

**НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ ЧАСТНОПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ
В РАМКАХ ООН НА ПРИМЕРЕ ДОГОВОРА
КУПИ-ПРОДАЖИ**

Матвеева К. А.

*магистр юридических наук,
преподаватель кафедры гражданского права, юридический факультет,
Белорусский государственный университет,
пр. Независимости, 4, 220030 Минск, Беларусь,
kseniamatveeva99@gmail.com*

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые особенности заключения частноправовых договоров в рамках Организации Объединенных Наций на примере договора купли-продажи. На основании проведенного исследования автором сформулированы практические предложения по формулированию оговорок о применимом праве, а также по регламентации ответственности сторон в таких договорах.

Ключевые слова: Организация Объединенных Наций; частноправовые отношения; договор купли-продажи; применимое право; договорная ответственность.

**SOME SPECIFIC FEATURES
OF MAKING PRIVATE LAW CONTRACTS
WITHIN THE UNITED NATIONS ON THE EXAMPLE
OF THE SALES CONTRACT**

Matveyeva K.

*Master in Laws,
Assistent at the Department of Civil Law, Faculty of Law,
Belarusian State University,
Nezavisimosti Ave., 4, 220030 Minsk, Belarus,
kseniamatveeva99@gmail.com*

Abstract. The article considers some specific features of making private law contracts within the framework of the United Nations on the example of the sales contract. On the basis of the research conducted, the author has made practical proposals on the formulation of reservations on the applicable law, as well as on the regulation of the liability of the parties in such contracts.

Keywords: United Nations; private law relations; sales contract; applicable law; contractual liability.

Организация Объединенных Наций (далее – ООН) в процессе реализации ее публичных функций и задач, является активной участницей частноправовых отношений. Специализированные учреждения, агентства и фонды ООН ежедневно заключают частноправовые договоры. Так, Т. Н. Нешатаева пишет о том, что заключение контрактов гражданско-правового характера с международной организацией для многих коммерческих фирм считается не только выгодной, но и достаточно престижной и ответственной операцией [1].

Правовые основы, определяющие правосубъектность ООН, закреплены в Уставе ООН от 26 июня 1945 г. [2], Конвенции о привилегиях и иммунитетах ООН от 13 февраля 1946 г. [3], Конвенции о привилегиях и иммунитетах специализированных учреждений от 21 ноября 1947 г. [4], Венской конвенции о праве договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями от 21 марта 1986 г. [5], Венской конвенции о праве международных договоров от 23 мая 1969 г. [6], а также соглашениях ООН со специализированными учреждениями, соглашениях между ООН и США по вопросу о местоположении центральных учреждений ООН и во многих других международных договорах. Указанные международные акты регламентируют вопросы членства, статуса организации, полномочия на заключение международных договоров и содержат другие нормы, определяющие цели и задачи организации, полномочия ее органов, порядок взаимоотношений организации с государствами-членами и государствами, не являющимися членами ООН, а также иными международными организациями.

Реализуя свои полномочия на территории Республики Беларусь, фонды ООН выступают в качестве сторон гражданско-правовых договоров. Из ст. 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь вытекает, что установленные гражданским законодательством правила применяются к отношениям с участием иностранных и международных юридических лиц (организаций, не являющихся юридическими лицами), если иное не определено Конституцией Республики

Беларусь и международными договорами Республики Беларусь [7]. Так, в процессе организации своей деятельности ООН заключает договоры аренды помещений, купли-продажи (поставки) товаров, страхования, подряда, возмездного оказания услуг и другие гражданско-правовые договоры.

Секретариатом ООН были разработаны специальные правила по заключению частноправовых контрактов и типовых договоров. Кроме этого, в процессе заключения контрактов Фонды организации действуют на основании полномочий, закрепленных во внутренних условиях каждого офиса (Country Office TOR's), в которых определяется круг полномочий конкретного фонда. Необходимо учитывать, что у каждого фонда существуют политики, программы, правила и стратегические планы, на основании которых они и реализуют свои полномочия.

Наиболее распространенным договором, встречающимся в практике ООН и ее учреждений является договор купли-продажи (в английском эквиваленте используются термины «Supply contract», «Procurement of Supplies», «Contract for goods» и др.).

Процедура заключения договоров купли-продажи с ООН существенно отличается от заключения таких договоров между двумя субъектами, коммерческие предприятия которых находятся на территориях различных государств (несмотря на то, что ООН в таких правоотношениях признается юридическим лицом, исходя из ее правосубъектности в частных правоотношениях). И уж тем более такой договор отличается от договора купли-продажи между национальными контрагентами.

Кратко рассмотрим особенности, имеющиеся на стадии заключения договора купли-продажи с ООН.

Специфика начинается с официального опубликования информации о тендере. Продавцы, желающие вести дела с фондами, должны зарегистрироваться через Глобальную торговую площадку ООН. Процедура регистрации бесплатна. При регистрации необходимо указать для своей продукции и/или услуг соответствующие коды Общей системы кодирования ООН. Секретариат использует эти коды при поиске поставщиков для участия в конкурсных торгах. При регистрации исходят из таких критериев, как соответствие товаров и услуг потребностям ООН, а также опыт в сфере

международной коммерческой деятельности, финансовая стабильность компании и соблюдение международных стандартов в области качества и управления.

После регистрации субъект получает право принять участие в конкурсных торгах в соответствии с тремя вариантами тендерных документов:

1) запрос на оферту: неофициальное предложение представить расценки на товары или услуги, стоимость которых не превышает установленного ООН минимального значения;

2) запрос на предложение: официальная просьба представить предложение относительно товаров и услуг, стоимость которых превышает минимальное значение и технические спецификации которых недостаточно четко определены на момент запроса предложения, причем от оферента ожидается, что он продемонстрирует инновационный подход и профессиональный опыт в конкретной деятельности в целях более адекватного удовлетворения потребностей в закупках;

3) приглашение на торги: официальное приглашение принять участие в тендере на закупку товаров и услуг, технические спецификации которых четко или точно определены. Как правило, при заключении контракта единственным определяющим условием является цена. При соблюдении всех технических требований контракт заключается с поставщиком, предложившим в своей заявке самую низкую цену.

Все тендеры фондов публикуются на Глобальной торговой площадке ООН. Страны, для которых осуществляются закупки товаров и услуг, признаются странами-бенефициарами. В свою очередь каждый тендер содержит информацию о стране-бенефициаре.

Отделом закупок ООН для поставщиков был принят отдельный кодекс поведения, который устанавливает требования к лицам, имеющим право принимать участие в тендере.

На этапе регистрации Фонды должны сообщить поставщикам в тендерных и контрактных документах, что они должны придерживаться самых высоких этических стандартов как во время тендерного процесса, так и на протяжении всего выполнения контракта.

Заявки на участие в тендерах подаются в порядке, определенном тендерной документацией, которая, как правило, прилагается

к тендеру. Документооборот по сделкам в системе Глобальной торговой площадки ООН определяется требованиями конкретного тендера. Компании, желающие участвовать в тендерах организации, подают заявку/коммерческое предложение в порядке и по форме, определяемой тендерной документацией. Затем следует оценка предложений. После того как поставщик изъявит желание сотрудничать с офисом, запускается механизм проверки потенциального контрагента. Эта процедура существенно отличается от заключения договора купли-продажи по национальному законодательству.

Чтобы гарантировать, что фонды ведут дела с поставщиками, которые придерживаются высочайших этических стандартов, в отношении всех потенциальных поставщиков проводятся проверки до регистрации на Глобальной торговой площадке ООН.

После первого этапа (отбора в соответствии с проверкой указанной на портале информации), формируется список наиболее подходящих предложений.

Далее отобранным поставщикам высылается документ, где они должны указать все данные и информацию об опыте работы с ООН, о форс-мажорах в процессе других сделок, информацию о финансовой отчетности компании за последние три года: отчет аудитора/внешнего бухгалтера, отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс. В случае если финансовые документы составлены на русском языке, необходимо приложить к ним нотариально заверенный перевод на английский язык. Такую тщательную проверку потенциального контрагента можно назвать отличительной особенностью процедуры заключения договоров купли-продажи в рамках ООН.

Далее производится оценка результатов, определение победителя, подготовка контракта и объявление победителя публично.

После выбора предложения начинается длительное согласование условий договора и проверка их соответствия законодательству. Общие условия договора купли-продажи прописаны во внутренней политике организации, однако здесь возникают сложности, связанные с различием национальных правовых систем, в том числе в сфере валютно-финансового регулирования, перевозки, описания товара, определения его стоимости, налогообложения и др. На этом этапе происходит обсуждение и согласование проекта договора с юристами и руководителями.

После проверки контракта Управлением ООН по правовым вопросам, проведения переговоров и окончательного одобрения проекта руководством ООН участнику, выигравшему тендер, направляется последняя версия контракта для согласования.

Система контроля ООН работает не только в процессе исполнения контрактов, но и во время подготовки их проектов.

На сотрудников фондов возложена обязанность регистрировать договоры и международные соглашения в Секретариате, а Секретариату поручается публиковать зарегистрированные договоры и международные соглашения. В рамках Секретариата обязанности по выполнению этих функций возлагаются на Договорную секцию.

Все договоры или международные соглашения, которые подлежат регистрации и стороной в которых является Организация Объединенных Наций, регистрируются ООН *ex officio*. Регистрация *ex officio* – это акт, которым Организация Объединенных Наций в одностороннем порядке регистрирует все договоры или международные соглашения, стороной которых она является. Именно регистрация, а не опубликование договора или международного соглашения является необходимым предварительным условием того, чтобы на них можно было ссылаться в Международном Суде или в любом другом органе ООН.

Контракты, заключаемые ООН, также имеют значительную специфику, определяемую их содержанием. Обратим внимание на оговорку о применимом праве, поскольку в рассматриваемых договорах присутствует субъект, который с точки зрения законодательства Республики Беларусь не является отечественным.

В отношении продавцов, с которыми фонды ООН заключают договоры, прописывается следующая формулировка: «Поставщик обязуется соблюдать все законы, постановления, указы, правила и положения, касающиеся выполнения его обязательств по условиям настоящего Контракта». В отношении второй стороны (фондов ООН) никаких оговорок о применимом праве не предусматривается.

Полагаем, такая формулировка в контракте не может быть признана корректной. Применимое право должно быть согласовано сторонами и определяться в отношении договора в целом. Кроме этого, оговорка о применимом праве должна содержать в себе

четкое указание на право, а также акты и документы, которые стороны договорились соблюдать. Поскольку формулировка «все законы, постановления, указы и правила» может привести к коллизиям и спорам относительно применимого к договору права.

Такое изменение оговорки будет способствовать не только интересам контрагентов, но и самой организации, ведь их поставщики будут четко понимать какие акты и правила им следует соблюдать при исполнении договора.

Вопросы ответственности в таких договорах также предусмотрены довольно интересно. Во-первых, делается акцент на особом юридическом статусе фондов. Во-вторых, в контракте обязательно обозначаются основания освобождения от ответственности. Фактически, в таких контрактах нет ни единого пункта в отношении ответственности фонда, все положения об ответственности прописываются лишь в отношении продавца.

Неоднозначными представляются и положения о разрешении споров. Часто контракты заключаются по форме национального контрагента. В этом случае организация фактически подписывается под тем, что в случае возникновения спора из договора, он будет разрешаться в экономическом суде Республики Беларусь. Вместе с тем на практике это невозможно ввиду признания за организацией абсолютного иммунитета.

Вопросы участия международных межправительственных организаций в качестве ответчика в суде регламентированы в законодательстве Республики Беларусь неоднозначно, поскольку правовой статус международных межправительственных организаций существенно осложняется наличием у них юрисдикционного иммунитета. Так, согласно п. 10 постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь № 21 от 31 октября 2011 г. суд принимает к производству иск по хозяйственному (экономическому) спору, ответчиком по которому является международная организация, судебный иммунитет которой определен международными договорами Республики Беларусь, только при наличии явно выраженного согласия ответчика на рассмотрение спора в хозяйственном (экономическом) суде [8].

Подобное согласие следует рассматривать в качестве отказа от судебного иммунитета международной организации. В свою очередь,

и в разделе 2 Конвенции ООН о привилегиях и иммунитетах закрепляется возможность отказа международной организации от судебного иммунитета [3].

Однако в этом случае возникает вопрос: можно ли признать явно выраженным согласием подписание контракта с пророгационным соглашением, указывающим на разрешение споров в экономических судах Республики Беларусь? В этой связи ответ однозначный – нет. Поскольку в таких контрактах присутствует следующая оговорка: «Ни одно из положений, содержащихся в Контракте или имеющих к нему отношение, не должно рассматриваться как добровольный отказ, явный или неявный, от любых привилегий и иммунитетов Организации Объединенных Наций, в том числе его вспомогательных органов».

Вместе с тем национальные суды – не единственная форма защиты прав. В контрактах обычно прописываются альтернативные или же мирные способы разрешения споров. Самый распространенный – переговоры. Также в контрактах могут быть указаны в качестве способов разрешения споров мировое соглашение и арбитраж.

В отношении арбитражного порядка разрешения споров в договорах содержится следующая оговорка: «Споры, проистекающие из контракта, не урегулированные мирным образом должны быть переданы в арбитраж в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ. Решения арбитражного суда должны опираться на основы принципов международного торгового права». При этом практика разрешения споров по рассматриваемым контрактам арбитражами до настоящего момента отсутствует.

Таким образом, ООН ежедневно в рамках выполнения своих функций и задач заключает частноправовые договоры с национальными контрагентами. Ввиду специфики таких контрактов разработано огромное количество специальных документов, регламентирующих правила их заключения. Однако вопросы определения применимого права, ответственности сторон и разрешения споров из частноправовых контрактов все еще нуждаются в доработке. Такое положение вещей требует создания надлежащих условий защиты прав участников договорных отношений. Решение поднятых проблем будет способствовать повышению доверия контрагентов к ООН, формированию ее положительной репутации и обеспечит

надлежащие правовые гарантии защиты прав и законных интересов негосударственных субъектов, вступающих в частноправовые отношения с международной межправительственной организацией.

Список использованных источников

1. Нешатаева, Т. Н. Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании / Т. Н. Нешатаева. – М. : Дело, 1998. – 272 с.

2. Устав Организации Объединенных Наций и Статут Международного Суда / ООН, Департамент обществ. информ. – Нью-Йорк : ООН, 1998. – 104 с.

3. Конвенция Организаций Объединенных Наций о привилегиях и иммунитетах [Электронный ресурс] : Нью-Йорк, 21 нояб. 1946 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр». – М., 2024.

4. Конвенция о привилегиях и иммунитетах специализированных учреждений [Электронный ресурс] : Нью-Йорк, 21 нояб. 1947 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр». – М., 2024.

5. Венская конвенция о праве договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями [Электронный ресурс] : Вена, 21 марта 1986 г. // Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://daccessdsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N86/554/11/IMG/N8655411.pdf?OpenElement>. – Дата доступа: 20.01.2024.

6. Венская конвенция о праве международных договоров [Электронный ресурс] : Вена, 23 мая 1969 г. // Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/docu-ments/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml. – Дата доступа: 20.01.2024.

7. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г. № 218-З : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобрен Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2024.

8. О некоторых вопросах рассмотрения хозяйственными судами Республики Беларусь дел с участием иностранных лиц [Электронный ресурс] : постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Респ. Беларусь, 31 окт. 2011 г., № 21 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2024.

9. ООН в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://un.by/tenders>. – Дата доступа: 04.01.2024.