



Студенттер мен жас ғалымдардың
«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ БІЛІМ - 2018»
XIII Халықаралық ғылыми конференциясы

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XIII Международная научная конференция
студентов и молодых ученых
«НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ - 2018»

The XIII International Scientific Conference
for Students and Young Scientists
«SCIENCE AND EDUCATION - 2018»



12th April 2018, Astana

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың
«Ғылым және білім - 2018»
атты XIII Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XIII Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«Наука и образование - 2018»**

**PROCEEDINGS
of the XIII International Scientific Conference
for students and young scholars
«Science and education - 2018»**

2018 жыл 12 сәуір

Астана

УДК 378

ББК 74.58

Ғ 96

Ғ 96

«Ғылым және білім – 2018» атты студенттер мен жас ғалымдардың XIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2018» = The XIII International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2018». – Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie/>, 2018. – 7513 стр. (қазақша, орысша, ағылшынша).

ISBN 978-9965-31-997-6

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 378

ББК 74.58

ISBN 978-9965-31-997-6

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2018

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА В ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Беспаяев Султан Мерхатович

kz_016@mail.ru

Магистрант 1 курса, профильного отделения специальности 6М020200 –Международные отношения ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан
Научный руководитель – к.п.н., доцент А.Ж.Турханова

Для Республики Казахстан актуальность переговоров возросла с обретением ею независимости. В новых условиях правоохранительные органы страны самостоятельно заключают международные межведомственные соглашения по противодействию новым вызовам и угрозам в сфере безопасности.

Итак, понятие «переговоры» является русским эквивалентом английского термина «negotiation», также французского «negociation», которые происходят от латинского «negotium», то есть *ni* - нет и *otium* - досуг. В древности этот термин употреблялся в связи с деятельностью купцов (от французского - «negociant» или английского «negotiant» - торговец, негодциант)[1, с.15]. Представляется возможным выделить два аспекта переговоров: содержательный (о чём стороны хотят договориться) и процессуальный (как будут договариваться). Переговоры - один из самых древних инструментов улаживания межгосударственных разногласий, появившийся одновременно с развитием международных отношений.

Приходится сожалеть, что ни наука, ни практика до сих пор не предложили какой - то единый алгоритм действий, составляющий международный переговорный процесс. По нашему мнению, сюда должны войти правила поведения на переговорах, согласование целей и задач договаривающихся сторон, унификация процесса, механизмы верификации и мониторинга достигнутых соглашений. Это позволит решить две взаимосвязанные научные и практические задачи: с одной стороны, универсализировать переговорное пространство и распространить его на все новые сферы международных отношений, а с другой - его унифицировать, то есть подчинить единообразным стандартам и операционным принципам.

Для этого необходимо систематизировать знания о переговорах как специфической области человеческой деятельности с древних времён до наших дней; осуществить поиск средств и методов предельного управления переговорным процессом; по возможности предложить пути унификации переговорного стиля, доступного представителям разных профессий и образования[1, с.16].

Речь идёт о попытке создания некоей переговорной технологии разработки и принятия решений в сфере международного сотрудничества на основе консенсуса, способных стать гарантией достаточно устойчивого мирового порядка. Задачу мы ставим перед собой не из лёгких, но в принципе отвечающей по духу нашим возможностям.

Подчеркнём, что каждый период в развитии международных отношений выдвигал на видное место проблему доминирующих инструментов и средств решения проблем. Современный период характеризуется возрастающей ролью переговоров в решении международных проблем. Но и возрастают риски, связанные с ошибками и непрофессионализмом участников переговоров. Нерешенность многих глобальных проблем, касающихся экономики, экологии, противодействия экстремизму и терроризму, нелегальной миграции, незаконному обороту наркотических средств и прекурсоров, оружия и боеприпасов может значительно дестабилизировать миропорядок, создать конфликтные ситуации в разных регионах планеты, а может быть поставит мир на грань катастрофы. Возрастает взаимосвязь внешней и внутренней политики, что возлагает ответственность на участников переговоров не только за обеспечение безопасности своей страны, но и безопасность всего мирового социума. Всё это выдвигает на первый план задачу повышения

эффективности ведения международных переговоров, а значит и задачу их изучения, а также повышения профессионального мастерства переговорщиков, так как плохо подготовленные и неумело проведенные переговоры могут обернуться весьма серьезными потерями и упущенными возможностями для их акторов.

Если говорить о переговорах вообще, то для их начала необходимо участие как минимум двух акторов. Различие во взглядах на проблему не говорит о том, что у сторон интересы противоречат друг другу. Поиск решения проблемы - вот важнейшая цель переговоров, отличающая их от других способов международного общения[1, с.25]. Итак, переговоры - это своего рода диалог между сторонами, которые обсуждают возникшую проблему в межгосударственном общении, по - своему оценивая информацию о её сути, а также рассматривающие альтернативы достижения взаимоприемлемого решения.

Переговоры характеризуются тем, что это:

- совместная деятельность сторон, направленная на достижение гармонии взглядов по какой - либо проблеме, представляющей взаимный интерес;
- деятельность двух и более субъектов международного права, каждый из которых преследует собственные цели, имеет собственный интерес в благоприятном для него исходе дела;
- несмотря на расхождения во взглядах на решение обсуждаемой проблемы, деятельность на переговорах в любом случае является совместной;
- соглашаясь на переговоры, стороны осознают, что любые другие действия в данном случае не могут привести к позитивному исходу дела;
- решение, выработанное участниками переговоров, - это всегда их совместное решение и подразумевает согласие с ним всех сторон;
- заключительным итогом переговоров, как правило, становится соглашение сторон, облечённое в форму международного правового акта[1, с.26].

В одном случае, переговоры могут быть использованы с целью заведения их в тупик с помощью предъявления другой стороне невыполнимых требований и обвинения другой стороны в отсутствии конструктивизма, выдавая это как предлог для оказания давления, вплоть до силового решения проблемы. В другом - целью переговоров может служить получение одной из сторон дополнительной информации о какой - либо международной проблеме, без намерения разрешить её положительно. В этой связи понимание настоящих целей другой стороны переговоров является важной задачей переговорщика. В третьем - переговоры могут быть длительными, во время которых стороны не всегда хотят достичь определенного соглашения. Но при этом сам процесс переговоров стороны принимают как полезный метод поддержания нормальных отношений между государствами[2, с.95].

Касаясь темы о различии или совпадении интересов сторон, необходимо отметить, что разные интересы могут не противоречить друг другу. В различных интересах выделяются непересекающиеся и взаимоисключающие интересы сторон. При взаимоисключающих интересах стороны переговоров желают одного и того же (например, претензии на месторождение, которое находится в нейтральных водах). Непересекающиеся интересы - реализация интересов одной стороны не затрагивает интересов другой стороны. В любом случае, собственные интересы могут быть реализованы лишь в том случае, когда выполнены интересы второй стороны. В ином случае одна из сторон переговоров или две стороны выполнять действия в одностороннем порядке, то есть видна взаимозависимость интересов участников переговорного процесса, их равноправие, рассматриваемое как одинаковые права на согласие поступать определенным образом.

"При каждой конкретной ситуации сферы несовпадения или совпадения интересов сторон может быть меньше или больше. При большем совпадении, переговоры будут ближе к вопросам сотрудничества, при меньшем уровне совпадения - к конфронтациям[2, с.96]. Таким образом, международные переговоры используются для реализации сотрудничества и урегулирования конфликтов и всегда содержат элементы как конкуренции, так и кооперации.

Резюмируя изложенное, отмечаем, что переговоры - это способ коммуникаций между людьми, выступающими в качестве уполномоченных представителей государств, министерств и ведомств для выработки взаимоприемлемых решений.

Далее, переговорный процесс неоднороден по содержанию и состоит из ряда отличающихся по своим целям и задачам стадий, обладающих только им присущими особенностями. Приоритет общепризнанных принципов и норм международного права обеспечивается путем их отражения как в самой Конституции, так и в других нормативных правовых актах, тем самым обеспечивая соответствие им всего национального законодательства. Это обусловлено тем, что общепризнанные принципы и нормы международного права по своей юридической силе отличаются от всех остальных международных правовых норм, и представляют собой основополагающие начала права международных договоров, в которых воплощается основная его сущность. Они характеризуются строгой императивной сущностью, ориентированной на всех без исключения субъектов международного права.

Что же касается правовой регламентации международных отношений, то отметим, что 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.

Исходя из вышеизложенного, мы будем рассматривать международный договорный процесс в широком смысле, как алгоритм последовательно осуществляемых действий, состоящих из подготовки и проведения международных переговоров, согласования интересов и воли участвующих в них акторов, выработки взаимоприемлемого решения, оформляемого международным правовым актом, вступления его в силу, действия в пространстве, во времени и по кругу лиц, исполнения договорных обязательств, приостановления, денонсации и прекращения международных договоров[2, с.97].

Проявление договорной инициативы. Инициатива в проведении переговоров, как правило, исходит от одного или нескольких заинтересованных государств. Импульсом для этого может послужить выдвижение идеи, влекущей в случае ее восприятия другими международными акторами, весь последующий алгоритм действий, которые необходимы для трансформации идеи в замысел переговоров, который адресуется возможному кругу партнеров.

Представляется, что международный актор, намеревающийся инициировать переговоры, поступает иногда как человек, прощупывающий дно реки, прежде чем перейти её вброд. Он осуществляет предварительное, как правило, неформальную оценку отношений партнера к возможным предложениям в ходе переговоров и далее работает, учитывая результаты использованных методов разведки в сфере дипломатии[2, с.98].

Побудительными мотивами могут быть самые разные, например, создание правовой основы для противодействия современным вызовам и угрозам в сфере безопасности, решение экономических проблем как жизненно важных для отдельных государств, так и регионов, а также мирового сообщества в целом.

Прежде чем принять окончательное решение о переговорах, следует:

- всесторонне оценить их перспективы и утвердиться во мнении о позитивном их исходе для страны, степени полноты правового регулирования соответствующих межгосударственных (межведомственных) отношений;
- спрогнозировать предметную, пространственную, временную и субъектную сферы действия, предполагаемого международного правового акта;
- изучить относящееся к предмету правового регулирования национальное законодательство, в том числе действующие международные договоры, участницей которых является Республика Казахстан;

- обобщить предложения государственных органов, общественных организаций, научных учреждений о предмете договора;

- провести мониторинг совместимости проекта международного договора с законодательством Республики Казахстан, определить, в какой мере будущий международный правовой акт будет затрагивать интересы физических и юридических лиц, государственных органов и иных организаций[3, с.29].

При этом работа над конкретным проектом должна быть изначально спланирована таким образом, чтобы было достаточно времени для внутригосударственного согласования. Решение о проведении переговоров в Республике Казахстан принимается государственным органом, к компетенции которого относятся вопросы, составляющие объект будущего международного договора. Только после принятия такого решения предложения Республики Казахстан по содержанию проекта международного договора становятся позицией государства на предстоящих переговорах.

Отметим, что первоначальная инициатива о международных переговорах может исходить от любого органа государственного управления, причастного к воплощению внешней политики государства в жизнь, а если говорить точнее, то практически от любого участника подобной работы, так как в этой области, как и во всех других, которые касаются международного сотрудничества, человеческий фактор играет решающую роль. Инициатива проведения международных переговоров может исходить не только от государственного аппарата, но и от научных, политических, общественных сфер.

Стороны в международных переговорах. Стороны в международных переговорах - важнейший элемент договорных правоотношений - это акторы, которые в силу юридических норм могут выступать в качестве носителей субъективных юридических прав и обязанностей. Таковыми являются государства, международные организации, нации, борющиеся за независимость, государственно-подобные образования и в ограниченном объеме физические лица. От состава и характера сторон зависят роль и содержание договора. С изменением состава договаривающихся сторон может меняться реальное содержание и значение договора. Понятие стороны используется в международной практике как обобщающее, охватывающее любого участника, принявшего договор, вне зависимости от того, вступил ли он в силу или нет. В ст.2 Венской конвенции 1969 года указываются следующие категории участников:

- «договаривающаяся страна» - государство, согласившееся на обязательность для него соглашения, вне зависимости от того, вступило ли соглашение в силу или нет;

- «участвующая в переговорах страна» - государство, принимавшее участие в формировании и принятии текста соглашения;

- «третье государство» - государство, которое не является участником соглашения;

- "участник" - государство, согласившееся на обязательность для него соглашения[3, с.32].

Помимо них, упоминается еще одна категория субъектов - «подписавшие договор». Она не совпадает с понятием участник переговоров, поскольку участие в принятии текста не обязательно означает его подписание. Объясняется это тем, что только подписавшие договор субъекты наряду с договаривающимися субъектами принимают участие в решении вопроса об исправлении неточностей в тексте.

Аналогично рассматриваются субъекты международного договора в ст.1 Закона о международных договорах. Под договаривающейся стороной в нем понимается как одного, так и нескольких субъектов международного права. Чтобы считаться договаривающейся стороной такие субъекты обязательно должны выступать в качестве самостоятельной стороны международного договора и выразить согласие на обязательность для них договорных положений. Следует отметить, что сторона в договоре, выразившая согласие на обязательность для нее данного договора, будет являться договаривающейся стороной независимо от того, вступил ли этот договор в силу или нет.

Перечисленные категории акторов обладают различным правовым статусом в

отношении заключаемого договорного акта. Участники переговоров могут договориться об условиях присоединения того или иного актора к договору и предусмотреть это в самом акте.

Международной практике известна такая категория как первоначальные участники договора. Это участвовавшие в согласовании позиций сторон, конструировавшие договорные нормы, подписавшие окончательный текст акта, то есть выразившие согласие на обязательность для своего государства договорных положений. Как правило, они не обладают какими-либо особыми правами. Однако анализ договорной практики дает примеры иного использования этой категории. Так, например, Туркменистан и Украина участвовали в проектировании и конструировании Устава Содружества Независимых Государств (далее - СНГ), но не подписали его. Таким образом, они являются участниками СНГ, но не членами этой международной региональной организации. Иными словами, термин «первоначальный участник»[3, с.34] фактически используется для обозначения иного понятия, а именно понятия «необходимые участники», с тем, чтобы не принижать роль других потенциальных участников.

Заметим, что в качестве стороны в международном договоре могут участвовать только субъекты, обладающие международной договорной правоспособностью. В теории международного права общепризнано, что субъект права - это носитель прав и обязанностей, подчиняющийся предписаниям правовых норм. Учёные-юристы в своё время считали, что «Единственным субъектом международного права являются государства в качестве юридических личностей, обладающих в сфере международного общения право и дееспособностью»[4, с.120]. Другие субъектами международного права признавали нацию (народ) и общества. «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» [4, с.115]. 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.

Об индивидах же говорили, что подданные государства пользуются международными правовыми выгодами на основании международных правовых отношений, существующих между государствами, к которым эти лица принадлежат.

Список использованных источников:

1. Есдаулетова А.М. Дипломатическая и консульская служба: учебное пособие. - Астана: ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, 2003. - 96 с.
2. Кусаинова А.М. Особенности организации и проведения переговоров на уровне глав государств. Вестник КазНУ. Алматы. 2016. - С. 26-29
3. Байбек Б.К., Абаев Д.А., Закиева Д.Б. Государственный протокол Республики Казахстан/под ред.Б.К.Байбек. - Астана, 2010. – 413 с.
4. Сулейменов Т.С. Техника ведения дипломатических переговоров. Учебное пособие. Астана: Академия гос.упр. при Президенте. - 2011. - 154с.