколы могут включаться соответствующие положения об этом.

Приложения к договорам являются их неотъемлемой частью и, если прямо не предусмотрено иное, ссылка на договор представляет собой в то же время ссылку на любое приложение к нему. В таком случае поправки к приложениям должны рассматриваться как поправки к самому договору. В то же время в договоре может конкретизироваться порядок

внесения поправок в приложения к нему. В этом случае необходимо руководствоваться порядком, предусмотренным договором.

Особый интерес представляет нормотворческая практика СНГ. В договорах, принимаемых в рамках СНГ, вместо терминов «поправка», «пересмотр» используются термины «изменение и дополнение». Вместе с тем, термин «поправка» согласно ст. 39 Венской конвенции 1969 г. означает изменение договора в отношениях между государствами-участниками, выразившими согласие на его изменение. Поправкой к многостороннему международному договору не является изменение договора во взаимоотношениях между отдельными его участниками путем заключения специального соглашения без предоставления иным участникам договора права присоединиться к такому соглашению (соглашение *inter se*) с соблюдением правил ст. 41 Венской конвенции 1969 г., а также исправление арифметических, орфографических, грамматических и других ошибок, обнаруженных в тексте договора (п. 3 ст. 48, ст. 79 Венской конвенции 1969 г.).

Таким образом, поправка согласно Венской конвенции 1969 г. рассматривается как любое изменение международного договора независимо от количества и значимости изменяемых положений. Термин «пересмотр» применительно к международному договору в Венской конвенции 1969 г. не используется. В договорной практике государств, в частности СНГ, понятие «пересмотр» часто применяется для обозначения общего изменения международного договора, в том числе цели и объекта договора (например, ст. 60 Договора о патентной кооперации от 19 июня 1970 г., в котором участвовало 138 государств по состоянию на 1 октября 2007 г.). Следовательно, пересмотр выступает как частный случай внесения поправок в международный договор.

Наиболее часто поправки вносятся путем принятия отдельного международного договора, который именуется «Соглашение о внесении поправок» или «Протокол о внесении поправок» (далее – протокол о поправках). Процедура внесения поправок и порядок пересмотра определяются самим международным договором. Согласно ст. 39 Венской конвенции 1969 г., если договор не предусматривает иные правила, применению подлежат нормы, изложенные в ч. II «Заключение и вступление договоров в силу», из которых следует, что внесение поправок в международный договор осуществляется в том же порядке, что и заключение изменяемого международного договора, с сохранением его уровня (межгосударственный, межправительственный, межведомственный). При этом создается следующая юридическая конструкция: «По согласию Сторон в настоящее Соглашение могут быть внесены поправки,

оформляемые соответствующим протоколом» или «По согласию Сторон в настоящее Соглашение могут быть внесены поправки, являющиеся неотъемлемой частью настоящего Соглашения, оформляемые соответствующим протоколом».

Экономический Суд СНГ отмечает, что внесение поправок в международные договоры не может осуществляться посредством принятия решений органами международной организации, поскольку такие решения в силу правовой природы международных организаций имеют рекомендательный характер. Исключение могут составлять случаи принятия протокола о поправках на заседаниях высших органов международных организаций (правило 16 Правил процедуры Совета глав государств, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел и Экономического совета СНГ, утвержденных Решением Совета глав государств СНГ от 7 октября 2002 г.), а также предоставления согласно международному договору органам, специально созданным для наблюдения за его исполнением, права принимать поправки административного или технического характера, не затрагивающие объект и цели договора (например, ч. 4 и 5 ст. XV Конвенции о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия и о его уничтожении от 13 января 1993 г., участниками которой являются 182 государства, включая все государства – участники СНГ). Принимая во внимание, что протокол о поправках рассматривается Венской конвенцией 1969 г. как самостоятельный международный договор, на него распространяются соответствующие правила, касающиеся процедуры заявления оговорок, вступления в силу в порядке, предусмотренном для международных договоров. Протокол не связывает государство, уже являющееся участником договора, но не ставшее участником протокола о поправках. Вместе с тем изменяемый договор и протокол о поправках к нему – взаимосвязанные международно-правовые документы: все государства-участники международного договора должны быть уведомлены о предлагаемых поправках, имеют право участвовать в принятии решения относительно таких предложений, в переговорах и заключении протокола о поправках (п. 2 ст. 40 Венской конвенции 1969 г.).

Соотношение протокола о поправках и договора, в который вносятся изменения, определяется в любом из указанных документов, например: «Протокол является неотъемлемой частью Договора» (например, ст. 2 Протокола о внесении изменений и дополнений в Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 г.).

В п. 4 и 5 ст. 40, а также ст. 54–64 Венской конвенции 1969 г. определяются нормы, подлежащие применению в отношениях между различными категориями государств (государства-участники договора в

первоначальной редакции, государства-участники протокола о поправках, государства-участники обоих актов), а также содержится перечень оснований прекращения международных договоров.

Вступление в силу протокола о поправках создает новую редакцию международного договора, но, как правило, не влечет прекращения действия международного договора в отношении между государствами-участниками протокола о поправках. Тем не менее они могут договориться, что со вступлением в силу протокола о поправках изменяемый договор прекращает свое действие в отношении между участниками протокола, отдельные его положения не подлежат применению либо прекращают действие. Формулировка «утрачивает силу» не используется в тексте Венской конвенции 1969 г. и обычно применяется в национальном законодательстве.

В связи с изложенным рекомендуется при разработке проектов международных договоров использовать следующие формулировки и термины: «действие международного договора прекращается», «действие статей (нумерация) международного договора прекращается», «статьи (нумерация) международного договора не подлежат применению» – для определения правовых последствий принятия протокола о поправках для его участников [200].

9.3.2. Конструирование норм об урегулировании спорных вопросов, возникающих при исполнении международных договоров

Особое место в заключительной части договора занимают положения, закрепляющие механизмы урегулирования спорных вопросов, возникающих в процессе его исполнения. Например, в международных договорах, заключаемых в рамках СНГ, указываются следующие механизмы урегулирования спорных вопросов: «Спорные вопросы между Сторонами, возникающие при применении и толковании настоящего Соглашения, решаются путем консультаций и переговоров заинтересованных Сторон или посредством другой согласованной Сторонами процедуры» или «Спорные вопросы между Сторонами, возникающие при применении и толковании настоящего Соглашения, решаются путем консультаций и переговоров заинтересованных Сторон. В случае невозможности урегулировать спорные вопросы путем консультаций и переговоров Стороны по согласию обращаются в Экономический Суд Содружества Независимых Государств или к другой процедуре».

Следует отметить, что Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между

государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций от 24 октября 1970 г. указывает на то, что международные споры разрешаются на основе суверенного равенства государств и в соответствии с принципом свободного выбора средств мирного разрешения споров. Применение процедуры урегулирования спора или согласие на такую процедуру не должно рассматриваться как несовместимое с принципом суверенного равенства [201].

Согласно ст. 33 Устава ООН государства должны стремиться к скорейшему и справедливому разрешению своих международных споров путем переговоров, обследования, посредничества, примирения, арбитража, судебного разбирательства, обращения к региональным органам или соглашениям или иными мирными средствами по своему выбору. В поисках подобного урегулирования стороны должны согласовывать такие мирные средства, которые соответствовали бы обстоятельствам и характеру спора.

Урегулирование споров посредством переговоров является наиболее динамичным и эффективным средством. Не случайно в ст. 33 Устава ООН переговоры названы в числе основных средств урегулирования международных споров и конфликтов. Они позволяют рассматривать разнообразные варианты решения спорных вопросов. Признание государствами и межправительственными организациями этого принципа нашло отражение во многих договорах и учредительных актах организаций. Так, согласно ст. 42 Венской конвенции о правопреемстве государств в отношении государственной собственности, государственных архивов и государственных долгов 1978 г. в случае возникновения спора между двумя или несколькими участниками Конвенции относительно ее толкования или применения они будут по просьбе любого из них стремиться разрешить его путем проведения консультаций и переговоров.

Переговоры не только являются средством урегулирования международного спора, но и выполняют функции вспомогательного средства. Практически все способы разрешения межгосударственных конфликтов всегда начинаются с непосредственных переговоров о применении этих способов и очень часто завершаются такими переговорами. Например, в соответствии со ст. 15 Договора о правопреемстве в отношении внешнего государственного долга и активов Союза ССР от 1991 г. все споры между двумя или несколькими сторонами по выполнению и толкованию Договора будут разрешаться путем переговоров на основе подачи соответствующей письменной претензии.

Международное право не устанавливает единообразного порядка ведения переговоров о спорах. Как правило, переговоры проходят в следующем порядке: выступление государства (группы государств) с

инициативой проведения переговоров по спорному вопросу применения или толкования какого-либо договора; достижение договоренности по спорным вопросам между сторонами; юридическое оформление достигнутых результатов.

Урегулирование споров посредством консультаций – этот способ мирного разрешения споров сложился в начале XX в. Предметом консультаций являются обычно вопросы, имеющие жизненно важное значение для государств или международных организаций. В международной практике используются две разновидности консультаций: факультативные и обязательные. Факультативными являются консультации, к которым стороны прибегают по взаимному согласию. Применение обязательных консультаций предусмотрено в двусторонних и многосторонних международных договорах. Например, ст. XXII Генерального соглашения по торговле услугами 1994 г. гласит: «Каждый член благожелательно относится к консультациям и создает для них соответствующие условия в связи с претензиями, которые могут быть сделаны любым другим членом по любому вопросу, затрагивающему функционирование настоящего Соглашения. При таких консультациях применяется Договоренность о разрешении споров» [202]. Согласно Венской конвенции о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера 1975 г., если между двумя или несколькими государствами-участниками Конвенции возникает спор по поводу ее применения или толкования, то по просьбе любой из них между ними проводятся консультации. По просьбе любой из сторон в споре для участия в консультациях приглашается организация, при которой государство имеет своего постоянного представителя, или конференция, созываемая данной организацией или под ее эгидой [203].

Урегулирование споров посредством следственных комиссий, их компетенция и порядок создания определяются Уставом ООН и ст. 9–35 Гаагской конвенции о мирном разрешении международных столкновений от 18 октября 1907 г. Конвенцией обобщены и унифицированы правила применения добрых услуг и посредничества, образования и функционирования международных третейских судов и следственных комиссий. Устав ООН в свою очередь закрепил принцип мирного разрешения международных споров в качестве одного из основополагающих императивов современного международного права. Впоследствии содержание принципа было конкретизировано в следующих международно-правовых документах:

Декларации о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций 1970 г.;

Заключительном акте Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 г.;

Манильской декларации о мирном разрешении международных споров 1982 г.;

Венская конвенция о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера от 14 марта 1975 г.

Комиссии учреждаются на основании особого соглашения между спорящими сторонами. Основная задача комиссий – облегчить разрешение споров выяснением вопроса, факта посредством беспристрастного и добросовестного расследования. Так, если спор не был разрешен в результате консультаций в течение одного месяца с момента их начала, любое государство, участвующее в консультациях, может передать спор в примирительную комиссию, создаваемую путем направления письменного уведомления организации и другим государствам, участвующим в консультациях [204].

Стороны вправе назначить при комиссии особых агентов с поручением представлять их и служить посредниками между ними и комиссией. Стороны, кроме того, могут поручить назначенным ими советникам или адвокатам излагать и поддерживать их интересы перед комиссией. В установленные сроки каждая сторона спора излагает комиссии и другой стороне факты и направляет документы, а также список свидетелей и экспертов, которых она желает выслушать. Допросом свидетелей руководит председатель комиссии. Члены комиссии вправе задавать каждому свидетелю вопросы по существу спора. Совещания комиссии проходят при закрытых дверях и являются секретными. Любое решение комиссии принимается большинством голосов. Окончательный доклад комиссии по существу рассмотренного спора ограничивается лишь установлением фактов и не имеет характера третейского решения. За сторонами сохраняется полная свобода воспользоваться по своему усмотрению этими фактическими выводами.

В настоящее время немногие международные договоры предусматривают участие примирительных комиссий в урегулировании споров или конфликтов. Наиболее обстоятельно порядок образования и деятельности такой комиссии изложен в ст. 85 Венской конвенции о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера 1975 г. В общих чертах он сводится к следующему.

Если спор между государствами не был разрешен в результате консультаций, то любое из них может передать спор в примирительную комиссию и сообщить об этом письменно организации, в которой пред-

ставлено это государство, и другим государствам, участвующим в консультациях. Каждая примирительная комиссия состоит из трех членов: двух членов, назначаемых каждой из сторон спора, и председателя. Каждое государство-участник Конвенции заблаговременно назначает лицо, призванное действовать в качестве члена такой комиссии. Оно уведомляет об этом назначении. Последнее ведет список назначаемых лиц. Если государство не делает этого заблаговременно, оно может проинформировать такое назначение в ходе примирительной процедуры, вплоть до того момента, когда комиссия начнет составлять доклад о результатах своей деятельности.

Председатель комиссии избирается двумя другими членами. Если между двумя другими членами в течение одного месяца после направления уведомления не было достигнуто соглашение или одна из сторон спора не использовала своего права назначить одного из членов комиссии, председатель назначается по просьбе одной из сторон главным должностным лицом организации. Это назначение должно быть проинформировано в течение одного месяца после поступления такой просьбы. Главное должностное лицо организации назначает в качестве председателя квалифицированного юриста, который не должен являться ни сотрудником организации, ни гражданином государства-стороны спора.

Если комиссия не в состоянии достичь соглашения между сторонами о разрешении спора в течение двух месяцев с момента назначения председателя, она должна подготовить в возможно короткий срок доклад о своей работе и направить его сторонам спора. Доклад должен содержать заключения комиссии относительно фактов и вопросов права, а также рекомендации, которые она сделала сторонам в целях содействия разрешения спора. Рекомендации комиссии не имеют обязательной силы для сторон до тех пор, пока все стороны спора не примут их. Тем не менее любая сторона имеет право заявить в одностороннем порядке, что она будет выполнять относящиеся к ней рекомендации доклада.

В отличие от следственных комиссий, которые занимаются только установлением фактов, составляющих предмет международного спора, примирительные комиссии дают толкование фактам и выносят рекомендации в целях содействия разрешению спора.

Урегулирование споров посредством добрых услуг и посредничества осуществляется на основании ст. 2 Гаагской конвенции о мирном разрешении международных столкновений от 18 октября 1907 г., согласно которой государства в случае серьезного разногласия между ними обязаны прибегнуть к добрым услугам или посредничеству одной или нескольких дружественных стран. Право предлагать добрые услуги или посредничество принадлежит непричастным к спору государствам.

Задача посредника заключается «в согласовании противоположных притязаний и в успокоении чувства неприязни, если оно возникло между государствами, находящимися в споре» (ст. 4 данной Конвенции). Обязанности посредника прекращаются с того момента, когда одна из спорящих сторон или сам посредник удостоверяется, что предложенные средства примирения не были приняты. Добрые услуги и посредничество не являются обязательными. Они имеют значение исключительно совета.

В случае возникновения между государствами спора, представляющего опасность для мира и международной безопасности, спорящие государства избирают государство, которому поручается войти в контакт с государством, избранным другим государством, с целью предупредить нарушение мирных отношений. Примирительный период не может превышать тридцати дней. В этот период спорящие государства прекращают всякие непосредственные отношения между собой по предмету спора. Государства-посредники должны приложить все старания по решению спора.

Добрые услуги или посредничество могут оказывать государства (в том числе коллективно) или международные организации. Оказывающие добрые услуги государство или международная организация сами в ходе переговоров не участвуют, если об этом не попросят спорящие стороны. При посредничестве третья сторона вправе участвовать в переговорном процессе и выдвигать устные или письменные предложения по существу спора [205].

Урегулирование споров в специализированных органах международного правосудия. В национальных правовых системах существует правило распределения ролей судов различных уровней: только решения высших судов оказывают влияние на развитие национального права и только их толкование воспринимается как авторитетное изложение содержания правовых норм. В Республике Беларусь, например, это Конституционный Суд и Верховный Суд. Решения всех остальных судебных органов рассматриваются в качестве средств урегулирования конкретных споров.

В системе международного правосудия картина несколько иная. Решения каждого международного суда может оказать непосредственное влияние на развитие международного права. Многие региональные органы международного правосудия своими решениями обеспечивают поддержание единства соответствующих правовых режимов, способствуют единообразию толкования правовых норм и принципов правоприменительной практики. Они обеспечивают целостность систем, в рамках которых функционируют, способствуют поддержанию авторитета соответствующих региональных международных организаций.

Международное судебное разбирательство – это разрешение споров между субъектами международного права, основанное на согласии заинтересованных сторон, постоянным судебным органом, состав и процедура которого не зависят от воли сторон и решения которого, основанные на международном праве, являются обязательными для сторон спора.

Из этого следует, что реализация судебного разрешения международных споров невозможна без создания постоянного международного судебного учреждения, к компетенции которого были бы отнесены международно-правовые споры.

Международная судебная процедура обладает многими достоинствами. Важнейшим из них является то, что международный судебный орган призван разрешать международные споры на основе международного права. Благодаря этому его решения носят объективный характер. Приоритет, отдаваемый норме права, сглаживает фактическое неравенство, существующее между государствами, которые являются спорящими сторонами. Реальное воплощение получает принцип равенства государств. Следовательно, международная судебная процедура представляет собой альтернативу непосредственному столкновению для государства, особенно небольшого, с государством, обладающим превосходящей политической мощью.

Поскольку международные суды являются постоянными институтами, они в силу самого их постоянного характера лучше подходят, нежели арбитражные суды *ad hoc*, на создание которых уходит больше времени, для решения срочных вопросов, таких как просьбы о принятии обеспечительных или защитных мер. Кроме того, благодаря той же особенности, а именно тому, что они являются постоянными институтами, международные судебные органы, подобные Международному Суду ООН, лучше подходят для выработки единообразной практики применения международного права, чем специальные арбитражи. Такая практика вырабатывается судами при осуществлении юрисдикции по спорам между государствами или при вынесении консультативных заключений по правовым вопросам, передаваемым на их рассмотрение международными организациями и относящимся к спорам между государствами, между государствами и международными организациями.

Арбитражная процедура урегулирования споров. Согласно определению Комиссии международного права ООН, «арбитраж – это процедура разрешения споров между государствами посредством принятия обязательного решения, основывающегося на нормах права и являющегося результатом добровольно принятого на себя обязательства».

Если конфликтующие стороны не сумели договориться напрямую, то следующим наиболее надежным методом разрешения социального конфликта считается арбитраж, поскольку профессиональный кодекс арбитра в конфликте требует от него сохранения конфиденциальности полученной от сторон информации. Арбитражное разбирательство предполагает наличие добровольного, ясно выраженного согласия спорящих сторон на передачу спора на рассмотрение арбитража. Государства не несут жестких обязательств по передаче спора в арбитраж.

В большинстве случаев арбитраж создается для рассмотрения конкретного спора. В таком случае он называется арбитражем *ad hoc*. Список арбитров, перечень рассматриваемых претензий, указание на применимое право и сроки разбирательства определяются спорящими государствами. Указанные вопросы оговариваются в специальном компромиссном соглашении сторон спора (*compromis*).

Другая форма арбитража называется постоянным арбитражем. Он создается на основании положений международного договора и представляет собой список арбитров, составляемый какой-либо международной организацией или должностным лицом. Обычно договор, учреждающий арбитраж, предусматривает и процедуру разбирательства в нем. Положения, регулирующие порядок обращения к арбитражу, правила его формирования и деятельности включаются в специальное приложение к договору.

Основное различие между арбитражем и судебным разрешением споров состоит в том, что в арбитражном процессе стороны имеют большее влияние на состав арбитражного органа, в то время как в случае судебного разбирательства имеется уже сформированный состав суда с определенным объектом юрисдикции и процедурой, закрепленной в учредительных документах. Другими словами, использование арбитражной процедуры в меньшей степени ограничивает свободу сторон, чем в случае судебного разбирательства.

Решения арбитражных органов являются обязательными для сторон, что оговаривается в специальном соглашении сторон.

В большинстве случаев стороны спора исполняют решения арбитражей. Факты отказа стороны от исполнения арбитражного решения имели место только в случаях, когда арбитражный орган при принятии решения вышел за рамки юрисдикции, установленные сторонами спора, или допустил явную процедурную ошибку.

Большинство арбитражей используют модельные правила арбитражной процедуры, которые содержатся в различных международных договорах. Впервые модельные правила арбитражной процедуры были при-

няты на 1-й Гаагской конференции мира в 1899 г. и затем существенно дополнены на 2-й Гаагской конференции мира в 1907 г. Некоторые арбитражные соглашения предусматривают применение данных правил, в то время как другие используют правила, содержащиеся в Общем акте о мирном разрешении международных споров, принятом Лигой Наций в 1928 г. и дополненном ООН в 1949 г. Кроме того, в 1958 г. Комиссия международного права ООН подготовила новые модельные правила арбитражных процедур, которые впоследствии были одобрены Генеральной Ассамблеей ООН.

В исторической перспективе арбитраж предшествовал судебному разбирательству. Многочисленные примеры использования арбитража встречаются в истории Древней Греции, Китая, Аравийских племен, в морском обычном праве средневековой Европы и дипломатической практике Ватикана. История международного арбитража в современном его виде ведет свой отсчет с момента заключения между Соединенными Штатами Америки и Великобританией так называемого «Договора Джея» 1794 г., который предусматривал создание смешанных комиссий для разрешения ряда споров между этими двумя странами. Комиссии состояли из равного числа членов, назначаемых каждой из сторон и возглавляемых третейским судьей. Хотя, строго говоря, комиссии не являлись арбитражным органом, независимым от сторон спора, но принципы их деятельности во многом соответствовали принципам деятельности арбитражных органов. В частности, комиссии самостоятельно принимали решения о наличии своей юрисдикции в отношении конкретного спора. Примечательным является тот факт, что именно данные комиссии пробудили интерес государств к арбитражному разрешению споров.

Постоянная палата третейского суда, созданная в 1900 г., приступила к работе в 1902 г. Она существует и в наши дни, но фактически не является ни судом, ни постоянным органом. Она представляет собой коллегия арбитров (по четыре арбитра от каждой из стран-участниц Конвенций 1899 и 1907 гг.). Общее количество арбитров составляет около 300. Из этого списка государства могут избирать одного или нескольких арбитров для образования арбитражного органа по конкретному спору. Только Секретариат Палаты является постоянно действующей структурой.

Спорящие государства, пожелавшие обратиться в Палату, составляют компромисс или третейскую запись. Разбирательство в Палате состоит из двух частей: письменного следствия и прений. Сопровождения коллегии арбитров проходят в закрытом заседании. Решение выносится большинством голосов и должно быть мотивировано.

Постоянная палата третейского суда за время своего существования рассмотрела более 30 споров между государствами и внесла заметный вклад в развитие международного права. Арбитражи, действующие на постоянной основе, продемонстрировав, что могут решать споры между государствами на основании права и добиваться признания своей беспристрастности, выявили и недостатки Постоянной палаты третейского суда. Прежде всего, данный орган из-за своего изменяющегося состава едва ли может придерживаться последовательного подхода к международному праву в такой степени, как судебный орган постоянного состава. Вместе с тем недостатком арбитражной процедуры является полностью добровольный характер использования данного механизма мирного разрешения споров.

Участие государств в Гаагских конвенциях 1899 и 1907 гг. не обязывает их передавать споры на рассмотрение арбитража, а также следовать процессуальным нормам, установленным в названных конвенциях.

С целью активизации своей деятельности Постоянная палата третейского суда в последнее время стремится к расширению спектра выполняемых ею функций посредством рассмотрения споров с участием международных организаций и частных лиц, специфических споров в области окружающей среды, коммерческих споров с участием государств по арбитражному регламенту ЮНСИТРАЛ 1976 г., оказания услуг в сфере примирения и следственных комиссий.

С начала 90-х гг. прошлого столетия Палата приняла целый ряд документов, устанавливающих факультативные правила рассмотрения споров:

Факультативные правила арбитражного рассмотрения споров между двумя государствами (1992 г.);

Факультативные правила арбитражного рассмотрения споров между двумя сторонами, из которых только одна является государством (1993 г.);

Факультативные правила арбитражного рассмотрения споров между международными организациями и государствами (1996 г.);

Факультативные правила арбитражного рассмотрения споров между международными организациями и частными лицами (1996 г.);

Факультативные правила примирения (1996 г.);

Факультативные правила для следственных комиссий (1997 г.);

Факультативные правила арбитражного рассмотрения споров в области окружающей среды и/или природных ресурсов (2001 г.).

В целом арбитраж – гораздо менее формальная процедура, чем судебное разбирательство, и требует от сторон конфликта значительно меньше времени и средств. Арбитр, как правило, формулирует свой вариант решения конфликта. В этой ситуации стороны вынуждены подчиняться

вынесенному решению арбитра. Если стороны с ним не соглашаются, то урегулирование конфликта переходит на следующий уровень: либо к силовому решению, либо к судебному разбирательству.

Урегулирование споров в Международном Суде ООН. Универсальным судебным органом разрешения международных споров является Международный Суд ООН. Согласно Манильской декларации о мирном разрешении международных споров, одобренной XXXVII Генеральной Ассамблеей ООН 15 ноября 1982 г., государства в полной мере сознают роль главного судебного органа ООН. Споры юридического характера по общему правилу передаются в Международный Суд в соответствии с положениями его Статута. Желательно, чтобы государства рассмотрели возможность включения в договоры, когда это уместно, положений, предусматривающих передачу в Международный Суд споров, которые могут возникнуть при толковании или применении таких договоров. Также надлежит определить категории дел, для решения которых может быть использован Международный Суд ООН. Органам ООН и ее специализированным учреждениям следует изучить вопрос о целесообразности использования возможности запрашивать консультативные заключения Международного Суда по юридическим вопросам, возникающим в пределах их круга деятельности, при условии, что они должным образом уполномочены на это.

Международный Суд ООН учрежден Уставом ООН в 1945 г. Участниками Статута Международного Суда являются все государства-члены ООН. В судебную коллегию входят 15 независимых судей, избранных вне зависимости от их гражданства из числа лиц высоких моральных качеств, удовлетворяющих требованиям, предъявляемым в их странах для назначения на высшие судебные должности, или являющихся юристами с признанным авторитетом в области международного права. Среди них не может быть двух граждан одного и того же государства. Генеральной Ассамблеей и Советом Безопасности ООН в члены Суда избираются лица, внесенные в список по предложению национальных групп Постоянной палаты третейского суда. Что касается государств-членов ООН, не представленных в Палате, то кандидаты выставляются национальными группами, назначенными для этой цели их правительствами, с соблюдением условий, установленных для членов Палаты ст. 44 Гагской конвенции о мирном решении международных столкновений 1907 г. Условия, на которых государство-участник Статута Международного Суда, не являющееся членом ООН, может передать спор для рассмотрения Суда, определяются Генеральной Ассамблеей ООН по рекомендации Совета Безопасности. В любом случае никакая группа не может

выставить более четырех кандидатов, причем не более двух кандидатов могут состоять в гражданстве государства, предъявляемого группой. Число кандидатов, выставленных группой, ни в коем случае не может превышать более чем вдвое число мест, подлежащих заполнению. Согласно ст. 6 Статута Международного Суда каждая группа до выставления кандидатур запрашивает мнение высших судебных установлений, юридических факультетов, правовых высших учебных заведений и академий своей страны, а также национальных отделений международных академий, занимающихся изучением права.

Государства – участники Статута Международного Суда могут в любое время заявить, что они признают без особого о том соглашения, *ipso facto*, в отношении любого иного государства, принявшего такое же обязательство, юрисдикцию Суда обязательной по всем правовым спорам, касающимся: а) толкования договора; б) любого вопроса международного права; в) наличия факта, который представит собой нарушение международного обязательства; г) характера и размеров возмещения, причитающегося за нарушение международных обязательств. Суд решает переданные ему споры на основании международного права и применяет при этом: а) международные конвенции, как общие, так и специальные, устанавливающие правила, которые определенно признаны спорящими государствами; б) международный обычай как доказательство всеобщей практики, признанной в качестве правовой нормы; в) общие принципы права, признанные цивилизованными нациями; г) судебные решения и доктрины наиболее квалифицированных специалистов по публичному праву различных наций в качестве вспомогательного средства для определения правовых норм. Однако эти условия не ограничивают права Суда разрешать дело *ex aequo et bono* (по справедливости и по добру), если стороны с этим согласны. Судопроизводство состоит из двух частей: письменной и устной. Помимо выполнения функций по решению международного спора Суд может давать консультативные заключения по любому юридическому вопросу, по запросу любого учреждения, уполномоченного делать такие запросы самим Уставом ООН или согласно этому Уставу. Вопросы, по которым испрашивается консультативное заключение Суда, представляются Суду в письменном заявлении, содержащем точное изложение вопроса, по которому требуется заключение.

Государству-участнику рассматриваемого Судом спора предоставлено право назначить в качестве судьи *ad hoc* по данному делу любое лицо по своему выбору, если в составе судебной коллегии, рассматривающей это дело, находится судья, состоящий в гражданстве другой спорящей

стороны. В делах, когда сторона спора включает в себя несколько государств, имеющих общие интересы, такие государства имеют право назначать только одного судью *ad hoc* и только в случае, когда граждане этих государств не входят в состав Суда.

Судьи *ad hoc* не являются постоянными членами Суда и заседают только по делам, для рассмотрения которых они назначены. Такие судьи принимают участие в разбирательстве дела на равных правах с членами Суда.

Из вышеизложенного следует, что персональный состав судейской коллегии и ее председатель могут изменяться от дела к делу, а число судей, заседающих по конкретному делу, не обязательно будет равняться пятнадцати. Например, их количество может быть меньше пятнадцати, если один или более членов Суда не участвуют в заседании, или же с учетом судей *ad hoc* равняться шестнадцати или семнадцати. Теоретически число судей даже может превышать семнадцать, если в деле участвуют более двух сторон с несовпадающими интересами.

Международный Суд ООН вправе давать **консультативные заключения** по любому юридическому вопросу по просьбе организаций и учреждений, уполномоченных делать такие запросы.

Сегодня все главные органы ООН, за исключением Секретариата, могут обращаться за консультативными заключениями в Международный Суд. Кроме того, шестнадцать специализированных учреждений ООН получили право обращения к Суду с запросом о консультативном заключении на основании решения Генеральной Ассамблеи ООН, причем в ее практике не было ни одного случая отказа такому учреждению в доступе к консультативной процедуре. Однако, с другой стороны, можно заметить, что за всю историю ООН всего три специализированных учреждения воспользовались таким правом.

Государства и международные организации, не принадлежащие к системе ООН, хотя и не имеют права инициировать консультативную процедуру, имеют определенные права по участию в ней (право представлять письменные и устные доклады, право участвовать в обсуждении докладов).

Основными особенностями данной компетенции Суда по сравнению с основной юрисдикцией является отсутствие в консультативной процедуре сторон и рекомендательный характер консультативного заключения Суда для организации, направившей просьбу.

Однако запрашивающие орган, учреждение или государство могут заявить об обязательности для себя вынесенного заключения как в одностороннем порядке, так и на основе взаимности. Кроме того, многосторонний международный договор может предусматривать процедуру

обращения за «обязательным» заключением к Суду. В качестве примера такого соглашения можно привести Конвенцию о привилегиях и иммунитетах ООН 1946 г. (разд. 32), в которой говорится, что при возникновении спора между ООН и государством, являющимся членом организации, ООН запрашивает у Международного Суда ООН консультативное заключение, которое признается сторонами «решающим». Этот довольно удобный способ для разрешения разногласий между государствами и международными организациями, который часто называют «обязательным консультативным заключением» и который очень напоминает процедуру разрешения спора по существу.

В практике Суда примерно пятая часть обращений содержит просьбу о вынесении консультативного заключения. Многие из обращений в Суд были связаны с проблемами, вызывавшими международную политическую напряженность. В ряде таких случаев Суд отказывал в даче заключения (например, в 1995 г. по запросу Всемирной организации здравоохранения о законности применения ядерного оружия или его угрозы). В других случаях выносил заключения (к примеру, 9 июля 2004 г. по запросу Генеральной Ассамблеи ООН консультативное заключение относительно правовых последствий строительства стены на оккупированной палестинской территории с указанием на неправомерность действий Израиля).

Решения о даче толкования принимаются Судом по запросу одной или обеих сторон. Суд вправе отказать в даче толкования как это произошло, например, в Деле об убежище. Однако в большинстве случаев Суд выполняет соответствующие просьбы. Кроме того, следует отметить, что Суд не связан содержанием запроса стороны и вправе давать толкование любым положениям решения и в том объеме, в каком он сочтет нужным.

Единственным основанием пересмотра решения может служить информирование Суда о неизвестных ему в момент вынесения решения обстоятельствах, которые могли бы существенно повлиять на содержание данного решения.

Юридическая сила решения и его исполнение. В соответствии со ст. 59 Статута Международного Суда ООН его решение обязательно лишь для участвующих в деле сторон и лишь по данному делу, независимо от того, принято оно Судом в полном составе или его камерой. При этом решение окончательно и обжалованию не подлежит.

Подписывая Устав ООН, государство обязуется исполнять любое решение Международного Суда по делу, стороной которого оно является. Государства, не являющиеся членами ООН, но имеющие право доступа к Суду, принимают такое же обязательство посредством присоединения

к Статуту Суда или направления соответствующей декларации в адрес Секретаря Суда.

В качестве крайней меры сторона спора, утверждающая, что другая сторона не выполнила свои обязательства в соответствии с решением Международного Суда ООН, может согласно п. 2 ст. 94 Устава ООН вынести вопрос о неисполнении решения Суда на рассмотрение Совета Безопасности ООН, который уполномочен давать рекомендации или принимать меры в целях приведения решения в исполнение. Разработчики данного положения Устава ООН вполне обосновано полагали, что невыполнение решения Суда является в большей степени политической проблемой, чем юридической. Следовательно, ее рассмотрение входит именно в компетенцию Совета Безопасности ООН, который, к тому же, в отличие от других органов ООН, вправе принимать самые различные меры для исполнения своих решений, включая использование санкций.

Однако, как свидетельствует практика, эффективность данного положения Устава оказалась невысока. Несмотря на неоднократные обращения с просьбой оказать содействие в исполнении решений Суда, Совет Безопасности ООН никогда не принимал для этой цели принудительных мер, либо вообще не реагируя на данные обращения, либо ограничиваясь рекомендациями. Такая ситуация обусловлена в первую очередь тем, что в Совет Безопасности ООН передаются преимущественно просьбы об исполнении решений по наиболее острым международным спорам, связанным с вооруженными конфликтами или грозящим перерасти в такие конфликты. Например, в Совет Безопасности ООН передавались просьбы об исполнении решений по Делу о дипломатическом и консульском персонале США в Тегеране, Делу о военных и сопутствующих им действиях против Никарагуа, Делу о храме Преах Вихеар и некоторым другим делам. Практически всегда в подобных спорах сталкиваются интересы государств, являющихся постоянными членами Совета Безопасности ООН, что приводит к использованию одним или несколькими из них своего права вето. В результате Совет Безопасности ООН оказывается не в состоянии не только решить вопрос о санкциях, обеспечивающих принудительное исполнение решения Суда, но и часто даже не может дать рекомендации с указанием путей выхода из кризиса.

Урегулирование споров по безопасности и сотрудничеству в Европе. Создание механизма разрешения споров в рамках ОБСЕ проходило в течение достаточно длительного периода времени. В соответствии с уставными документами этой организации ее члены должны найти наиболее быстрое и справедливое решение споров, используя различные меры. Согласно Валеттскому докладу 1991 г., дополненному Стокголь-

мским решением 1992 г., любая сторона спора вправе попросить о создании Механизма разрешения споров, который может консультировать стороны, рекомендовать соответствующий метод разрешения спора, взять на себя процесс установления фактов или функции примирителя.

Конвенция ОБСЕ о примирении и арбитраже была подписана в 1992 г. и вступила в силу двумя годами позже. В соответствии с этой Конвенцией в Женеве (Швейцария) была создана Палата примирения и арбитража. Функции примирения осуществляет Комиссия по примирению, учреждаемая для каждого спора из лиц, входящих в список, составленный согласно Конвенции. Комиссия готовит доклад, содержащий предложения по мирному урегулированию конфликта, и затем сторонам дается 30-дневный период для рассмотрения и оценки этих предложений. Если хотя бы одна из сторон не примет предложенное решение, доклад будет передан в Постоянный совет ОБСЕ.

Данная конвенция, кроме того, предусматривает создание арбитражных трибуналов, учреждаемых для каждого конкретного спора из лиц, включенных в список. Такой трибунал создается с явно выраженного согласия спорящих сторон или в случае, когда государство, вовлеченное в арбитраж, признало юрисдикцию трибунала. Трибунал разрешает споры на основе международного права, и его решение является окончательным и обязательным для обеих сторон.

Также ОБСЕ в рамках реализации своих задач по прогнозированию и предотвращению конфликтов и управлению кризисными ситуациями может посылать миссии в различные страны, участвующие в конфликте, естественно, с их согласия. Такие миссии были направлены в Югославию для установления диалога между народами Косово, Саньяка и Воеводины и представителями власти страны; в бывшую Югославскую Республику Македонию; в Грузию, Молдову, Таджикистан, Украину и Чехию. Дополнительные миссии работали в Албании и Косово. В соответствии с Генеральным рамочным соглашением по мирным процессам в Боснии и Герцеговине, парафированным в Дейтоне 21 ноября 1995 г. и подписанным 14 декабря 1995 г. в Париже, ОБСЕ берет на себя ответственность по наблюдению за выборами, организации диалога между боснийскими партиями по вопросам доверия и мерам обеспечения безопасности. ОБСЕ участвует в разработке мер по внутрирегиональному контролю за вооружениями и оказывает содействие в создании Боснийской комиссии по правам человека.

Урегулирование споров в Совете Европы. Европейская конвенция о мирном урегулировании споров, принятая Советом Европы в 1957 г., предусматривает, что правовые споры, как они определены п. 2 ст. 36 Статута Международного Суда ООН, должны быть переданы в данный

Суд, хотя до этого может быть предпринята попытка использовать процедуру примирения. Другие споры должны рассматриваться арбитражным судом, если стороны взамен не выбрали примирительную процедуру.

Указанная Конвенция использовалась в качестве основания обязательной юрисдикции Международного Суда ООН в Деле о континентальном шельфе Северного моря.

Урегулирование споров в Содружестве Независимых Государств.

В качестве основного судебного средства разрешения споров в Содружестве выступает Экономический Суд СНГ. Юрисдикция Суда по урегулированию споров прописана в сорока многосторонних международных договорах, принятых в рамках этой международной региональной организации.

Например, ст. 19 Договора о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 г. допускаются альтернативные способы разрешения споров – переговоры, консультации, передача спора на рассмотрение Экономического Суда СНГ или комиссию экспертов. При этом обязательным условием обращения в Суд является участие сторон спора в Соглашении о статусе Экономического Суда СНГ от 6 июля 1992 г.

Суд осуществляет свою деятельность в соответствии с упомянутым Соглашением и Уставом СНГ от 22 января 1993 г. В соответствии со ст. 32 Устава СНГ Экономический Суд действует в целях обеспечения выполнения экономических обязательств в рамках Содружества, разрешает межгосударственные экономические споры, возникающие при исполнении экономических обязательств, предусмотренных соглашениями, решениями Совета глав государств, Совета глав правительств и других его институтов, о соответствии нормативных и других актов государств-участников СНГ, принятых по экономическим вопросам, соглашениям и иным актам Содружества. Споры рассматриваются по заявлению заинтересованных государств в лице их полномочных органов, институтов Содружества.

По результатам рассмотрения спора Экономический Суд принимает решение, в котором устанавливается факт нарушения государством-участником соглашений, других актов Содружества и его институтов (либо отсутствия нарушения) и определяются меры, которые рекомендуется принять соответствующему государству в целях устранения нарушения и его последствий. Государство, в отношении которого принято решение Экономического Суда СНГ, обеспечивает его исполнение.

Суд может разрешать и другие споры, отнесенные к его ведению оглашениями государств-участников Содружества, а также толковать применение положений соглашений, других актов Содружества и его

институтов, актов законодательства бывшего Союза ССР на период взаимосогласованного их применения, в том числе о допустимости применения этих актов как не противоречащих соглашениям и принятым на их основе иным актам Содружества.

Анализируя вышеизложенное, следует отметить, что Экономический Суд имеет довольно узкую компетенцию, которая ограничена рассмотрением межгосударственных экономических споров без права доступа к правосудию физических и юридических лиц. Иными словами, деятельность Суда определена в пределах и объеме, согласованных государствами как субъектами международного права. В то же время, как показывает практика, наиболее активно Экономический Суд СНГ проводит толковательную работу по международно-правовым актам, заключенным в рамках СНГ. Очевидно, что этот орган не может, во всяком случае, пока, обладать более весомым международным авторитетом. Это имеет место, во-первых, в силу отсутствия политической воли государств – участников СНГ, желания некоторых из них иметь широкие возможности разрешения экономических и других споров в сугубо политической плоскости с использованием соответствующих рычагов давления; во-вторых, по причине недостаточной проработанности учредительных документов Суда; в-третьих, в связи с отсутствием механизмов принудительного исполнения судебных решений и т. д. И как результат – небольшое количество споров, рассмотренных данным судебным органом.

Постановлением Совета Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ от 3 апреля 2008 г. создан Международный центр по урегулированию споров при Экономическом Суде СНГ. Основной целью его деятельности является обеспечение эффективной юридической защиты законных прав и интересов государств, хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность на пространстве СНГ, а также устранение разногласий, разрешение конфликтов субъектов внешнеэкономической деятельности, содействие становлению и совершенствованию партнерских и деловых отношений, формирование обычаев и этики делового оборота. В этих целях в составе Центра сформированы Третейский суд и Палата посредников.

Третейский суд Центра разрешает переданный на его рассмотрение по соглашению сторон спор, возникший:

из осуществления международных экономических связей между государствами – участниками СНГ и хозяйствующими субъектами указанных государств;

из осуществления международных экономических связей между хозяйствующими субъектами государств – участников СНГ;

в гражданско-правовом поле между сторонами, не принадлежащими к государствам-участникам СНГ, если стороны заключат между собой соответствующее соглашение;

на иной экономической основе, если соглашением сторон предусмотрена передача споров на его разрешение.

Что касается Палаты посредников Центра, то ее задачей является организация примирительной процедуры с участием посредника, выступающей альтернативным (внесудебным) способом разрешения конфликтов субъектов внешнеторговой и иной экономической деятельности с целью содействия становлению партнерских и деловых отношений, формированию обычаев и этики делового оборота.

Урегулирование споров в Евразийском экономическом союзе. С 1 января 2015 г. в г. Минске приступил к работе Суд Евразийского экономического союза. Целью деятельности Суда является обеспечение единообразного применения государствами-членами и органами Союза Договора о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор), международных договоров в рамках Союза, международных договоров Союза с третьей стороной и решений органов Союза.

Суд рассматривает возникающие споры:

1) по заявлению государства-члена:

о соответствии международного договора в рамках Союза или его отдельных положений Договору;

о соблюдении другим государством-членом (другими государствами-членами) Договора, международных договоров в рамках Союза и (или) решений органов Союза, а также отдельных положений указанных международных договоров и (или) решений;

о соответствии решения Комиссии или его отдельных положений Договору, международным договорам в рамках Союза и (или) решениям органов Союза;

об оспаривании действия (бездействия) Комиссии;

2) по заявлению хозяйствующего субъекта:

о соответствии решения Комиссии или его отдельных положений, непосредственно затрагивающих права и законные интересы хозяйствующего субъекта в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, Договору и (или) международным договорам в рамках Союза, если такое решение или его отдельные положения повлекли нарушение предоставленных Договором и (или) международными договорами в рамках Союза прав и законных интересов хозяйствующего субъекта;

об оспаривании действия (бездействия) Комиссии, непосредственно затрагивающего права и законные интересы хозяйствующего субъекта в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, если

такое действие (бездействие) повлекло нарушение предоставленных Договором и (или) международными договорами в рамках Союза прав и законных интересов хозяйствующего субъекта.

Под хозяйствующим субъектом понимается юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии с законодательством государства-члена или третьего государства, либо физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством государства-члена или третьего государства.

Государства-члены могут отнести к компетенции Суда иные споры, разрешение которых Судом прямо предусмотрено Договором, международными договорами в рамках Союза, международными договорами Союза с третьей стороной или иными международными договорами между государствами-членами. Гаагская конвенция о мирном разрешении международных столкновений от 18 октября 1907 г. (разд. IV, гл. I) определила международный третейский суд (арбитраж) как способ «разрешения споров между государствами посредством выбранных ими третейских судей на основе соблюдения правовых норм». Это определение предусматривает два элемента: выбор арбитров (в образовании суда принимают участие спорящие государства) и юридический характер постановления, называемого арбитражным решением. Международный арбитраж, или третейский суд, разрешает споры между государствами посредством международной судебной процедуры, т. е. вынесение обязательного для спорящих сторон решения при участии суперарбитра, представляющего третью, не участвующую в споре, сторону.

К ведению международных третейских судов согласно Гаагским конвенциям относятся: толкование договоров, все вопросы международного права, установление всякого рода фактов, имеющих правовое значение, определение вида и размера репараций за нарушение международных обязательств.

Таким образом, в заключительной части международного договора особое место занимают положения, закрепляющие механизмы урегулирования спорных вопросов, возникающих при осуществлении договорных обязательств.

9.3.3. Конструирование норм об оговорках к международным договорам

В Законе о международных договорах оговорка определяется как «одностороннее официальное заявление в любой формулировке и под любым наименованием, сделанное государством, международной организацией или иным субъектом, обладающим правом заключать между-

народные договоры, в соответствии с условиями международного договора и (или) международным правом, посредством которого выражается желание исключить или изменить юридическое действие определенных положений международного договора в их применении к этому государству, международной организации или иному субъекту, обладающему правом заключать международные договоры (ст. 1).

Заключение международного договора требует от его участников выполнения двух важных задач – сохранение основных положений договора и максимально возможное облегчение присоединения к многосторонним договорам других государств.

Исходя из того, что международный договор представляет собой результат консолидации воли каждого участника, необходимо учитывать, что их волеизъявления могут не в полной мере совпадать по некоторым позициям. В силу этого государства-участники имеют возможность подписывать договор с оговоркой.

Основу правового режима оговорок к международным договорам составляет ст. 19 Венской конвенции 1969 г., закрепившая достаточно гибкую систему, при которой «государство может при подписании, ратификации, принятии или утверждении договора или присоединении к нему формулировать оговорку, за исключением тех случаев, когда данная оговорка запрещается договором; договор предусматривает, что можно делать только определенные оговорки, в число которых данная оговорка не входит; оговорка несовместима с объектом и целями договора».

Независимо от формулировки и названия оговорка позволяет стать участником договора актору, который в целом принимает обязательства, но по каким-то причинам не может согласиться с отдельными, чаще всего второстепенными положениями, препятствующими его участию в договоре. Тем самым институт оговорки содействует расширению круга участников многостороннего договора. Вместе с тем последствия оговорок – это изменение договорных режимов внутри многосторонних международных договоров.

В тех случаях, когда в договоре отсутствуют положения об оговорках, а какое-либо государство все же внесло оговорку, для выражения отношений других участников договора предоставляется двенадцатимесячный срок, начиная с даты, когда государства выразили свое согласие на обязательность для них договора (ст. 20 Венской конвенции 1969 г.). Оговорка считается принятой государством, если оно не выскажет возражений против нее до истечения двенадцати месяцев после того, как оно было уведомлено о такой оговорке, т. е. в этом случае срабатывает принцип молчаливого согласия. Вместе с тем эти положения являются

диспозитивными, поскольку договаривающиеся стороны вправе устанавливать иные сроки. В договорной практике, например СНГ, встречаются такие сроки, как 60 дней, 6 месяцев.

Возражение против оговорки «... не препятствует вступлению договора в силу между государством, возражающим против оговорки, и государством, сформулировавшим оговорку, если возражающее против оговорки государство не заявит о противоположном намерении» (ст. 20 Венской конвенции 1969 г.). На практике, чтобы избежать неопределенности, возражающее государство уточняет у депозитария, препятствует или не препятствует его возражение против оговорки вступлению договора в силу между ним самим и государством, сформулировавшим оговорку.

Если один из участников договора не возражает против оговорки, сделанной другим участником, то первый участник считается автоматически принявшим оговорку (ст. 21 Венской конвенции 1969 г.).

Государство может в любое время снять свою оговорку или возражение против оговорки полностью или частично, если в договоре не предусмотрено иное (ст. 22–23 Венской конвенции 1969 г.; ст. 28 Закона о международных договорах). Снятие оговорки или возражения должно быть письменно оформлено и подписано главой государства, главой правительства или министром иностранных дел. Снятие оговорки вступает в силу в отношении другого государства только после официального получения этим государством уведомления о снятии. Аналогичным образом осуществляется снятие возражения против оговорки.

Решения о снятии оговорок Республики Беларусь к международному договору принимаются в отношении:

- межгосударственных и межправительственных договоров, решение о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность которых принималось Национальным собранием Республики Беларусь в форме закона;

- межгосударственных и межправительственных договоров, решение о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность которых принималось Президентом Республики Беларусь в форме указа;

- межправительственных договоров, решение о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность которых принималось Советом Министров Республики Беларусь в форме постановления;

- международных договоров межведомственного характера, решение о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность которых принималось Советом Министров Республики Беларусь в форме постановления;

- международных договоров межведомственного характера, решение о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность которых

принималось руководителем государственного органа, департамента государственного органа, заключившего международный договор, в форме приказа.

Название проекта правового акта о снятии оговорки Республики Беларусь к международному договору должно начинаться словами «О снятии оговорки Республики Беларусь к» и включать полное официальное название международного договора. Например, «О снятии оговорки Республики Беларусь к Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам».

Текст проекта правового акта о снятии оговорки Республики Беларусь к международному договору должен начинаться словами: «Снять оговорку Республики Беларусь к Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам, подписанной в городе Кишиневе 7 октября 2002 года в рамках Содружества Независимых Государств». Далее приводится полный текст оговорки. В следующем пункте проекта содержится норма об исключении структурного элемента акта о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность для нее этого международного договора, содержащего текст данной оговорки.

Если оговорка вносится после простого подписания, то она носит чисто декларативный характер и должна быть подтверждена в письменной форме одновременно с выражением согласия стороны на обязательность договора. В результате оговорок в рамках одного договора может существовать несколько правовых режимов: один – между всеми участниками договора, второй – между всеми участниками и государством, сделавшим оговорку и т. д. В зависимости от числа сделавших оговорку государств таких режимов может быть несколько. Здесь важно соблюдать следующее условие: оговорки не должны затрагивать цель и объект международного договора, не выходить за его пределы, не создавать своеобразное дополнительное соглашение в рамках одного договора. С юридической точки зрения не имеет принципиального значения наименование и формулировка оговорки. Это может быть заявление, декларация и т. д. Все зависит от содержания документа.

В сделанную оговорку могут быть внесены поправки, приводящие к частичному ее снятию либо к возникновению новых изъятий из ее действия или изменения характера действия определенных положений договора. Любая поправка такого рода является, по сути своей, новой оговоркой. Депозитарий международного договора рассылает вербальную ноту с оговоркой в государства-участники договора для выражения своего отношения к оговорке. Как уже указывалось выше, при отсут-

ствии в течение двенадцати месяцев возражений против измененной оговорки, она считается принятой.

Государство правомочно сделать заявления к международным договорам по поводу понимания какого-либо положения договора. В Законе о международных договорах разъясняется, что «заявление к международному договору – односторонняя официальная позиция в любой формулировке и под любым наименованием, выраженная государством, международной организацией или иным субъектом, обладающим правом заключать международные договоры, посредством которой уточняются или разъясняются смысл, значение международного договора или его определенных положений». Таким образом, в отличие от оговорки, заявление не направлено на изменение договора, а только на прояснение его отдельных положений и не влечет за собой таких же юридических последствий, как оговорка.

В некоторых договорах может предусматриваться возможность выступать с заявлениями. Такие заявления имеют обязательную силу только для сделавших их государств. Заявления представляются на хранение депозитарию при подписании либо при сдаче документа о ратификации, принятии, утверждении договора или присоединении к нему.

Правовой акт о снятии заявления Республики Беларусь к международному договору оформляется так же, как проект акта о снятии оговорки Республики Беларусь к международному договору, только в названии и тексте акта вместо слова «оговорка» в соответствующем падеже употребляется слово «заявление» в соответствующем падеже.

Международная договорная практика свидетельствует, что ряд положений Венской конвенции 1969 г. в силу их двусмысленности создают трудности при применении режима оговорок, кроме того, вне поля правового регулирования остаются те или иные аспекты юридического режима заявлений. До конца не ясны правовые последствия недопустимости оговорки, отличие оговорок от заявлений о толковании и юридические последствия последних, возможности применения норм, касающихся оговорок, к международным договорам о правах человека и т. д. На наш взгляд, ряд положений Венской конвенции 1969 г., касающихся понятия оговорки, нуждаются в дальнейшей проработке и уточнении в целях устранения двусмысленности и унификации правоприменительной практики.

В то же время следует признать, что в современной доктрине международного права данное понятие закрепилось в судебной практике, несмотря на редкость прецедентов, и, судя по всему, на него опираются государства и международные организации в своей договорной практике.

Так, например, при подписании Соглашения о сотрудничестве в области распространения знаний и образования взрослых от 17 января 1997 г. Азербайджанская Республика сформулировала оговорку: «За исключением статьи 9». В соответствии с указанной нормой в целях реализации Соглашения стороны создают Межгосударственный комитет по распространению знаний и образованию взрослых, который осуществляет свою деятельность в соответствии с Положением о нем, являющимся составной частью Соглашения. Цели Соглашения определены в преамбуле, где предусматривается необходимость создания межгосударственной системы непрерывного образования взрослого населения и механизма реализации сотрудничества сторон в осуществлении совместных программ и проектов в сфере распространения знаний и образования взрослых.

Из анализа преамбулы явствует, что объектом Соглашения являются обязательства сторон, реализуемые как на национальном, так и на межгосударственном уровнях. Они направлены на создание благоприятных условий для распространения на территориях сторон информации в области науки, техники и образования, а также на сотрудничество в этой области, содействие разработке и осуществлению национальных программ в определенной Соглашением сфере деятельности, проведение систематических консультаций по определению приоритетных направлений работы, совместных научно-практических конференций, симпозиумов и т. д.

Практическое выполнение обязательств сторон, сформулированных в Соглашении, и прежде всего на межгосударственном уровне, предполагает создание организационного механизма, призванного обеспечить развитие интеграционных процессов и международных контактов в сфере сотрудничества. Такой механизм предусмотрен ст. 9 Соглашения, касающейся создания Межгосударственного комитета, основные направления деятельности, функции и правомочия которого определены соответствующим Положением, являющимся неотъемлемой частью Соглашения. Очевидно, что без создания такого организационного механизма реализация Соглашения, и прежде всего в части, касающейся межгосударственных мероприятий, практически становится невозможной.

Анализ договорной практики СНГ свидетельствует о том, что зачастую оговорки формулируются к положениям договора, которые по природе своей не предполагают возможности формулирования оговорки к ним. Речь идет о положениях, относящихся к вступлению договора в силу [204].

Республика Армения подписала упомянутое Соглашение с оговоркой об изменении редакции ст. 14, предусматривающей вступление Со-

глашения в силу с даты его подписания. Данная оговорка по сути своей является не чем иным, как поправкой к заключаемому соглашению, что входит в противоречие с действующим международным правом.

На несовместимость оговорок Азербайджанской Республики и Республики Армения с объектом и целями договора было обращено внимание в Консультативном заключении Экономического Суда СНГ № 01-1/1-98 от 22 июня 1998 г. «Об определении совместимых оговорок к определенным соглашениям с объектом и целью этих соглашений».

Нередко оговорка предусматривает ее применение не только в отношениях между государством-автором и другими участниками договора, но и вообще между всеми участниками и таким образом претендует на создание новой нормы как составной части договора.

Широко распространены оговорки, содержащие общие отсылки к национальному законодательству. В то же время в отсутствие информации о содержании национального законодательства государства-автора оговорки, другие участники не имеют возможности определить, в каком объеме автор оговорки принимает на себя обязательства.

Такого рода «оговорки» Комиссия по международному праву ООН относит к информационным заявлениям, но не к оговоркам.

Проект нормативного правового акта о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора с оговоркой или заявлением должен содержать текст оговорки или заявления с указанием, к каким статьям международного договора делается оговорка или заявление. Например:

Ратифицировать Конвенцию о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам, подписанную в г. Кишиневе 7 октября 2002 года, со следующей оговоркой к статье 8 указанной Конвенции:

«Республика Беларусь обязуется руководствоваться международными нормами, провозглашенными Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 14 декабря 1990 г. № 45/117 „Типовой договор о взаимной помощи в области уголовного правосудия“».

В проект правового акта о снятии оговорки или заявления Республики Беларусь к международному договору могут включаться нормы, направленные на выполнение принятого в отношении международного договора решения.

Международное право допускает формулирование оговорок только в отношении заключаемых международных договоров. Во многом перечисленные проблемы обусловлены практическими трудностями, с ко-

торыми сталкивается государство, когда намеревается сформулировать оговорку или возражение. Сказывается отсутствие фундаментальных научных исследований в области оговорок.

9.3.4. Конструирование норм о выражении согласия сторон на обязательность международного договора

Выражение согласия на обязательность международного договора является важнейшей стадией его заключения. С ним неразрывно связано вступление договора в силу. Согласно ст. 24 Венской конвенции 1969 г. международный договор вступает в силу в порядке и в дату, которые предусмотрены в самом договоре или согласованы между участвовавшими в переговорах государствами. При отсутствии такой договоренности договор вступает в силу, как только будет выражено согласие всех участвовавших в переговорах государств на обязательность для них договора.

Согласно ст. 17 Закона о международных договорах согласие Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора может быть выражено подписанием международного договора, обменом нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, ратификацией международного договора, утверждением (принятием) международного договора, присоединением к международному договору, путем правопреемства в отношении международного договора. При этом выражение «международный договор вступает в силу» означает, что закрепленные в нем договоренности становятся обязательными для участников договора и что в случае нарушения этих обязательств может наступить международная правовая ответственность.

Согласие Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора может быть выражено любым иным способом, предусмотренным международным договором, при соблюдении процедуры, установленной Законом о международных договорах.

Если согласие Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора выражается в какую-либо дату после вступления договора в силу, то договор вступает в силу для Республики Беларусь в эту дату, если в международном договоре не предусматривается иное.

Согласие Республики Беларусь на обязательность международного договора может быть выражено в отношении не всего договора в целом, а его отдельной части, что однако должно быть предусмотрено в самом договоре или с чем должны согласиться другие договаривающиеся стороны.

Анализ договорной практики Республики Беларусь позволяет выделить основные варианты положений, регулирующих порядок или дату вступления международных договоров в силу. Варианты включают в

себя следующие даты: подписания договора, без условия ратификации, принятия или утверждения; получения ответной ноты, обмена нотами, письмами или другими документами, образующими международный договор, документами об утверждении, ратификационными грамотами; получения последнего уведомления о выполнении подписавшими государствами внутригосударственных процедур, необходимых для вступления договора в силу; сдачи депозитарию на хранение определенного количества уведомлений о выполнении подписавшими государствами внутригосударственных процедур, необходимых для вступления договора в силу; получения депозитарием последнего уведомления о согласии на присоединение к договору третьего государства, документа о правопреемстве в отношении международного договора [205].

Подписание международного договора – наиболее распространенный способ выражения согласия на обязательность договора для государства. Нередко эту процедуру называют простым подписанием. Акт подписания обязывает государства воздерживаться от действий, которые лишили бы договор его объекта и цели. Этот основополагающий принцип права закреплен ст. 18 Венской конвенции 1969 г.

Различают подписание договора как один из способов выражения согласия государства на обязательность для него этого договора (ратификация, утверждение и т. п.) и подписание с целью установления аутентичности текста договора на одной из стадий его заключения, что не эквивалентно согласию на обязательность договора для подписавшего государства (парафирование).

В первом случае договор вступает в силу с даты подписания. Во втором – вступление договора в силу не предусмотрено. Парафирование означает окончательное согласование текста договора и намерение государства предпринять позитивные действия по выражению согласия на обязательность для него договора в дальнейшем.

Вместе с тем в международной практике есть немало примеров, когда в тексте договора отсутствуют положения о его вступлении в силу. Исходя из сложившегося в международной практике понимания, следует считать, что такие договоры вступают в силу с даты подписания. Однако нежелательно поощрять подобную практику, так как отсутствие положений о вступлении в силу может порождать сомнения в отношении самого характера документа, то есть договор это или заявление о намерениях.

Название правового акта о подписании международного договора начинается со слов «О подписании» и включает полное официальное название международного договора. Например, «О подписании Конвен-

ции Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности и дополнительных протоколов к ней» или «О подписании Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма».

Текст правового акта о подписании международного договора начинается со слова «Подписать» и включает полное официальное название международного договора. Например, «Подписать Соглашение между Министерством внутренних дел Республики Беларусь и Министерством внутренних дел Российской Федерации по противодействию современным вызовам и угрозам в сфере правопорядка»; или «Подписать Конвенцию Организации Объединенных Наций против коррупции, принятой в городе Нью-Йорке 31 октября 2003 года, с условием ее последующей ратификации».

В правовой акт о подписании международного договора могут включаться нормы, содержащие оговорку или заявление Республики Беларусь к международному договору, а также нормы о временном применении его или его части до окончательного вступления в силу, направленные на выполнение решения в отношении международного договора.

Обмен документами также является способом выражения согласия на обязательность договора. Его основные формы – обмен нотами или письмами. Обмен нотами, образующими договор, осуществляется, как правило, министерствами иностранных дел договаривающихся государств. Чаще всего содержание ноты заранее согласуется между договаривающимися государствами и является тождественным. Другие ведомства нотную переписку не ведут.

Вербальная нота (от лат. *verbalis* – словесный, *notas* – записка, письмо) в дипломатическом обиходе означает документ, который должен быть принят во внимание. Она является основным документом, с помощью которого посольство и министерство иностранных дел страны нахождения посольства ведут дипломатическую переписку. Вербальная нота составляется от третьего лица, не подписывается, на ней ставится печать Министерства иностранных дел и дата отправления. Возможно и использование личной ноты, составляемой от первого лица. Однако такая нота адресуется уже не министерству или посольству, а конкретному должностному лицу. Она подписывается лицом, от имени которого направляется (обычно министром иностранных дел или его заместителем). На ней ставится дата, но не ставится печать.

Например, «Министерство Иностранных Дел Республики Беларусь свидетельствует свое уважение Министерству Иностранных Дел (на-

звание государства) и имеет честь от имени Правительства Республики Беларусь подтвердить, что Правительство Республики Беларусь и Правительство (название государства), именуемые в дальнейшем Сторонами, руководствуясь общим стремлением к дальнейшему развитию дружественных отношений между двумя государствами, по результатам дружественных консультаций договорились о следующем:

(содержательная часть).

В случае направления Министерством Иностранных Дел (название государства) от имени Правительства (название государства) ответной Ноты с вышеуказанным содержанием в качестве подтверждения Нота и ответная Нота Министерства Иностранных Дел (название государства) будут означать заключение Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством (название государства) о (предмет международного договора), которое вступит в силу с даты получения ответной Ноты Министерства Иностранных Дел (название государства).

Министерство Иностранных Дел Республики Беларусь пользуется случаем, чтобы возобновить Министерству Иностранных Дел (название государства) уверения в своем весьма высоком уважении.

Минск, (дата)»

Ответная нота излагается следующим образом: «Министерство Иностранных Дел (название государства) свидетельствует свое уважение Министерству Иностранных Дел Республики Беларусь и подтверждает получение ноты Министерства Иностранных Дел Республики Беларусь от (дата) № следующего содержания:

„Министерство Иностранных Дел Республики Беларусь свидетельствует свое уважение Министерству Иностранных Дел (название государства) и имеет честь от имени Правительства Республики Беларусь подтвердить, что Правительство Республики Беларусь и Правительство (название государства), именуемые в дальнейшем Сторонами, руководствуясь общим стремлением к дальнейшему развитию дружественных отношений между двумя государствами, по результатам дружественных консультаций договорились о следующем:

(содержательная часть)

В случае направления Министерством Иностранных Дел (название государства) от имени Правительства (название государства) ответной Ноты с вышеуказанным содержанием в качестве подтверждения Нота и ответная Нота Министерства Иностранных Дел (название государства) будут означать заключение Соглашения между Правительством Респуб-

лики Беларусь и Правительством (название государства) о (предмет международного договора), которое вступит в силу с даты получения ответной Ноты Министерства Иностранных Дел (название государства)“.

Министерство Иностранных Дел (название государства) от имени Правительства (название государства) имеет честь подтвердить согласие с содержанием вышеупомянутой Ноты с тем, чтобы Нота и Нота Министерства Иностранных Дел Республики Беларусь составили Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством (название государства) о (предмет международного договора), которое вступит с даты получения настоящей Ноты Министерством Иностранных Дел Республики Беларусь.

Министерство Иностранных Дел (название государства) будет признательно за подтверждение получения Белорусской Стороной настоящей Ноты.

Министерство Иностранных Дел (наименование государства) пользуется случаем, чтобы возобновить Министерству Иностранных Дел Республики Беларусь уверения в своем весьма высоком уважении.

(название города, дата)»

Обменное письмо по форме, по существу, совпадает с личной нотой. Разница лишь в том, что обмен письмами осуществляется не по линии МИД, а другими ведомствами. Обычно обменное письмо составляется от имени руководителя ведомства или его заместителя. В белорусской практике такие случаи встречаются редко.

Письмо о заключении международного договора излагается следующим образом:

«Его Превосходительству
Господину (фамилия и имя)
Министру (название должности)
Республики Беларусь

Ваше Превосходительство!

От имени Правительства (название государства) имею честь подтвердить, что путем дружественных переговоров двух Сторон достигнуто соглашение о нижеследующем:

(содержательная часть).

В случае получения ответного письма от Вашего Превосходительства, подтверждающего вышеизложенное от имени Вашего Правительства, настоящее письмо и ответное письмо Вашего Превосходительства составят Соглашение между Правительством (название государства) и

Правительством Республики Беларусь о (предмет международного договора), которое вступит в силу с даты получения ответного письма.

С глубоким уважением,
Министр (название должности и государства)
(фамилия и имя)

(название города, дата)»

Ответное письмо излагается следующим образом:

«Его Превосходительству
Господину (фамилия и имя)
Министру (название должности и государства)
Ваше Превосходительство!

От имени Правительства Республики Беларусь имею честь подтвердить получение письма Вашего Превосходительства следующего содержания:

„От имени Правительства (наименование государства) имею честь подтвердить, что путем дружественных переговоров двух Сторон достигнуто соглашение о нижеследующем:

(Содержательная часть).

В случае получения ответного письма от Вашего Превосходительства, подтверждающего вышеизложенное от имени Вашего Правительства, настоящее письмо и ответное письмо Вашего Превосходительства составят Соглашение между Правительством (название государства) и Правительством Республики Беларусь о (предмет международного договора)“.

По поручению Правительства Республики Беларусь имею честь подтвердить приемлемость для Белорусской Стороны вышеизложенного содержания письма Вашего Превосходительства. Таким образом, письмо Вашего Превосходительства и настоящее письмо составили Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством (название государства) о (предмет международного договора), которое вступит в силу с даты получения настоящего письма.

Возобновляю Вам уверения в своем высоком уважении.

Министр (название должности и государства)
(фамилия и имя)»

Путем обмена нотами или обмена письмами в основном заключаются договоры технического характера, небольшие по объему, например о взаимном отказе от взимания визовых сборов, о безвизовых поездках отдельных категорий граждан, об условиях аренды зданий и т. п. Большинство обменных писем укладывается в 1,5–2 страницы текста.

Нередко обменом письмами или нотами уточняются или толкуются отдельные положения договора. Такой обмен может осуществляться одновременно с подписанием договора либо впоследствии. В таком слу-

чае чаще всего обменные ноты или письма составляют неотъемлемую часть самого договора, т. е. не являются самостоятельным документом. Однако обмен нотами или письмами может быть и самостоятельным соглашением, дополняющим основной договор.

В основном путем обмена нотами или письмами заключаются двусторонние договоры. Но в практике встречаются и случаи обмена документами, образующими договор, с большим числом участников.

Обменные ноты или письма могут быть идентичными по содержанию или представлять собой предложение заключить договор (с изложением его условий) и ответ на это предложение с выражением согласия.

Идентичными по содержанию нотами или письмами обмениваются, как правило, в тот же день. Нередко такие ноты или письма не направляются почтой, а вручаются друг другу лично (чаще всего это приурочивается к подписанию других документов).

В тексте нот или писем подтверждается достижение договоренности между двумя государствами (их правительствами или ведомствами) по данному вопросу и излагаются условия такой договоренности. Каждая сторона составляет ноту или письмо на своем языке, но при этом прилагается неофициальный перевод на язык другой стороны. Тексты должны совпадать полностью, за исключением, разумеется, обращения и подписи.

Обмен документами в форме предложения и ответа на него на практике встречается чаще, чем обмен идентичными документами (хотя содержание предложения также заранее оговаривается с контрагентом). В такой ноте или письме предлагается от имени своего государства (его правительства или ведомства) прийти к договоренности по данному вопросу и также излагаются ее условия. В заключительной части говорится, что в случае согласия другого государства (правительства, ведомства) с изложенным в ноте, данная нота и ответ на нее составят договоренность между двумя государствами (правительствами, ведомствами), вступающую в силу с даты ответной ноты.

Договоренность, оформленная путем обмена документами, образующими договор, может вступать в силу и не со дня обмена. Но в таком случае речь идет не о выражении согласия на обязательность договора, а о предварительной стадии заключения договора (аналогичной подписанию под условием ратификации и т. п.).

Текст правового акта о заключении международного договора путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, начинается со слов «Заключить путем обмена», содержит указание на документы, образующие международный договор и полное официальное название международного договора. Например,

«Заключить путем обмена нотами Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Польша о правовой помощи по уголовным делам».

В текст правового акта о заключении международного договора путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, включаются нормы об утверждении ноты, письма или иного документа, образующих международный договор. Например, «Утвердить прилагаемый текст ноты Белорусской стороны, образующей Договор. Министерству иностранных дел осуществить необходимые процедуры по заключению международного Договора путем обмена нотами».

Правовой акт о заключении международного договора путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими договор, может содержать норму о предоставлении полномочий на совершение соответствующих действий. Например, «Уполномочить Министра внутренних дел Республики Беларусь Иванова Владимира Васильевича осуществить обмен письмами, образующими Договор между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Болгария о взаимной правовой помощи по уголовным делам».

В случае, если заключение международного договора путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, является одновременно формой выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора, в правовой акт могут включаться нормы, содержащие текст оговорки или заявления Республики Беларусь к международному договору о временном применении данного договора или его части до его окончательного вступления в силу.

В международной договорной практике различают понятия «вступление в силу» и «введение в действие». Под последним понимается начало применения договора. Поэтому, на наш взгляд, более точным будет считать выражение «начало применения договора». Как правило, вступление договора в силу совпадает по времени с началом его применения. Однако эти моменты могут и не совпадать. Вступивший в силу договор может вообще не применяться, поскольку не наступают соответствующие условия, предусмотренные как в самом договоре, так и в других договорных актах.

В многосторонних договорах, как правило, содержатся положения о подписании договора с условием последующих внутригосударственных процедур, необходимых для их вступления в силу. В таких случаях определяется способ выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее международных договоров.

В соответствии со ст. 18 Закона о международных договорах Министерство иностранных дел Республики Беларусь в **семидневный** срок со дня получения от государственного органа, департамента государственного органа или депозитария текста не вступившего в силу международного договора направляет его копию в Министерство юстиции и государственный орган, департамент государственного органа, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в международном договоре.

В случае, если международный договор заключен только на иностранном языке, государственный орган, департамент государственного органа, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в таком международном договоре, в **пятидневный** срок со дня получения копии международного договора направляют его официальный перевод на белорусский и (или) русский языки в Министерство юстиции и Министерство иностранных дел.

Министерство юстиции в **пятнадцатидневный** срок со дня получения копии международного договора, а в случае если международный договор заключен только на иностранном языке, со дня получения официального перевода международного договора на белорусский и (или) русский языки, представляет соответствующее заключение в Министерство иностранных дел.

На основании заключения Министерства юстиции и исходя из положений международного договора Министерство иностранных дел **определяет способ выражения согласия** Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора и в **семидневный** срок со дня получения заключения Министерства юстиции направляет в государственный орган, департамент государственного органа, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в международном договоре, уведомление о необходимости внесения предложений о выражении согласия Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора определенным способом, а также копию заключения Министерства юстиции.

Временное применение договоров. Венская конвенция 1969 г. ст. 25 закрепила следующее правило: «Договор или часть договора применяются временно до вступления договора в силу, если: а) это предусматривается самим договором или б) участвовавшие в переговорах государства договорились об этом каким-либо иным образом». Аналогичная норма закреплена в Венской конвенции 1986 г. (ст. 25). Временное применение относится к договорам, которые предусматривают ратификацию, утверждение, принятие или присоединение. В статьях конвенций не содержится определение временного применения. Положения

Венской конвенции 1969 г. были трансформированы в национальные законодательства многих государств. Так, в ч. 1 ст. 35 Закона о международных договорах установлено, что международный договор или его часть до его вступления в силу могут применяться временно, если это предусмотрено международным договором или стороны договорились об этом каким-либо иным образом.

Под временным применением международного договора или его части понимается совершение стороной, подписавшей такой международный договор или иным способом выразившей согласие о его временном применении, конкретных действий, направленных на практическую реализацию положений, предусмотренных данным международным договором.

В договорах эти положения формулируются следующим образом: «Настоящее Соглашение временно применяется с даты подписания и вступает в силу по истечении ... дней с даты получения депозитарием ... уведомления о выполнении подписавшими его Сторонами внутригосударственных процедур, необходимых для его вступления в силу.

Для Сторон, выполнивших внутригосударственные процедуры позднее, настоящее Соглашение вступает в силу по истечении ... дней с даты получения депозитарием соответствующих документов».

Согласно ст. 35 Закона о международных договорах, решение о временном применении международного договора или части международного договора по предложению государственного органа, департамента государственного органа, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в международном договоре, принимается, как правило, одновременно с решением о его подписании или заключении путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, в установленном порядке. В случае если в целях обеспечения исполнения сторонами международного договора или части международного договора до его вступления в силу стороны договорились о временном применении международного договора или части международного договора, может быть принято отдельное решение о временном применении международного договора или части международного договора.

Временное применение международного договора начинается с даты, указанной в таком международном договоре, если стороны не договорились об этом каким-либо иным образом.

Если международным договором не предусмотрено иное или стороны не договорились об этом каким-либо иным образом, временное применение международного договора или части международного договора **прекращается** после получения другими государствами или между-

народными организациями, временно применяющими международный договор, уведомления Республики Беларусь о намерении не становиться участником временно применяемого международного договора, оформленного в установленном порядке.

Вносятся предложения о выражении намерения не становиться участником временно применяемого международного договора и принимаются соответствующие решения в порядке, установленном настоящим Законом.

Предложения о временном применении при принятии отдельного решения о временном применении межгосударственного или межправительственного договора или части такого международного договора либо о прекращении временного применения межгосударственного или межправительственного договора или части такого международного договора вносятся и рассматриваются в порядке, установленном ст. 5 Закона о международных договорах.

Временно могут применяться как двусторонние, так и многосторонние договоры. В многостороннем договоре временное применение может быть не между всеми государствами, подписавшими договор, а только между двумя или несколькими из них. Применяться может не весь договор, а только его часть. Как правило, речь идет о договорах, подлежащих главным образом ратификации.

Институт временного применения позволяет государствам приступить к исполнению обязательства по многостороннему договору в отношениях между собой как можно скорее, не дожидаясь пока другие участники выполнят внутригосударственные процедуры, необходимые для официального вступления договора в силу.

Причины временного исполнения могут быть разными: сложность и длительность внутригосударственной процедуры ратификации, возможная задержка этого процесса по политическим обстоятельствам, желание отложить ратификацию договора либо убедить других подписантов в неотложности применения договора в целом или отдельных его положений, стремление предупредить затягивание ратификации либо убедиться в эффективности вновь согласованной правовой нормы, сомнения в добросовестных намерениях других подписантов, предположения о возможных намерениях внесения оговорок в уже подписанный договор либо отказа от договоренностей подписанного, но не ратифицированного договора и т. д. Тогда для ускорения действия договоренностей государства прибегают к институту временного применения.

В то же время Венской конвенцией 1969 г. не урегулирован вопрос о том, охватывается ли принципом *pacta sunt servanda* договор в период

его временного применения, так как действие ст. 26 распространяется только на вступившие в силу договоры. Между тем в период временного применения договор не является вступившим в силу и не может считаться действующим. Полагаем, что принцип *pacta sunt servanda* необходимо распространить на временно применяемые договоры, в противном случае государства не будут обязаны выполнять временно применяемые договоры. Тем более, что в ст. 35 Закона о международных договорах указывается: «Международный договор или часть международного договора, временно применяемые Республикой Беларусь до его вступления в силу, подлежат исполнению в том же порядке, что и международные договоры Республики Беларусь, вступившие в силу».

Временное применение договора до вступления в силу порождает обязательства для сторон, которые согласились ввести его в силу именно таким образом. Государство-подписант может продолжать временное применение договора даже после его вступления в силу до тех пор, пока само не выполнит соответствующие внутригосударственные процедуры. Временное применение Республикой Беларусь международного договора или его части прекращается после того, как она уведомит другие государства или международные организации, временно применяющие международный договор, о своем намерении не участвовать в международном договоре.

Аналогичных правил придерживаются и другие государства. Так, Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности от 24 декабря 1993 г. предусматривает временное применение с момента подписания и вступает в силу с даты сдачи на хранение депозитарию третьего уведомления о выполнении подписавшими его сторонами внутригосударственных процедур, необходимых для его вступления в силу. Соглашение подписано всеми государствами-участниками СНГ и вступило в силу в ноябре 1994 г. для шести государств, а временно применяется четырьмя государствами. Российская Федерация до апреля 2002 г. временно применяла Соглашение, а затем уведомила депозитарий о своем намерении не становиться его участником, т. е., вышла из Соглашения.

Правило о временном применении договора является диспозитивным, государство может не прибегать к нему либо согласно договору сделать одностороннее заявление о временном применении, которое распространяется на отношения между конкретными участниками договора. В любом случае процедура временного применения международного договора является согласованной, а не добровольно-односторонней. В Руководстве по международным договорам ООН указано, что «государства временно применяют вступившие в силу договоры, когда в соответствии с положе-

ниями этих договоров они в одностороннем порядке обязываются временно выполнять договорные обязательства, даже если еще не до конца соблюдены требования их внутренней процедуры в отношении международной ратификации, утверждения, принятия договоров или присоединения к ним» [206]. Положение о временном применении содержится в самом договоре либо государство предусматривает это в других актах. Таким образом, государства имеют возможность по своему усмотрению согласовать модель временного применения договора. Цель одностороннего применения – придать незамедлительные последствия всем или некоторым субстантивным положениям договора, не дожидаясь завершения процесса введения его в действие. Вместе с тем временное применение – это надежда на то, что в будущем государства выразят свое согласие на обязательность договора путем ратификации и вступления его в силу. Временно применяя договор, государства соблюдают обязательство не лишать его объекта и целей до вступления в силу.

Временное применение договора возможно даже после его вступления в силу. К такому варианту может прибегнуть то или иное государство, если оно пожелает придать договору силу, не принимая при этом на себя каких-либо обязательств по нему. Оно может также пожелать прекратить применение договора, не соблюдая содержащиеся в договоре положения о порядке прекращения его применения.

Временное применение международных договоров необходимо отличать от временных международных договоров, которые могут заключаться между государствами для временного решения тех или иных вопросов. Временный характер такого международного договора должен быть закреплен в его положениях. Такие международные договоры, как правило, не подразумевают длительного применения, так как в основном причина их заключения состоит в отсутствии окончательной позиции договаривающихся сторон по тому или иному вопросу взаимоотношений между ними. Однако применение такого международного договора может стать продолжительным, если в течение длительного периода стороны не примут взаимосогласованное решение по вопросам, которые регламентируются таким временным международным договором.

От временного применения следует также отличать одностороннее заявление подписавшего договор государства о том, что оно будет придерживаться положений договора на практике. Подобное заявление не создает никаких юридических последствий, в особенности таких, которые влечет за собой временное применение.

Наименование правового акта о временном применении Республикой Беларусь международного договора начинается со слов «О временном

применении» и содержит полное официальное наименование международного договора. Например, «О временном применении Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Латвийской Республики о взаимных поездках граждан».

Текст правового акта о временном применении Республикой Беларусь международного договора начинается со слов «Временно применять», включает в себя полное наименование международного договора, организации или конференции, в рамках которой он принят, место и дату его принятия. Например, «Временно применять Соглашение о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в вопросах возвращения несовершеннолетних в государства их постоянного проживания, подписанного в городе Кишиневе 7 октября 2002 года, до вступления его в силу».

Правило о прекращении временного применения закреплено п. 2 ст. 25 Венской конвенции 1969 г.: «Если в договоре не предусматривается иное или участвовавшие в переговорах государства не договорились об ином, временное применение договора или части договора в отношении государства прекращается, если это государство уведомит другие государства, между которыми временно применяется договор, о своем намерении не становиться участником договора». Однако оптимальной формой прекращения является вступление в силу договора, т. е. временное применение прекращается тогда, когда договор вступает в силу окончательно. Одностороннее прекращение, в отличие от прекращения по взаимному согласию, осуществляется посредством уведомления после истечения срока продолжительностью в шесть месяцев с момента направления уведомления.

Последствия прекращения договора, предусмотренные ст. 70 Венской конвенции 1969 г., применяются к соглашению о временном применении договора. Прекращение договора «а) освобождает участников договора от всякого обязательства выполнять договор в дальнейшем; б) не влияет на права, обязательства или юридическое положение участников, возникшие в результате выполнения договора до его прекращения».

Оформление прекращения временного применения международного договора не требует соблюдения процедур, предусмотренных Законом о международных договорах. Для прекращения действующих, вступивших в силу договоров Республики Беларусь, в частности не требуется принятия Палатой представителей закона, поскольку в данном случае речь идет не о прекращении действия самого международного договора, а лишь о прекращении временного его применения.

Заметим, что временно применяемые международные договоры не подлежат промульгации, так как они не входят в национальную право-

вую систему Республики Беларусь, поэтому на них не распространяется действие ст. 8 Конституции о преимущественной силе правил международных договоров перед национальными законами.

Решения о временном применении либо о прекращении временного применения межгосударственного или межправительственного договора или части такого международного договора принимаются в отношении:

межгосударственных договоров, а также межправительственных договоров, устанавливающих иные правила, чем те, которые содержатся в законах Республики Беларусь, декретах и указах Президента Республики Беларусь, и предметом которых являются вопросы, относящиеся только к сфере законодательного регулирования, но неурегулированные законами Республики Беларусь, декретами и указами Президента Республики Беларусь – Президентом Республики Беларусь в форме указа;

иных межправительственных договоров – Советом Министров Республики Беларусь в форме постановления.

Правовой акт о прекращении временного применения Республикой Беларусь международного договора начинается со слов «Прекратить временное применение», включает в себя полное наименование международного договора, организации или конференции, в рамках которой он принят, место и дату его принятия. Например, «Прекратить временное применение Соглашения о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в вопросах возвращения несовершеннолетних в государства их постоянного проживания, подписанного в городе Кишиневе 7 октября 2002 года». Или «Признать утратившим силу Указ Президента Республики Беларусь от 20 октября 2002 г. № 430 «О временном применении Соглашения о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в вопросах возвращения несовершеннолетних в государства их постоянного проживания».

Окончательное вступление в силу. Вступление международного договора в силу одновременно является завершающей стадией его заключения началом его исполнения. В некоторых договорах стороны выражают согласие на обязательность для себя договоров путем подписания. Такой способ чаще всего применяется в двухсторонних договорах. При этом в договоре указывается время его вступления в силу.

Ратификация. Отметим, что институт ратификации имеет давнюю историю. Его формирование и развитие происходило на протяжении многих веков параллельно с другими институтами международного права. Из истории мы знаем, что самыми ранними формами ратификации международных договоров можно считать обмен заложниками

или присягу, которые использовались в Великом княжестве Литовском, древней Руси и других государствах.

Монархи не всегда имели возможность лично заключать международные договоры, особенно с государствами, расположенными на значительном расстоянии. В таких случаях они поручали вести переговоры и подписывать международные договоры своим представителям. В этой связи актуализируется вопрос о придании международным договорам, подписанным лицом, уполномоченным монархом, окончательной юридической силы, для чего и создается процедура ратификации. Если уполномоченное лицо при заключении договора действовало в рамках предоставленных ему полномочий, то это означало, что они полностью выполняли волю главы государства. Знаком, подтверждающим этот факт, являлось обязательное одобрение главой государства договора, заключенного в рамках полномочий, предоставленных им своим представителям. Таким образом, изначально ратификация выступала как мера проверки, насколько точно соблюдены и выполнены полномочия представителя главы государства при подписании договора.

С развитием производственных отношений и переходом от монархии к республиканской форме правления правомочия на заключение международных договоров перешли к исполнительной власти, их ратификация – к законодательной власти, которая получила право контроля над деятельностью исполнительной власти, включая контроль над заключением международных договоров. Поэтому институт ратификации стал рассматриваться не только как утверждение (подтверждение обязательности договорных установлений), но и как мера парламентского контроля над исполнительной властью.

Начиная с XV в., вырабатывается формализованный тип ратификационной грамоты с определенными терминами и формулировками, устанавливается определенный церемониал обмена ратификационными грамотами, который дошел и до нашего времени. Этим обменом подтверждалась достигнутая договоренность. Но лишь в XIX в. выработались и устоялись современные черты института ратификации.

Ратификация не является обязательной процедурой, она осуществляется только в тех случаях, когда акторы договорились, что для вступления в силу подписанных ими договоров необходимо выполнить особого рода внутригосударственные процедуры.

Ратификация (от лат. *ratificatio*, *ratus* – решенный, утвержденный, *facere* – делать) есть процесс придания международному договору юридической силы путем принятия законодательного акта, в котором выражается согласие на обязательность для государства международного договора.

В соответствии со ст. 19 Закона о международных договорах ратификации подлежат договоры, в которых предусмотрена их ратификация как единственный способ выражения согласия на обязательность международного договора; предметом которых являются вопросы, относящиеся только к сфере законодательного регулирования, но не урегулированные законами Республики Беларусь, декретами и указами Президента Республики Беларусь; устанавливающие иные правила, чем те, которые содержатся в законах Республики Беларусь, декретах и указах Президента Республики Беларусь; являющиеся поправками к межгосударственным и межправительственным договорам, согласие на обязательность которых выражено законом или актом Верховного Совета Республики Беларусь; о территориальном разграничении Республики Беларусь с другими государствами; об участии Республики Беларусь в международных организациях и межгосударственных образованиях; о приостановлении действия и прекращении межгосударственных и межправительственных договоров, согласие на обязательность которых было выражено законом.

Закон о нормативных правовых актах Республики Беларусь предусматривает следующие основания для принятия нормативных правовых актов, направленных на реализацию международных обязательств: договоры, устанавливающие обязательства, регулируют вопросы, относящиеся к сфере законодательного регулирования, но не урегулированные законодательством республики; выполнение договорных обязательств невозможно без принятия соответствующего нормативного акта; участники международного договора договорились о принятии соответствующих национальных нормативных правовых актов [174, ст. 22].

Актом о ратификации высший законодательный орган государства, во-первых, одобряет действия государственных органов по заключению международного договора; во-вторых, от имени государства официально подтверждает обязательность подписанного международного договора; в-третьих, переводит договорные обязательства из плоскости прогнозируемого и желаемого поведения в плоскость реального их осуществления; в-четвертых, придает договору силу закона, после чего он становится частью национального законодательства, исполнение которого обеспечивается принудительной силой государства.

Ратифицированные международные договоры, имея силу закона и являясь частью национального законодательства Республики Беларусь, не должны противоречить Конституции. Правовое положение ратифицированных международных договоров также закреплено в законодательстве Беларуси ст. 6 Гражданского кодекса, ст. 342 Гражданского

процессуального кодекса, ст. 15 и 308 Хозяйственного процессуального кодекса, в ст. 7 Трудового кодекса, в ст. 7 Уголовного кодекса в отношении экстрадиции белорусских граждан и иностранцев, совершивших преступление. Совместное регулирование правоприменения с международными договорами Республики Беларусь устанавливает ст. 1 Уголовно-процессуального кодекса, определяющая права и свободы человека и гражданина в уголовном процессе, ст. 16 Закона о гражданстве, ст. 2 Закона о правовом положении иностранцев и лиц без гражданства и другие законодательные акты.

Ратификация осуществляется в рамках юридического процесса в виде отдельного производства. Сущность ее заключается в корреляции норм международного права с национальной правовой системой. Принимая ратификационный акт, законодатель тем самым создает предпосылки для «легализации» международных договоренностей, придавая им юридическую силу закона без изменения смыслового содержания, переводя договорные нормы из «спящего» состояния в состояние регуляторов как международных, так и внутрисубъективных отношений, наделяя заинтересованные государственные органы правомочиями на исполнение договорных обязательств. Ратификационный акт служит как бы проводником правовой энергии, содержащейся в международном договоре, к национальному законодательству, обогащая его новым содержанием и расширяя круг регулируемых общественных отношений.

Таким образом, на территории государства начинает действовать международный договор не как источник международного права, а как источник национального права. По нашему мнению, законодательству Республики Беларусь следовало бы предусмотреть перечень этих источников, включая и правовые обычаи. Пока этот перечень находит отражение только в правовой доктрине Беларуси.

Нужно различать ратификацию как международный акт, свидетельствующий о готовности государства принять на себя обязательства по исполнению договора, и ратификацию на национальном уровне, осуществляемую государством до выражения своего согласия на обязательность договора на международном уровне. Следует признать, что международная и конституционная ратификация договора осуществляются в рамках международного и, соответственно, национального права, в двух разных и не зависимых друг от друга – хотя преследующих одну и ту же цель – плоскостях, сочетающих в себе международное (ратификационная грамота) и национальное (закон, указ) право [207]. По нашему мнению, это необходимо отразить в учебных дисциплинах «Международное право» и «Конституционное право».

Согласно ст. 20 Закона о международных договорах ратификация международных договоров осуществляется Национальным собранием Республики Беларусь в форме закона.

Международные правовые акты, как правило, не устанавливают временные рамки, в течение которых подписантами осуществляется ратификация международного договора. Национальное законодательство регламентирует такой порядок. В соответствии с вышеуказанной статьей предложения о ратификации международных договоров в **шестимесячный** срок со дня подписания международного договора, обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, вносятся в установленном порядке и должны содержать:

- проект закона о ратификации международного договора;
 - копию международного договора на белорусском и (или) русском языках или его официальный перевод на белорусский и (или) русский языки;
 - обоснование необходимости принятия закона о ратификации международного договора, содержащее в том числе оценку целесообразности заключения международного договора, всесторонний и объективный прогноз финансовых (экономических), политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае заключения международного договора, а также информацию об участии иностранных государств, международных организаций в этом международном договоре и обоснование выбора способа выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее такого международного договора;
 - финансово-экономическое обоснование к проекту закона о ратификации международного договора, содержащее в том числе оценку затрат, связанных с реализацией международного договора, источники их покрытия, анализ соразмерности предполагаемых затрат с результатами, ожидаемыми от участия в международном договоре;
 - заключение Министерства иностранных дел о соответствии международного договора международным обязательствам Республики Беларусь;
 - заключение Министерства юстиции о соответствии международного договора Конституции, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь;
 - перечень законов Республики Беларусь, декретов и указов Президента Республики Беларусь, постановлений Совета Министров (их структурных элементов), подлежащих изменению, признанию утратившими силу или принятию в связи с заключением международного договора;
 - иные документы, которые в соответствии с законодательством Республики Беларусь должны быть приложены к проекту закона.
- Совет Министров Республики Беларусь рассматривает поступившие предложения о ратификации международных договоров и вносит их на

ратификацию в Палату представителей Национального собрания Республики Беларусь.

Отметим, что проект закона о ратификации перед внесением в Парламент подлежит внутригосударственному согласованию, которое предполагает проведение юридической экспертизы и нуждается в лингвистической экспертизе.

После завершения согласования проект ратификационного акта и пакет прилагаемых к нему документов разработчиком направляются в Министерство юстиции для получения заключения о возможности ратификации.

Пакет документов сопровождается письмом в адрес Правительства Республики Беларусь, в котором указываются фамилия, имя, отчество должностного лица, назначенного для представления проекта закона о ратификации международного договора в Национальном собрании. Докладчиком по проекту закона о ратификации международного договора является руководитель государственного органа, вносящего предложения о ратификации международного договора, либо должностное лицо, уполномоченное руководителем государственного органа.

Совет Министров рассматривает поступившие предложения и представляет межгосударственные договоры, подлежащие ратификации, на рассмотрение Президенту Республики Беларусь, а иные межправительственные договоры вносит на ратификацию в Палату представителей Национального собрания Республики Беларусь.

Президент Республики Беларусь или по его поручению Совет Министров вносят межгосударственные договоры, подлежащие ратификации, на ратификацию в Национальное собрание Республики Беларусь, осуществляемую в соответствии с общими правилами законодательного процесса. Ратификационный законопроект вначале рассматривается в Палате представителей, а затем в Совете Республики.

Принятый Палатой представителей законопроект в течение **пяти** дней передается на рассмотрение в Совет Республики, где может рассматриваться в течение не более двадцати дней. Закон, принятый Палатой представителей и одобренный Советом Республики, после обязательного предварительного заключения Конституционного Суда на предмет конституционности, представляется в **десятидневный** срок Президенту Республики Беларусь на подпись. После подписания закона о ратификации Президентом он вступает в силу.

В отношении не вступившего в силу международного договора, признанного решением Конституционного Суда не соответствующим Конституции Республики Беларусь, согласие на обязательность которого

для Республики Беларусь еще не выражено, ратификационный акт не принимается, и, соответственно, Президентом Республики Беларусь не подписывается.

Название правового акта о ратификации международного договора начинается со слов «О ратификации» и включает полное официальное название международного договора. Например, «О ратификации Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам».

Текст правового акта о ратификации международного договора начинается со слов «Ратифицировать», включает в себя полное официальное наименование международного договора, организации или конференции, в рамках которой он принят, дату и место его принятия. Например, «Ратифицировать Конвенцию о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам, подписанную в городе Кишиневе 7 октября 2002 года».

После завершения законодательной процедуры закон направляется в Министерство иностранных дел, которое в тридцатидневный срок с даты принятия ратификационного акта составляет ратификационную грамоту.

Ратификационная грамота представляет собой папку из тонкого картона. На ее внешней стороне типографским способом написано: «Президент Республики Беларусь» объявляет, что...». Надпись выполняется в золоте или черном цвете.

Левая внутренняя сторона оставляется пустой. На правой внутренней стороне типографским способом написано: Национальное собрание Республики Беларусь Законом от «___» _____ 2020 года ратифицировало... (полное и точное наименование ратифицированного договора). Если договор ратифицируется с оговоркой или заявлением, их текст приводится в ратификационной грамоте. Если текст оговорки или заявления настолько велик по объему, что его невозможно привести полностью в самой грамоте, то после наименования договора указывается: «с оговоркой (заявлением), содержащейся в приложении». Соответственно текст должен быть приложен к грамоте. Далее на бланке грамоты следует отпечатанный типографским способом текст: «и заявляет, что все изложенное в указанном акте будет неукоснительно выполняться».

Ниже расположена надпись «Минск» и место для проставления даты, которая соответствует дню подписания грамоты Президентом Республики Беларусь.

Перед направлением на подпись Президенту грамота скрепляется подписью Министра иностранных дел. После подписания грамоты Президентом в его канцелярии ставится печать Президента.

В рамках двустороннего сотрудничества процедура ратификации может быть изложена в следующей формулировке: «Настоящий договор подлежит ратификации и вступает в силу со дня обмена ратификационными грамотами». Обмен ратификационными грамотами применяется в отношении двусторонних договоров и, как правило, предусматривается в самом тексте договора. В отношении многосторонних договоров обмен ратификационными грамотами используется достаточно редко. В договоре может быть прямо установлено место обмена грамотами. Если это место не указано в тексте, то обычно обмен производят по аналогии с правилом альтерната. Обмен грамотами может состояться в той столице, где подписан договор, а также в ином месте по договоренности сторон.

Об обмене грамотами составляется протокол, в котором указываются фамилии и имена лиц, производящих обмен грамотами, их должности, приводится полное название ратифицированного договора и, как правило, внутригосударственный акт, которым договор был ратифицирован, а также отмечается, что ратификационные грамоты оформлены должным образом. Протокол подписывается лицами, которые произвели обмен грамотами, проставляются дата и место его совершения. Обычно обмен грамотами производится на уровне посла – с одной стороны, и заместителя министра – с другой. При заключении особо важных договоров обмен грамотами может быть осуществлен на уровне глав правительств и даже глав государств.

Сдача ратификационных грамот на хранение депозитарию применяется при заключении многосторонних договоров и определяется сторонами. Каждое договаривающееся государство сдает грамоты правительству государства-депозитария или международной организации, избранной в качестве депозитария. Если у многостороннего договора несколько депозитариев, ратификационные грамоты могут сдаваться каждому из них. Депозитарий вербальной нотой сообщает другим участникам договора о сдаче грамоты на хранение, что предполагает вступление договора в силу для данного государства.

В заключение отметим, что институт ратификации находится на границе двух правовых систем – международной и национальной. Действие ратифицированного международного договора распространяется одновременно на две правовые системы: международную (в виде согласованной воли государств) и национальную (добросовестное исполнение договоренностей является международным обязательством государства). Ратификация воплощается в двух равнозначных документах: законе о ратификации и ратификационной грамоте, которые соответствуют двум правовым системам. Сам международный договор как

регулятор международных отношений остается равнообязательным для создавших его акторов.

Утверждение или принятие договора – способ выражения согласия государства на обязательность для него международного договора. Оно осуществляется после его подписания и имеет те же правовые последствия, что и ратификация, если в самом договоре не предусмотрено иное (ст. 14 Венской конвенции 1969 г.). Применение таких гибких условий позволяет государствам выбирать между ратификацией и принятием или утверждением и тем самым вовлекать в международный договор как можно большее число участников. Это дает возможность участвовать в переговорах тем государствам, которым в соответствии с их конституционными положениями требуется ратификация международных договоров, и тем, которым достаточно их подписания, принятия или утверждения. В соответствии со ст. 21 Закона о международных договорах межгосударственные и межправительственные договоры, не подлежащие ратификации и не вступившие в силу со дня подписания, обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, или иной даты, предусмотренной такими международными договорами, подлежат утверждению (принятию).

Утверждение и принятие позиционируются в законодательстве Республики Беларусь как синонимы. В договорной практике государственных органов Республики Беларусь широкое распространение получило такое понятие, как «утверждение».

Принятие международного договора используется для упрощенного выражения согласия государства на обязательность для него договора, когда к ратификации прибегать нецелесообразно. В некоторых случаях термин «принятие» включается в договоры, с тем чтобы присоединение государства к договору не зависело от его ратификации. Принятию предшествует подписание, которое является одной из возможных форм выражения согласия государства на обязательность для него международного договора.

Предложения об утверждении (принятии) межгосударственных и межправительственных договоров в **шестимесячный** срок со дня подписания вносятся в установленном порядке, и должны содержать:

проект соответствующего нормативного правового акта об утверждении (принятии) международного договора;

копию международного договора на белорусском и (или) русском языках или его официальный перевод на белорусский и (или) русский языки;

обоснование необходимости принятия (издания) соответствующего нормативного правового акта об утверждении (принятии) международного договора;

оценку целесообразности заключения международного договора; прогноз финансовых и (или) экономических, политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае заключения международного договора;

информацию об участии иностранных государств, международных организаций в этом международном договоре;

обоснование выбора способа выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее такого международного договора;

финансово-экономическое обоснование к проекту нормативного правового акта об утверждении (принятии) международного договора; оценку затрат, связанных с реализацией международного договора, источники их покрытия;

анализ соразмерности предполагаемых затрат с результатами, ожидаемыми от участия в международном договоре;

заключение Министерства иностранных дел о соответствии международного договора международным обязательствам Республики Беларусь;

заключение Министерства юстиции о соответствии международного договора Конституции, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь, постановлениям Совета Министров;

перечень постановлений Совета Министров (их структурных элементов), подлежащих изменению, признанию утратившими силу или принятию в связи с заключением международного договора;

иные документы, которые в соответствии с законодательством Республики Беларусь должны быть приложены к проекту соответствующего нормативного правового акта.

Решения об утверждении (принятии) международных договоров принимаются Президентом Республики Беларусь в форме указа, межправительственных договоров – Советом Министров Республики Беларусь в форме постановления.

В соответствии со ст. 22 Закона о международных договорах международный договор межведомственного характера, не вступивший в силу со дня подписания или иной даты, предусмотренной этим международным договором, подлежит утверждению, если иной способ выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее международного договора межведомственного характера не предусмотрен таким международным договором.

Решение об утверждении международного договора межведомственного характера, предметом которых являются вопросы, относящиеся к компетенции двух и более республиканских органов государственного управления, подчиненных Правительству, либо заключение которых предусмотрено межгосударственными или межправительственными договорами, принимается Советом Министров Республики Беларусь.

Решения по международным договорам межведомственного характера, предметом которых являются вопросы, относящиеся к компетенции государственного органа Республики Беларусь, департамента государственного органа, подчиненных (подотчетных) Президенту Республики Беларусь, – руководителями таких государственных органов, департаментов государственных органов.

Решения по иным международным договорам межведомственного характера – руководителями соответствующих государственных органов Республики Беларусь, департаментов государственных органов.

Если в договоре предусматривается его принятие или утверждение без предварительного подписания, то такое принятие или утверждение следует рассматривать как присоединение и в этом случае применять ст. 14, 15 Венской конвенции 1969 г.

Название правового акта об утверждении международного договора начинается со слов «Об утверждении» и включает в себя полное официальное название международного договора. Например, «Об утверждении Решения Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 7 октября 2002 года о Концепции сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств в противодействии незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров».

Текст правового акта об утверждении международного договора начинается со слова «Утвердить», включает в себя полное официальное наименование международного договора, организации или конференции, в рамках которой он принят, место и дату его принятия. Например, «Утвердить Решение Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 7 октября 2002 года о Концепции сотрудничества государств – участников Содружества Независимых Государств в противодействии незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров».

Правовой акт о принятии международного договора оформляется так же, как и правовой акт об утверждении международного договора, только в названии акта вместо слова «Утвердить» употребляется слово «Принять».

В международных организациях международный договор утверждается решением высших органов этих организаций.

9.3.5. Конструирование норм о присоединении к международному договору

Присоединение к международному договору применяется для того, чтобы дать возможность стать участником договора государству, не участвовавшему в переговорах и не являющемуся участником договора с самого

начала. В определенных случаях в положениях международного договора могут быть закреплены нормы, согласно которым для присоединения к данному международному договору нового участника или для осуществления правопреимства в отношении данного международного договора новым участником требуется согласие уже участвующих в договоре или договаривающихся сторон. В такой ситуации проводятся переговоры или депозитарием запрашивается мнение других участников о возможности участия нового государства в таком международном договоре.

Присоединение не может быть способом выражения согласия на обязательность для государств, заключающих двусторонний договор. Но к двустороннему договору можно присоединиться (если в нем это предусмотрено), после чего он станет многосторонним.

В договоре могут быть оговорены условия присоединения. Например, «настоящее Соглашение открыто для присоединения любого государства, разделяющего изложенные в нем цели и принципы» или «для государства, не являющегося участником СНГ, Соглашение вступает в силу по истечении 30 дней с даты получения депозитарием последнего уведомления о согласии подписавших его или присоединившихся к нему государств на такое присоединение». С этой точки зрения для присоединения существенным является характер договора: открытый (присоединиться может любое государство, иногда употребляется формула «разделяющее объект и цели договора»), полузакрытый (присоединиться можно только с согласия всех участников) и закрытый (участвовать могут лишь государства, отвечающие определенным критериям, например члены региональной группы).

В этой связи присоединение к договору, в частности двустороннему, может оформляться специальным международным договорным актом, в котором оговариваются условия присоединения.

Присоединение означает согласие государства или международной организации на обязательность договора, принятого другими государствами или организациями (ст. 15 Венской конвенции 1969 г.). В теории и на практике существует два вида этого акта: ограниченное присоединение (*adhesion*) и полное присоединение, а точнее – вступление (*accession*). Под первым понимается выражение согласия добровольно следовать положениям договора без оформления участия в нем, под вторым – юридическое оформление полного участия в договоре. С учетом преобладающей практики Комиссия международного права ООН решила ограничиться единой формой, обозначив ее термином *accession*, т. е. «вступление». В русском языке этот термин не прижился и вместо него употребляется термин «присоединение».

Присоединение возможно лишь в отношении всего договора в целом. Присоединение лишь к части договора имеет силу только в том случае, если это допускается договором или если с этим согласны другие договаривающиеся государства (ст. 17 Венской конвенции 1969 г.). Государства могут выразить согласие на обязательность договора путем сдачи на хранение депозитарию документа о присоединении (ст. 15 Венской конвенции 1969 г.). Присоединение имеет те же правовые последствия, что и ратификация. В отличие от ратификации, которой предшествует подписание, присоединение подразумевает совершение государством только одного действия – сдачу на хранение депозитарию документа о присоединении.

По нашему мнению, акторы имеют право на присоединение к международному договору на любой стадии его подготовки независимо от того, вступил он в силу или нет. При этом присоединение может послужить основанием вступления договора в силу при условии определенного количества подписантов, выполнивших внутригосударственные процедуры, необходимые для его вступления в силу. В подтверждение этого можно сослаться на ст. 15 Венской конвенции 1969 г., которая не содержит никаких условий, препятствующих или определяющих условия присоединение к договору.

Согласие государства на обязательность договора может быть выражено любыми другими согласованными способами, что предусматривает ст. 11 Венской конвенции 1969 г., являясь примером гибкости права международных договоров.

Приведенный перечень вариантов положений, регулирующих порядок или дату вступления международных договоров в силу, не является исчерпывающим. В договоре могут быть предусмотрены и другие ключительные положения, о которых условились государства.

В случае необходимости получения согласия участников или договаривающихся сторон международного договора на присоединение Республики Беларусь к международному договору, проводятся переговоры по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в таком международном договоре. В соответствии со ст. 23 Закона о международных договорах предложения о присоединении вносятся в таком же порядке, как и предложения о проведении переговоров по проектам межгосударственных и межправительственных договоров и должны содержать:

проект соответствующего нормативного правового акта о присоединении Республики Беларусь к международному договору;

копию международного договора на белорусском и (или) русском языках или его официальный перевод на белорусский и (или) русский языки;

обоснование необходимости принятия (издания) соответствующего нормативного правового акта о присоединении Республики Беларусь к международному договору, содержащее в том числе оценку целесообразности присоединения Республики Беларусь к международному договору, всесторонний и объективный прогноз финансовых и (или) экономических, политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае ее присоединения к международному договору, а также информацию об участии иностранных государств, международных организаций в этом международном договоре и обоснование выбора способа выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее такого международного договора;

финансово-экономическое обоснование к проекту нормативного правового акта о присоединении Республики Беларусь к международному договору, содержащее в том числе оценку затрат, связанных с реализацией международного договора, источники их покрытия, анализ соразмерности предполагаемых затрат с результатами, ожидаемыми от участия в международном договоре;

заключение Министерства иностранных дел о соответствии международного договора международным обязательствам Республики Беларусь;

заклучение Министерства юстиции о соответствии международного договора Конституции, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь, постановлениям Совета Министров Республики Беларусь;

перечень законов Республики Беларусь, декретов и указов Президента Республики Беларусь, постановлений Совета Министров, подлежащих изменению, признанию утратившими силу или принятию в связи с присоединением Республики Беларусь к международному договору;

иные документы, которые в соответствии с законодательством Республики Беларусь должны быть приложены к проекту соответствующего нормативного правового акта.

Совет Министров Республики Беларусь рассматривает поступившие предложения о присоединении к межгосударственным и межправительственным договорам и представляет их на рассмотрение Президенту Республики Беларусь.

Президент Республики Беларусь или по его поручению Совет Министров вносят эти межгосударственные и межправительственные договоры в Палату представителей Национального собрания Республики Беларусь для рассмотрения и принятия решения о присоединении к ним Республики Беларусь.

Решения о присоединении Республики Беларусь к межгосударственным и межправительственным договорам принимаются в отношении

межгосударственных и межправительственных договоров, подлежащих ратификации, по таким же основаниям, как и международные договоры Республики Беларусь, подлежащие ратификации.

Предложения о присоединении Республики Беларусь к международным договорам межведомственного характера вносятся и согласовываются в порядке, установленном для заключения международных договоров межведомственного характера.

Название правового акта о присоединении Республики Беларусь к международному договору начинается со слов «О присоединении Республики Беларусь к» и включает полное официальное название международного договора. Например, «О присоединении Республики Беларусь к Европейскому соглашению о международной дорожной перевозке опасных грузов».

Текст правового акта о присоединении Республики Беларусь к международному договору начинается со слов «Присоединиться», включает в себя полное название международного договора, дату и место его принятия. Например, «Присоединиться к Договору о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с терроризмом, принятому 4 июня 1999 года в г. Минске».

Если Республика Беларусь присоединяется к международному договору, в который вносились поправки, в тексте акта о присоединении к такому договору должно быть указано, какую редакцию международного договора Республика Беларусь признает для себя обязательной. Например, «Присоединиться к Протоколу об утверждении Положения о порядке организации и проведения совместных антитеррористических мероприятий на территориях государств-участников Содружества Независимых Государств от 7 октября 2002 года с поправками, внесенными Протоколом о поправках к Протоколу об утверждении Положения о порядке организации и проведения совместных антитеррористических мероприятий на территориях государств-участников Содружества Независимых Государств от 12 октября 2011 года».

В названии и тексте правового акта о присоединении Республики Беларусь к международному договору межведомственного характера должно содержаться указание на соответствующий государственный орган, который от имени Республики Беларусь будет участвовать в этом договоре. Например, «О присоединении Министерства внутренних дел Республики Беларусь к Соглашению о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров».

Министерству внутренних дел Республики Беларусь присоединиться к Соглашению о сотрудничестве государств-участников Содружества

Независимых Государств в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров, подписанному 30 ноября 2000 года в г. Минске».

Документы о присоединении к международному договору сдаются на хранение депозитарию, который сообщает о присоединении другим участникам договора. Документы о присоединении являются окончательными, если в них не оговорено иное.

9.3.6. Конструирование приложений к международному договору

К заключительным элементам структуры международного договора могут относиться приложения, конкретизирующие правовые предписания его основной части.

В большинстве договоров приложения обладают обязательной силой. В таких случаях в основном тексте договора указывается, что приложения являются его неотъемлемой частью. Например, в ст. 1 Соглашения об образовании Совета председателей высших арбитражных, хозяйственных, экономических и других судов, разрешающих дела по спорам в сфере экономики от 7 октября 2002 г. говорится, что Совет осуществляет свою деятельность на основе Положения, которое является неотъемлемой частью настоящего Соглашения.

Виды приложений многообразны: географические карты, схемы, планы, бланки с реквизитами документов, списки, таблицы, положения об органах в международной организации и др. Приложения могут относиться как к договору в целом, так и к отдельным его новеллам.

Подписание приложений не является обязательным, если стороны не договорились об этом. Во всех случаях приложения должны иметь заголовки и гриф, которые связывают их с основным текстом договора. Они нумеруются арабскими цифрами. Реквизиты помещаются в правом верхнем углу с отметкой, указывающей, к какому договору они относятся.

Таким образом, в этой главе мы рассмотрели технологию конструирования международных договоров, применяемую в переговорном процессе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА

10.1. Предложения о заключении международного договора

Предложения о заключении межгосударственных и межправительственных договоров путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, вносятся и рассматриваются в общем порядке. Пакет документов должен содержать:

проект соответствующего нормативного правового акта о заключении международного договора путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, на белорусском и (или) русском языках;

характеристику предмета правового регулирования и практика его применения;

заключение Министерства иностранных дел о соответствии проекта ноты, письма или иного документа, образующих международный договор, международным обязательствам Республики Беларусь;

заключение Министерства юстиции о соответствии проекта ноты, письма или иного документа, образующих международный договор, Конституции, законам Республики Беларусь, декретам и указам Президента Республики Беларусь, постановлениям Совета Министров Республики Беларусь;

финансово-экономическое обоснование предполагаемых затрат, связанных с реализацией международного договора;

перечень законов Республики Беларусь, декретов и указов Президента Республики Беларусь, постановлений Совета Министров (их структурных элементов), подлежащих изменению, дополнению, отмене, признанию утратившими силу или принятию в связи с заключением международного договора;

обоснование целесообразности заключения международного договора, содержащее в том числе оценку финансовых и (или) экономических, политических и иных последствий для Республики Беларусь в случае заключения международного договора;

заклучения государственных органов Республики Беларусь, к компетенции которых относятся вопросы, содержащиеся в проекте ноты, письма или иного документа, образующих международный договор;

иные документы, которые в соответствии с законодательством Республики Беларусь должны быть приложены к проекту соответствующего нормативного правового акта.

Решения о заключении межгосударственных и межправительственных договоров путем обмена нотами, письмами или иными документами, образующими международный договор, принимаются в общем порядке [56, с. 6].

Обмен нотами осуществляется по линии Министерства иностранных дел Республики Беларусь: с посольством соответствующего государства в г. Минске либо посольством Беларуси с внешнеполитическим ведомством страны пребывания. Также возможно и направление ноты Министерства иностранных дел непосредственно внешнеполитическому ведомству другого государства. Как правило, используется вербальная нота (в некоторых случаях – личная нота либо обменное письмо).

Решения о проведении переговоров по вопросу о возможности участия Республики Беларусь в межгосударственных и межправительственных договорах принимаются в общем порядке [56, с. 7].

Большое значение в договорной практике имеет установление аутентичности договора. Аутентичный текст – выработанный и согласованный сторонами окончательный текст международного договора. Текст двустороннего договора обычно составляется на языках обеих сторон, многостороннего – на языках, принятых в качестве официальных в той международной организации, которая созывает международную конференцию для выработки данного договора, или на языках, о которых условятся участники переговоров или конференции. В заключительных статьях международного договора, как правило, указывается, что все экземпляры этого договора, составленные на разных языках, являются равно аутентичными, т. е. имеющими одинаковую юридическую силу.

Аутентичность договора определяется в результате применения такой процедуры, какая может быть предусмотрена в самом договоре или согласована между государствами, участвующими в его составлении, или, при отсутствии такой процедуры, путем подписания, парафирования представителями этих государств текста договора или заключительного акта конференции, содержащего этот текст.

Среди распространенных новых методов установления аутентичности текста популярно принятие органом международной организации резолюции, в которую включен текст, либо подписание текста компетентными представителями международной организации (их подпись выполняет функцию удостоверения аутентичности). По завершении работы международных конференций тексты принятых договоров весьма часто включают в качестве приложений в заключительные акты. Подпи-

сание заключительного акта также выполняет функцию установления аутентичности текста договора.

Если после процедуры установления аутентичности договора стороны решат внести в текст изменения или дополнения, аутентичность подлежит новому установлению.

Парафирование текста проекта международного договора определяется в Законе о международных договорах (ст. 1) как действие по представлению инициалов лиц, уполномоченных на проведение переговоров по проекту международного договора, на каждой странице текста проекта международного договора, согласованного сторонами, применяемое в качестве способа подтверждения его аутентичности. Эта процедура означает, что согласование текста завершено и он готов к подписанию. Парафирование текста означает подписание договора в том случае, если установлено, что участвующие в переговорах стороны так условились. В конце текста, где положено быть подписи, инициалы не проставляются. Объясняется такой порядок необходимостью избежать сомнений в том, что имело место парафирование, а не полное подписание. После парафирования уполномоченные могут вносить в согласованный текст поправки лишь по решению представляемых сторон. Тем не менее, бывают случаи, когда в парафированном договоре обнаруживается явная ошибка или признается необходимость заменить одно слово другим. В таких случаях поправки вносятся уполномоченными, которые на полях ставят свои инициалы.

Следует упомянуть, что по Венской конвенции 1969 г. парафирование может быть и способом выражения согласия на обязательность договора, если об этом условятся стороны договора. В международной практике такой способ применяется крайне редко, а в белорусской до настоящего времени не встречался вообще.

10.2. Внутригосударственное согласование проекта международного договора

Подготовка проекта международного договора осуществляется в соответствии с Конституцией, Законом о международных договорах, Законом о нормативных правовых актах, Правилами подготовки проектов нормативных правовых актов, Венской конвенцией 1969 г. Проект может быть разработан как одним, так и совместно несколькими государственными органами, департаментами государственных органов. В случае разработки проекта документа по поручению соответствующего государственного органа ответственным за его окончательную подготовку является государственный орган, который первым указан в поручении. Если государственному органу поручено разработать проект, например межгосудар-

ственного договора, совместно с другими государственными органами без указания их наименования, он самостоятельно определяет круг исполнителей исходя из их компетенции и предмета правового регулирования межгосударственных отношений, согласовывает с ними степень участия в подготовительном процессе, а также кандидатуры их специалистов для включения в состав рабочей группы. Разработанный проект международного договора может быть оформлен в виде нового международного договорного акта, акта о поправках к действующему международному договору, акта о приостановлении действия международного договора, акта о пролонгации действия международного договора и т. д.

Проект международного договора перед внесением предложений о его заключении подлежит согласованию с заинтересованными государственными органами. Целью согласования текста проекта является обеспечение учета всех мнений заинтересованных сторон, участвующих в согласительных процедурах, выработка внутриведомственной, внутригосударственной позиции относительно содержания текста проекта договора.

Согласительные процедуры проводятся последовательно на внутриведомственном, внутригосударственном и международном уровнях. Внутригосударственные согласительные процедуры проводятся в ходе работы над текстом проекта договора путем обмена письмами или в формате ведомственных или межведомственных согласительных совещаний. К проекту документа, направляемого на согласование, прилагается сопроводительное письмо, обоснование необходимости заключения такого рода международного договора и другие необходимые документы. Согласовывается проект международного договора посредством выражения письменного согласия или несогласия государственного органа, мотивировки замечаний и предложений, а также путем его визирования.

В ходе подготовки проектов международных договорных актов важнейшим этапом является юридическая экспертиза их содержания. Это основанное на применении специальных познаний исследование, осуществляемое сведущими лицами (экспертами), выполненное по поручению заинтересованных лиц, с целью установления обстоятельств, существенных для принятия правильных и обоснованных решений и дачи заключения по результатам такого исследования [208]. Правовую основу осуществления юридической экспертизы составляют: Закон о международных договорах; Закон о нормативных правовых актах; Декрет Президента Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 3 (в редакции от 29 ноября 2013 г. № 6, от 24 января 2014 г. № 2); Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 сентября 2006 г. № 1244 (в редакции от 18 апреля 2014 г. № 368) «Об обязательной юридической экспертизе нормативных правовых актов»; Постановление

Министерства юстиции Республики Беларусь от 12 октября 2006 г. № 62 «О реализации постановления Совета Министров Республики Беларусь от 23 сентября 2006 г. № 1244».

Основным предназначением юридической экспертизы является исследование возможности принятия международного правового акта, регулирующего определенную сферу межгосударственных отношений, которая включает два компонента: допустимость вмешательства в ту или иную область межгосударственных отношений и правомерность самого регулирующего воздействия. Другая, не менее важная цель проведения юридической экспертизы – выявление в ходе правового анализа нормотворческих ошибок и неточностей. Юридическая экспертиза проводится по проектам договоров (межгосударственных, межправительственных, межведомственных), в ходе которой выясняется:

содержит ли договор нормы, требующие определенной процедуры выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее договора (ратификации или выполнения других внутргосударственных процедур, необходимых для вступления договора в силу, правопреемства, присоединения к договору и т. д.), либо принятия соответствующего решения в отношении договора (снятия оговорки, принятия поправки, приостановление или возобновление действия, денонсации);

устанавливает ли договор иные правила, чем те, которые содержатся в законодательстве Республики Беларусь;

содержит ли договор нормы, реализация которых повлечет изменения и дополнения, признание утративших силу или принятие новых нормативных правовых актов;

существует ли необходимость изменения или исключения действия каких-либо положений проекта договора в отношении Республики Беларусь посредством оговорки;

повлечет ли принятие соответствующего решения в отношении договора изменения или дополнения, признание утратившими силу либо принятие новых законодательных актов;

предусматривает ли договор необходимость определения государственного органа, координирующего выполнение договорных обязательств;

необходимость принятия дополнительных мер для реализации договора, не связанных с приведением национального законодательства в соответствие с положениями договора.

Параллельно с юридической экспертизой осуществляется оценка правильности:

выбора способа выражения согласия Республики Беларусь на обязательность для нее договорных положений;

формы нормативного правового акта;
указания реквизитов международного договора;
соответствия формулировок норм законопроекта содержанию нормативных установлений международного договора;

полноты правового регулирования законопроекта и возможной необходимости включения в него дополнительных норм, содержащих оговорку к договору, определяющих государственный орган, ответственный за координацию реализации договорных обязательств, содержащих поручение компетентному государственному органу принять меры для выполнения договорных обязательств.

Важную роль в изучении проекта договорного акта играет лингвистическая экспертиза. В ходе нее осуществляется проверка правильности употребления слов и словосочетаний, фразеологических выражений, основных и дополнительных значений единиц письменной речи, ясности и доступности изложения текста проекта договора, а также степени экспрессивности и эмотивности речевых единиц, соответствия использованных стилистических средств и приемов [209; 210].

Основными требованиями к эксперту являются умение правильно толковать и разъяснять значение и происхождение слов и словосочетаний. При выявлении нарушений порядка подготовки проекта договора, несоответствия его правовых положений общепризнанным принципам международного права и законодательству Республики Беларусь, препятствующих его дальнейшему согласованию, в произвольной форме готовится экспертное заключение. Оно может состоять из вступления, основной и заключительной части. Во вступлении приводятся основания проведения экспертизы. В основной части – все, что установили эксперты. В заключительной части могут формулироваться выводы и предложения. Текст заключения должен содержать достоверную информацию, изложенную убедительно, конкретно, кратко, без сложных абстрактных грамматических построений, простым и ясным языком, с соблюдением официального-делового стиля и юридической терминологии. Замечания, как правило, располагаются в порядке возрастания нумерации статей проекта договора и могут оформляться пунктами и подпунктами документа. По результатам проведения правовой экспертизы согласовывается или не согласовывается проект договора, о чем мотивированно сообщается в государственный орган, осуществляющий внутргосударственное согласование. Если в процессе согласования проекта были сделаны замечания принципиального характера, то государственный орган, ответственный за его разработку, принимает меры по устранению недостатков и повторно направляет документ на согласование. Проект оформляется реквизитом «Согласовано» с указанием

должностного лица государственного органа, уполномоченного согласовывать документ, и скрепляется его подписью. После проведения внутриведомственного и внутригосударственного согласований проекта договора и пакета документов, необходимых для его подписания, документы направляются в Министерство юстиции для получения заключения о возможности принятия международного акта.

Только после получения положительного заключения Министерства юстиции проект международного договора согласовывается с эвентуальными акторами либо по дипломатическим каналам, либо организуется заседание специально созданной экспертной группы. После окончательного согласования государственный орган, ответственный за разработку проекта международного договора, вносит предложение о заключении договора.

10.3. Подписание международного договора

Необходимо учитывать, что подписание договора может являться как стадией его заключения (установление аутентичности текста), так и формой выражения согласия на обязательность договора, если договор предусматривает, что подписание имеет такую силу, или стороны договорились об этом в процессе переговоров, или такое намерение вытекает из полномочий представителя, или иным образом это было выражено во время переговоров.

В церемонии подписания на территории Республики Беларусь от белорусской стороны обязательно участие подписанта и его ассистента; с иностранной стороны – иностранного подписанта и его ассистента.

При отсутствии иностранного ассистента его функции может выполнять еще один ассистент от белорусской стороны. Также участвует лицо, объявляющее церемонию подписания.

Указанные лица заблаговременно прибывают к месту подписания, проверяют наличие договорных папок и приборов, которые располагаются на столах, распечатанных текстов проектов международных договоров (находятся в договорных папках), подписываемых в ходе церемонии, а также государственных флагов (флажков) в месте подписания международных договоров. В каждой папке находится, как правило, не более одного проекта международного договора.

Справа за столом (с точки зрения сидящих) располагается сторона, являющаяся гостем на территории данного государства, слева – сторона, являющаяся хозяином (на территории Республики Беларусь слева располагается белорусский подписант, справа – иностранный подписант).

До церемонии подписания производится обмен с иностранной стороной документами, подтверждающими полномочия на подписание международных договоров (в случае необходимости); согласование с иностранным ассистентом порядка действий лиц, задействованных в церемонии подписания; сверка перечня и порядка международных договоров, выносимых на подписание, наименований должностей, фамилий, полных имен подписантов; проверка наличия, месторасположения и исправности микрофона для объявляющего лица.

В зависимости от проводимой конкретным государственным органом информационной политики и степени конфиденциальности подписываемых договоров на церемонии подписания могут присутствовать представители средств массовой информации.

Для придания торжественности церемонии или по желанию представителей иностранного подписанта в конце церемонии подписания могут быть поданы бокалы шампанского по числу членов официальной делегации белорусской и иностранной стороны (за исключением церемоний подписания договора с представителями мусульманской традиции).

Действия участников церемонии подписания в Республике Беларусь осуществляются в следующей последовательности:

объявляющее лицо оглашает на русском или белорусском языке (при достижении договоренности – на английском языке) наименование подписываемых международных договоров, фамилии и должности подписантов. Например:

«Ваши Превосходительства, уважаемые гости, дамы и господа!

Объявляется церемония подписания официальных документов! Его Превосходительство Министр иностранных дел Республики Беларусь Владимир Макейи Его Превосходительство Министр иностранных дел Российской Федерации Сергей Лавров».

При этом в случае наличия у иностранной делегации объявляющего лица или переводчика после объявления каждого международного договора ему предоставляется возможность сделать аналогичное объявление на языке иностранного государства.

Подписанты занимают места за столом. Ассистенты от обеих сторон при этом оказывают помощь подписантам в рассадке (отодвигают кресло либо стул от стола на расстояние, позволяющее подписанту сесть; помогают подвинуть кресло либо стул к столу на расстояние, позволяющее подписанту дотянуться до письменного прибора и комфортно подписать договор).

По договоренности сторон объявление может быть отменено полностью либо частично.

Позади подписантов располагаются должностные лица обеих сторон в соответствии с принципом протокольного старшинства; ассистент раскрывает папку с международным договором, в раскрытом виде подвигает ее к подписанту (кладет ее перед подписантом) и указывает место для подписи.

В белорусском альтернате подписант от белорусской стороны ставит свою подпись с левой стороны ровно по центру под наименованием подписывающей стороны (в случае подписания международных договоров на иврите, арабском и персидском языках подпись ставится справа). После этого ассистент просушивает подпись с помощью пресс-папье, забирает папку, закрывает ее и делает с ней шаг назад; ассистенты обмениваются папками за спинами подписантов, раскрывают папки, кладут их перед подписантами и указывают место для подписи. Далее ассистент просушивает вторую (последнюю) подпись с помощью пресс-папье, закрывает папку, подвигает ее подписанту, затем при необходимости отодвигают кресло либо стул от стола на расстояние, позволяющее подписанту встать, и отходит в сторону. После обмена папками и рукопожатиями каждый из подписантов передает папку с международным договором своему ассистенту.

При осуществлении церемонии подписания международных договоров на территории иностранного государства учитываются протокольные нормы принимающей стороны.

Собственноручные подписи лиц, уполномоченных на подписание договора, ставятся ниже слов «За Республику Беларусь», «За Правительство Республики Беларусь». Должности и полные имена подписантов после их подписей, как правило, не указываются.

При подписании многосторонних договоров в рамках международных организаций расположение подписантов за столом подчиняется алфавитному принципу (одного из рабочих языков организации). Например, процедура подписания многосторонних договоров в СНГ осуществляется следующим образом: за круглым столом располагаются руководители делегаций (в зависимости от уровня саммита: главы государств, главы правительств или главы внешнеполитических ведомств). Ассистенты из числа сотрудников Исполнительного комитета СНГ подают на подпись проекты международных договоров против часовой стрелки начиная от председательствующего на саммите и обходят всех руководителей делегаций. После подписания международные договоры сдаются в депозитарий, который в месячный срок направит аутентичные копии всем государствам-участникам независимо от того, участвовали они в подписании или нет.

При подписании многосторонних договоров заявления и оговорки, сделать которые поручено уполномоченным на подписание лицам, излагаются и подписываются на отдельном листе, причем после подписи самого договора от руки дописывается «с оговоркой» либо «с заявлением».

Как правило, сразу после подписания на международных договорах ассистентом проставляются от руки место, число, месяц и год подписания международного договора (например, «г. Минск, 1 апреля 2019 года»).

Двусторонние договоры подписываются, как правило, представителями обоих договаривающихся государств в одном месте и одновременно, однако на практике бывают случаи подписания договора (главами двух государств или их правительств) в каждой из столиц и даже не в один день. В СНГ такой порядок называется подписание в рабочем порядке.

При подписании двусторонних договоров должно соблюдаться правило альтерната (очередности). **Альтернат** (от лат. alter – одно из двух) – правило оформления текста международного договора, предписывающее на первое, наиболее почетное левое верхнее место выносить название и иные реквизиты государства, на языке которого договор составлен и где будет храниться данный экземпляр подлинника договора. Альтернат подчеркивает равенство участвующих в договоре государств. В текстах двусторонних договоров, составленных на обоих языках, первое место занимает подпись представителя того государства, где будет храниться данный экземпляр. Соответственно и текст договора на языке данного государства размещается слева сверху оставляемого у него экземпляра. В договорах, составленных на языках, текст которых пишется справа налево (арабский, иврит и др.) первым местом считается подпись на правой стороне [211].

В экземпляре договора, предназначенном для данного государства, его название в заголовке, преамбуле и по всему тексту помещается на первом месте, подписи уполномоченных и печать ставятся слева (в арабском тексте – справа).

Многосторонний договор, заключаемый в международной организации, например в рамках СНГ, подписывается в одном месте одновременно всеми на саммитах Совета глав государств, Совета глав правительств, Совета министров иностранных дел, но может быть открыт для подписания в течение определенного срока другими государствами. Как правило, при подписании многостороннего договора подписи ставятся представителями государств в порядке того алфавита, который выбран участниками договора. В СНГ подписи учиняются в порядке русского алфавита.

Текст договора, разрабатываемый на конференции, может приниматься путем включения его в заключительный акт конференции, совещания.

Предложения о подписании международных договоров межведомственного характера подлежат согласованию с Президентом Республики Беларусь по вопросам, для решения которых требуется согласие Президента Республики Беларусь.

По вопросам национальной безопасности, военного и военно-технического сотрудничества предложения о подписании международных договоров межведомственного характера подлежат согласованию с Государственным секретариатом Совета Безопасности Республики Беларусь. Данное положение обусловлено компетенцией Государственного секретариата Совета Безопасности Республики Беларусь в указанных сферах, которая распространяется и на вопросы реализации положений международных договоров о военном, военно-техническом сотрудничестве, затрагивающих национальную безопасность.

Предложения о подписании международных договоров межведомственного характера согласовываются с Министерством иностранных дел, Министерством юстиции, иными заинтересованными государственными органами Республики Беларусь, в компетенцию которых входят вопросы, смежные или взаимосвязанные с объектом международного договора межведомственного характера, готовящегося к подписанию.

Согласие Министерства иностранных дел необходимо потому, что это республиканский орган государственного управления, координирующий деятельность всех республиканских органов государственного управления по обеспечению единой политики страны в отношениях с зарубежными государствами, международными организациями и межгосударственными образованиями, по формированию и совершенствованию договорно-правовой базы. Кроме того, Министерство иностранных дел контролирует процесс заключения международных договоров, участвует в работе межведомственных органов по регулированию внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности. Министерство юстиции осуществляет координацию нормотворческой работы в системе республиканских органов государственного управления, подчиненных Правительству Республики Беларусь.

По окончании переговоров делегации готовят протокол заседания. Важное значение имеют не только достигнутые договоренности, но и то, как проходили переговоры, каковы были предложения партнеров и их реакция на предложения других делегаций, что не вошло в итоговый документ, но может представлять интерес для дальнейшей работы.

Результаты промежуточных раундов переговоров, а иногда и переговоров в целом могут фиксироваться в виде протоколов или меморандумов. В таких документах излагается суть рассматривавшейся проблемы, те ее элементы, по которым было достигнуто согласие.

При этом каждая из сторон излагает свою позицию так, как считает нужным. В случае наличия непреодолимых разногласий, в этом документе излагаются не только совпадающие точки зрения, но и позиции каждой из сторон в отдельности по тем вопросам, по которым они придерживаются различных взглядов. Такие документы обычно подписываются руководителями делегаций или председательствующим на переговорах.

Например, Протокол заседания экспертной группы СНГ содержит информацию о теме, дате и месте проведения переговоров, составе делегаций и наблюдателей (если таковые были), избрании председательствующего, рассмотренных вопросах, результатах согласования итоговых документов, наличии особых мнений делегаций. В протоколе также содержатся рекомендации делегаций о дальнейшем процедурном прохождении документа: на рассмотрение Совета глав государств, Совета глав правительств или Совета министров иностранных дел СНГ. К протоколу прилагаются проект соглашения, особые мнения делегаций (если таковые имеются), список участников заседания, а также другие документы.

Еще одним приемом завершения переговоров при наличии непреодолимых разногласий является изложение в заключительном совместном документе, например коммюнике, не только совпадающих точек зрения, но и позиций каждой из сторон в отдельности по тем вопросам, по которым они придерживаются различных взглядов.

Руководитель каждой делегации информирует свое правительство о результатах переговоров, с тем чтобы правительство было точно информировано о ходе дискуссии, о позициях других делегаций, о выступлениях своей делегации и реакции на эти выступления. Поэтому руководитель делегации по возвращении на родину готовит подробный отчет.

Отчет позволяет правительству или государственному органу, направившему делегацию на переговоры, уяснить выполнение инструкций по ведению переговоров, атмосферу, в которой они проходили, принятые решения и их последствия для страны. Особое внимание уделяется позициям, занимаемым делегациями в ходе дискуссий, и причинам, послужившим их отклонению или принятию, отмечается, какие делегации поддержали внесенные предложения, а какие нет. Составлению объективного и полного отчета будет способствовать полная подборка всех материалов: резолюций, протоколов заседаний, копий документов с позициями других делегаций, пресс-релизов, отзывов СМИ на результаты переговоров, содержания двусторонних встреч, бесед с членами других делегаций в неформальной обстановке и т. д. Заканчивается отчет выводами и предложениями, имеющими значение как для исполнения достигнутых договоренностей, так и для последующих переговоров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Глобализация мирового социума обуславливает все более тесное сотрудничество государств, в результате чего существенно возрастает роль международных переговоров, составление и принятие международных договоров, призванных обеспечить международный правопорядок. В этих условиях значение норм международных договоров огромно по ряду причин. Во-первых, создание обычных норм является длительным процессом. Иногда возникают затруднения в установлении точного содержания обычной нормы. Процесс создания договорной нормы не такой длительный, а воли субъектов международного права имеют более выраженный характер. Во-вторых, процедура заключения и исполнения договоров детально разработана и определена Венскими конвенциями 1969 и 1986 гг. В-третьих, волеизъявления субъектов согласовываются более эффективно с использованием возможностей договорной формы, нежели какой-либо другой.

Субъекты международного права учитывают важнейшую роль договоров в международных отношениях и признают возрастающее значение договоров как источника международного права и средства развития мирного сотрудничества между государствами.

Международный договорный процесс можно условно разделить на четыре этапа последовательно осуществляемых действий: подготовки к международным переговорам, проведения международных переговоров, оформлению достигнутых договоренностей, подписание международных договоров. В монографии особое внимание уделено подготовке и проведению международных переговоров, конструированию норм международных договоров. Констатируется, что конструирование договорных актов становится все более сложным и наукоемким процессом, требующим обширных знаний и высокого профессионализма от его разработчиков, которым необходимо учитывать многие факторы современного развития международного права и международных отношений, а также хорошо владеть приемами юридической техники. Тем более, что каждый договор действует не сам по себе, а во взаимосвязи с общепризнанными принципами международного права, а также с другими международными договорами. В этом контексте при проектировании и конструировании международного договора значительное внимание следует уделять обеспечению соответствия его правовых предписаний,

включая терминологию, актам и нормам, с которыми он будет взаимодействовать. Договорные обязательства должны формулироваться таким образом, чтобы при их имплементации в национальную правовую систему и правоприменении не возникало никаких неясностей и двусмысленных толкований.

В последнее время растет не только количество договоров, но и усложняется их нормативное содержание. Все более наукоемким характером многосторонних конвенций диктуется необходимость привлечения к их разработке представительных коллективов квалифицированных экспертов, которые будут осуществлять свою деятельность с учетом требований Венских конвенций и национального законодательства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Вежновец, В.Н. Понятие международного договорного процесса / В.Н. Вежновец // *Борьба с преступностью: теория и практика* : тез. докл. IV Междунар. науч.-практ. конф., Могилев, 25 марта 2016 г. : в 2 ч. – Могилев. ин-т МВД ; редкол.: Ю.П. Шкаплеров (отв. ред.) [и др.]. – Могилев, 2016. – Ч. 2. – С. 273–276.
2. Дубинин, Ю.Н. Учебник для студентов, обуч. по специальности «Международ. отношения» / Ю.Н. Дубинин. – 3-е изд., доп. – М. : Междунар. отношения, 2009. – 304 с.
3. Белланже, Л. Переговоры / Л. Белланже ; пер. с франц. и под ред. И.В. Андреевой. – 5 изд. – СПб. : Изд. дом «Нева», 2002. – 128 с.
4. Стурза, В.В. Переговорный процесс в эпоху глобализации / В.В. Стурза // *Власть*. – 2007. – № 1. – С. 79–81.
5. Правила процедуры в многосторонней дипломатии / сост.: Г.А. Воронцов, Б.М. Клименко, В.Ф. Петровский, Ю.М. Рыбаков. – М. : Междунар. отношения, 1986. – 445 с.
6. Лебедева, М.М. Технология ведения переговоров : учеб. пособие для вузов / М.М. Лебедева. – М. : Аспект Пресс, 2010. – 196 с.
7. Цицерон, М. Про державу. Про законы. Про природу богів. / М. Цицерон. – Киев : Основи, 1998. – 476 с.
8. Гроций, Г. О праве войны и мира : в 3 кн. / Г. Гроций. – М., 1994. – 868 с.
9. Бэкон, Ф. Сочинения / Ф. Бэкон. – 2-е изд. – М., 1979. – 595 с.
10. Колобов, О.А. Технологии предупреждения и разрешения конфликтов / О.А. Колобов, А.М. Дорожкин, Н.Е. Григорьева // *Вестн. ННГУ*. – 2007. – № 3. – С. 199–203.
11. Лебедева, М.М. Политическое урегулирование конфликтов : учеб. пособие / М.М. Лебедева. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 271 с.
12. Заиченко, Н.У. Профилактика и разрешение деструктивных явлений в конфликте / Н.У. Заиченко, В.Ф. Козенюк, В.В. Абраменко, О.А. Ратмирова, О.О. Шемякина // *Педагогика и психол. образования*. – 2010. – № 3. – С. 37–53.
13. Гозман, Л.Я. Политическая психология / Л.Я. Гозман, Е.Б. Шестопал. – Ростов н/Д. : Изд-во «Феникс», 1996. – 448 с.
14. Медиация – искусство разрешать конфликты: знакомство с теорией, методами и прецедентными технологиями / сост.: Г. Мета, Г. Похмелькина ; пер. с нем. Г. Похмелькиной ; под ред. О. Кетовой. – М. : Verte, 2004. – 319 с.
15. Аллахвердова, О.В. Медиация как рациональный способ урегулирования ценностных конфликтов / О.В. Аллахвердова // *Изв. Самар. науч. центра РАН*. – 2008. – № 6. – С. 110–115.
16. Гридчин, А.А. Коммуникативные технологии регулирования региональных конфликтов / А.А. Гридчин // *Вестн. ВолГУ. Сер. 7, Филос. Социол. и соц. технол.* – 2009. – № 1. – С. 105–109.

17. Ширяева, Ю.В. Особенности правового статуса посредника в экономических спорах / Ю.В. Ширяева // *Бизнес в законе*. – 2007. – № 3. – С. 187–189.
18. Данакин, Н.С. Правила и методы фасилитации при посредническом урегулировании социальных конфликтов / Н.С. Данакин, В.И. Давыдов // *Теоретическая и прикладная социальная технология* : сб. науч. ст. ; вып. 3. – Белгород : изд. центр «Логия», 2003. – С. 65–76.
19. Нагойцев, В.В. Современные технологии альтернативного разрешения конфликтов / В.В. Нагойцев // *Изв. АлтГУ*. – 2008. – № 2. – С. 107–110.
20. Нэх, В.Ф. Политический конфликт, технология инициирования, регулирования, разрешения / В.Ф. Нэх // *Вестн. МГУ. Сер. 12, Полит. науки*. – 1995. – № 5. – С. 59–75.
21. Надежин, Н.Н. Структура переговорного процесса при урегулировании конфликтов / Н.Н. Надежин // *Вестн. ЗабГУ*. – 2007. – № 3. – С. 127–133.
22. Аллахвердова, О.В. Культура разрешения конфликтов / О.В. Аллахвердова // *Вестн. С.-Петерб. ГУ. Сер. 6, Политология. Междунар. отношения*. – 2007. – № 3. – С. 127–140.
23. Гридчин, А.А. Коммуникативные технологии регулирования региональных конфликтов / А.А. Гридчин // *Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 7, Филос.* – 2009. – № 1(9). – С. 105–110.
24. Маргиев, В.И. Понятие международной правосубъектности / В.И. Маргиев // *Вестн. АГУ*. – 2005. – № 4. – С. 134–137.
25. Бородич, А.И. Международное публичное право : учеб. пособие / А.И. Бородич, В.Н. Вежновец. – Минск : Акад. МВД, 2016. – 442 с.
26. Международное право : слов.-справ. / под общ. ред. В.Н. Трофимова. – М. : ИНФРА, 1998. – 368 с.
27. Данилевский, В.П. Пособие к изучению истории и системы международного права / В.П. Данилевский. – Харьков, 1892. – 303 с.
28. Международное право : конспект лекций [в Демид. юрид. лицее] / под ред. М. Капустина. – Ярославль : Губ. зем. управы, 1873. – 87 с.
29. Эйхман, О.О. Очерки из лекций по международному праву / О.О. Эйхман. – Киев, 1900. – № 1. – 394 с.
30. Горовцев, А.М. Некоторые основные спорные вопросы учения о праве в связи с международным правом / А.М. Горовцев. – Петроград, 1916–1917. – 344 с.
31. Треплин, А.А. К вопросу о правах государств в международном союзе / А.А. Треплин. – М., 1905. – 105 с.
32. Дюги, Л. Общество, личность и государство. Социальное право, индивидуальное право и преобразование государства : лекции / Л. Дюги. – СПб., 1909. – 73 с.
33. Лихачев, М.А. Понимание международной правосубъектности в ракурсе иных, смежных категорий / М.А. Лихачев // *Вестн. ЧелГУ*. – 2010. – № 33(214). – С. 74–81.
34. Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом ООН [Электронный ресурс] : Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/intlaw_principles. – Дата доступа: 15.12.2017.

35. Декларация о предоставлении независимости колониальным странам и народам [Электронный ресурс] : Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/colonial.shtml. – Дата доступа: 15.12.2017.
36. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс] : Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/ga/third/55/third_res.shtml. – Дата доступа: 15.12.2017.
37. Краткое изложение решений, консультативных заключений и постановлений Международного Суда 1948–1991 гг. [Электронный ресурс] / Краткое изложение решений, консультативных заключений и постановлений Международного Суда. – Режим доступа: http://legal.un.org/icsjsummaries/documents/russian/st_leg_serf1.pdf. – Дата доступа: 26.12.2018.
38. Муфлиханова, Д.Р. Особенности организации исламского сотрудничества как межправительственной международной организации / Д.Р. Муфлиханова // Вестн. ВУиТ. – 2012. – № 4(77). – С. 41–46.
39. Маргиев, В.И. Понятие международной правосубъектности / В.И. Маргиев // Вестн. АГУ. – 2005. – № 4. – С. 134–137.
40. Дьяченко, С.В. Особенности международной правосубъектности Святого Престола : автореф. / С.В. Дьяченко. – М., 2008. – 27 с.
41. Акунов, В. Суверенный мальтийский орден [Электронный ресурс] / В. Акунов // Божии дворяне. – Режим доступа: <http://litresp.ru/chitat/ru/A/akunov-voljfgang/bozhii-dvoryane/48>. – Дата доступа: 26.12.2018.
42. Цацка, И.П. О суверенитете духовно-рыцарского Мальтийского ордена / И.П. Цацка // Вестн. ОГУ. – 2013. – № 7(156). – С. 77–81.
43. Захаров, В.А. Проблемы суверенитета Мальтийского ордена и его международно-правовое положение / В.А. Захаров // Современ. право. – 2007. – № 4. – С. 107–115.
44. Мальтийский орден и Беларусь: история отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.by/article/43153>. – Дата доступа: 26.12.2018.
45. Галенская, Л.Н. Энциклопедия международных организаций : в 3 т. / Л.Н. Галенская [и др.]. – СПб., 2006. – Т. 2. – 468 с.
46. Морозов, Г.И. Международные организации. Некоторые вопросы теории / Г.И. Морозов. – 2-е изд., доп. – М. : Мысль, 1974. – 332 с.
47. Лукашук, И.И. Современное право международных договоров : в 2 т. / И.И. Лукашук : Действие международных договоров. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – Т. 2. – 496 с.
48. Шибаева, Е.А. Правовые вопросы структуры и деятельности международных организаций / Е.А. Шибаева, М.Н. Поточный. – М. : Изд-во МГУ, 1988. – 192 с.
49. Фельдман, Д.И. Основные тенденции развития международной правосубъектности / Д.И. Фельдман, Г.И. Курдюков. – Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1974. – 131 с.
50. Кулагин, М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо / М.И. Кулагин. – М. : Изд-во УДН, 1987. – 176 с.
51. Международное право : учеб. для вузов / отв. ред. Г.М. Мелков. – М. : РИОР, 2011. – 720 с.
52. Лукашук, И.И. Современное право международных договоров : в 2 т. / И.И. Лукашук : Заключение международных договоров. – М. : Волонтер, 2004. – Т. 1. – 672 с.
53. Вашингтонская Конвенция 1965 года о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами [Электронный ресурс] / Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1902243>. – Дата доступа: 11.07. 2018.
54. Самович, Ю.В. К вопросу о международной правосубъектности индивидов / Ю.В. Самович // Изв. ТПУ. – 2006. – № 5. – С. 181–185.
55. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г.). – Минск : Амалфея, 2005. – 48 с.
56. О международных договорах Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 23 июля 2008 г. № 184, 2/1518 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h10800421>. – Дата доступа: 26.12.2018.
57. Венская конвенция о праве международных договоров [Электронный ресурс] / Венская конвенция о праве международных договоров. – Вена, 1969. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/-conventions/law_treaties.shtml. – Дата доступа: 11.07. 2018.
58. О Регламенте Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление палаты представителей Нац. собр. Респ. Беларусь от 18 дек. 2015 г. № 707-П15/VIII с изм. и доп. постановления Палаты представителей Нац. собр. Респ. Беларусь от 19 апр. 2018 г. № 241-П6/IV // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H21500707>. – Дата доступа: 26.12.2018.
59. О Регламенте Совета Республики Национального собрания Респ. Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Совета Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь от 19 дек. 2008 г. № 57–СР4/1 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=l20800057>. – Дата доступа: 26.12.2018.
60. О государственной службе в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 14 июня 2003 г. // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10300204>. – Дата доступа: 25.01.2018.
61. О Совете министров Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 23 июля 2008 г. № 424 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h10800424>. – Дата доступа: 20.12.2018.
62. Вопросы Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Совета министров Респ. Беларусь от 31 июля 2006 г. № 978 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=c20600978>. – Дата доступа: 26.10.2018.

63. О некоторых вопросах Министерства внутренних дел и организаций, входящих в систему органов внутренних дел [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 4 дек. 2007 г. № 611 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30700611>. – Дата доступа: 10.10.2018.
64. Об утверждении Положения о Министерстве юстиции Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Совета министров Респ. Беларусь от 31 окт. 2001 г. № 1605 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C20101605>. – Дата доступа: 26.12.2018.
65. Определение Экономического Суда Содружества Независимых Государств от 15 февр. 2010 г. № 01–1/1–10 о разъяснении консультативного заключения Экономического Суда СНГ от 23 июня 1998 г. № 01–1/2–98 о толковании Устава Содружества Независимых Государств от 22 янв. 1993 г. [Электронный ресурс] / Экономический суд СНГ. – Режим доступа: <http://sudsng.org/database/deed/150.html>. – Дата доступа: 25.01.2019.
66. Пуховский, В.И. Консульская служба в Республике Беларусь и ее правовые функции / В.И. Пуховский // Юрид. журн. – 2008. – № 1(13). – С. 55–58.
67. Об утверждении Консульского устава Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 19 февр. 1996 г. № 82 // Эталон / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2004.
68. Вежновец, В.Н. Привилегии и иммунитеты членов делегаций на международных переговорах / В.Н. Вежновец // Проблемы борьбы с преступностью и подготовки кадров для правоохранительных органов : тез. докл. междунар. науч.-практ. конф., Минск, 7 апр. 2016 г. / Акад. М-ва внутр. дел Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – С. 48–49.
69. Михалькевич, Г.Н. Протокол и этикет международного общения : учеб. пособие / Г.Н. Михалькевич. – Изд. 2-е, доп. и испр. – Минск : РИВШ, 2009. – 260 с.
70. Правила процедуры Генеральной Ассамблеи ООН [Электронный ресурс] / ООН. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/hq/dgacm/uploaded_documents/A.520.Rev.17.Russian.pdf. – Дата доступа: 26.12.2018.
71. Ризоев, Б.М., Назаров, А.А. Организация проведения международных переговоров / Б.М. Ризоев, А.А. Назаров // Вестн. ТГУПБП – 2010. – № 2. – С. 80–85.
72. Де Кальер, Ф. О способах ведения переговоров с государями / Ф. Де Кальер. – М. : Гендальф, 2000. – 210 с.
73. Пеке, А. Рассуждение об искусстве переговоров / А. Пеке. – М. : Науч. кн., 2007. – 187 с.
74. Василевский, Д.Е. Речь о том, что нужно знать неготиатору для приобретения искусства вести переговоры и совещаться о делах государственных / Д.Е. Василевский // Избр. тр. профессоров нравственно-политического отделения Моск. ун-та (1804–1835) ; под науч. ред. В.В. Блинова. – М., – 2010. – С. 45–94.
75. Практическая психология для дипломатов : учеб. пособие / под ред. Р.Ф. Додельцева. – 2-е изд. – М. : МГИМО ун-т, – 2011. – 508 с.
76. Никольсон, Г. Дипломатия / Г. Никольсон. – М. : ОГИЗ, 1949. – 156 с.
77. Попов, В.И. Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство : курс лекций. – 2-е изд., доп. / В.И. Попов. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 576 с.
78. Стоу, Э. Руководство по дипломатической практике / Э. Стоу. – М. : ОГИЗ, 1947. – 514 с.
79. Гуриева, С.Д. Особенности вербальных и невербальных коммуникаций в переговорах / С.Д. Гуриева, У.А. Удавихина // СИСП. – 2015. – № 3(47). – С. 76–85.
80. Спинова, Е.А. Сбор информации и начало переговоров / Е.А. Спинова // Рос. внешнеэконом. вестн. – 2006. – № 5. – С. 70–77.
81. Лашко, С.И. Международные переговоры : учеб. пособие / С.И. Лашко, И.О. Мартыненко. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. – 132 с.
82. Струнина, Е.Н. К вопросу о семантике пластической коммуникации / Е.Н. Струнина // Вестн. НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Сер. «Упр. в соц. системах. Коммуникатив. технол.». – 2013. – № 3. – С. 13–18.
83. Радциг, С.И. История древнегреческой литературы / С.И. Радциг. – М. : Высш. шк., 1974. – 551 с.
84. Соболевский, С. И. Ораторское искусство / С.И. Соболевский // История греческой литературы : в 3 т. – Т. 2 : История, философия, ораторское искусство классического периода / под ред. С.И. Соболевского, М.Е. Грабарь-Пассек, Ф.А. Петровского. – М. : Изд-во Акад. наук СССР, 1955. – С. 221–297.
85. Безменова, Н. А. Очерки по теории и истории риторики / Н.А. Безменова. – М. : Наука, 1991. – 216 с.
86. Веденская, Л.А. Культура и искусство речи. Современная риторика / Л.А. Веденская, Л.Г. Павлова. – Ростов н/Д : Феникс, 1998. – 576 с.
87. Плотникова, Г.Г. Культура речи или коммуникативная компетентность: содержательный аспект / Г.Г. Плотникова // Язык и культура. – 2014. – № 2. – С. 174–188.
88. Радионова, Е.С. Из истории изучения жестов и мимики (обзор научных исследований) / Е.С. Радионова // Вестн. ОмГУ. – 2004. – № 4. – С. 175–177.
89. Будаева, С.В. Культурные факторы в определении национального стиля ведения международных переговоров / С.В. Будаева // Вестн. ЗабГУ. – 2012. – № 7. – С. 57–62.
90. Ягер, Д. Имидж и этикет делового человека / Д. Ягер. – М., 1997. – 128 с.
91. Василенко, И.А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии : учеб. пособие / И.А. Василенко. – М. : Восток – Запад, 2011. – 424 с.
92. Кузьмин, Э.Л. Протокол и этикет дипломатического и делового общения / Э.Л. Кузьмин. – М. : Юрид. колледж МГУ, 1996. – 381 с.
93. Ксенофонтов, А.В. Дипломатический протокол и особенности его реализации в международном праве / А.В. Ксенофонтов // Вестн. РУДН. – 2006. – № 3. – С. 83–91.
94. Борунков, А.Ф. Дипломатический протокол в России. – 3-е изд., доп. / А.Ф. Борунков. – М. : Междун. отношения, 2007. – 264 с.
95. Черняк, Л.Ю. К вопросу о природе дипломатического этикета / Л.Ю. Черняк // Сиб. юрид. вестн. – 2013. – № 4. – С. 136–143.

96. Стрёмовская, А.Л. Некоторые аспекты ведения международных переговоров / А.Л. Стрёмовская // Рос. внешнеэконом. вестн. – № 2. – 2012. – С. 93–98.
97. Ларионова, Н.Н. Природа профессионального Этикета / Н.Н. Ларионова // Аналитика культурологии. – 2010. – № 17. – С. 224–233.
98. Кузнецов, И.Н. Деловое общение. Деловой этикет / И.Н. Кузнецов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 431 с.
99. Вежновец, В.Н. Информационное обеспечение международных переговоров / В.Н. Вежновец // Проблемы борьбы с преступностью и подготовки кадров для правоохранительных органов : тез. докл. междунар. науч.-практ. конф., Минск, 24 янв. 2018 г. : Акад. М-ва внутр. дел Респ. Беларусь ; редкол.: А.В. Яскевич (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2018. – С. 6–7.
100. Рубцова, Т.И. Организация встреч с иностранными партнерами: руководство по дарению подарков / Т.И. Рубцова // Рос. внешнеэконом. вестн. – 2011. – № 12. – 2011. – С. 72–87.
101. Колосов, Ю.М. На пути к глобальным коммуникациям : сб. ст. / отв. ред. Ю.М. Колосов. – М., 1991. – С. 155–159.
102. О средствах массовой информации [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 17 июля 2008 г., № 427-3 : с изм. и доп. от 17.07.2018 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
103. Василик, М.А. Основы теории коммуникации / М.А. Василик. – М. : Гадарика, 2003. – 615 с.
104. Александрова, Ю.Г. Особенности ведения деловых переговоров фирм европейских стран / Ю.Г. Александрова // Рос. внешнеэконом. вестн. 2011. – № 2. – С. 63–67.
105. Малюга, Е.Н. Взаимовлияние деловой коммуникации и межкультурного делового дискурса / Е.Н. Малюга // Изв. РГПУ им. А.И. Герцена. – 2008. – № 84. – С. 147–155.
106. Будаева, С.В. Особенности ведения деловых переговоров фирм европейских стран / С.В. Будаева // Рос. внешнеэконом. вестн. – 2011. – № 3. – С. 73–77.
107. Лейченко, О.Ф. Этикет ведения бизнеса на примере культуры Японии, Китая и России / О.Ф. Лейченко // Науч. тр. Дальрыбвтуза. – 2007. – С. 441–447.
108. Поданева, А.В. Бизнес-этикет в Китае / А.В. Поданева // Вопр. науки и образования. – 2017. – № 7(8). – С. 90–94.
109. Ковальчук М.К. Корея и Япония: особенности восприятия западной цивилизации / М.К. Ковальчук // Изв. Восточ. ин-та. – 2002. – № 5. – С. 64–75.
110. Смирнов, Г.В. Ментальные установки международной практики переговоров / Г.В. Смирнов, И.Г. Смирнов // Вестн. СГСЭУ. – 2005. – № 10. – С. 166–170.
111. Акашкин, М.А. Управление современным бизнесом через «Призму» ведения переговоров с западноевропейскими партнерами. «Финский» кейс / М.А. Акашкин // Гос. упр. – 2013. – № 38. – С. 61–68.
112. Баулина, В.С. Роль национального стиля в переговорном процессе / В.С. Баулина // Власть. – 2008. – № 11. – С. 106–110.
113. Соколова, М.И. Этика поведения в международном бизнесе / М.И. Соколова // Вестн. МГИМО. – 2008. – С. 72–77.
114. Дементьева, А.Е. Этика деловых отношений / А.Е. Дементьева // Научн. вестн. МГТУ. – 2006. – № 10. – С. 183–185.
115. Нешина, Е.Б. Роль переводчика в деловых переговорах и нормы этикета в отношении его работы / Е.Б. Нешина // Вестн. МГУ. – 2008. – № 3. – С. 221–224.
116. Стадильская, Н.А. С миром на его языке / Н.А. Стадильская // Гуманитар., соц.-эконом. и обществ. науки. – 2015. – № 7. – С. 81–85.
117. Чиркова, Е.В. Структура и специфика профессиональной переводческой деятельности специалистов по связям с общественностью / Е.В. Чиркова, И.Л. Беккер // Изв. ПГПУ. – 2011. – № 24. – С. 856–861.
118. Стрёмовская, А.Л. Некоторые аспекты ведения международных переговоров / А.Л. Стрёмовская // Рос. внешнеэконом. вестн. – 2012. – № 3. – С. 93–98.
119. Куликова, О.В. Аргументация в свете теории когнитивной когерентности / О.В. Куликова // Вестн. МГЛУ. – 2010. – № 593. – С. 91–106.
120. Пулодова, Н.Ю. Структура дипломатического сношения и его лексико-фразеологический состав / Н.Ю. Пулодова, Ш.М. Раупова // Вестн. ТГУПБП. – 2011. – № 3. – С. 123–129.
121. Лебедева, М.М. Технология ведения переговоров : учеб. пособие для вузов / М.М. Лебедева. – М. : Аспект Пресс, 2010. – 196 с.
122. Хизанишвили, Д.В. Понятие онтологии в системной модели аргументации / Д.В. Хизанишвили // Вестн. БФУ им. И. Канта. – 2013. – № 12. – С. 119–127.
123. Брыжинская, Г.В. Технология эффективного ведения переговоров / Г.В. Брыжинская, Ю.Г. Надорова // Вестн. науки и образования. – 2016. – № 5(17). – С. 81–82.
124. Мельникова, О.А. Основные задачи информационного обеспечения внешнеполитической деятельности / О.А. Мельникова // Вестн. МГИМО. – 2015. – № 2(41). – С. 93–100.
125. Спинова, Е.А. Разрешение конфликта на переговорах / Е.А. Спинова // Рос. внешнеэконом. вестн. – 2006. – № 6. – С. 63–68.
126. Сошина, О.Н. Психологическое моделирование оптимальных решений в переговорах / О.Н. Сошина // Вестн. С.-Петербурга. УГПС МЧС России. – 2013. – № 1. – С. 106–111.
127. Базаркин, Е.С. Преимущество переговоров в разрешении правовых конфликтов / Е.С. Базаркин // Символ науки. – 2015. – № 7. – С. 123–125.
128. Зонова Т.В. Наука дипломатии в МГИМО / Т.В. Зонова // Вестн. МГИМО Ун-та. – 2014. – № 5(38). – С. 44–55.
129. Аристотель. Сочинения : в 4 т. / Аристотель. – М. : Мысль, 1978. – Т. 2. – 688 с.
130. Зайцев, Д.В. Оценка аргументации: би-решеточная модель / Д.В. Зайцев // Вестн. БФУ им. И. Канта. – 2008. – № 6. – С. 17–26.
131. Мальковская, Н.А. Структура аргументативного дискурса / Н.А. Мальковская, Т.Б. Стариннова // Вестн. ВУиТ. – 2010. – № 4. – С. 1–11.
132. Дудник, Л.В. Аргументация в деловой речи / Л.В. Дудник // Вестн. ГУУ. – 2013. – № 2. – С. 251–255.
133. Мягкова, А.Ю. Речевые средства аргументации и избличения во лжи в политическом дискурсе / А.Ю. Мягкова // Вестн. ТГПУ. – 2015. – № 3 – С. 94–98.

134. Прохорова, А.Е. Особенность аргументации в стратегии убеждения / А.Е. Прохорова // Филол. науки. Вопр. теории и практики. – 2018. – № 5. – С. 389–392.
135. Локк, Дж. Сочинения : в 3 т. / Дж. Локк. – М. : Мысль, 1985. – Т. 1. – 621 с.
136. Шопенгауэр, А. Эристическая диалектика. Логика: Логические основы общения / А. Шопенгауэр. – М. : Наука, 1994. – 333 с.
137. Танасов, Г.Г. Личностная обусловленность поведения субъекта в ситуации переговоров с партнерами равного и более высокого статуса / Г.Г. Танасов // Вестн. АГУ. – 2011. – № 1. – С. 18–23.
138. Кильмашкина, Т.Н. Организация переговорного процесса в системе управления социальным конфликтом / Т.Н. Кильмашкина // Тр. Акад. упр. МВД России. – 2016. – № 2(38). – С. 45–60.
139. Григорьева, А.Г. К вопросу о добросовестности ведения переговоров при заключении договора / А.Г. Григорьева, М.В. Леус // Гуманитар., соц.-эконом. и обществ. науки. – 2018. – № 3. – С. 86–88.
140. Пиз, А. Новый язык телодвижений / А. Пиз, Б. Пиз. – Москва : Эксмо, 2010. – 416 с.
141. Кукатова, О.А. Речевая стратегия оппозиционирования и репрезентирующие ее тактики в дипломатическом дискурсе / О.А. Кукатова // Полит. лингвистика. – 2017. – № 4. – С. 76–81.
142. Худойкина, Т.В. Техника ведения переговоров / Т.В. Худойкина, Е.А. Миронова // European science. – 2015. – № 3. – С. 1–2.
143. Осипчук, П.И. Неконфликтное коммуникативное поведение / П.И. Осипчук // Вестн. УлГТУ. – 2015. – № 4(72). – С. 78–86.
144. Иванов, А.С. Международные деловые переговоры в современных условиях / А.С. Иванов // Рос. внешнеэконом. вестн. – 2013. – № 3. – С. 87–89.
145. Брюшинкин, В.Н. Аргументация, коммуникация, рациональность / В.Н. Брюшинкин // Вестн. БФУ им. И. Канта. – 2008. – № 6. – С. 5–11.
146. Каргин, К.В. Понятие юридической аргументации / К.В. Каргин // Юрид. техника. – 2013. – № 7-1. – С. 60–64.
147. Кузнецов, А.П. Правовая аргументация: понятие, сущностная характеристика, значение / А.П. Кузнецов // Вестн. Нижегород. акад. МВД России. – 2013. – № 23. – С. 15–21.
148. Ирошников, Д.В. Определение понятий в правовой аргументации / Д.В. Ирошников // Юрид. техника. – 2013. – № 7-1. – С. 133–136.
149. Червонюк, В.И. Юридические конструкции в структуре права / В.И. Червонюк // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 818–831.
150. Ананьева, А.А. «Юридическая конструкция»: к вопросу об определении понятия / А.А. Ананьева // Изв. БГУ. – 2016. – № 1. – С. 141–148.
151. Ананьева, А.А. О соотношении понятий «Правовое средство» и «Юридическая конструкция» / А.А. Ананьева // Вестн. СГЮА. – 2016. – № 1. – С. 88–94.
152. Предеин, П.Ю. Законодательные конструкции единичных сложных преступлений / П.Ю. Предеин // Вестн. Перм. ун-та. – 2011. – № 4. – С. 169–179.
153. Корейво, Е.В. Понятие юридической техники в международном праве / Е.В. Корейво // Юрид. техника. – 2009. – № 3. – С. 443–447.

154. Болдырев, С.Н. Техничко-юридические конструкции в праве / С.Н. Болдырев, К.В. Казарян // Ученые записки ОГУ. – 2010. – № 1. – С. 193–197.
155. Плюснина, О.В. Аксиомы в системе юридических конструкций / О.В. Плюснина // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 615–617.
156. Вежновец, В.Н. Философские категории в конструировании международных договоров / В.Н. Вежновец // Пенитенциарная безопасность: национальные традиции и зарубежный опыт : материалы междунар. науч.-практ. конф. 11–12 окт. 2018 г. – Самара : СЮИ ФСИН России, 2018. – С. 32–34.
157. Иванов, С.Ю. Всеобщее как категория диалектической логики / С.Ю. Иванов // Вестн. ЧелГУ. – 2009. – № 33. – С. 19–22.
158. Леонтьева, Е.Ю. Восхождение от абстрактного к конкретному как метод анализа проблемы рациональности / Е.Ю. Леонтьева // Вестн. Перм. ун-та. Филос. Психол. Социол. – 2012. – № 3. – С. 38–42.
159. Билалов, М.И. От единичного и уникального до всеобщего и универсального / М.И. Билалов // Гуманитарий Юга России. – 2015. – № 2. – С. 90–99.
160. Зайцев, О.А. Сущность и содержание интереса как правовой конструкции / О.А. Зайцев // Вестн. ТГУ. – 2012. – № 12(116). – С. 48–53.
161. Хизов, Ю.Е. Юридическая конструкция как куматойд / Ю.Е. Хизов // Юрид. техника. – 2012. – № 6. – С. 594–598.
162. Батайкин, П.А. О сущности юридической конструкции гражданского права и ее отраслевой специфике / П.А. Батайкин // Актуал. проблемы экономики и права. – 2013. – № 4(28). – С. 198–201.
163. Тарасов, Н.Н. Юридические конструкции: теоретическое представление и методологические основания исследования / Н.Н. Тарасов // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 18–25.
164. Колесник, И.В. Роль юридической конструкции в правоприменительной технологии / И.В. Колесник // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 320–323.
165. Давыдова, М.Л. Место юридических конструкций в системе технико-юридических средств / М.Л. Давыдова // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 208–2013.
166. Баранова, М.В. Юридические конструкции как средства закрепления социальных притязаний в праве в ракурсе повышения качества действующего российского законодательства / М.В. Баранова, М.Г. Смирнова // Юрид. наука и практика : Вестн. Нижегород. акад. МВД России. – 2013. – № 22. – С. 461–464.
167. Прудников, А.С. Юридические конструкции в муниципальном праве / А.С. Прудников, Ю.А. Иванченко // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 638–643.
168. Демин, А.А. Договор и соглашение: соотношение понятий / А.А. Демин // Вестн. ВУиТ. – 2013. – № 2. – С. 1–10.
169. Козюк, М.Н. Основные понятия юридической техники / М.Н. Козюк // Вестн. ВолГУ. – 2010. – № 2-13. – С. 52–59.
170. Маршакова, Н.Н. Юридическая техника: понятие, виды, средства, основные функции и значение / Н.Н. Маршакова // Юрид. техника. – 2007. – № 1. – С. 52–59.
171. Беляева, О.М. Оценочные понятия и категории в российском праве / О.М. Беляева // Актуал. проблемы экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 203–208.

172. Кокориков, Д.В. Содержание понятия «правотворческая техника», его научная новизна и ценность / Д.В. Кокориков // Об-во и право. – 2011. – № 2. – С. 55–60.

173. Герасимова, Н.Р. Средства и приемы юридической техники / Н.Р. Герасимова, Е.С. Страхова // Мир науки и образования. – 2015. – № 3. – С. 35–41.

174. Закон Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 130-З «О нормативных правовых актах» [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3961&p0=H11800130>. – Дата доступа: 25.01.2019.

175. Мамай, Е.А. Модель юридической процедуры как технико-юридическая конструкция / Е.А. Мамай // Юрид. техника. – 2013. – № 7. – С. 465–470.

176. Методические рекомендации по использованию юридических конструкций в правотворчестве, науке и учебном процессе // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 902–905.

177. Кожиков, А.Е. О правилах юридической техники, применяемых при подготовке правовых документов в рамках Содружества Независимых Государств / А.Е. Кожиков, В.Н. Вежновец // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – Минск, 2006. – № 1. – С. 3–8.

178. Купцова, О.Б. Юридические конструкции как феномены языка права / О.Б. Купцова // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 379–381.

179. Хижняк, С.П. Семантические свойства юридического термина / С.П. Хижняк // Изв. ВУЗов. Поволж. регион. Гуманитар. науки. – 2007. – № 2. – С. 104–112.

180. Немечкин, В.Н. Унификация нормативной правовой терминологии / В.Н. Немечкин, А.А. Полдомасова // Огарев-Online. – 2014. – № 2 – С. 1–9.

181. Потапенко, Е.Г. Унификация права: понятие, формы, методы / Е.Г. Потапенко // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. – 2017. – № 3. – С. 344–351.

182. Стрюков, Е.А. К вопросу об условиях и направлениях унификации нормативных правовых актов / Е.А. Стрюков // Пробелы в рос. законодательстве. – 2014. – № 2. – С. 79–82.

183. Туранин, В.Ю. Языковое выражение юридических конструкций в текстах российских законов / В.Ю. Туранин // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 208–213.

184. Рыжов, А.И. Юридические дефиниции в международном праве (на примере понятий «Война», «Вооруженный конфликт международного характера», «Вооруженный конфликт немеждународного характера») / А.И. Рыжов // Юрид. техника. – 2007. – № 1. – С. 129–134.

185. Мамедов, Э.Ф. Язык закона: к вопросу о значении терминов и дефиниций в текстах нормативных правовых актов / Э.Ф. Мамедов // Вестн. ИГЛУ. – 2014. – № 1(26). – С. 163–168.

186. Ильин, Ю.В. Юридическая дефиниция в аспекте логики, семиотики и когнитивной лингвистики / Ю.В. Ильин // Юрид. техника. – 2007. – № 1. – С. 135–140.

187. Ватлецов, С.Г. Правовые дефиниции как юридические конструкции / С.Г. Ватлецов // Юрид. техника. – 2013. – № 7-2. – С. 160–163.

188. Вежновец, В.Н. Юридическая техника в праве международных договоров / В.Н. Вежновец, В.Л. Мисник // Тр. Ин-та нац. безопасности Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – № 43. – С. 300–312.

189. Исаков, В.Б. Приемы юридической техники на начальных стадиях законодательного процесса / В.Б. Исаков // Юрид. техника. – 2007. – № 1. – С. 172–177.

190. Решение Совета министров иностранных дел Содружества Независимых государств от 28 апреля 2008 г. «О методических рекомендациях по разработке проектов международных договоров, заключаемых в рамках Содружества Независимых Государств» [Электронный ресурс] / Исполнительный комитет СНГ. – Режим доступа: <http://www.e-cis.info/page.php?id=22119>. – Дата доступа: 18.12.2018.

191. Вежновец, В.Н. Применение правил юридической техники в нормотворческом процессе Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] / Исполнительный комитет СНГ. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=18975>. – Дата доступа: 23.01.2019.

192. Консультативное заключение Экономического Суда Содружества Независимых Государств от 9 ноября 2007 г. № 01-1/3-07 о толковании положений Методических рекомендаций по разработке проектов международно-правовых документов Содружества Независимых Государств, утвержденных решением Совета министров иностранных дел СНГ от 18 сентября 2003 года, в части, касающейся международных договоров» [Электронный ресурс] // Эталон / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

193. Вежновец, В.Н. Международный договор как юридическая конструкция / В.Н. Вежновец // Актуальные проблемы юридической науки и практики : Гатчинские чтения – 2017 : сб. науч. тр. / материалы междунар. науч.-практ. конф. – Гатчина : Изд-во ГИЭФПТ, 2017. – Т. 1. – С. 28–33.

194. Бошно, С.В. Норма права: понятия, свойства, классификация и структура / С.В. Бошно // Право и соврем. государства. 2014. – № 4. – С. 49–60.

195. Демин, А.В. Феномен «Мягкого права»: Pro et Contra / А.В. Демин // Вестн. ОмГУ. – 2014. – № 4(41). – С. 6–10.

196. Ипатова, Р.Н. Роль концепции «Мягкого права» в регулировании международных отношений и создании «Параорганизаций» / Р.Н. Ипатова // Электрон. прил. к Рос. юрид. журн. – 2011. – № 4. – С. 60–63.

197. Вежновец, В.Н. Структура международных договоров Содружества Независимых Государств / В.Н. Вежновец, С.И. Мукашев // Право.by. – 2013. – № 2. – С. 91–98.

198. Венская конвенция о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера от 14 марта 1975 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/state_relations.pdf. – Дата доступа: 11.07.2018.

199. Положение о разработке модельных законодательных актов и рекомендаций Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств (с изм. и доп. от 25 ноября 2008 г. от 23 ноября 2012 г.). // Информ. бюллетень. – 2013. – № 57/2. – С. 295–307.

200. Вежновец, В.Н. Механизм разрешения споров, вытекающих из договоров Содружества Независимых Государств / В.Н. Вежновец // Современные проблемы и перспективы развития досудебного производства по материалам и уголовным делам : материалы междунар. науч.-практ. конф. / Акад. М-ва внутр. дел Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – С. 30–33.

201. Зобнин, А.В. Консультация как механизм управления международными конфликтами: сравнительный анализ концепций Р.Дж. Фишера и П.А. Гудева / А.В. Зобнин // Теория и практика обществ. развития. – 2013. – № 11. – С. 425–428.

202. Турбан, Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса : пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белпринт, 2009. – 144 с.

203. Кудинов, А.С. Обследование (следственная процедура) в системе мирного разрешения международных споров / А.С. Кудинов // Электрон. прил. к Рос. юрид. журн. – 2018. – № 1. – С. 31–44.

204. Вежновец, В.Н. Об оговорках к международным договорам, заключенным в рамках Содружества Независимых Государств / В.Н. Вежновец, С.И. Мукашев // Суд. вестн. – 2011. – № 1. – С. 69–74.

205. Вежновец, В.Н. Способы выражения согласия государств на обязательность международных договоров / В.Н. Вежновец, А.И. Бородич // Вестн. Акад. М-ва внутр. дел Респ. Беларусь. – 2015. – № 1. – С. 157–161.

206. Руководство ООН: Заключительные статьи многосторонних договоров / ООН. – Нью-Йорк : Изд. секция ООН, 2004. – 126 с.

207. Вежновец, В.Н. О ратификации международных договоров в Республике Беларусь / В.Н. Вежновец, К.Д. Сазон // Актуальные проблемы права и государства в XXI в. : материалы IX междунар. науч.-практ. конф. ; Уфа, 20–21 апр. 2017 г. : в 5 ч. / под общ. ред. Ф.Б. Мухаметшина. – Уфа : Уфим. ЮИ МВД России. – 2017. – Ч. 1. – С. 53–61.

208. Морозов, А.Н. Научные подходы к юридической экспертизе проектов нормативных правовых актов, принимаемых органами Евразийского экономического союза / А.Н. Морозов // Журн. рос. права. – 2017. – № 5. – С. 129–141.

209. Кушнир, О.Н. Документная коммуникация в контексте лингвистической экспертизы / О.Н. Кушнир, И.А. Мартюшев, // Юрислингвистика. – 2016. – № 5. – С. 16–26.

210. Худойкина, Т.В. Техно-юридическая экспертиза как форма оценки качества законопроектов и законодательных актов / Т.В. Худойкина, А.А. Лукьянов // Проблемы в рос. законодательстве. – 2011. – № 6. – С. 41–44.

211. Пенчева, А.И. Особенности языковой, структурной и композиционной оформленности текста международного договора / А.И. Пенчева // Вестн. РУДН. – 2012. – № 4. – С. 62–70.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Международный переговорный процесс	5
1.1. Понятие международных переговоров	5
1.2. Понятие международного переговорного процесса	8
1.3. Виды международных переговоров	16
1.3.1. Классификация международных переговоров	16
1.3.2. Двусторонние переговоры	16
1.3.3. Переговоры на высоком и высшем уровне	17
1.3.4. Многосторонние переговоры	18
1.3.5. Переговоры в международных организациях	19
1.3.6. Переговоры на международных конференциях	19
1.3.7. Переговоры между соперничающими сторонами	21
1.3.8. Переговоры между партнерами	22
1.3.9. Переговоры между конфликтующими сторонами	23
1.3.10. Медиация в международных переговорах	28
1.3.11. Добрые услуги в переговорах	33
1.3.12. Другие виды переговоров	33
Глава 2. Стороны в международных переговорах	35
2.1. Понятие сторон в международных переговорах	35
2.2. Договорная правосубъектность государств	39
2.3. Договорная правосубъектность наций и народностей, борющихся за свою независимость	43
2.4. Договорная правосубъектность международных межправительственных организаций	44
2.5. Договорная правосубъектность государствовподобных образований	51
2.6. Договорная правосубъектность международных неправительственных организаций	55
2.7. Договорная правосубъектность транснациональных компаний	58
2.8. Договорная правосубъектность индивидов	61
Глава 3. Подготовка международных переговоров	65
3.1. Правовая основа переговоров	65
3.2. Внесение предложений о переговорах	67
3.3. Полномочия на ведение переговоров	80
3.4. Привилегии и иммунитеты делегаций, участвующих в переговорах	98
Глава 4. Организация переговоров	105
4.1. Место и время ведения переговоров	105
4.2. Правила процедуры на переговорах	112
4.2.1. Правила процедуры на двусторонних переговорах	112
4.2.2. Правила процедуры на многосторонних переговорах	113

4.2.3. Правила процедуры в международных организациях	116
4.2.4. Правила процедуры на международных конференциях	118
Глава 5. Внутригосударственная подготовка к переговорам	120
5.1. Планирование переговоров	120
5.2. Формирование делегации	122
5.3. Подготовка делегации к переговорам	125
5.4. Имидж переговорщика	136
5.5. Визитная карточка переговорщика	142
5.6. Правила этикета на приемах	146
5.7. Информационное обеспечение переговоров	150
5.8. Встреча делегаций	153
5.9. Средства массовой информации на переговорах	155
Глава 6. Стили ведения переговоров	159
6.1. Национальный стиль ведения переговоров	159
6.2. Личностный стиль ведения переговоров	166
6.3. Участие переводчика в переговорах	169
Глава 7. Ведение переговоров	173
7.1. Начало переговоров	173
7.2. Технологии ведения переговоров	177
7.3. Этапы ведения переговоров	191
Глава 8. Юридический технологический процесс	197
8.1. Юридические конструкции в технологическом процессе	197
8.2. Понятие юридического технологического процесса	218
8.3. Технологические приемы создания юридических конструкций	225
8.3.1. Логическое построение юридических конструкций	225
8.3.2. Краткость и простота текста юридических конструкций	226
8.3.3. Язык текста юридических конструкций	228
8.3.4. Терминология юридических конструкций	230
8.3.5. Понятийный аппарат юридических конструкций	236
8.3.6. Применение ссылок в юридических конструкциях	237
8.3.7. Сокращения в тексте юридических конструкций	238
8.3.8. Поправки, вносимые в юридические конструкции	239
Глава 9. Конструирование международного договора	241
9.1. Конструирование преамбулы международного договора	241
9.2. Конструирование основной части международного договора	249
9.3. Конструирование заключительных положений международного договора	256
9.3.1. Конструирование норм о поправках к международному договору	257
9.3.2. Конструирование норм об урегулировании спорных вопросов, возникающих при исполнении международных договоров	262
9.3.3. Конструирование норм об оговорках к международным договорам	281
9.3.4. Конструирование норм о выражении согласия сторон на обязательность международного договора	288

9.3.5. Конструирование норм о присоединении к международному договору	312
9.3.6. Конструирование приложений к международному договору	317
Глава 10. Заключение международного договора	318
10.1. Предложения о заключении международного договора	318
10.2. Внутригосударственное согласование проекта международного договора	320
10.3. Подписание международного договора	324
Заключение	330
Список использованных источников	332

Научное издание

ВЕЖНОВЕЦ Валерьян Николаевич

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ПЕРЕГОВОРНЫЙ
ПРОЦЕСС**

Технический редактор *Ю.С. Романюк*
Компьютерная верстка *Г.М. Граховской*
Корректор *А.В. Гуринович*

Подписано в печать 24.02.2020. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 20,23. Уч.-изд. л. 20,70.
Тираж 50 экз. Заказ 49.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/102 от 02.12.2013.
Пр-т Машерова, 6, 220005, Минск.