

В.М. Шумилов, К.С. Мауленов

И.В. Гудков, Ю.В. Шумилов

МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВОВО

Под общей редакцией **В.М. ШУМИЛОВА**

Рекомендовано
Экспертным советом УМО в системе ВО и СПО
в качестве **учебника** для направления
бакалавриата и магистратуры «Юриспруденция»

Седьмое издание, переработанное и дополненное



МОСКВА • 2021

УДК 346(075.8)
ББК 67.911.221я73
Ш96

Рецензенты:

С.Ж. Айдарбаев, д-р юрид. наук, проф.,
Г.С. Стародубцев, д-р юрид. наук, проф.

Шумилов, Владимир Михайлович.

Ш96 Международное экономическое право : учебник / В.М. Шумилов, К.С. Мауленов, И.В. Гудков, Ю.В. Шумилов ; под общ. ред. Ю.В. Шумилова. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : ЮСТИЦИЯ, 2021. — 582 с. — (Бакалавриат и магистратура).

ISBN 978-5-4365-5857-8

Седьмое издание известного в России и странах СНГ/ЕАЭС учебника по международному экономическому праву, выходящего с 1999 года. В книге представлена классическая российская научная концепция международного экономического права. Весь курс подразделяется на две части: Общую и Особенную. В Особенную часть курса включены темы: международное торговое право, международное финансовое право, международное инвестиционное право.

Соответствует ФГОС ВО последнего поколения.

Для студентов бакалавриата и магистратуры, обучающихся по направлению «Юриспруденция». Может быть полезен аспирантам, обучающимся по направлению «Международное право» и другим научным направлениям, а также студентам не-юридических факультетов вузов, преподавателям, специалистам-практикам, государственным служащим, научным работникам и всем, кто интересуется проблемами международных экономических отношений и международного права.

Ключевые слова: российская доктрина; международное экономическое право; право ВТО; право экономической интеграции; международное финансовое право; международное инвестиционное право.

УДК 346(075.8)
ББК 67.911.221я73

Шумилов Владимир Михайлович, Мауленов Касым Сырбаевич
Гудков Иван Владимирович, Шумилов Юрий Владимирович

МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО

Изд. № 587428. Подписано в печать 23.07.2020. Формат 60×90/16.

Гарнитура «Newtop». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 36,5. Уч.-изд. л. 32,5. Тираж 500 экз.

ООО «Издательство «КноРус».

Редакция «Юстиция».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: +7 (495) 741-46-28.

E-mail: welcome@knorus.ru www.knorus.ru

Отпечатано в АО «Т8 Издательские Технологии».

109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5.

Тел.: +7 (495) 221-89-80.

© Шумилов В.М., Мауленов К.С.,
Гудков И.В., Шумилов Ю.В., 2021
© ООО «Издательство «КноРус»,
редакция «Юстиция», 2021

ISBN 978-5-4365-5857-8

Оглавление

| | |
|---|----|
| Авторский коллектив..... | 11 |
| Предисловие..... | 12 |
| Список сокращений..... | 15 |
| Раздел I. ОБЩАЯ ЧАСТЬ | 19 |
| Глава 1. Понятие международного экономического права | 20 |
| 1. Взгляд на историю международных экономических отношений..... | 20 |
| 2. Понятие международной экономической системы..... | 26 |
| 3. Предметный компонент международной экономической системы..... | 27 |
| 4. Субъектный компонент международной экономической системы..... | 30 |
| 5. Регулятивный компонент международной экономической системы..... | 32 |
| 6. Функциональный компонент международной экономической системы..... | 33 |
| 7. Идеологический компонент международной экономической системы..... | 36 |
| 8. Подсистемы международной экономической системы..... | 38 |
| 9. Определение международного экономического права и его предмет..... | 39 |
| 10. Международное экономическое право и другие отрасли (институты) международного права..... | 43 |
| 11. Международное экономическое право и внутреннее право..... | 45 |
| 12. Система международного экономического права..... | 49 |
| 13. Международное экономическое право как наука и учебная дисциплина..... | 51 |
| 14. Различные доктрины международного экономического права..... | 54 |
| 15. О концепции глобального права..... | 58 |
| 16. Механизм международно-правового регулирования..... | 59 |
| 17. Государственные интересы и международно- правовое регулирование..... | 60 |
| 18. Сила и право в международной экономической системе..... | 63 |
| Вопросы для самоконтроля..... | 65 |
| Литература..... | 66 |

| | |
|---|-----|
| Глава 2. Источники международного экономического права | 68 |
| 19. Понятие и классификация источников международного экономического права..... | 68 |
| 20. Классификация международных экономических договоров..... | 70 |
| 21. Двусторонние договоры в международной торговой системе..... | 71 |
| 22. Соглашение о торговых отношениях с США..... | 74 |
| 23. Договоры о свободной торговле..... | 79 |
| 24. Договоры о торговле отдельными видами товаров и услуг..... | 80 |
| 25. Договоры о приграничной торговле..... | 82 |
| 26. Договоры о правовом положении торговых представительств и смешанных комиссий..... | 84 |
| 27. Договоры о сотрудничестве в таможенном деле..... | 86 |
| 28. Соглашения о товарообороте..... | 88 |
| 29. Иные виды договоров в международной торговой системе..... | 88 |
| 30. Двусторонние договоры в международной финансовой системе..... | 89 |
| 31. Договоры, регулирующие отношения в международной финансовой системе..... | 89 |
| 32. Двусторонние договоры в международной инвестиционной системе..... | 92 |
| 33. Двусторонние договоры о кооперации..... | 96 |
| 34. Двусторонние договоры по вопросам экономической помощи..... | 96 |
| 35. Двусторонние договоры по вопросам трудовой миграции..... | 97 |
| 36. Договоры по вопросам собственности (имущества) и ее использования..... | 98 |
| 37. Межведомственные договоры..... | 101 |
| 38. Прочие двусторонние договоры..... | 103 |
| 39. Договоры государств с международными организациями..... | 104 |
| 40. Многосторонние договоры..... | 105 |
| 41. Гаванская хартия..... | 107 |
| 42. Краткое изложение наиболее важных статей ГАТТ-94..... | 111 |
| 43. Международные товарные соглашения..... | 114 |
| 44. Ломейские конвенции и Договор Котону..... | 117 |
| 45. Источники права Европейского Союза..... | 120 |
| 46. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС (СПС)..... | 121 |
| 47. Международные договоры в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ)..... | 124 |
| 48. Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС)..... | 126 |

| | |
|---|-----|
| 49. Международный обычай как источник международного экономического права..... | 127 |
| 50. Решения международных организаций как источник международного экономического права..... | 130 |
| 51. Унифицированные проформы договоров..... | 131 |
| 52. Систематизация, кодификация, унификация в международной экономической системе..... | 132 |
| 53. Об источниках транснационального права..... | 134 |
| 54. О французской концепции источников международного экономического права..... | 136 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 138 |
| <i>Литература</i> | 140 |
| Глава 3. Субъекты международного экономического права | 141 |
| 55. Государства и международные организации — субъекты международного экономического права..... | 141 |
| 56. Вопрос об экономической функции государства..... | 142 |
| 57. Экономические права и обязанности государств..... | 144 |
| 58. Правопреемство государств в международной экономической системе..... | 146 |
| 59. Дифференциация государств в международной экономической системе..... | 149 |
| 60. Дифференциация государств по «степени рыночности» экономики..... | 155 |
| 61. «Большая семерка» (G-7) и «Большая двадцатка» (G-20)..... | 158 |
| 62. Государства как операторы международных частноправовых отношений..... | 160 |
| 63. Проблема иммунитета государства..... | 160 |
| 64. Пример судебного прецедента США, касающегося иммунитета государства..... | 162 |
| 65. Юрисдикция государств..... | 163 |
| 66. Суверенитет государств в условиях глобализации..... | 165 |
| 67. Россия как субъект международного экономического права..... | 168 |
| 68. Россия как федеративное государство..... | 169 |
| 69. Государственные органы внешнеэкономических связей..... | 174 |
| 70. Государственные органы России, осуществляющие функции внешнеэкономического характера..... | 175 |
| 71. Международные организации как субъекты международного экономического права..... | 183 |

| | |
|--|-----|
| 72. ООН и универсальные экономические организации | 185 |
| 73. Международные товарные организации | 188 |
| 74. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)..... | 189 |
| 75. Всемирная таможенная организация (ВТамО)..... | 190 |
| 76. Особенности международных экономических организаций | 191 |
| 77. Организации сотрудничества и организации, служащие основой интеграции | 194 |
| 78. Европейский Союз как интеграционное объединение | 195 |
| 79. Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) и Содружество Независимых Государств (СНГ) | 196 |
| 80. Международные неправительственные организации | 199 |
| 81. Параорганизации и «группы интересов»..... | 200 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 202 |
| <i>Литература</i> | 204 |
| Глава 4. Операторы международных экономических отношений | 205 |
| 82. Частные лица в международной экономической системе..... | 205 |
| 83. Физические лица-операторы экономических отношений международного характера | 206 |
| 84. Юридические лица в международной экономической системе..... | 211 |
| 85. Многонациональные предприятия в международной экономической системе..... | 218 |
| 86. Кодекс поведения транснациональных корпораций..... | 219 |
| 87. Акты Организации экономического сотрудничества и развития о многонациональных предприятиях..... | 221 |
| 88. Декларация о многонациональных предприятиях в Международной организации труда..... | 224 |
| 89. Прочие международные акты по вопросам деятельности транснациональных корпораций | 225 |
| 90. Юридические лица по праву Европейского Союза | 227 |
| 91. Международные юридические лица..... | 230 |
| 92. Вопросы дипломатической защиты | 230 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 232 |
| <i>Литература</i> | 233 |
| Глава 5. Принципы международного экономического права | 235 |
| 93. Принципы международного права и их экономическая составляющая..... | 235 |

| | |
|---|-----|
| 94. Роль принципов сотрудничества и равноправия в международной экономической системе | 238 |
| 95. Специальные принципы международного экономического права | 241 |
| 96. Принцип экономической недискриминации | 243 |
| 97. Принцип наибольшего благоприятствования | 244 |
| 98. Проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации, выработанный Комиссией международного права ООН | 247 |
| 99. Некоторые ситуации применения клаузулы о режиме наибольшего благоприятствования | 252 |
| 100. Принцип наибольшего благоприятствования в системе Всемирной торговой организации | 255 |
| 101. Принцип предоставления национального режима..... | 256 |
| 102. Прочие специальные (отраслевые) принципы международного экономического права..... | 259 |
| 103. Российская международно-правовая наука о специальных принципах международного экономического права..... | 261 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 264 |
| <i>Литература</i> | 267 |
| Глава 6. Право экономической интеграции | 268 |
| 104. Глобализация и интеграция | 268 |
| 105. Организационно-правовые формы интеграционных объединений государств | 271 |
| 106. Внутриинтеграционный режим и принцип наибольшего благоприятствования | 277 |
| 107. Региональные интеграционные объединения государств | 282 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 307 |
| <i>Литература</i> | 309 |
| Раздел II. ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ | 311 |
| Глава 7. Международное торговое право | 312 |
| 108. Эволюция торгового права..... | 312 |
| 109. Международная торговая система | 313 |
| 110. Понятие международного торгового права | 315 |
| 111. Принципы международного торгового права | 317 |
| 112. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)..... | 319 |
| 113. Всемирная торговая организация (ВТО) как международная организация | 323 |

| | |
|--|-----|
| 114. Механизм обзора торговой политики..... | 327 |
| 115. Право ВТО и его особенности | 328 |
| 116. Таможенно-тарифное регулирование международной торговли товарами | 331 |
| 117. Правовое регулирование транзита товаров | 335 |
| 118. Меры нетарифного регулирования торговли товарами..... | 337 |
| 119. Соглашение по предотгрузочной инспекции..... | 342 |
| 120. Соглашение по специальным защитным мерам | 343 |
| 121. Соглашение по техническим барьерам в торговле..... | 344 |
| 122. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер..... | 346 |
| 123. Демпинг и Соглашение по применению статьи VI ГАТТ-94 | 349 |
| 124. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам..... | 352 |
| 125. Налоги как нетарифные ограничения | 354 |
| 126. Соглашение по сельскому хозяйству..... | 355 |
| 127. Соглашение по текстилю и одежде..... | 358 |
| 128. Правовой режим экспортного контроля | 360 |
| 129. Правовой режим приграничной торговли..... | 363 |
| 130. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)..... | 364 |
| 131. Электронная торговля (коммерция)..... | 376 |
| 132. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) | 378 |
| 133. Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС)..... | 382 |
| 134. Соглашения с ограниченным кругом участников | 385 |
| 135. Международно-правовое регулирование некоторых транснациональных товарных рынков | 386 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 387 |
| <i>Литература</i> | 389 |
| Глава 8. Международное финансовое право | 391 |
| 136. О круговороте денег..... | 391 |
| 137. Понятие платежного баланса..... | 394 |
| 138. Международная финансовая система..... | 396 |
| 139. Понятие и система международного финансового права..... | 398 |
| 140. Многосторонние валютные системы..... | 401 |
| 141. Право и система Международного валютного фонда (МВФ) | 405 |
| 142. Договор о Международном валютном фонде (МВФ)..... | 410 |

| | |
|---|-----|
| 143. Система Международного банка реконструкции и развития (МБРР) | 420 |
| 144. Банк международных расчетов (БМР) и международная банковская система..... | 421 |
| 145. Международное валютное право | 426 |
| 146. Международное платежно-расчетное право | 429 |
| 147. Международное кредитное право..... | 433 |
| 148. Международное долговое право | 435 |
| 149. ФАТФ и «право ФАТФ» | 438 |
| 150. Международные организации в финансовой сфере | 442 |
| 151. Финансовое право Европейского Союза..... | 445 |
| 152. Финансовый правопорядок в СНГ и ЕАЭС..... | 449 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 451 |
| <i>Литература</i> | 454 |
| Глава 9. Международное инвестиционное право | 456 |
| 153. Международная инвестиционная система | 456 |
| 154. Внутреннее право и иностранные инвестиции..... | 459 |
| 155. Понятие международного инвестиционного права..... | 466 |
| 156. Международно-правовой режим прямых иностранных инвестиций | 469 |
| 157. Сеульская конвенция (1985) | 472 |
| 158. О правовом статусе многонациональных предприятий | 474 |
| 159. Экстратерриториальное действие внутреннего права США в инвестиционной сфере..... | 476 |
| 160. «Диагональные» соглашения (государственные контракты) | 479 |
| 161. Свободные экономические зоны (СЭЗ)..... | 480 |
| 162. Портфельные инвестиции | 486 |
| 163. Правовой режим иностранных инвестиций в России | 490 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 492 |
| <i>Литература</i> | 494 |
| Глава 10. Международное энергетическое право | 496 |
| 164. Понятие международного энергетического права (МЭНП) | 496 |
| 165. Международные энергетические организации | 499 |
| 166. Энергетическая безопасность государств..... | 503 |
| 167. Источники международного энергетического права..... | 506 |
| 168. Международные договоры специального характера как источники МЭНП..... | 510 |

| | |
|---|-----|
| 169. Договор к Энергетической хартии (1994) | 512 |
| 170. Правовой режим трансграничных кабелей и трубопроводов | 519 |
| 171. Россия и ДЭХ | 522 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 524 |
| <i>Литература</i> | 526 |
| Глава 11. Международно-правовые основы урегулирования споров в международной экономической системе | 527 |
| 172. Разновидности споров в международной экономической системе | 527 |
| 173. Разрешение споров во Всемирной торговой организации | 533 |
| 174. Прочие многосторонние механизмы разрешения международных споров | 538 |
| 175. Споры международного характера и международные арбитражи | 540 |
| 176. Разрешение споров в международной финансовой системе | 541 |
| 177. Разрешение споров в международной инвестиционной системе | 543 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 546 |
| <i>Литература</i> | 547 |
| Глава 12. Международное экономическое право и республика казахстан | 549 |
| 178. Нормативно-институциональное управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Казахстан | 549 |
| 179. Международные договоры Республики Казахстан по вопросам внешнеэкономического сотрудничества | 554 |
| 180. Республика Казахстан и ВТО | 558 |
| 181. Республика Казахстан в международной финансовой и инвестиционной системах | 560 |
| 182. Экономические споры | 562 |
| <i>Вопросы для самоконтроля</i> | 563 |
| <i>Литература</i> | 564 |
| Заключение | 568 |

Авторский коллектив

Мауленов К. С. — доктор юридических наук, профессор (Республика Казахстан) — гл. 12

Гудков И. В. — кандидат юридических наук — гл. 10

Шумилов В.М. — доктор юридических наук, профессор, Заслуженный юрист РФ — гл. 1—7, 11; гл. 8,9 (совместно с Шумиловым Ю.В.)

Шумилов Ю. В. — кандидат юридических наук — гл. 8,9 (совместно с Шумиловым В.М.)

Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор — **В.М. Шумилов**

Предисловие

Перед вами седьмое издание книги, в которой представлена российская доктрина международного экономического права (МЭП). Учебник в значительной степени дополнен и переработан. В нем системно и комплексно раскрываются нормативная и институциональная стороны регулирования международных экономических отношений, поддержания международного экономического правопорядка. Представленный материал охватывает все основные аспекты правовых знаний по данному направлению и предназначен для углубленной, специализированной подготовки юристов.

Международное экономическое право рассматривается в учебнике в качестве самостоятельной отрасли международного права. Настоящий курс преподается во многих вузах России и стран СНГ/ЕАЭС на юридических факультетах по программам подготовки бакалавров, магистров и/или аспирантов — в зависимости от специализации вузов, факультетов и студентов. При подготовке юристов общего профиля настоящий курс можно изучать в рамках учебной дисциплины «международное право». В то же время он рассчитан на расширенное и углубленное изучение реалий и проблем международно-правового регулирования международных экономических отношений и в таком контексте ориентирован на подготовку магистров и аспирантов юридического профиля. Одновременно учебник может быть использован при подготовке и/или обучении специалистов различного — неюридического — профиля, которым по роду будущей деятельности необходимы знания международного экономического права.

Международное экономическое право (МЭП) — система международно-правовых норм, посредством которых осуществляется регулирование отношений, касающихся трансграничного движения разного рода ресурсов — товаров (включая услуги и права), финансовых средств, инвестиций и т.п. МЭП очень активно воздействует на внутреннее право государств, содействует унификации и гармонизации национального законодательства, охраняет сложившийся международный экономический правопорядок, не вполне совершенный и справедливый.

Структурно курс МЭП состоит из Общей и Особенной частей. В Общую часть традиционно включаются темы: понятие МЭП, его субъекты, источники, принципы; право экономической интеграции. Особенная часть курса раскрывает содержание основных подотраслей МЭП: международного торгового права; международного финансового права; международного инвестиционного права. В рамках этих

подотраслей рассматриваются международно-правовые институты: «право Всемирной торговой организации», «право Международного валютного фонда» и т.п. В заключительной главе приводится очерк о некоторых правовых аспектах участия Республики Казахстан в международной экономической системе. В книге соблюдается баланс между теоретическими и прикладными знаниями предмета.

Доктрина международного экономического права увязана с важнейшими мировыми явлениями современности, учитывает процессы трансформации мироустройства и противостояния государственных стратегических интересов в международной системе в целом, взаимодействие и конкуренцию различных цивилизационных/интеграционных центров. Ее фоном служит также усиливающееся взаимное влияние и проникновение двух правовых систем — международного права и внутригосударственного права; результатом этого является становление и формирование основ «глобальной правовой системы» и «глобального права». Международная нормативная надстройка все более заметно обогащается методами наднационального и транснационального регулирования.

В процессе регулирования международных экономических отношений МЭП взаимодействует с прочими нормативными блоками, в том числе с нормами других отраслей международного права, а также с разного рода неправовыми нормами — политическими, религиозными, нормами международной морали (включая нормы мягкого права). Международное экономическое право предстает как один из элементов «международной экономической системы», её нормативно-регулятивного компонента. Сама международная экономическая система — лишь часть (подсистема) «международной системы». Системный взгляд, терминологическое единство скрепляют материал учебника и помогают выполнению учебных задач.

Учебник состоит из глав, каждая глава разделяется на параграфы, имеющие сквозную нумерацию. В конце главы предлагаются рекомендуемая литература и контрольные вопросы. Преподавателю при составлении тематического плана курса не обязательно соблюдать ту последовательность тем и вопросов, которая предложена в учебнике; преподаватель может формировать тематический план курса по своему выбору — с учетом, задач и специализации студентов/аспирантов.

После изучения курса «Международное экономическое право» студент/аспирант должен:

знать историю и закономерности формирования международной экономической системы и ее составляющие; предмет и систему МЭП, его место и роль в международной экономической системе; различные

доктрины МЭП; субъектов МЭП; экономические права и обязанности государств; состав и содержание принципов МЭП; компетенцию органов государства в сфере внешнеэкономической деятельности; все основные типы международных экономических договоров и их содержание; особенности правовых режимов для частных лиц — хозяйствующих субъектов; основные организационно-правовые формы экономической интеграции и реальные примеры; систему и право ВТО; предмет и систему международного финансового права, международного инвестиционного права; судебные и арбитражные институты в международной экономической системе;

уметь идентифицировать правоотношения, находящиеся в сфере регулирования МЭП; оперировать аргументацией, касающейся статуса субъектов МЭП; соотносить нормы МЭП и внутреннего права государств; привлекать необходимые нормы для решения прикладных юридических проблем; применять принципы МЭП; ориентироваться в особенностях основных международных экономических интеграционных объединений государств, в системе судов и арбитражей в международной экономической системе; анализировать международные торговые правоотношения и состояние международного торгового правопорядка, а также правоотношения в международной финансовой и международной инвестиционной системах;

получить навыки владения специальной терминологией; формулирования правовой позиции в защиту интересов России в международной экономической системе; анализа и применения соответствующих нормативных актов; разграничения юрисдикций в целях разрешения межгосударственных экономических споров.

Нет сомнений, что настоящий учебник, представляющий российскую школу международного права, эффективно послужит делу подготовки юристов, особенно ориентированных на работу во внешнеэкономической и международной сферах, даст импульс развитию теории международного экономического права.

Список сокращений

АДР — американские депозитарные расписки
 АКГ — Ассоциация карибских государств
 АКТ — страны Африки, Карибского бассейна и Тихого океана
 АМКС — Американо-мексикано-канадское соглашение
 АСЕАН — Ассоциация стран Юго-Восточной Азии
 АСН — Андское сообщество наций
 АТР — Азиатско-Тихоокеанский регион
 АТЭС — Организация Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества
 АЭС — атомная электростанция
 БМР — Банк международных расчетов
 БРИКС — группа государств: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика (параорганизация)
 ВАВТ — Всероссийская академия внешней торговли
 ВАЗСТ — Всеамериканская зона свободной торговли
 ВВП — внутренний валовой продукт
 ВИЭ — возобновляемые источники энергии
 ВНП — внутренний национальный продукт
 ВОЗ — Всемирная организация здравоохранения
 ВОИС — Всемирная организация интеллектуальной собственности
 ВТамО — Всемирная таможенная организация
 ВТД — внешнеторговая деятельность
 ВТО — Всемирная торговая организация
 ВЭД — внешнеэкономическая деятельность
 ГА — Генеральная Ассамблея
 ГАТС — Генеральное соглашение по торговле услугами
 ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам и торговле
 ГДР — Германская Демократическая Республика
 ГЭС — гидроэлектростанция
 ДОЭ — добровольные ограничения экспорта
 ДЭХ — Договор к Энергетической хартии
 ЕАБР — Евразийский банк развития
 ЕАО — европейское акционерное общество
 ЕАСТ — Европейская ассоциация свободной торговли
 ЕАЭС — Евразийский экономический союз
 ЕБРР — Европейский банк реконструкции и развития
 ЕврАзЭС — Евразийское экономическое сообщество
 ЕКО — европейское кооперативное общество
 ЕС — Европейский Союз
 ЕЦБ — Европейский центральный банк

ЕЭК — Европейская экономическая комиссия
 ЕЭО — европейское объединение с общей экономической целью
 ЕЭП — Европейское экономическое пространство
 ЕЭС — Европейское экономическое сообщество
 ИКАО — Международная организация гражданской авиации
 ИМО — Международная морская организация
 ИРЕНА — Международное агентство по возобновляемым источникам энергии
 КАРИКОМ — Карибское сообщество и Карибский общий рынок
 КНР — Китайская Народная Республика
 ЛАГ — Лига арабских государств
 ЛАИ — Латиноамериканская ассоциация интеграции
 ЛАСТ — Латиноамериканская ассоциация свободной торговли
 ЛАЭС — Латиноамериканская экономическая система
 МАГАТЭ — Международное агентство по атомной энергии
 МАГИ — Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций
 МАР — Международная ассоциация развития
 МБРР — Международный банк реконструкции и развития
 МБЭС — Международный банк экономического сотрудничества
 МВК — Межгосударственный валютный комитет СНГ
 МВФ — Международный валютный фонд
 МЕРКОСУР — Южноамериканский общий рынок
 МИД — Министерство иностранных дел
 МНПО — международные неправительственные организации
 МТО — Международная торговая организация
 МОЗМ — Международная организация законодательной метрологии
 МОМВ — Международная организация мер и весов
 МОС — Международная организация по стандартизации
 МОТ — Международная организация труда
 МСИ — Многостороннее соглашение по инвестициям
 МСЭ — Международный союз электросвязи
 МТП — многосторонние торговые переговоры
 МТП — Международная торговая палата
 МФК — Международная финансовая корпорация
 МХО — международные хозяйственные организации
 МЦУИС — Международный центр по урегулированию инвестиционных споров
 МЭА — Международное энергетическое агентство
 МЭК — Международная электротехническая комиссия
 МЭнП — международное энергетическое право
 МЭП — международное экономическое право

НАТО — Организация Североатлантического договора
 НАФТА — Североамериканская ассоциация свободной торговли
 НМЭП — новый международный экономический порядок
 НПО — неправительственные организации
 ОАГ — Организация американских государств
 ОАЕ — Организация африканского единства
 ОАЭ — Объединенные Арабские Эмираты
 ОБСЕ — Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе
 ОЕЭС — Организация европейского экономического сотрудничества
 ООН — Организация Объединенных Наций
 ОПЕК — Организация стран-экспортеров нефти
 ОПИК — Корпорация заграничных частных инвестиций
 ОРС — Орган по разрешению споров
 ОСП — общая система преференций
 ОЭСР — Организация экономического сотрудничества — и развития
 ПРООН — Программа развития ООН
 РНБ — режим наибольшего благоприятствования
 РСФСР — Российская Советская Федеративная Социалистическая Республика
 РК — Республика Казахстан
 РФ — Российская Федерация
 САЭЕ — Совет арабского экономического единства
 СВИФТ — Общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций
 СДР — специальные права заимствования
 СНГ — Содружество Независимых Государств
 СПГ — сжиженный природный газ
 СПС — Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС
 ССАГПЗ — Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива
 СССР — Союз Советских Социалистических Республик
 СТС — Совет таможенного сотрудничества
 СФРЮ — Социалистическая Федеративная Республика — Югославия
 США — Соединенные Штаты Америки
 СЭВ — Совет экономической взаимопомощи
 СЭЗ — свободная экономическая зона
 ТНБ — транснациональные банки
 ТНК — транснациональные корпорации
 ТРИМС — Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер
 ТРИПС — Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность

ТЭК — топливно-энергетический комплекс
УНАСУР — Южноамериканский союз наций
УНИДРУА — Международный институт по унификации частного права
ФАО — Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ФАТФ — Международная группа по борьбе с отмыванием преступных доходов
ФПГ — финансово-промышленная группа
ФРГ — Федеративная Республика Германии
ФСЭГ — Форум стран-экспортеров газа
ЦАИС — Центральноамериканская интеграционная система
ЦАОР — Центрально-американский общий рынок
ШОС — Шанхайская организация сотрудничества
ЭВС — Экономический и валютный союз ЕС
ЭКА — Экономическая комиссия для Африки
ЭКЕ — Экономическая комиссия для Европы
ЭКЛАК — Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна
ЭКОСОС — Экономический и социальный совет
ЭСКАТО — Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана
ЭСКЗА — Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии
ЮАР — Южно-Африканская Республика
ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию
ЮНИДО — Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
ЮНИДРУА — Международный институт по унификации частного права
ЮНСИТРАЛ — Комиссия ООН по праву международной торговли

Раздел I

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Глава 1. Понятие международного экономического права

1. Взгляд на историю международных экономических отношений

Уже первые — и самые древние — государства имели определенную экономическую функцию и экономические интересы. В результате

международного разделения труда сформировались два основных типа экономики. На Востоке — в Азии — сложился *аграрный* тип экономики, преобладало скотоводство и (или) земледелие. На Западе — в античных государствах — экономика тяготела к промышленному типу, основывалась на ремесленном производстве. Постепенно сложились цивилизационные особенности Востока и Запада.

Экономическое общение с самых ранних этапов происходило в форме *торговли*. До появления государств торговля носила внутриплеменной и межплеменной характер, а с появлением государств вышла на *внутриконтинентальный* уровень: древнекитайские, древнеиндийские и сопредельные государства, например, торговали друг с другом рисом, скотом, кожей, рабами. Стали формироваться товарные рынки. На производство и торговлю отдельными видами товаров (соль, металлы) государство вводило монополию. Появились таможенные заставы и взимание пошлин.

В одном из древнекитайских трактатов (IV в. до н.э.) ученые советовали императорам: «...Чтобы управлять государством, лучше всего взять в казну горы и моря», т.е. установить государственную монополию на землю, полезные ископаемые.

В средние века международная торговля вышла за пределы одного континента, стала *межконтинентальной*. Китай торговал с Европой, Аравией, Южной Африкой; Древняя Русь — со Средиземноморьем, Византией. Расширился ассортимент международной торговли за счет, главным образом, ремесленных товаров: ткани, ковры, шелк, парфюмерия, стекло.

После открытия Америки международная торговля превратилась в мировое, глобальное явление. Из Америки в Европу везли новые товары: табак, кофе, чай, сахар, а также серебро, золото. Постепенно сложилась *международная торговая система*, эволюция которой продолжается и сегодня.

На протяжении нескольких предшествующих нашему времени веков мироустройство состояло из двух частей: «цивилизованных стран» (преимущественно европейские страны) и их колоний. Запад стал од-

ной большой метрополией; Восток — его колонией. Великобритании принадлежали, в частности, земли Северной Америки, Индии, Бирмы, Австралии, Новой Зеландии. Франция владела значительной частью Африки, землями в Канаде, на Гаити, в Индокитае.

Международная торговля внутри группы «цивилизованных государств» велась по одним правилам: стороны добивались эквивалентности, равноправия в обмене товарами. Торговля между «цивилизованными странами», с одной стороны, и колониями — с другой, велась по иным правилам: на основе неэквивалентного обмена, при односторонней выгоде метрополий.

В конечном итоге группа «цивилизованных государств» стала определять лицо мира, основные направления развития международной системы. Образно говоря, Запад обогнал Восток в экономическом развитии. Внутри группы европейских государств развернулась борьба: а) за ресурсы (в широком смысле слова — от нефти, золота, металлов до пространственных ресурсов); б) за конкурентоспособность своих товаров и за мировые рынки. Эта борьба выливалась в «горячие» войны, в войны торговые, экономические.

По мере того, как возникали и развивались отношения в международной торговой системе, шло формирование необходимой правовой надстройки — в виде соответствующих правовых норм.

На первом этапе государства определяли общие условия допуска иностранных купцов (торговцев, коммерсантов) с их товарами к внутренней торговле. Правила предусматривали, например, что торговцы — иностранные купцы — должны регистрироваться в городских книгах, платить сбор, и после этого получали право на торговлю в отведенных местах (базары, рынки, биржи). Иностранные купцы и их товары чаще всего получали тот же правовой режим, что и местные торговцы, местные товары (*национальный режим*).

Главным типом регулирования торговли был, как правило, *общедозволительный* тип. При таком типе регулирования действует принцип «разрешено все, кроме прямо запрещенного». Следовательно, степень свободы действий купцов в совершении сделок была довольно широкой. Недостаток регулирования торговцы восполняли, вырабатывая собственные правила — *торговые обычаи* — источники торгового права (*lex mercatoria*). Это был второй этап развития правовой надстройки в международной торговой системе.

На третьем этапе торговые обычаи фиксировались в корпоративных актах торговцев, в городских уставах. Позднее многие такие обычаи превратились в нормы гражданских (торговых) кодексов, т.е. стали частью внутреннего права. Наряду с этим появились и совершенство-

вались законы о таможенном деле, о пошлинах. Частное право в сфере торговли дополнялось публичным правом.

Наконец, на четвертом этапе многие вопросы международной торговли были *интернационализированы*. Их регулирование стало осуществляться путем международных договоров — двусторонних торговых договоров.

На пятом этапе на смену *двустороннему* регулированию международной торговли пришло *многостороннее* регулирование — через механизмы ГАТТ, а затем и в рамках ВТО.

С появлением товаров появились и *деньги*. Наряду с фигурой купца, торговца, коммерсанта, возникла фигура менялы, ростовщика, банкира. Денежные потоки, с одной стороны, сопровождают движение товаров, «обслуживают» их производство, а с другой — представляют собой самостоятельное, автономное явление. Стала формироваться *международная финансовая система*, которая также эволюционировала и продолжает эволюционировать. Так, вначале деньгами служили наиболее востребованные и надежные товары (меха, зерно), позднее металлические слитки, золотые и серебряные слитки, затем медные, золотые и серебряные монеты. В средние века в отдельных государствах (Китай, европейские страны) стали появляться бумажные деньги. Финансовый инструментарий усложнялся и расширялся. В оборот были запущены векселя, чеки и другие ценные бумаги. Возник «околофинансовый» мировой рынок ценных бумаг и их производных — деривативов. В наше время развивается сфера *электронных денег*; привычные нам деньги в их материальном виде постепенно уходят из обращения. Появляются так называемые *криптовалюты* (биткойны и т.п.) — некие частные финансовые инструменты.

В Средние века ростовщические конторы и банкирские дома уступили место частным банкам; в XVI—XVII вв. во многих европейских государствах были учреждены центральные (государственные) банки. Отношения между частными банками разных стран регулировались банковскими обычаями, нормами гражданских и торговых кодексов. Постепенно сложились мощные банковские системы, международные финансовые центры, валютные зоны.

Параллельно складывалось финансовое право — во всем его многообразии, по различным институтам. И здесь на определенном этапе произошла *интернационализация* ряда важнейших вопросов финансовой проблематики: валютных курсов, золотого стандарта, равновесия платежных балансов и др. Решение этих вопросов было найдено в рамках двустороннего и многостороннего международно-правового регулирования.

В XVII в. европейские страны за счет внутренних и внешних источников накопили необходимый инвестиционный потенциал и перешли к *индустриализации* своих экономик, начался промышленный переворот. Преумноженный капитал устремился в другие страны — на завоевание ресурсов, секторов экономики, рынков сбыта. Так, например, в XIX в. производство нефти и газа в Иране было сосредоточено в руках британских промышленников. Транснациональное движение капиталов (инвестиций) со временем оформилось в *международную инвестиционную систему*. Здесь главные фигуры — инвестор, промышленник. Часто в роли инвесторов выступают банки. Они управляют потоками капиталов. Государства принимают меры, чтобы привлечь желательные иностранные инвестиции и не допустить в свою экономику нежелательные инвестиции из-за рубежа.

Логика зарождения и развития правовой надстройки в международной инвестиционной системе уже знакома: сначала государства определяли в одностороннем порядке внутренними законами общие условия допуска иностранных инвесторов и инвестиций, порядок производства товаров и услуг, в том числе с иностранным элементом; параллельно инвесторы разных стран для регулирования взаимоотношений друг с другом создавали корпус обычаев (таких же по своей природе, как *lex mercatoria*). Затем проблематика инвестиционных отношений была *интернационализована* и попала под международно-правовое регулирование — сначала двустороннее, позднее — многостороннее (затронувшее пока только некоторые аспекты международных инвестиционных отношений). В инвестиционной сфере частноправовое регулирование также сочетается с публично-правовым.

Примером того, как европейские страны *интернационализовали* важные для себя вопросы, может служить курс Великобритании на заключение в XIX в. двусторонних торговых договоров с другими — «цивилизованными» — странами Европы. Когда Великобритания проводила индустриализацию, она ввела высокие пошлины на импорт готовых изделий из стран Европы — основных конкурентов, чтобы защитить собственных предпринимателей. Обогнав конкурентов в развитии экономики и производстве конкурентоспособных товаров, Великобритания выдвинула лозунг *свободной торговли*, т.е. снижения таможенных тарифов во взаимной торговле. Эта политика должна была обеспечить выход британских товаров на рынки европейских стран. Государственная политика *свободной торговли* была оформлена британской дипломатией серией международно-правовых договоров о торговле, в соответствии с которыми стороны брали на себя обязательство снизить таможенные пошлины и предоставить друг другу

режим наиболее благоприятствуемой нации. Путь британским товарам в страны континентальной Европы был юридически расчищен, политическая воля воплотилась в нормы международных договоров. Именно так и создавались международно-правовые нормы, которые вбирали в себя государственные интересы европейских стран. В зону действия этих норм втягивались все новые и новые страны.

Таким образом, взаимодействие государств в *экономической сфере* шло и идет, главным образом, по трем основным линиям — торговой, финансовой, инвестиционной. В результате в мире сложилась *международная экономическая система* со своими подсистемами. Она развивается и видоизменяется вместе с мироустройством, с международным правопорядком.

Особенно значительные изменения произошли в XX веке и происходят в наше время. В XX веке:

- мир вступил в стадию интеграционных процессов и глобализации; в международной системе сложились три центра экономической силы: США, Европейский Союз, Япония;
- появились и размножились гигантские по мощности и возможностям *многонациональные предприятия* (в основном американские и европейские транснациональные корпорации, банки, биржи), которые охватили своей деятельностью и влиянием весь мир;
- государства западного цивилизационного типа перешли к новому этапу экономического развития — *постиндустриальному* (технологическому, информационному); усилилась борьба между государствами за конкурентоспособность своих товаров и экономик;
- после Второй мировой войны сложилась новая картина мира: мир стал «биполярным», раскололся на две социально-экономические системы — капиталистическую и социалистическую. С распадом СССР социалистическая система сошла с исторической арены; мир временно приобрел монополярный уклад и перестраивался Западом исключительно в своих интересах. России и бывшим социалистическим государствам пришлось встраиваться в мировую экономику, управляемую Западом, преодолевая его противодействие;
- в 60-ых годах XX века была проведена деколонизация: колониализм юридически стал противоправным явлением. Появились новые независимые государства, которые требовали и требуют более справедливого устройства международной экономической системы. Сложилось противостояние

интересов развитых стран западного цивилизационного типа и развивающихся стран; Запад применил методы экономического колониализма — более тонкие и изощренные;

- США, ставшие главными выгодоприобретателями двух мировых войн, превратились в первую индустриальную (постиндустриальную) страну мира. В международной финансовой системе монопольно воцарился американский доллар в качестве мировой платежно-расчетной единицы, что позволяет Соединенным Штатам в одностороннем порядке извлекать наибольшие выгоды из сложившейся международной экономической системы.

В наше время — в XXI веке — происходят существенные сдвиги в миропорядке и международной системе:

- мировая экономика вступает в цифровую эпоху, лицо которой будет определять искусственный интеллект;
- формируется многополярный миропорядок, который будет основан на правилах, согласованных между основными «центрами силы», опирающимися, среди прочего, на интеграционные объединения и цивилизационные пространства;
- усиление взаимосвязей между национальными правовыми системами и международным правом, а также между правовыми и неправовыми нормами ведет к образованию *глобальной нормативной системы*;
- экономическое усиление Китая встречает на Западе противодействие; Россия и Китай прямо рассматриваются в США в качестве врагов и конкурентов. Одновременно США усиливают попытки подорвать конкурентоспособность экономики ЕС;
- западные страны активно используют экономические «санкции» как средство нечестной конкуренции, политического давления; сопровождают ими русофобский внешнеполитический курс; манипулируют методами регулирования международной экономической системы, переключая «рычаги воздействия» с универсального уровня на уровень региональной и межрегиональной интеграции; с многостороннего регулирования на двустороннее и наоборот, — так эффективнее удается добиваться своих целей.

В XX веке произошло становление *международного экономического права* (МЭП) как международно-правовой отрасли со своими институтами и подотраслями. В международной экономической системе появились новые правовые и институциональные инструменты регулирования.

Во-первых, многократно увеличилось количество международных договоров, касающихся экономической проблематики; укрепились специальные принципы международного экономического права; многие правовые пробелы были восполнены; произошла интернационализация большого числа вопросов внутригосударственного характера и передача их под международно-правовое регулирование; «переключение» государств по ряду экономических аспектов с двустороннего регулирования на *многостороннее*.

Во-вторых, появились международные организации, которые стали играть роль организационной основы международной экономической системы, — БМР, МАГИ, МВФ, МБРР, ВТО и др.

В целом сложившаяся международная экономическая система оказалась несправедливой: наибольшие выгоды от нее получают развитые государства западного цивилизационного типа. Их государственные интересы глубоко встроены в сложившийся миропорядок, что позволяет политически и дипломатически маневрировать по широкому фронту возможностей. Если не удастся, например, принять необходимое согласованное решение в рамках ООН, его выработку переносят в ОЭСР либо в МВФ. В конечном итоге принимаются и исполняются те решения, которые в наибольшей степени удовлетворяют потребности данной группы государств. Таким образом, в международной экономической системе внутренне заложена особая роль этих государств, что искажает баланс интересов стран мира, делает распределение выгод несправедливым, неморальным.

В XXI веке продолжается глобальная перестройка отношений, включая международные экономические отношения: зарождаются новые центры экономической силы, происходит перераспределение выгод, прав и обязанностей государств, в жестком столкновении противостоят друг другу государственные интересы разных стран и групп государств.

2. Понятие международной экономической системы

При этом в международной экономической системе в качестве результирующей тенденции просматривается перспектива создания единого планетарного рынка товаров (включая услуги), финансов, инвестиций, рабочей силы. Глобальное экономическое пространство постепенно — в противостоянии и конкуренции, в «схватках» государств за ресурсы и рынки — превращается в единый комплекс. Соответственно этому выстраивается и правовая надстройка.

Главный термин в любой экономике — это слово *ресурсы* (в широком его понимании). Они несут в себе определенную *стоимость*. С *ресурсов* начинается любое производство материальных и нематери-

альных благ, включая создание заводов и иных предприятий, товаров потребления, услуг. Ресурсы могут иметь самые разнообразные формы — форму полезных ископаемых, произведенных продуктов (товаров), прибыли предприятий, финансов, инвестиций, рабочей силы.

От наличия ресурсов зависит уровень благополучия граждан, обороноспособность и конкурентоспособность страны в целом, место государства в глобальной экономике. Ресурсы (особенно невозполнимые) — причина большинства межгосударственных конфликтов на земле.

Сфера, в которой ресурсы перемещаются из одной национальной экономики в другую, взаимодействуют между собой государства, международные организации и частные лица (операторы) по поводу ресурсов или в связи с ними, образует *международную экономическую систему*.

Международная экономическая система — сложное, комплексное явление. Она состоит из нескольких компонентов. Их можно обозначить так:

- предметный компонент (или, точнее, объектно-предметный);
- субъектный компонент (или институционально-субъектный);
- регулятивный компонент (или нормативно-регулятивный);
- функциональный компонент;
- идеологический компонент.

Остановимся на каждом из перечисленных компонентов, чтобы раскрыть их содержание.

3. Предметный компонент международной экономической системы

Предметный компонент международной экономической системы — это те *отношения*, которые подлежат регулированию,

т.е. международные экономические отношения в широком смысле.

Под международными экономическими отношениями в широком смысле понимаются связи между национальными экономиками разных стран — как межгосударственные, так и немежгосударственные. Вот примеры таких связей:

- предприятие заключает контракт с иностранным предприятием на поставку *стали* (зерна, машин);
- банк заключает с иностранным банком межбанковский договор на поставку *валюты*;
- банк заключает *кредитный* договор с иностранным предприятием;
- государство заключает с иностранным государством договор о *принципах* экономического сотрудничества (или о защите взаимных инвестиций и т.п.);

- государство заключает договор с иностранным государством о *сотрудничестве* в строительстве атомной электростанции (АЭС) в иностранном государстве (или: сооружении нефтепровода);
- государство заключает договор с иностранным предприятием о *концессиях* (или о разделе продукции) и т.п.

Из этих примеров видно, что международные — экономические — связи, с точки зрения их участников, можно подразделить на три разновидности:

1. хозяйственные связи между юридическими (физическими) лицами разных стран, т.е. на частноправовом уровне; для обозначения данной группы отношений часто используют термины: «экономические отношения международного характера», «экономические отношения с иностранным элементом»;
2. связи между государствами или с участием межгосударственных организаций, т.е. на публично-правовом уровне; эту группу отношений обычно обозначают термином «международные экономические отношения»;
3. так называемые «диагональные» отношения, в которых, с одной стороны, участвует государство, а с другой, например, — иностранное предприятие.

Понятно, что эти группы правоотношений юридически регулируются различным набором правовых средств и методов.

Следует иметь в виду, что право на совершение внешнеэкономических сделок в некоторых странах имеют субъекты федерации, некоммерческие общественные организации, однако во внешнеэкономическом обороте они все равно выступают в качестве юридических лиц либо через специально созданных юридических лиц и действуют по правилам частноправовой сферы. Коммерческий и частноправовой характер носят также внешнеэкономические связи предприятий (товариществ), не являющихся юридическими лицами по законодательству своей страны. Приведенные случаи — не совсем типичны, не очень многочисленны и не искажают общей классификации видов международных экономических отношений.

В состав данных отношений входят, прежде всего, отношения *торговые, финансовые, инвестиционные* и некоторые иные, о которых будет сказано ниже.

Международные *торговые* отношения между государствами — это прежде всего отношения по поводу трансграничного движения товаров (ввоза/вывоза), управления товарооборотом между странами, предоставления соответствующего правового режима торговли. В сфере международной торговли находятся также услуги и права.

Международные *финансовые* отношения — это отношения по поводу трансграничного движения денежных ресурсов, управления финансовыми потоками, правил совершения сделок в финансовой сфере, финансового правопорядка.

В финансовой сфере государства регулируют денежное обращение, допуск в страну иностранной валюты, курс национальной валюты к иностранной, составляют бюджет, контролируют платежный баланс страны, берут и предоставляют кредиты, организуют платежно-расчетные механизмы.

Международные *инвестиционные* отношения — это отношения по поводу трансграничного движения инвестиций. Инвестициями в самом общем понимании являются накопленные ресурсы в товарной, денежной или других формах, необходимых для производства конечного продукта (займы, ссуды, дары, помощь и т.п.). Иностранные инвестиции вкладываются, как правило, в землю, в заводы, в интеллектуальную собственность, в банки. Саудовская Аравия, например, вкладывает в другие страны до 1 трлн долл. инвестиций в год.

К *иным* видам международных экономических отношений можно отнести, в частности, международные *миграционные* отношения, т.е. отношения по поводу трансграничного движения трудовых ресурсов — рабочей силы. На мировом рынке рабочей силы также есть страны-экспортеры и страны-импортеры. Избыточные ресурсы из одной экономики перетекают в другую экономику, где их не хватает. Перемещаются, таким образом, не только продукты труда, но и сам труд. Первым массовым перемещением рабочей силы был целенаправленный завоз рабов из Африки на Американский континент в XVII—XIX вв. В силу специфики этой группы правоотношений в научной и учебной литературе по международному праву зачастую выделяют отдельную отрасль — «международное миграционное право» или «международное трудовое право». Если принять такой взгляд, то следует сделать вывод: некоторые нормы «международного миграционного права»/ «международного трудового права» одновременно являются и нормами международного экономического права.

Равным образом, скорее всего, следует относиться и к некоторым другим случаям доктринального выделения в системе международного права самостоятельных отраслей — «международного налогового права», «международного рыболовного права» и т.п. Ряд правоведов-ученых считает «международное налоговое право» подотраслью международного экономического права». Особенность подобных нормативных блоков состоит в том, что они вобрали в себя главным образом нормы, касающиеся отношений между государствами по поводу администра-

тивного управления соответствующей сферой внутренних отношений, а не по поводу обмена соответствующими ресурсами.

Еще одна группа *иных* видов международных экономических отношений — это отношения по поводу международной *экономической помощи*. Отличительная черта данной группы отношений состоит в том, что ресурсы в рамках экономической помощи перемещаются безвозмездно, т.е. без встречного возмещения, эквивалента (часто в форме передачи технологий, обучения кадров, строительства объектов, предоставления льготных кредитов и т.п.).

Все это многообразие отношений в значительной степени отрегулировано правовыми и неправовыми нормами. Отдельные виды отношений, особенно вновь возникающих, никак не отрегулированы. Это означает, что они находятся в пробельной части нормативного регулирования. В международной экономической системе очень много отношений, которые, с международно-правовой точки зрения, не регулируются; часто они регулируются политическими, моральными нормами. Такое положение позволяет ряду ведущих государств подготовить необходимые нормы либо игнорировать сложившийся — пусть и нестойкий порядок, основанный на «мягком праве», — и предпринимать в нужных сферах регулятивные действия в одностороннем порядке, произвольно, нарушая права и интересы других государств.

4. Субъектный компонент международной экономической системы

Субъектный компонент системы — это те, *кто* участвует в международных экономических отношениях — в широком смысле.

К *участникам* международных экономических отношений относятся: государства, международные организации, международные неправительственные организации, субъекты федеративных государств, многонациональные предприятия (транснациональные корпорации и банки — ТНК/ТНБ), юридические и физические лица разных стран и др.

Видно, что состав *участников* разнороден по своей правосубъектности: тут и субъекты международного права, и субъекты национального права. Для удобства изложения и понимания материала предлагается государства и международные организации обозначить термином *публичные лица*. Соответственно, физические и юридические лица — это *частные лица*.

Участники международных экономических отношений на частноправовом уровне называются *операторы международных экономи-*

ческих отношений. Именно «операторы» совершают преобладающую часть международных сделок по трансграничному перемещению товаров (услуг), финансов, инвестиций, рабочей силы. Определяющая роль в совершении таких сделок и выработке их условий принадлежит *многонациональным предприятиям*.

Государства — основные участники международных экономических отношений на публично-правовом уровне; физические и юридические лица — на частноправовом уровне.

Число государств на Земле постоянно растет: в 1900 г. на земном шаре существовали 55 суверенных государств; накануне Второй мировой войны — 71 государство; в 1947 г. — 81; к 2000 г. — более 190 государств. По некоторым прогнозам, через несколько десятков лет на планете может оказаться около 300 государств.

Как участники международных экономических отношений государства заключают международные договоры, создают международные организации, вступают в интеграционные объединения, совершают иные акты, обеспечивая свои интересы и закрепляя свои права. Так, например, государства договариваются между собой о безвозмездной поставке товаров в качестве экономической помощи, об урегулировании задолженности, о механизме двусторонних расчетов, о совместном инвестировании в какой-то общий объект, об унификации внутреннего правового режима «*поселения*» иностранных предприятий, допуска иностранной рабочей силы и т.п. Государствами и международными организациями согласовываются вопросы управления международной экономической системой, ее подсистемами. Все это сфера международного экономического права.

В целом в данной системе прослеживаются две взаимосвязанные тенденции:

- а) на усиление внимания *публичных лиц* к частноправовым вопросам и углубляющееся участие *публичных лиц* в частноправовых отношениях международного характера. Государства продолжают активно вторгаться в частноправовую проблематику, в регулирование вопросов, отношений, которые складываются между частными лицами;
- б) на «публицизацию» (если так можно выразиться) частноправовых отношений, т.е. на вынесение все большего объема вопросов частноправовой проблематики на публично-правовой уровень.

Посредством международных договоров создается *нормативная* основа взаимодействия государств; посредством международных организаций — *институциональная*. При этом с помощью международных

организаций взаимодействие государств переводится на многосторонний и универсальный уровни.

Институциональной сердцевинкой современной международной торговой системы является ВТО. Мотором международной финансовой системы можно признать МВФ и МБРР. Многостороннее регулирование отдельных вопросов в международной инвестиционной системе осуществляет МАГИ.

Велика роль в международных экономических отношениях разного рода *параорганизаций* («мягких организаций») и международных неправительственных организаций.

5. Регулятивный компонент международной экономической системы

Регулятивный компонент системы — это то, чем регулируются международные экономические отношения. Набор регуляторов —

довольно широк. В него входят нормы *правовые* и *неправовые*.

К *правовым* нормам относятся:

- а) нормы *внутреннего* права государств;
- б) нормы *международного* права (*международно-правовые*), включая нормы внутреннего права международных организаций.

К *неправовым* нормам относятся: международные рекомендательные нормы¹; международные политические нормы; нормы международной морали и т.п. Часть таких норм принято называть «мягким правом»².

Государства «выбирают», какими нормами воспользоваться для регулирования тех или иных отношений. Если налицо стыковка государственных интересов, согласование волей, рождаются международно-правовые нормы. Если совпадения интересов и воли нет, регулирование осуществляется нормами *неправовыми* либо вообще односторонними актами государств.

Понятно, что односторонние акты (действия) там, где это затрагивает интересы и права других государств, вызывают международные споры и конфликты, нарушают стабильность и правопорядок.

¹ Впрочем, российская международно-правовая доктрина по-разному определяет место рекомендательных норм. Одна из точек зрения исходит из того, что рекомендательные нормы входят в нормативный состав международного права (и, следовательно, являются *правовыми*).

² Сам по себе данный термин не является необходимым, но поскольку он уже введен и активно используется в науке и практике международного права, нет нужды отказываться от него.

Именно международно-правовые нормы, регулирующие международные экономические отношения, и составляют *международное экономическое право*.

Таким образом, международное экономическое право — только один из регуляторов отношений, которые складываются в международной экономической системе, и представляет собой часть правовой «надстройки» над международными экономическими отношениями.

Следует обратить внимание на усиливающееся взаимодействие международного экономического права с внутренним правом государств. Одновременно усиливается роль мягкого права как предпосылки для образования международно-правовых норм.

6. Функциональный компонент международной экономической системы

Функциональный компонент международной экономической системы — это то, как осуществляется регулирование международных

экономических отношений и обеспечивается порядок в них. Другими словами, это набор *методов* регулирования.

Когда говорят о *методе* регулирования, имеют в виду, *каким образом* осуществляется это регулирование, какой инструментарий используется, как достигается необходимый результат (в нашем случае — международный правопорядок в международной экономической системе).

Набор *методов* в международной экономической системе очень широк. Есть методы правового и неправового (политического) регулирования. С точки зрения нормативной жесткости, различают методы: *рекомендательный*, *диспозитивный* или *императивный*. Очевидна тенденция постепенного смещения в методах с «мягкого» регулирования на «жесткое», с диспозитивного — на императивное.

Применительно к международным экономическим отношениям наиболее заметны такие методы регулирования, как:

- *одностороннее* регулирование;
- *двустороннее*;
- *многостороннее*;
- *универсальное*.

Тенденцию можно обозначить так: в международном экономическом праве по все более широкому кругу вопросов происходит смещение акцентов от метода двустороннего регулирования к методу многостороннего, а от него — к методу универсального регулирования.

Наиболее иллюстративным примером такого развития событий может служить международная торговая система, в которой вопросы международной торговли в конечном итоге переданы под регулирование ВТО, т.е. на глобальный (универсальный) уровень. Время от времени государства, руководствуясь своими интересами, резко меняют методы регулирования: например, оставляют в стороне глобальный подход и сосредотачиваются на управлении процессами на региональном либо двустороннем уровнях.

Как о *методах* регулирования можно говорить также о *транснациональном* и *наднациональном* регулировании.

Транснациональное право — условное обозначение некоего институционально-правового явления в международной системе, суть которого состоит в том, что частные лица (главным образом, многонациональные предприятия, банки, биржи) разных стран создают на двустороннем и многостороннем уровнях свои собственные нормы взаимоотношений. Такие нормы возникают в тех вопросах, которые не регулируются ни внутренним, ни международным правом (т.е. там, где есть правовые пробелы), либо регулируются в обеих системах по общедозволительному способу — исходя из принципа «разрешено все, кроме прямо запрещенного». В целях упорядоченности взаимных отношений частные лица разных стран восполняют пробелы и сферу «всеобщего дозволения» собственными конкретными — писаными или неписаными — правилами. С одной стороны, эти правила как бы санкционированы (разрешены и защищаются) внутренним и международным правом и в этом качестве являются частью либо внутреннего, либо международного права. С другой стороны, в подобных нормах заложена скоординированная воля частных лиц из разных стран, и этим они отличаются и от норм внутреннего права, и от норм международного права.

В международной торговой системе транснациональное право проявляется, например, в упорядоченных действиях крупных предприятий из разных стран по обеспечению функционирования отдельных глобальных или региональных рынков: нефтяного, газового, алмазов, автомобилей, авиауслуг и т.п., а также в деятельности международных неправительственных организаций. Так, МТП «собирает» и формулирует на многосторонней основе нормы транснационального права: международные правила по толкованию торговых терминов «Инкотермс» и др. Часто транснациональные нормы данной сферы обозначают термином *lex mercatoria*.

В международной финансовой системе транснациональное право проявляется в упорядоченных действиях крупных банков и других фи-

нансовых предприятий (учреждений) из разных стран по организации финансовых потоков и в деятельности международных межбанковских и иных неправительственных организаций и параорганизаций (Общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций СВИФТ, Лондонский клуб кредиторов и т.п.). В этой сфере действуют Унифицированные правила и обычаи по инкассированию товарных документов, Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, выработанные МТП, а также нормы межбанковских соглашений. Транснациональные нормы, задействованные в финансовой сфере, обозначают термином *lex finanziaria*.

В международной инвестиционной системе транснациональное право проявляется в упорядоченных действиях предприятий из разных стран друг с другом, а также в их взаимоотношениях с государствами («диагональные отношения»). Предприятия из разных стран договариваются о правилах конкуренции, совместной деятельности и разделе продукции, слиянии предприятий, правовом режиме инвесторов и инвестиций и т.п. Пока не выработан термин для обозначения транснациональных норм, задействованных в инвестиционной сфере, но, по аналогии с вышеуказанными, им бы мог стать, например, термин *lex investionis*.

Круг вопросов, подлежащих регулированию в рамках транснационального права, не ограничивается экономической проблематикой и частноправовой сферой.

Наднациональное право — условное обозначение еще одного институционально-правового явления в международной системе, суть которого состоит в том, что государства обязаны или вынуждены подчиняться нормам, созданным или вступившим в силу без их согласия.

Речь, как правило, идет о «вторичных» нормах, т.е. нормах, принятых международной организацией на основании ее уставной правосубъектности, например, большинством голосов (в такой ситуации государства, проголосовавшие «против», все равно обязаны выполнять решение). Часто принятые нормы подлежат прямому и приоритетному применению на территории государства как гражданами, так и государственными органами.

Подобные нормы свидетельствуют о некоей воле, которая стоит выше воли суверенного государства, о перераспределении функций и компетенций, свойственных суверенным государствам, в пользу международных организаций. Признаки наднациональности присутствуют в деятельности ряда международных организаций регионального и универсального характера, в том числе в рамках интеграционных объединений государств, например в ЕС.

Наднациональными категориями в определенном смысле являются императивные нормы международного права (нормы *jus cogens*), искусственная коллективная резервная валюта в рамках МВФ — специальные права заимствования (СДР), идеи общемировой валюты и т.п.

Наднациональное право можно, таким образом, понимать двояко: либо как совокупность подобных норм, либо как некий метод правового регулирования. В любом случае наднациональное право, как и транснациональное право, — это явления, свидетельствующие о формировании глобального права и глобальной нормативной (в том числе правовой) системы.

В отдельных подотраслях международного экономического права могут быть свои — *специальные* — методы регулирования, например в международном торговом праве — метод *потоварного* или *посекторального* регулирования товарных рынков.

Воздействие на международное право и на внутреннее право осуществляется методами: унификации международно-правовых норм, унификации норм внутреннего права, конвергенции внутренних правовых режимов, вхождения международно-правовых норм во внутреннее право и др.

Развитие международного процессуального права обогащает механизм международно-правового регулирования новыми средствами (инструментами).

С учетом вышеизложенного можно сделать, как минимум, два вывода:

1. у каждой подотрасли и отдельных институтов международного экономического права имеется свой метод или набор методов, в которых учитывается специфика регулируемых отношений;
2. правильный выбор тех или иных методов обеспечивает нужную степень эффективности международного экономического права, его воздействия на действительность — на объект регулирования. Нужного результата зачастую кратчайшим путем можно добиться, выбрав правильный метод или методы.

7. Идеологический компонент международной экономической системы

и смысл их деятельности, объясняет цели, определяет концептуальные основы функционирования и развития международной экономической системы. Это всё, что отвечает на вопрос, *зачем, с какой целью* предпринимается соответствующее регулирование. Другими словами,

Идеологический компонент международной экономической системы — это то, что придает ценностные ориентиры ее участникам

это — различные внешнеполитические и внешнеэкономические доктрины и концепции, международное правосознание и т.п.

Любые действия, меры, любую политику во внешней сфере надо как-то обосновать, разъяснить, оправдать, представить в выгодном свете, обеспечить идеологически. Так, в основе права ВТО лежит идеология борьбы с протекционизмом во внешнеторговой политике государств, идеи честной конкуренции и т.п.

Идеология рыночной экономики была заложена под сильным влиянием США в уставные документы многих международных экономических организаций. Тем самым внутренние *ценности* и экономический порядок развитых государств «вышли» в международную сферу и были в ней закреплены международно-правовыми средствами. Это вклад англосаксонского (и шире — западного) цивилизационного пространства в международную систему.

Вместе с тем, сегодня экономику западных и многих других государств можно признать рыночной лишь условно: роль государства, государственной собственности зачастую в таких экономиках очень значительна; кроме того, государства напрямую регулируют всё новые и новые сферы внутренних экономических отношений; прямо встают на защиту своих предприятий в ущерб всем декларировавшимся принципам «рыночной экономики», в частности принципу честной конкуренции. Кроме того, имеется большое число «незападных» государств, которые открыто придерживаются другой идеологии в экономической сфере, прямо отстаивают регулируемую и определяющую роль государства в управлении экономическими процессами.

В качестве идеологических установок использовались или используются доктрины «открытых дверей», отказа от автаркии, либерализации внешней торговли и др. Многие принципы международного экономического права также несут в себе сильный идеологический потенциал.

Развивающиеся страны в своих устремлениях по реформированию международного экономического правопорядка выдвигают идеи справедливости, исторической ответственности Запада за их экономическую отсталость.

Идеологическим обоснованием шагов современной России в международной экономической системе можно считать цель превращения нашей страны в один из мировых центров экономической силы, в международный финансовый центр, в опору экономической интеграции на постсоветском пространстве.

Борьба идеологий, доктрин, концепций во многом предопределяет пути развития международной экономической системы вообще и международного экономического права в частности.

8. Подсистемы международной экономической системы

Международная экономическая система в свернутом виде содержит в себе, в частности:

- международную *торговую* систему;
- международную *финансовую* систему;
- международную *инвестиционную* систему;
- международную *миграционную* систему;
- систему международной экономической *помощи*.

Каждая из этих систем имеет те же компоненты, только наполнение, соотношение этих компонентов — разные. Подобное разделение подсистем носит условный характер и необходимо для изучения и осмысления особенностей правового регулирования соответствующих сфер отношений.

Все *подсистемы* взаимосвязаны, сбалансированы. Взаимозависимость прослеживается в глобальном, региональном, межрегиональном, двустороннем, секторальном разрезе. Положение, ситуация в одной подсистеме так или иначе сказываются на положении в другой.

Односторонние действия государств по изменению баланса государственных интересов в свою пользу в каком-то отдельно взятом вопросе также «сотрясают» практически всю подсистему или даже международную экономическую систему в целом.

Когда ситуация по объективным или субъективным обстоятельствам выходит из-под контроля, случаются экономические, финансовые *кризисы*. Свообразными *кризисами* можно считать и разнообразные *торговые войны*, в которые воплощаются конфликты государственных интересов в торговой сфере. В наше время дело не ограничивается торговыми войнами; недружественные — односторонние — действия захватывают инвестиционную, финансовую сферу, переходят в комплексные, системные «экономические войны».

Стоит помнить, что вся международная экономическая система и ее подсистемы находятся в полной зависимости от *политической сферы* (точнее, от военно-политической). Политическая система в определенном смысле «охраняет» сложившийся экономический правопорядок. Хорошая иллюстрация данного тезиса — охрана военным флотом США морских путей перевозки нефти в страну и активность американской дипломатии вокруг проблем с добычей и поставками нефти в мире.

Любой крупный политический (военный) конфликт затрагивает товаропотоки и рынки отдельных товаров, особенно таких «политизированных», как нефть. Цены на них и на другие энергоносители поднимаются. Это ведет к удорожанию товаров и, соответственно, сокра-

щению спроса. Начинает лихорадить финансовые и инвестиционные рынки. Усиливается ненадежность кредитов и кредитной системы, отток капиталов из опасных зон. Страдают от этого отдельные национальные экономики и мировая экономика в целом.

Часто крупные односторонние, групповые политические или военно-политические акции как раз и нацелены на то, чтобы нанести ущерб экономическим интересам определенного государства или государств, перенаправить развитие того или иного международного рынка в нужную сторону.

9. Определение международного экономического права и его предмет

Итак, *международное экономическое право*, как это следует из вышеизложенного, — только часть международной экономической системы; более того, только часть ее регулятивного

компонента. Наряду с международным экономическим правом, в нормативном регулировании международных экономических отношений участвуют нормы национального права государств, разного рода неправовые нормы. В эпоху глобализации важно видеть и понимать связь международного экономического права с прочими нормативными комплексами.

Международное экономическое право представляет собой систему *международно-правовых* норм и принципов, регулирующих международные экономические отношения (в торговой, финансовой, инвестиционной и некоторых иных сферах). Это означает, что международное экономическое право регулирует не всю гамму данных отношений, а только ту их часть, которая осуществляется с участием государств и международных организаций, т.е. между публичными лицами. Международное экономическое право — отрасль международного права, состоящая из подотраслей и институтов.

Что же входит в предмет международного экономического права? Какие вопросы регулируются посредством международного экономического права? Выделим следующие группы отношений, которые и составляют, главным образом, предмет международного экономического права:

1) первая группа — это двусторонние и многосторонние отношения между публичными лицами по поводу *ресурсов (вещей)*. Термин *ресурс* имеет, скорее, экономическое звучание. Любой ресурс является *благом, ценностью*, несет некую *выгоду, стоимость*. Можно заменить термин *ресурс* на более юридический термин — *вещь*. Государства, например, передают, продают, дарят друг другу *вещи*; у сторон возника-

ют права и обязанности, касающиеся этой *вещи*. *Вещи* (или *ресурсы*) попадают в международный публичный оборот, передаются из одной экономики в другую по публичным каналам. Часто государства регулируют глобальный рынок одного товара или услуги, когда ресурс движется из государств-производителей к государствам-потребителям.

На практике это выглядит так: одно государство передает другому вексель в порядке урегулирования долга, и стороны определяют все, что связано с векселем; государство поставляет за рубеж в дар другому государству военный вертолет, и стороны согласовывают все аспекты, касающиеся вертолета; одно государство предоставляет другому государству или международной организации финансовые ресурсы в порядке участия в совместном проекте, и стороны согласовывают правовой режим этих финансовых ресурсов; государство запрашивает у международной организации консультационную услугу, касающуюся тех или иных сторон национальной экономики, и стороны определяют содержание данной услуги; группа государств посредством многостороннего договора договаривается о правилах управления глобальным рынком кофе или сахара;

2) вторая группа отношений, являющихся предметом международного экономического права, — это отношения между публичными лицами по поводу *внутреннего права*, *внутренних правовых режимов* государств. Внутренние правовые режимы взаимодействующих государств в экономической сфере должны быть комфортными для частных лиц, взаимно адекватными, состыкованными друг с другом. *Вещи* и *лица*, происходящие из государства-партнера, должны чувствовать себя в стране пребывания в надлежащем правовом режиме — как минимум недискриминационном. Для этого приходится вносить изменения в действующее законодательство, отменять или принимать новые законы, вносить коррективы в толкование правовых актов и в правоприменительную практику.

В реальной международной жизни это выглядит следующим образом: государства заключают договор, в соответствии с которым обязуются устранить из национального законодательства все барьеры на пути инвестиций друг друга либо унифицировать налогообложение, касающееся таких инвестиций; государства договариваются, что усилят защиту интеллектуальной собственности и внесут для этого необходимые изменения во внутреннее право; государства берут на себя обязательство не повышать в одностороннем порядке ставки таможенных тарифов и не пересматривать таможенные кодексы в сторону ухудшения условий таможенного обложения товаров во взаимной торговле; государства предоставляют друг другу режим наибольшего

благоприятствования в торговле с определенными исключениями из такого режима и т.п.

Данная группа правоотношений быстро растет. Это означает, что внутреннее право и международное право все более и более переплетаются между собой. В такой неразрывной связи двух правовых систем и проявляется процесс формирования глобальной нормативной (правовой) системы;

3) третья группа отношений, являющихся предметом международного экономического права, — это отношения между публичными лицами по поводу *международного экономического правопорядка* и принципов, на которых он основан. Здесь речь идет о *международно-правовом режиме* для всей мировой экономики — на ее макроуровне либо в отдельных ее секторах.

«Живыми» примерами такого рода правоотношений могут служить концепции и правовые позиции многих государств и групп государств, озвученные в международных организациях и оформленные международными актами, в части перестройки международных экономических отношений на более справедливой основе. В ходе глобального финансово-экономического кризиса 2008—2010 гг. от имени мирового сообщества государств были сформулированы идеи реформирования международной финансовой архитектуры.

Получается, что международное экономическое право выступает как своего рода «международное ресурсное право», с одной стороны, и «международное рамочное право» — с другой. Как «международное ресурсное право» международное экономическое право регулирует на международном публичном уровне трансграничный оборот вещей, благ — ресурсов, обладающих материальной ценностью, стоимостью, выгодой. Как «международное рамочное право» международное экономическое право задает рамки внутренних правовых режимов в экономической сфере для нормального взаимодействия частных лиц разных стран. Одновременно международное экономическое право задает рамки для глобального экономического правопорядка.

Существуют, впрочем, и иные точки зрения на предмет международного экономического права. В некоторых учебниках предмет сводится, по существу, к международной торговле, а финансовые, инвестиционные отношения либо не замечаются, либо рассматриваются лишь как второстепенные, вторичные, подчиненные. Вряд ли подобный «торговоцентризм» в современных условиях соответствует реалиям.

Часто под предметом МЭП видят *коммерческие* отношения в широком смысле — включая производственные, валютно-финансовые и другие сферы отношений. Наличие коммерческого элемента (извле-

чение прибыли) становится критерием для того, чтобы отнести соответствующие отношения к предмету международного экономического права. Однако данный критерий (коммерческий характер) нельзя применить к *межгосударственным* отношениям. Да, на частноправовом уровне экономические отношения международного характера носят, как правило, коммерческий характер; в отношениях же между государствами определяющим фактором становятся не прибыль и коммерция, а выгода, интерес, которые измеряются государственными аппаратами с учетом большого набора обстоятельств и соображений. Межгосударственные отношения — это отношения межвластного, а не коммерческого характера.

Есть также точка зрения, что предметом международного экономического права являются «международные *имущественные* отношения», отношения по защите прав собственности. С данным термином можно согласиться, если иметь в виду под международным имущественным правом международно-правовой институт государственной и межгосударственной собственности. Известно, что Россия, например, имеет в зарубежных странах большое число объектов недвижимости — земельных участков и строений, оформленных международно-правовыми актами и актами внутреннего права.

Однако и здесь требуется ряд оговорок. Имущественные отношения международного характера на частноправовом уровне не являются предметом международного экономического права и попадают в правовое поле зрения государств лишь опосредованно — когда государства договариваются о развитии или корректировке внутреннего права, внутренних правовых режимов (как, например, это происходит с вопросами защиты прав интеллектуальной собственности).

Иногда в состав «международного имущественного права» включают другие правовые комплексы, например «международное инвестиционное право». Однако международное инвестиционное право состоит из множества разнообразных норм, и только часть их в той или иной степени регулирует отношения имущественного характера. Правильнее было бы утверждать, что международное имущественное право как комплексный институт частично входит в состав международного инвестиционного права, а не наоборот.

Когда говорят о предмете международного экономического права, возникает также вопрос об отношениях по поводу *производства* материальных и нематериальных благ (вещей/ресурсов) — о *производственных* отношениях. Согласно отдельным представлениям, производственные отношения входят в предмет международного экономического права, согласно другим представлениям — нет. С одной стороны,

что и как производить — прерогатива производителей и юрисдикция внутреннего права. С другой стороны, появляется все больше международных договоров, в которых государства обговаривают детали совместного производства того или иного товара (услуги), создания на основе общей собственности производственных предприятий.

Это означает, что публичные лица вторгаются в сферу производства; производственные отношения интернационализируются, что служит свидетельством постепенного расширения предмета международного экономического права (и изменения функций государств). Об этом же свидетельствует, в частности, и участвовавшее воздействие государств на ценообразование в международных экономических отношениях.

В качестве *методов* правового регулирования в международном экономическом праве используются, в частности, *запреты, обязывание и дозволения; диспозитивное и императивное* регулирование; методы *односторонних действий, двустороннего, многостороннего, универсального* регулирования.

С точки зрения целей и интересов, государства предпочитают либо *координационный*, либо *субординационный* методы регулирования. В отдельных отраслях и подотраслях международного экономического права могут быть свои — *специальные* — методы регулирования.

При этом методы *правового* регулирования используются зачастую в сочетании с различными методами *неправового* регулирования.

10. Международное экономическое право и другие отрасли (институты) международного права

Международное экономическое право как отрасль международного права очень тесно связано с «остальной» частью международного права, с его нормами, другими институтами и отраслями.

Отдельные нормы и институты международного экономического права являются общими для международного экономического права и для других отраслей международного права, а также комплексных институтов международного права. Так, режим морских исключительных экономических зон, режим морского дна как «общего наследия человечества» устанавливаются международным морским правом; режим рынка услуг в области авиаперевозок — международным воздушным правом и т.д. В то же время многие нормы данных отраслей — часть международного экономического права, поскольку эти нормы регулируют статус определенных ресурсов или правила управления глобальными (региональными) рынками товаров и услуг.

Нормы, касающиеся продажи государствами квот на выбросы в воздух промышленными предприятиями озоноразрушающих веществ, относятся к международному экологическому праву. Одновременно, поскольку речь идет о международной продаже определенного ресурса, имеющего стоимость, эти нормы относятся и к международному экономическому праву. Комплексный (межотраслевой) состав многих международно-правовых институтов — это отражение сложного характера системы международного права.

К межотраслевым институтам международного права, возможно, следовало бы отнести (полностью или частично): международное таможенное право, международное энергетическое право, международное транспортное право, международное налоговое право, международное антимонопольное (или «конкурентное») право, международное рыболовное право, международное туристское право, международное страховое право, международное банковское право и др. В различных учебниках и монографиях данные институты предлагается включать в состав международного экономического права (либо признать некоторые из них самостоятельными отраслями международного права).

Думается, что в международное экономическое право должны входить лишь отдельные нормы этих институтов (например, в части условий торговли страховыми, банковскими, туристическими услугами и соответствующих правовых режимов).

В то же время и само международное экономическое право, и перечисленные правовые блоки имеют много общего в методах правового регулирования и в связях с внутренним правом государств. Не трудно заметить, что все эти блоки регулируют правовые отношения в связке с соответствующими институтами и отраслями национального права: международное таможенное право — с таможенным правом; международное налоговое право — с налоговым правом и т.д. Во внутреннем праве эти сферы регулируются административным правом, поэтому в свое время родилась идея *международного административного права* — как продолжение в системе международного права той же логики регулирования³. Данная отрасль международного права, согласно комментариям юристов-международников, отличается от остальных тем, что защищает не суверенитет государств, а «социальные интересы народов». Обоснованная когда-то концепция международного административного права тре-

³ Грабарь В.Э. Материалы к истории литературы международного права в России (1647—1917). / Отв. редактор В.А. Томсинов. — М.: Зарцало, 2005; стр. 575 и след.

бует, как представляется, научного осмысления применительно к современным реалиям.

Через процессуальные нормы и институты международное экономическое право взаимодействует, соприкасается с *международным процессуальным правом*.

11. Международное экономическое право и внутреннее право

Международное экономическое право активно воздействует на внутреннее право и внутренние правовые режимы государств, и это понятно: именно внутренние законы, их отдельные нормы, практика толкования норм, правоприменительная практика, внутренний правопорядок (климат) могут стать и зачастую становятся барьерами на пути трансграничного движения товаров, финансовых средств, инвестиций и других видов ресурсов. Внутреннее законодательство может поставить иностранные вещи и лица в дискриминационное, неблагоприятное положение, сделать товары, продукцию, статус, правовой режим для них неконкурентоспособными.

Когда международное экономическое право выступает как «международное ресурсное право», правовое регулирование нацелено, скорее, на действия, *поведение* самих государств, чем на внутреннее право. Скажем, два государства заключили кредитное соглашение, тем самым взяли на себя обязательства произвести определенные *действия*: с одной стороны, выделить деньги; с другой — принять их и затем на соответствующих условиях вернуть.

Конечно, для того чтобы предоставить или получить кредит, у соответствующих государств должна существовать определенная совместимая внутренняя правовая база или нужно осуществить некоторые внутренние процедуры, однако не внутреннее право — цель кредитного соглашения.

Когда же международное экономическое право выступает как «международное рамочное право» для экономической сферы взаимоотношений, целью государств являются именно *внутренние правовые режимы*, в рамках которых взаимодействуют частные лица соответствующих стран, а также международный экономический правопорядок.

Проблем, которые можно решить путем воздействия на внутреннее право государства-партнера, — множество. Даже чтобы просто «проникнуть» иностранному товару, валюте или инвестициям на территорию «чужого» государства, необходимо «преодолеть» те или иные внутренние правила. Если государство запрещает импорт товара или устанавливает на его ввоз чрезмерно высокие таможенные пошлины

ны, то другому государству, откуда происходит данный товар, следует «бороться» за снятие запрета или уменьшение таможенной пошлины. Свободное хождение иностранной валюты в стране возможно, если это допускает внутреннее законодательство. Иностранному инвестору может прийти в страну, если разрешено его присутствие в определенной сфере экономики и с соответствующим видом инвестиций.

Проблемы снятия запретов на присутствие иностранного элемента, улучшения правового климата, создания или изменения соответствующей внутренней правовой базы решают не сами частные операторы, а государства. Чаще всего государства совместно (на межгосударственном уровне) договариваются о том, какие нормы должны или не должны существовать во внутреннем праве, — так внутренние правовые режимы приводятся в согласованное состояние.

Договорами государства добиваются унификации, изменения, дополнения, конвергенции внутренних правовых систем в целом или, чаще всего, в отдельных областях сотрудничества. Так, если договор предусматривает взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования для частных лиц в определенной сфере, государствам-участникам придется скорректировать свое законодательство или определенным образом управлять развитием законодательства.

Одним из самых ярких примеров целевой унификации внутренних правовых систем являются договоры, приложенные к Уставу ВТО. *Право ВТО* требует, чтобы законодательство стран-участниц было приведено в соответствие с требованиями «пакета соглашений» ВТО. В результате имеет место сложный, многоаспектный процесс воздействия международного права на *внутренние правовые режимы*, которые постепенно сближаются, унифицируются. Происходит глобальная конвергенция внутренних правовых систем.

Следует иметь в виду, что большинство договоров содержат международно-правовые нормы обоих типов — как направленные на регулирование *поведения* государств, так и нацеленные на внутренние *правовые режимы*.

Еще один аспект в соотношении международного экономического права и внутреннего права — это место и роль *международного частного права*, которое регулирует отношения с иностранным элементом. Нормы международного частного права приходят на помощь, когда налицо нестыковка внутреннего права взаимодействующих государств, правовая *коллизия*. Например, право Великобритании допускает заключение внешнеэкономической сделки в устной форме, а российское законодательство — только в письменной. Право Великобритании предусматривает срок давности по таким сделкам

шесть лет, а России — три года. Если российскому моряку в греческом порту причинен ущерб здоровью (при разгрузке упал с крана мешок цемента) и возник спор об ответственности за этот ущерб, в суде какого государства должен рассматриваться спор и по праву какой страны? Ответ на подобные вопросы дает международное частное право.

Иностранному элементу в международных частноправовых отношениях может быть:

- а) «лицо» (частное или публичное; физическое или юридическое);
- б) «вещь» или предмет правоотношения (например, недвижимость за рубежом);
- в) субъективное право или юридическая обязанность, которые возникают или реализация которых должна происходить за рубежом.

Проблему выбора внутреннего права, применимого к внешнеэкономическим сделкам, к экономическим отношениям международного характера с иностранным элементом, стали решать, в частности, путем закрепления в международных договорах так называемых «коллизийных привязок». Таким образом, международные договоры на определенном этапе интернационализировали проблему решения *коллизий* внутренних законодательств (юрисдикций). Это означает, что под международно-правовое регулирование попали разные аспекты *внутренних правовых режимов*, включая внутренние правовые режимы, касающиеся *коллизии юрисдикций*.

Таким образом, нормы международного частного права — часть внутреннего права; вопрос о соотношении международного экономического права и международного частного права — это составная часть вопроса о соотношении международного права и внутреннего права. Международные договоры, считающиеся источниками международного частного права, являются, прежде всего, источниками международного права и, в соответствующих случаях, его отрасли — международного экономического права.

Следует также иметь в виду, что в международных экономических отношениях коллизии имеют место не только между внутренними законами в сфере *частного* права, но и между внутренними законами в сфере *публичного* права. И эти коллизии тоже часто снимаются с помощью международных договоров.

Еще один аспект темы международного экономического права и внутреннего права — это цивилизационная разнородность внутреннего права. Внутреннее право государств Земли подразделяется на несколько правовых семей. Наиболее распространенные сегодня

правовые семьи — *романо-германская* и *англосаксонская*; они составляют противоречивое единство западной цивилизации, олицетворяют два конкурирующих правовых центра, заметно влияющих друг на друга. Правовую систему России в своих основных чертах относят к семье *романо-германского права*, но при этом она обладает заметной спецификой. Общественное сознание (и правосознание) преобладающей части русского народа исходит из того, что Россия — самостоятельное цивилизационное пространство, а правовую систему России можно квалифицировать как систему славянского или русского права (с византийскими корнями и воспринятыми из Европы и США нормами и институтами). И российское цивилизационное пространство (Русский мир) в целом, и правовая система России в частности всегда отличались тем, что воспринимали отдельные черты Запада и Востока и перерабатывали их применительно к своим интересам, потребностям и укладу. Взгляд на правовую систему России как на наше цивилизационное достояние отвечает геостратегическим интересам страны. Предпринятый государством «разворот на Восток» должен сопровождаться соответствующим развитием российского права и международного права.

Правовые системы большинства арабских стран объединяют в семью исламского права. Определенной спецификой обладают правовые системы стран Латинской Америки, Китая, Индии. В Индии, например, внутреннее право — это смещение индуистской идеологии и прецедентного права, оставшегося от колонизаторов. Во многих странах Африки национальное право представляет собой право бывших метрополий с элементами национальных правовых обычаев.

Юрист-международник должен знать основные начала каждой правовой семьи и внутреннее право своих иностранных партнеров. Изучением национального права государств мира занимается наука *компаративистика* — сравнительное правоведение.

Что касается понятия «*внутреннего правового режима*» применительно к внешнеэкономической деятельности в России, то обобщенное понятие «*режим*» можно «разложить» на множество составляющих его *режимов* с разным сочетанием способов, методов, типов правового регулирования. Примерами служат: внешнеторговый режим, включающий режим импорта, режим экспорта; валютный режим; налоговый режим; инвестиционный режим (в рамках которого выделяется режим иностранных инвестиций); миграционный режим. Правовой режим создается на территории государства действующими правовыми актами; каково содержание актов — таков и правовой режим. Каждый правовой акт, по сути, создает свою часть внутреннего правового ре-

жима, или свой правовой режим. Чтобы правильно применить нормы международного экономического права, надо хорошо знать внутреннее законодательство и практику его применения.

На режим внешней торговли и внешнеэкономических связей большое влияние оказывают пограничный, таможенный, санитарный, ветеринарный режимы. Так, *пограничный* режим определяет порядок и условия пересечения границы физическими лицами, транспортными средствами, животными, товарами, а также пребывания и деятельности (хозяйственной, промысловой и иной) в приграничной полосе — до 5 км. *Таможенный* режим определяет статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. *Санитарный* режим функционирует на основе правил, препятствующих распространению болезней, а также предусматривающих меры по проведению карантинных мероприятий на всех видах транспорта. *Ветеринарный* режим образуется под воздействием правил, препятствующих трансграничному распространению болезней животных.

Тот или иной режим, с одной стороны, в большинстве случаев объективно нужен, а с другой стороны, вполне может применяться и применяется на практике рядом стран как барьер на пути трансграничного движения «нежелательных» иностранных вещей и лиц. Это означает, что имеет место злоупотребление правом либо правонарушение, оправдываемое «законностью» принятого режима, соответствующих мер. Такая ситуация сигнализирует о том, что есть пробел, неразвитость правового регулирования, недостаточность правового инструментария. И не всегда государства готовы этот пробел восполнить международно-правовыми средствами.

Внутренний правовой режим России в сфере внешнеэкономических отношений создан большим числом законов и подзаконных актов, касающихся, например, недр, государственного регулирования внешнеторговой и торговой деятельности, иностранных инвестиций, статуса Центрального банка и банковской деятельности, валютного регулирования, защиты конкуренции. Важно учитывать правовые режимы, существующие на основе норм Гражданского, Налогового, Бюджетного и иных кодексов.

12. Система международного экономического права

Структурная организация норм, институтов, подотраслей международного экономического права довольно сложна. Единого, устоявшегося доктринального взгляда на нее пока нет.

Международное экономическое право как учебную и научную дисциплину разделяют на *Общую* и *Особенную* части, а также процессуальную часть.

В *Общую* часть международного экономического права, как представляется, входят, в частности, международно-правовые институты, закрепляющие:

- специальные (отраслевые) принципы международного экономического права;
- правовое положение субъектов международного экономического права;
- международно-правовой статус «операторов» международных экономических отношений;
- международно-правовой режим различных видов ресурсов, включая «международное имущественное право», определяющее режим государственной и некоторых других форм собственности («общего наследия человечества» и др.);
- «право экономической интеграции»;
- «право экономического развития»;
- правила ответственности государств;
- общие основы международного экономического правопорядка и международной экономической безопасности, включая вопросы применения санкций и контрмер.

В *Особенную* часть входят следующие, в частности, институты (подотрасли):

- *международное торговое право*, в рамках которого регулируются международные торговые отношения, т.е. отношения по поводу товаров, включая торговлю услугами, правами, а также по поводу внутренних правовых режимов, касающихся товаров и участников международных торговых отношений;
- *международное финансовое право*, в рамках которого регулируются международные финансовые отношения, т.е. отношения по поводу финансов, а также по поводу внутренних правовых режимов, касающихся финансов и участников международных финансовых отношений;
- *международное инвестиционное право*, в рамках которого регулируются международные инвестиционные отношения, т.е. отношения по поводу инвестиций, а также по поводу внутренних правовых режимов, касающихся инвестиций и участников международных инвестиционных отношений;
- *международное миграционное право*, в рамках которого регулируются международные миграционные отношения, т.е. отно-

шения по поводу трудовых ресурсов, а также по поводу внутренних правовых режимов, касающихся трудовых ресурсов и участников международных миграционных отношений;

- *право международной экономической помощи*, в рамках которого регулируются международные отношения по поводу материальных и нематериальных ресурсов, перемещающихся, как правило, без встречного «возмещения», а также по поводу внутренних правовых режимов, касающихся экономической помощи и участников этих отношений.

В *процессуальную* часть международного экономического права входят, в частности, процессуальные нормы урегулирования международных споров в соответствующих сферах отношений и т.п.

Многие *институты* международного экономического права являются общими для двух и более *подотраслей* международного экономического права (например, для международного инвестиционного и международного финансового права).

В ряде учебников содержатся научные предложения о включении в систему международного экономического права «права международного промышленного сотрудничества», «права научно-технического сотрудничества» и т.п. Если детально проанализировать содержание промышленного и научно-технического сотрудничества, то выяснится, что сводится оно к торговле товарами, услугами, правами, а также к финансовым и инвестиционным отношениям, т.е. к уже известным составляющим. Впрочем, это не препятствует тому, чтобы в учебных целях из нормативной массы международного экономического права выделялись отдельные институты, необходимые для отражения и уяснения реалий международно-правового регулирования международных экономических отношений.

13. Международное экономическое право как наука и учебная дисциплина

Следует отличать понятие *международного экономического права* как явления *реальности* от понятия международного экономического права как *науки* и *учебной дисциплины*. *Международное экономическое право* как реальное явление международной жизни представляет собой систему международно-правовых норм, регулирующих международные экономические отношения и поддерживающих определенный международный экономический правопорядок. Наука изучает эту реальность, а учебная дисциплина — объясняет ее доступными средствами будущим специалистам.

Функции международного экономического права как науки — многообразны: выявить закономерности, объяснить их, максимально точно отразить действительность, спрогнозировать развитие правовых явлений, событий, обеспечить правильное применение норм международного экономического права и др. В определенном смысле международное экономическое право — это и теоретическая, и отраслевая, и прикладная наука.

Международное экономическое право как учебная дисциплина имеет целью подготовку специалиста, способного осуществлять правовую работу в сфере международных экономических отношений — на частном уровне или на государственной службе.

В принципе допустимо, чтобы международное экономическое право как *учебная дисциплина* излагалось в учебниках неодинаково; главное, чтобы учебники отражали накопленные научные знания и объективную реальность.

Возможны учебники, в которых материал международного экономического права из практических соображений будет сочетаться с частноправовым взглядом на регулирование международных экономических отношений. Важно только, чтобы после этого не последовал вывод, будто бы международное экономическое право — это некая «комплексная отрасль», в которой сочетаются нормы международного публичного права и нормы частного права. Вместе эти нормы могут быть сведены лишь в учебнике, а в реальности это разные правовые системы.

Вполне оправданно также ожидать появления на базе отдельных отраслей или институтов международного экономического права (либо на базе межотраслевых институтов) самостоятельных учебных курсов, в том числе с различным соотношением публично-правового и частноправового элементов. Такого рода курсы следует воспринимать как специализированные (авторские) учебные дисциплины.

Международное экономическое право как наука и как учебная дисциплина стала складываться в России на основе предыдущего научного, теоретического багажа в 80-ых годах XX века.

В 1920-х гг. В. М. Корецкий сформулировал концепцию «международного хозяйственного права», сочетающего в себе нормы международного права и гражданского права. В 1940-х гг. И. С. Перетерский выдвинул идею международного имущественного права как отрасли международного права. Разработкой научной доктрины международного экономического права в современном понимании занимались в 1970—1980-х гг. известные ученые-юристы: Г. Е. Бувайлик, Г. М. Вельяминов, В. И. Лисовский, Г. И. Тункин, Е. Т. Усенко.

В 1986 г. вышел первый учебник «Международное экономическое право» (автор — М. М. Богуславский), вобравший в себя основные на то время достижения научной мысли, касающиеся *Общей* части международного экономического права. В 1994 г. постсоветские реалии правового регулирования международных экономических отношений были отражены в учебном пособии Г. М. Вельяминова «Основы международного экономического права». В 1999 г. вышел учебник «Международное экономическое право» (автор — В. М. Шумилов), содержащий не только *Общую*, но и *Особенную* части международного экономического права. В первом десятилетии XXI в. вышли авторские учебники и пособия по международному экономическому праву у Г. М. Вельяминова (2004), А. А. Ковалева (2007), Э. Л. Кузьмина (2007). В 2012 году под редакцией профессора А. Н. Вылегжанина вышло учебное пособие по международному экономическому праву, написанное авторским коллективом МГИМО.

Большой вклад в развитие российской доктрины международного экономического права или ее отдельных аспектов внесли также известные правоведы: А. Х. Абашидзе, А. Б. Альтшулер, Б. М. Ашавский, М. П. Бардина, К. А. Бекашев, А. Г. Богатырев, В. Д. Бордунов, К. Г. Борисов, С. А. Войтович, Л. И. Волова, С. А. Григорян, Г. К. Дмитриева, Н. Г. Доронина, Ю. М. Колосов, В. В. Кудашкин, В. И. Кузнецов, Б. И. Кучер, Д. К. Лабин, Л. А. Левина, Л. Х. Мингазов, Т. Н. Нешатаева, Г. В. Петрова, М. В. Почкаева, Б. Н. Топорнин, Н. Е. Тюрина, Н. А. Ушаков, И. З. Фархутдинов, Д. И. Фельдман, Л. А. Фитуни, С. В. Черниченко, И. С. Шабан, И. В. Шаповалов, В. П. Шатров и др. В то же время точку зрения ряда ученых на международное экономическое право или отдельные аспекты международного экономического права не всегда следует признавать правильной.

На постсоветском пространстве за пределами России первым учебником по международному экономическому праву служит книга В. Ф. Опришко, вышедшая в Киеве в 2003 году. Учебник «Международное экономическое право» вышел в Республике Казахстан (Мауленов К. С., Шумилов В. М., Алматы, 2014). В Европе известен труд Д. Карро и П. Жюйара «Международное экономическое право», который, при всей его фундаментальности, по многим вопросам содержит довольно спорные положения. Одно из изданий этого труда переведено на русский язык в 2002 году.

Среди зарубежных юристов, в той или иной степени разрабатывавших вопросы правового регулирования международных экономических отношений (как на публично-правовом, так и на частноправовом уровнях), необходимо отметить также следующих правоведов:

Я. Броунли, Вейль, П. Верлорен ван Темаат, Д. Виньес, М. Виралли, Я. Гилас, Б. Гольдман, В. Гольштейн, П. Д. Джексон, Р. Дженнингс, Ф. Джессеп, И. Зайдль-Хохенвельдерн, Ж.-Ф. Лалив, Е. Ланген, В. Леви, А. Ловенфельд, А. Пелле, Е.-У. Петерсманн, П. Пиконе, П. Рейтер, Е. Совиньон, Т. С. Соренсен, Э. Уштор, В. Фикентшер, А. Филипп, П. Фишер, М. Флори, Т. Флори, Т. Франк, В. Фридман, Г. Шварценбергер, К. Шмиттхофф, В. Эбке, Г. Эрлер и др.

14. Различные доктрины международного экономического права

Существуют разные взгляды на предмет и систему международного экономического права, разные доктрины международного экономического права. Ученые-юристы в России и за рубежом неодинаково видят международное экономическое право как реальность нашего времени и, соответственно, предлагают свои научные концепции международного экономического права, которые затем закладываются в учебники и учебные дисциплины.

Одна из доктрин, активно разрабатывавшихся ранее и имеющая сторонников в настоящее время, исходит из того, что международное экономическое право охватывает своим регулированием не только отношения между *публичными лицами*, но все виды хозяйственных отношений — и *международные хозяйственные* отношения, и *внутренние хозяйственные* отношения.

Такую правовую систему авторы предлагали называть *международным хозяйственным правом*, «*всемирным экономическим правом*» (В. М. Корецкий, Г. Эрлер и др.). Данная концепция построена на переплетении *публичного* и *частного* элементов и является отражением реально существующего явления — усиления системных взаимосвязей как в объекте регулирования, так и в надстроечной части.

На самом деле не только международное экономическое право, а все международное право постепенно переплетается с внутренним правом таким образом, что возникает некое качественное единство правовых систем, названное в настоящем учебнике глобальным правом. Однако это не дает оснований для того, чтобы не видеть во внутреннем и международном праве самостоятельные правовые явления.

За рубежом сложилось множество подобных концепций, которые отличаются различными нюансами, особенностями взглядов на те или иные правовые явления. Так, например, в состав международного экономического права могут включаться или не включаться нормы *lex mercatoria*, а в его предмет — «диагональные отношения», т.е. отношения между государствами и иностранными частными лицами.

Родилось множество концепций *транснационального* права (Ф. Джессеп и др.), и ученые-юристы либо включали, либо не включали его нормы в состав международного экономического права и международного права в целом. В подобных теориях имеется рациональное зерно, поскольку они сами — отражение правовых реалий. В то же время необходимо видеть роль и место данных явлений в глобальной правовой системе.

В 1946 г. И. С. Перетерский предложил идею «международного публичного гражданского права», или «международного имущественного права», предметом которого являются экономические отношения субъектов международного права. Эта идея и лежит в основе концепции международного экономического права как отрасли международного *публичного* права. Вместе с тем следует видеть, что в регулирование внешнеэкономических связей в национальных правовых системах государств в наше время во все большей степени задействованы не только (и не столько) отрасли частного права, сколько отрасли внутреннего публичного права — например административного права. Научная линия «уподобления» международного экономического права «международному гражданскому (или имущественному) праву» не отражает реалии и допустима лишь как прием, помогающий глубже понять настоящий предмет международного экономического права и места «стыков» норм национального и международного права.

Представители развивающихся стран, начиная с 1960-х гг., выдвигали концепции *международного права развития*. Их суть заключается в необходимости «разворота» экономической составляющей международного права к нуждам бедных стран. И в этих взглядах можно увидеть отражение реалий современного мира. Более того, в международном праве с того времени появились нормы, принципы и даже целые институты, которые направлены на перераспределение экономических выгод и учет интересов развивающихся государств. Эту часть (институт) международного права вполне можно было бы назвать «международным правом развития» и частично включить в структурную организацию международного экономического права.

Западная версия современной концепции международного экономического права обстоятельно изложена в фундаментальном труде французских юристов Д. Карро и П. Жюйара (Международное экономическое право / пер. с франц. М., 2002). В этом труде обращается внимание на два встречающихся подхода к пониманию международного экономического права. В *широком* смысле международное экономическое право — это совокупность норм, регулирующих экономические операции любого рода, когда они выходят за преде-

лы правовой системы одного государства. При таком понимании в предмет международного экономического права, следовательно, должны входить экономические отношения как на публичном, так и на частном уровне. В узком смысле международное экономическое право — это совокупность норм, которые регулируют организацию международных экономических отношений, главным образом макроэкономические отношения. При таком понимании в предмет международного экономического права входят, следовательно, отношения публично-правовые.

Авторы выводят свое понимание международного экономического права. По их мнению, международное экономическое право — это отрасль права, которая охватывает вопросы, касающиеся правового закрепления лиц, их инвестиций, международной торговли имуществом и услугами, а также ее финансового обеспечения.

Согласно труду французских юристов международное экономическое право на международном уровне регулирует не только *движение* (размещение на национальной территории, обмен), но и процесс *создания* материальных ценностей.

Карро и Жюйар к субъектам международного экономического права относят и *публичные лица*, и многонациональные предприятия, и неправительственные международные организации. Аргументируется это тем, что *межгосударственное* по своей сути международное экономическое право косвенно или прямо распространяется не только на государства, но и на частных операторов международных экономических отношений (например, когда государства устанавливают торговые и валютные ограничения, экономический статус иностранца и его имущества, режим иностранных инвестиций).

С некоторыми из соображений, изложенных в труде французских юристов по поводу понятия международного экономического права, можно согласиться. В то же время из правильной констатации реалий, делаются неправильные, эклектичные выводы. В целом представленное понимание международного экономического права свидетельствует об определенном смещении понятий, относящихся к различным правовым системам и отраслям права.

С одной стороны, международное экономическое право видится в основном как «межгосударственное» право (т.е. публичное). С другой стороны, в число субъектов международного экономического права включаются частные лица. Авторы не видят, что воздействие международного экономического права на международную частноправовую сферу происходит опосредованно — через взаимосогласованное воз-

действие на внутренние правовые режимы в национальных правовых системах государств.

В целом указанный труд является своего рода «социальным заказом» государств западного цивилизационного типа, призванным юридически обосновать сложившийся экономический правопорядок и направить его развитие в нужное западным странам русло.

Что касается *системы* международного экономического права, то взгляд на нее также постоянно развивался. От того, какие именно сферы отношений регулирует международное экономическое право, зависит и его структурное строение.

Вначале международное экономическое право зачастую понималось лишь как *международное торговое право*. И сегодня существуют «торговоцентристские» концепции международного экономического права, в рамках которых международное экономическое право сводится, по существу и преимущественно, к международному торговому праву.

Сводить Особенную часть международного экономического права только к торговому, преимущественно к торговому или к торговому и имущественному праву — значит сужать поле действия международного экономического права, преуменьшить его роль, не заметить важных сторон международной экономической жизни и международного экономического правопорядка.

Интерпретировать *международное торговое право* как некое *международное коммерческое право* тоже неправильно и по существу, и терминологически. Международное экономическое право отделяется от других отраслей международного права не понятием коммерции и прибыли, а более широким и абстрактным понятием экономической *выгоды*, материальной ценности. Когда государства договариваются о квотах на импорт мяса, речь на публично-правовом уровне идет не о прибыли, а о правовом режиме в сфере торговли мясом, из которого свои выгоды будут или могут извлекать потребители и производители мяса соответствующих стран и их экономики в целом.

Неотъемлемой частью системы международного экономического права являются *международное инвестиционное право* и *международное финансовое право* и др. С одной стороны, эти нормативные блоки тесно связаны с международной торговлей, но, с другой — они представляют собой самостоятельные сферы, живут «своей жизнью».

Современное научное понимание международного экономического права исходит из того, что международное экономическое право, будучи правом публичным, тесно взаимодействует с внутренним правом государств, и обе эти правовые системы вместе накрывают

своим регулированием и воздействием всю область международных экономических отношений — и публичную, и частную ее сферы. Со стороны же создается впечатление, что частноправовой уровень экономических отношений также находится под регулированием международного экономического права, поэтому велико искушение «сделать» международное экономическое право двухслойным явлением, увидеть его предмет и систему в сочетании публичного и частного.

В действительности же не только международное экономическое право, а *все* отрасли международного права взаимодействуют с внутренним правом (причем с отраслями как частного, так и публичного права). Качественное единство двух правовых систем ведет к становлению *глобальной правовой системы* и *глобального права*. Понимается, что глобальная *правовая* система — часть глобальной *нормативной* системы.

15. О концепции глобального права

Под глобальной правовой системой понимается качественное единство двух систем — внутригосударственного права и международного права. Взаимодействие, переплетение внутреннего права государств и международного права на современном этапе позволяет сделать вывод о формировании некоего единого — глобального — права.

С одной стороны, объектная сфера международного права постоянно расширяется за счет вопросов, которые традиционно входили во внутреннюю юрисдикцию государств. В настоящее время, например, «переданы» под международно-правовое регулирование:

- в рамках ВТО — вопросы применения тарифных и нетарифных барьеров, интеллектуальной собственности, инвестиционных мер, экологических нормативов и т.п.;
- в рамках МВФ — вопросы, связанные с валютными курсами и платежными балансами.

С другой стороны, международное право во все большей степени и объеме проникает во внутреннее право. Государства увеличивают количество заключаемых международных договоров; все новые и новые нормы инкорпорируются во внутреннее право. В ряде государств включение норм международного права произведено прямо и непосредственно конституцией (см. ст. 15 Конституции РФ).

В процесс переплетения, сращивания внутреннего права и международного права включаются и такие явления, которые условно получили название *транснациональное право* и *наднациональное право*.

В *глобальном праве* и международное право, и системы внутригосударственного права становятся многоуровневыми «правовыми отраслями» и «институтами». В качестве объекта регулирования предстает вся социальная система человеческой цивилизации.

Становление глобальной правовой системы будет идти, примерно, тем же путем, каким шло становление правовой системы ЕС. Право ЕС — региональный образец (подобие) будущего глобального права. Можно заключить, что XXI век будет проходить под знаком становления и развития глобальной правовой системы, в которой вполне выраженными и автономными останутся ее региональные компоненты. Если представить глобальную правовую систему вместе с неправовыми нормами и явлениями, задействованными в регулятивные процессы, то перед нами будет глобальная *нормативная* система.

Естественно, что поиск баланса интересов в глобальной правовой системе происходит и будет происходить болезненно. Это проявляется в межгосударственных спорах и столкновениях государств, в кризисах, в противостоянии и сотрудничестве различных цивилизационных центров и центров силы. Пока концепция глобального права — скорее, прогнозная модель, чем состоявшаяся реальность.

Отрицать процесс формирования глобальной правовой системы, навешивать отрицательные ярлыки на эту концепцию — значит отказаться от борьбы за внедрение наших интересов в глобальное право, за учет российских государственных интересов в нем, отказаться от участия в управлении развитием всей правовой надстройки.

Глобальное право выступает как регулятивный компонент глобальной правовой системы. Понятно, что международное экономическое право как отрасль международного права также активно задействовано в эти процессы. Международное экономическое право — не только часть международного права, но вместе с ним и часть глобального права, а шире — глобальной *нормативной* системы.

16. Механизм международно-правового регулирования

Все международно-правовые средства воздействия на международные отношения образуют *механизм международно-правового регулирования*.

В состав этого механизма входят: нормы международного права, юридические факты, международные правоотношения и др.

Механизм международно-правового регулирования — это способ преобразования *беспорядка* в *порядок*, состыковки, согласования, гармонизации сталкивающихся интересов.

Действие этого механизма можно представить следующим образом. Государства, руководимые своими *интересами*, направляют *волю* на регулирование того или иного вопроса, отношения. Если воли согласованы, рождается *норма* международного права.

Однако *норма* «включается» в регулирование, если имеет место *юридический факт*. Юридический факт «открывает» правоотношение; возникают соответствующие *субъективное право* и *юридическая обязанность*.

Если все субъекты международного права выполняют свои *обязанности* по международному праву, воцаряется *порядок*. *Интересы* государств, которые были воплощены в норме международного права, — *реализованы*. Произошла реализация международного права, результатом которой стала упорядоченность отношений, правопорядок.

Весь этот процесс действия международно-правового регулирования можно изобразить следующей «формулой»:

столкновение интересов (беспорядок) — воля — норма — юридический факт — правоотношение — выполнение юридической обязанности (реализация права) — удовлетворение интересов — порядок

Если же субъект международного права не выполняет свою *обязанность* (налицо юридический факт правонарушения), наступает международно-правовая ответственность, которая охраняет и обеспечивает правопорядок.

Эффективность действия механизма международно-правового регулирования во многом зависит от международного правосознания. Высокая степень правосознания усиливает эффект международного права.

17. Государственные интересы и международно-правовое регулирование

Общество, в том числе межгосударственное, — это переплетение *интересов*. Объективным основанием интересов служат осознанные или неосознанные потребности; понятие «интерес» связано с *путями* и *способами* удовлетворения определенной потребности. Другими словами, *интересы* — это *отношение* к своим потребностям, осознание потребностей. *Интересы* побуждают к тем или иным действиям, служат мотивом для принятия решений, поступков, для формирования идей и обоснований. У каждого человека, коллектива, класса (страты), народа, государства есть своя иерархия коренных и второстепенных интересов.

Интересы государств в международных экономических отношениях состоят в том, чтобы обеспечить национальной экономике источники сырья, доступ к ресурсам, контроль над рынками, гаран-

тировать сбыт национальной продукции и т.п. Разного рода *ресурсы* (прежде всего исчерпаемые) становятся главной ценностью для ведущих государств. Вокруг основных ресурсов, товарных, финансовых и инвестиционных потоков разворачивается «борьба интересов» — государственных и частных.

Государства стремятся к тому, чтобы в максимально возможной степени воплотить свои экономические интересы в правовые нормы и тем самым легализовать и реализовать их.

Наглядным свидетельством этому служит гонка, которая развернулась между государствами, границы которых выходят к Северному Ледовитому океану, за обеспечение своих притязаний на шельф океана и его ресурсы.

Если представить, что за каждым государством стоит совокупность самых разнообразных интересов, то вся сфера межгосударственного общения предстает как столкновение, поглощение, состыковка, переплетение интересов.

Попробуем дать краткую классификацию *государственных интересов*. С точки зрения *носителей* того или иного интереса различаются:

- интересы государственные (одного государства);
- интересы групповые (нескольких государств, в том числе государств одного цивилизационного типа);
- интересы международного сообщества государств в целом;
- интересы общечеловеческие.

Соответственно интересы *государственные* (одного государства) можно подразделить на:

- интересы внутреннего развития (*внутренние*);
- интересы государства как субъекта международных отношений (*внешние*).

С точки зрения *предмета*, государственные интересы условно подразделяются на *интересы: экономические; политические; территориальные; правовые; интеллектуальные (духовные, социокультурные)*.

Можно различать интересы *тактические* и *стратегические; долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные*; нашедшие отражение в праве и не закрепленные в нем.

При этом следует принимать во внимание, во-первых, условность самой классификации; во-вторых, возможность трансформации интересов из одного вида в другой; в-третьих, существующие зачастую различия между объективным интересом и тем, как он понят, осознан, сформулирован, подается вовне; в-четвертых, одновременное присутствие многих видов интересов в каждой практической — даже очень узкой — сфере отношений.

У каждого государства выстраивается своя система *ценностей* — *интересов*. Как правило, у государств одного цивилизационного типа интересы имеют много общего.

Внешние *долгосрочные стратегические* интересы России, например в сфере международных экономических отношений, не всегда совпадают с интересами государств западного цивилизационного типа. Если для Запада главным внешним стратегическим долгосрочным интересом является, в частности, обеспечение доступа к мировым ресурсам и контроля за ними, то для России, с ее пространствами и ресурсами, этот интерес не является жизненно определяющим. Зато острее встает интерес — защитить свои ресурсы перед лицом экспансии многонациональных предприятий и агрессивных государств, обеспечить эффективное использование ресурсов.

В современных условиях государственные внешние стратегические интересы России состоят в том, чтобы обеспечить посильное — максимально широкое — присутствие России в международных финансовой, инвестиционной, торговой системах; помогать своим предприятиям в освоении ими мирового экономического пространства, защищать их частные интересы; противостоять применению экономической силы и экономической войне, развязанной Западом во главе с США; совместно с дружественными государствами создавать свой полюс экономической силы в формирующемся многополярном мире.

А вот государственные *внешние* долгосрочные стратегические интересы США, других развитых государств в международных экономических отношениях можно было бы, по всей видимости, сформулировать следующим образом:

- управлять процессом формирования единого мирового экономического пространства;
- поставить под контроль источники и трансграничные потоки ресурсов, в частности, через многосторонние организации и договоры;
- превратить свои транснациональные корпорации в ударную силу по освоению мирового экономического пространства и т.д.

Рольевые функции «государственного интереса» могут быть различными. Так, не закрепленный в праве интерес «толкает» государства на волевые действия; в этом случае «интерес» выступает как *мотив* тех или иных действий. С другой стороны, будучи «заложен» в правовую норму, интерес реализуется вместе с нормой в конкретном правоотношении; в этом случае «интерес» выступает как *часть правоотношения*.

И, наконец, законный интерес может порождать, изменять или прекращать правоотношения; в этом случае «интерес» выступает как *юридический факт*.

Именно государственный интерес «запускает» волю государств, направляет ее на формирование международно-правовой нормы.

Государственные интересы, как они выражаются отдельными государствами и группами стран, не всегда совпадают с *общечеловеческим интересом*, т.е. интересами сообщества людей, живущих на планете, в их единстве.

В то же время зачастую отдельные государства и группы государств выступают в целом ряде вопросов выразителями *общечеловеческого интереса*. Для многих стран *государственный интерес* и на практике все чаще совпадает с *общечеловеческим интересом*.

Ясно, например, что общечеловеческому интересу будет соответствовать единое экономическое пространство, отсутствие таможенных границ на пути движения товаров и услуг. Однако государственный интерес большинства стран не «созрел» до полного отказа от импортных пошлин — до полной свободы трансграничного перемещения товаров (услуг), потому что это отрицательно скажется на национальной экономике.

Примером реализованного в международном праве общечеловеческого интереса может служить институт *общего наследия человечества*. Общим наследием являются ресурсы морского дна, небесные тела, включая Луну. Не исключено, что общим наследием человечества будет признана и Антарктика. Это коллективные ресурсы человеческого общества.

Реализация общечеловеческих интересов требует особых методов регулирования. Очевидно, что наиболее адекватным методом для решения такого рода вопросов является метод наднационального регулирования, зачатки которого уже присутствуют в системе правового регулирования международных экономических отношений.

Общечеловеческие интересы, наряду с государственными интересами, также (и во все большей степени) должны проникать в международное экономическое право и закрепляться в нем.

18. Сила и право в международной экономической системе

В течение всего XX века государства обеспечивали свои интересы *силой* — как правило силой военно-политической. Международное право XX века покоилось на «балансе военной *силы*» между ведущими государствами, а точнее — между военно-политическими блоками.

Мироустройство было двухполюсным (биполярным): один полюс был представлен блоком так называемых *капиталистических государств* во главе с США; другой полюс — блоком *социалистических*

государств во главе с СССР. Мир развивающихся государств после деколонизации также был «поделен» между блоками посредством разных инструментов влияния.

Каждый блок создал и развивал собственную систему международных экономических отношений и собственную организационно-правовую надстройку, основанную на блоковых ценностях и принципах.

Блок *капиталистических государств* на *универсальном* уровне управлял «своей частью» международных экономических отношений через ГАТТ, МВФ, МБРР; на *региональном* уровне — через ОЭСР, ЕЭС и т.п.

Блок *социалистических государств* управлял «своей частью» международных экономических отношений через специально созданное интеграционное объединение — Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), а на универсальном уровне пытался с помощью развивающихся стран создать подконтрольный орган — прообраз международной организации по торговле; в результате этой попытки была сформирована Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

В 1990-х гг., с распадом СССР и исчезновением *социалистического блока*, структура мироустройства стала меняться. В *политической* сфере де-факто утвердился монополярный мир во главе с США и группой развитых европейских государств. Концепции *монополярного* мира со стороны ряда государств была противопоставлена концепция *многополярного* мира.

Однако в *экономической* сфере *многополярность* сохранилась и развивалась по своим законам. Соревнование-соперничество между государствами откровенно перенесено в экономическую плоскость; именно здесь идет накопление *силы* — силы экономической. Будущее мира будет определяться не только силой военно-политической, но и силой экономической.

Ведущими центрами экономической силы стали Европа (ЕС), США, Япония. Конкурентные центры силы развиваются в Азии (Китай, Индия), Латинской Америке (Бразилия). Самостоятельным центром экономической силы является и Россия. Считается, что ее удельный вес в мировой экономике составляет несколько процентов, однако по ресурсному потенциалу и пространственным ресурсам наша страна — величайшая держава, которая во всех рейтингах объективно должна стоять на первых местах. Именно ресурсы будут определять все развитие человечества в XXI веке.

Экономическая сила концентрируется, среди прочего, в форме интеграционных объединений. Именно интеграционные объединения как центры экономической силы оформят новый раздел мира, новое мироустройство. Следовательно, в основе нового мироустройства вновь будет заложена сила, только сила — экономическая.

В современных международных экономических отношениях государственные интересы могут быть обеспечены и обеспечиваются экономической силой. Государства объединяются в интеграционные группировки, которые и служат инструментом закрепления в праве их государственных интересов. Это означает: сила не ушла из международного права, а лишь меняет свою форму. При этом наращивание экономической мощи России, конечно же, следует сопровождать наращиванием военно-политического могущества. Как показывает практика современных международных отношений, военно-политическая сила — необходимое условие, позволяющее обеспечить национальные интересы России в международной системе.

Одна из проблем современного мира состоит в том, что для обуздания агрессии, для противостояния неправомерному применению военной силы существует такой политико-институциональный механизм, как Совет Безопасности ООН, призванный констатировать факты применения силы и принимать соответствующие решения (при том, что этот механизм на практике сплошь и рядом оказывается не вполне эффективным). А вот какого-то общепризнанного универсального международного органа, который констатировал бы неправомерное применение *экономической* силы, экономической агрессии, пока нет.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляют собой международные экономические отношения? Что понимается в международных экономических отношениях под отношениями публично-правового и частноправового характера?
2. Когда и почему государства стали регулировать международные экономические отношения на межгосударственном уровне?
3. В чем состоит зависимость международного разделения труда и международного экономического права? Какие закономерности можно увидеть во взаимосвязи этих явлений?
4. Почему именно Великобритания стала государством, выдвинувшим и продвигавшим принцип свободы торговли? Как юридически обеспечивался этот принцип?
5. В чем проявляется «переключение» государств с двустороннего регулирования отдельных вопросов международных экономических отношений на многостороннее? Привести пример.
6. Что такое международная экономическая система? Из каких компонентов она состоит? Что представляет собой каждый компонент международной экономической системы?
7. Какое воздействие оказывают на международный экономический правопорядок явления либерализации и протекционизма?

8. Какие группы отношений являются предметом международного экономического права?
9. Как соотносятся друг с другом международное экономическое право и международное имущественное право?
10. Какой смысл вкладывается в тезис: «Международное экономическое право — это международное рамочное право»?
11. Какие аспекты регулирует международное экономическое право в том, что касается его воздействия на внутренние правовые режимы государств?
12. Какие методы правового (нормативного) регулирования используются в международной экономической системе?
13. С какими другими отраслями международного права наиболее заметно связано международное экономическое право?
14. Что такое «система» международного экономического права? Из чего она состоит? Какие институты (подотрасли) входят в особенную часть международного экономического права?
15. Кто из российских и иностранных ученых-юристов внес вклад в развитие концепции международного экономического права?
16. Какие существуют взгляды на предмет и систему международного экономического права?
17. В чем суть концепции глобального права?
18. В каком соотношении находятся государственные интересы и международное экономическое право? Какова роль государственных интересов в формировании международного экономического права?
19. Почему проблема международной экономической безопасности является актуальной?
20. Можно ли государствам применять экономическую силу?
21. Чем вызвано появление феномена наднационального регулирования?
22. В чем состоит концепция транснационального права?
23. В чем проявляется взаимопроникновение международного экономического права и внутреннего права?

Литература

1. *Бекяшев К.А., Мусеев Е.Г.* Право Евразийского экономического союза, М.: Проспект, 2017;
2. *Берандзе М. Р.* Концепция транснационального права в международном праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010;
3. *Богуславский М. М.* Международное экономическое право. М., 1986;

4. *Боклан Д.С.* Международно-правовая ответственность за трансграничный ущерб, причиненный окружающей среде при правомерной реализации международных экономических отношений», М., 2012;
5. *Бувайлик Г. Е.* Правовое регулирование международных экономических отношений. Киев, 1977;
6. *Вельяминов Г. М.* Международное экономическое право и процесс. М., 2004;
7. *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право, пер. с французского. М., 2002;
8. *Кашкин С.Ю., Четвериков А.О.* Право Евразийского экономического союза, М: МГЮА, 2017;
9. Кешнер М.В. Экономические санкции в современном международном праве. Монография. М.: Проспект, 2015;
10. *Ковалев А. А.* Международное экономическое право и правовое регулирование международной экономической деятельности. М., 2007;
11. *Лисовский В. И.* Правовое регулирование международных экономических отношений. М., 1984;
12. *Мауленов К.С., Шумилов В.М.* Международное экономическое право. Алматы, 2011;
13. Международное экономическое право: учебное пособие./коллектив авторов; под ред. А.Н. Вылегжанина.-М.: КНОРУС, 2017;
14. *Чиркин В.* Наднациональное право: правовые особенности. // Журнал российского права, 2017, № 2;
15. *Шатров В. П.* Международное экономическое право. М., 1990;
16. *Шумилов В. М.* Международное экономическое право в эпоху глобализации : монография. М., 2003;
17. *Опришко В. Ф.* Міжнародне економічне право. Київ, 2003;
18. *Aust A.* Handbook of International Law. — L.: Cambridge, 2010;
19. *Domingo R.* The New Global Law. — L.: Cambridge, 2011; *Lowenfeld A.F.* International Economic Law, Oxford, 2008;
20. *Picciotto S.* Regulating Global Corporate Capitalism. — L.: Cambridge, 2011;
21. *Seidl-Hohenveldern I.* International Economic Law, Dordrecht/Boston/London, 1989;
22. *Slaughter A.-M.* A New World Order. Princeton University Press, 2009

Глава 2. Источники международного экономического права

19. Понятие и классификация источников международного экономического права

Поскольку международное экономическое право — отрасль международного права, то, соответственно, источники международного права одновременно являются и источниками международного экономического права.

В круг таких источников, как правило, включают: международные договоры, международные обычаи, правотворческие решения международных организаций (конференций), общие принципы права. При этом договоры и обычаи признаются в качестве *универсальных* источников, а решения международных организаций — *специальных*. Общие принципы права представляют собой, как известно, юридические постулаты, свойственные всем правовым семьям глобального правового пространства.

Судебные прецеденты, научные доктрины в прямом и формально-юридическом смысле источниками международного (экономического) права не являются, но выступают в качестве *вспомогательных средств определения правовых норм*. С их помощью легче найти в сформулированном виде норму международного (экономического) права, особенно если это норма международного обычая (т.е. неписаная норма). Не являются, как правило, источниками международного экономического права односторонние действия и акты государств. В принципе не могут считаться источниками международного (экономического) права «диагональные соглашения», акты мягкого права.

Нормы договоров составляют *писаное* право (*jus scriptum*), которое зримо, понятно в деталях. Они не такие зыбкие и расплывчатые, какими зачастую бывают нормы международных обычаев. В современной международной системе сложилось необычайное многообразие международных договоров. Возможны различные их классификации применительно к международному экономическому праву.

Профессор М. М. Богуславский подразделяет договоры, в частности:

- по предмету регулирования — на политические (но содержащие иногда нормы по экономическим вопросам), экономические договоры и договоры, учреждающие международные экономические организации;

- по сфере действия — на универсальные, региональные и т.д.;
- по уровню их заключения — на межгосударственные, межправительственные и межведомственные;
- по субъектному составу — на двусторонние и многосторонние;
- по содержанию обязательств — на «общенормативные договоры» (их нормы рассчитаны на длительное и неоднократное применение) и «договоры, содержащие конкретные обязательства». Здесь речь идет об известном делении договоров на «договоры-законы» (или «правоустанавливающие»), например торговые договоры, и «договоры-сделки» (или «самоисполнимые договоры»), например о поставке имущества в качестве экономической помощи.

Все эти классификации — с некоторыми поправками — можно использовать и сегодня. Указанные договоры являются *источниками* международного экономического права. Можно терминологически объединить их названием *международные экономические договоры*.

При этом следует помнить, что договоры *общеполитического* характера (например, о мире, дружбе и сотрудничестве) также могут содержать отдельные положения, важные для международного экономического права: закреплять некоторые принципы, касаться проблематики торговли, инвестиций, финансов, экономической помощи, миграции и т.п.

В договорах о мире, дружбе, сотрудничестве, партнерстве и т.п. могут закрепляться обязательства строить отношения на основе принципов взаимного уважения, суверенного равенства, территориальной целостности, нерушимости границ, мирного урегулирования споров, неприменения силы или угрозы силой, включая *экономические* и иные способы давления; развивать равноправное и взаимовыгодное сотрудничество *в экономике*; воздерживаться от действий, которые могут нанести *экономический* ущерб друг другу.

В Соглашении об основах отношений между Российской Федерацией и Аргентинской Республикой (1998) зафиксировано, что стороны будут принимать «меры по совершенствованию организационно-правовой основы двустороннего *торгово-экономического* и научно-технического сотрудничества путем достижения договоренностей, которые стимулировали бы развитие *торговли, инвестиционной деятельности*, в том числе в третьих странах, с участием государственного и частного капитала» (ст. 9).

В Соглашении о союзнических отношениях между Российской Федерацией и Республикой Узбекистан (2005) предусмотрено, что стороны принимают меры для развития торгово-экономических отно-

шений с учетом существующей международной практики, обязуются обеспечить на основе взаимности хозяйствующим субъектам благоприятные экономические, финансовые и правовые условия для предпринимательской деятельности, совместного развития производства, осуществления взаимовыгодных экономических программ. При этом стороны оставили за собой право применять друг к другу меры защиты экономических интересов отечественных производителей товаров и услуг на недискриминационной основе в соответствии с нормами международного права (ст. 8).

20. Классификация международных экономических договоров

Международные экономические договоры подразделяются на *общеэкономические* и *специальные* экономические договоры, т.е. договоры, ориентированные на регулирование отдельных сфер экономических взаимоотношений.

К *общеэкономическим* относятся договоры об экономическом сотрудничестве и им подобные. Они устанавливают общие принципы экономических взаимоотношений между государствами, выделяют главные направления, устанавливают основные формы такого сотрудничества, обозначают проблемы, подлежащие совместному решению. Конечно же, в общеэкономических договорах могут содержаться также и статьи, конкретно направленные на более определенные сферы экономических взаимоотношений, — торговую, финансовую, инвестиционную и др. Ряд договоров касается сотрудничества в разработке и производстве материальных ценностей, товаров. Зачастую некоторые договоры представляют собой смешение общеэкономических и специальных договоров (например, договоры о торгово-экономическом сотрудничестве). Имеются также договоры, которые, помимо экономического, касаются вопросов промышленного, научно-технического и примыкающих к ним областей сотрудничества.

К категории *общеэкономических* можно было бы отнести, например, Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Венгерской Республики об экономическом сотрудничестве (2005), где перечислены области, представляющие взаимный интерес: промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, военно-техническое сотрудничество, энергетика, разведка и переработка минерального сырья, строительство, связь, транспорт, туризм, стимулирование инвестиций. Определены меры, посредством которых достигается расширение экономического сотрудничества:

обмен экономической информацией, взаимные визиты представителей государственных органов и негосударственных организаций, участие в международных ярмарках и выставках, тесные контакты между финансовыми структурами, банками, развитие двусторонней инвестиционной деятельности и др. Соглашением учреждена Российско-Венгерская межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству.

Специальные международные экономические договоры по предмету регулирования можно, в свою очередь, подразделить на следующие виды:

- договоры по вопросам международной торговли (товарами, услугами, правами);
- договоры по вопросам международных финансовых (платежных, валютных, кредитных, долговых, налоговых) отношений;
- договоры по вопросам движения инвестиций (капиталовложений) и статуса инвесторов;
- договоры о кооперации в согласованных вопросах (производство, эксплуатация изделий);
- договоры по вопросам международной экономической помощи;
- договоры по вопросам трансграничного движения рабочей силы;
- договоры по вопросам статуса собственности (имущества), ее использования и др.

Возможно, в отдельную группу следовало бы выделить договоры, предусматривающие комплексные формы экономического сотрудничества, например о промышленном и научно-техническом сотрудничестве. Впрочем, если «разобрать» содержание таких договоров на составляющие, то эти составляющие, как правило, будут касаться торговли, финансов, инвестиций, рабочей силы.

21. Двусторонние договоры в международной торговой системе

В международной торговой системе государства регулируют отношения посредством следующих видов двусторонних договоров:

- торговые договоры;
- договоры о свободной торговле;
- договоры о взаимных поставках отдельных видов товаров и услуг;
- договоры о приграничной торговле;
- договоры о правовом положении торговых представительств или смешанных комиссий;

- договоры о сотрудничестве в таможенном деле;
- иные договоры.

Часть указанной выше проблематики в том или ином сочетании может содержаться и в одном договоре.

Когда-то наиболее распространенным видом договора в международной торговой системе были двусторонние *торговые договоры*. Однако со временем — в XX веке — множество двусторонних торговых договоров были заменены многосторонним механизмом ГАТТ, а позднее ВТО. Теперь двусторонние системы действующих торговых договоров имеются только у государств, не являющихся членами ВТО.

Россия, вступившая недавно в ВТО, пока еще сохраняет *торговые договоры* с более чем 130 странами, но очевидно, что система двусторонних договоров подлежит ревизии, с прекращением и/или с приостановкой действия (полностью или частично) значительной их части. Такие договоры являются общенормативными, межправительственными и, помимо «чисто торговых» статей, часто содержат также нормы, касающиеся финансовых и инвестиционных вопросов.

Как правило, в торговых договорах находят отражение следующие аспекты:

- принципы торговых отношений: например, взаимное предоставление РНБ;
- порядок применения тарифных и нетарифных мер регулирования, защитных и ограничительных мер;
- порядок или принципы расчетов во взаимной торговле;
- вопросы транзита товаров, судоходства;
- правовое положение юридических и физических лиц (коммерческих организаций и коммерсантов) одной страны на территории другой;
- порядок или принципы разрешения споров, касающихся взаимной торговли;
- меры по контролю за реализацией договора (например, создание совместных комиссий) и т.п.

Иногда в договорной практике России встречаются договоры, которые представляют собой, с точки зрения их содержания, смешение торгового договора и договора об экономическом или иных формах сотрудничества. Примерами могут служить: российско-албанское Соглашение о торговле, экономическом и научно-техническом сотрудничестве (1995); российско-ангольское Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве (1998).

Вопросы торгового судоходства (мореплавания), как правило, включаются в текст торговых договоров, однако имеются и отдельные

договоры, регулирующие отношения в этой сфере. Примерами могут служить: российско-латвийское Соглашение о торговом судоходстве (1995), российско-болгарское Соглашение о морском торговом судоходстве (1995).

Содержание торговых договоров СССР, а позднее — России — более-менее однотипное.

Из текста Торгового соглашения между Россией и Коста-Рикой (1997)

Например, согласно Торговому соглашению между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Коста-Рика (1997) стороны предоставляют друг другу РНБ во всем, что касается:

- а) таможенных пошлин и таможенных сборов всякого рода, применяемых в отношении ввоза и вывоза товаров или в связи с ними, включая методы взимания таких пошлин и сборов;
- б) метода платежа и перевода таких платежей;
- в) правил регулирования и формальностей в отношении ввоза и вывоза товаров, включая те, которые относятся к таможенному оформлению, транзиту, складированию и перегрузке;
- г) правил, касающихся продажи, покупки, транспортировки, распределения, хранения и использования товаров на внутреннем рынке.

Каждая из сторон предоставляет другой стороне недискриминационный режим в том, что касается выдачи лицензий и количественных ограничений в отношении импорта товаров, происходящих с территории государства одной из договаривающихся сторон, или экспорта товаров, предназначенных для территории государства другой договаривающейся стороны (ст. 2).

Положения о недискриминационном режиме не применяются к преимуществам, преференциям и льготам, которые предоставлены или будут предоставлены в будущем:

- а) каждой из договаривающихся сторон вследствие ее участия в таможенном союзе, зоне свободной торговли или соглашениях о региональной экономической интеграции;
- б) соседним странам в целях облегчения приграничной торговли;
- в) каждой из договаривающихся сторон развивающимся странам в соответствии с соглашениями в рамках ВТО и с другими международными соглашениями;
- г) Российской Федерацией государствам — участникам СНГ и другим государствам, ранее входившим в состав СССР (ст. 3).

Товарам, происходящим с территории какой-либо договаривающейся стороны и ввозимым на территорию другой договаривающейся стороны, должен быть предоставлен режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый аналогичным товарам национального происхождения в отношении всех законов, правил и требований, относящихся

ся к их внутренней продаже, предложениям на продажу, покупке, перевозке, распределению и использованию (ст. 4).

Экспорт и импорт товаров осуществляются в соответствии с действующим законодательством каждой из стран на основе контрактов, заключаемых между юридическими и физическими лицами РФ и Республики Коста-Рика на условиях, принятых в международной торговой практике (ст. 5).

Платежи по сделкам производятся в свободно конвертируемой валюте в соответствии с действующими в каждой из стран правилами валютного регулирования и контроля (ст. 6).

Компетентные органы будут разрешать в соответствии с законодательством, действующим в каждой из стран, создание на территории своей страны коммерческих представительств юридических лиц другой страны (ст. 8).

Стороны гарантируют юридическим и физическим лицам РФ и Республики Коста-Рика доступ в свои государственные, административные и судебные органы в соответствии со своим внутренним законодательством (ст. 9).

В рамках законодательства, действующего в каждой из стран, каждая из сторон будет поощрять применение Арбитражного регламента, разработанного Комиссией ЮНСИТРАЛ, а также обращение к арбитражным органам одного из государств — участников Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (ст. 10).

Положения Соглашения не ограничивают право каждой из сторон принимать меры с целью защиты национальной безопасности, общественной морали и правопорядка, охраны жизни и здоровья людей, животных и растений, окружающей среды, применения правил, касающихся операций с золотом и серебром, либо введенных для охраны национальных сокровищ художественной, исторической или археологической ценности, при условии, что такие меры ограничивают торговлю только необходимостью достижения указанных целей и применяются на недискриминационной основе (ст. 11).

Если импорт товара увеличился в таком количестве и осуществляется на таких условиях, которые причиняют или угрожают причинить значительный ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров на этой территории, сторона может принять защитные меры, предпочтительно таможенного характера, в соответствии с законодательством, действующим в каждой из стран (ст. 12).

22. Соглашение о торговых отношениях с США

Интерес представляет Соглашение о торговых отношениях между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки

1990 г. (вступило в силу в 1992 г.), которое является не вполне стандартным для российской практики и отражает специфику США как страны англосаксонской правовой семьи. Реальные объемы торговли между Россией и США не отвечают потенциалу двух стран, сдерживаются со стороны США политическими, идеологическими подходами, заложенными в законодательство, а также дискриминационными и противоречащими международному праву так называемыми «санкциями».

В ст. 1 Соглашения предусмотрено безусловное предоставление товарам РНБ, в частности, в вопросах взимания таможенных пошлин, способов их взимания, способов оплаты импорта (экспорта), правил в связи с импортом (экспортом), внутренних налогов, правил, касающихся продажи, покупки, перевозки, распределения, хранения и использования товаров на внутреннем рынке. Применение количественных ограничений, выдача лицензий, распределение валютных средств для оплаты импорта должны осуществляться в недискриминационном режиме. Из этих принципов предусмотрен ряд исключений (преимущества в рамках зоны свободной торговли, таможенного союза, «пограничной торговли», развивающимся странам в соответствии с ГАТТ и др.).

В ст. 2 стороны обязались «на основе взаимности и без ущерба отношениям с третьими странами улучшать доступ к рынку для товаров и услуг...». Торговля товарами и услугами, как отмечено в Соглашении, будет осуществляться посредством контрактов между организациями (компаниями), заключаемых во исполнение их независимого коммерческого решения и на основании обычных коммерческих соображений, таких, как: цена, качество, поставка и условия платежа. Импортируемым товарам предоставляется «режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется подобным товарам, происходящим из любой третьей страны, в отношении технических условий и стандартов», включая сертификацию.

В ст. 3 стороны договорились поощрять и облегчать проведение мероприятий по развитию торговли, таких, как: ярмарки, выставки, визиты и семинары.

В ст. 4 зафиксировано право «правительственных торговых учреждений» нанимать граждан принимающей страны и третьих стран, обязанность сторон обеспечить доступ граждан принимающей страны в правительственные торговые учреждения другой стороны.

Статья 5 посвящена созданию благоприятных условий для коммерческой деятельности. В частности, стороны разрешат создание на своей территории коммерческих представительств фирм и организа-

ций другой стороны, предоставят им «режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется коммерческим представительствам фирм и организаций третьих стран», а также «справедливый и равный режим» — в отношении их операций.

Ряд пунктов прямо или косвенно касается сферы услуг. Так, стороны обязались разрешить коммерческим представительствам, созданным на их территории, «рекламировать свои товары и услуги»: а) посредством соглашения с рекламными агентствами; б) путем непосредственной рассылки рекламных материалов, включая использование приложенных конвертов с обратным адресом.

Стороны разрешают на своей территории лицам другой стороны проводить изучение рынка как напрямую, так и на основе контрактов, привлекать организации, граждан и компании, выступающие в качестве оптовиков и др.

В ст. 6 стороны обязались «своевременно делать доступными для публичного ознакомления все законы и правила, относящиеся к коммерческой деятельности, включая торговлю, капиталовложения, налогообложение, банковское дело, страхование и другие финансовые услуги, транспорт и труд».

Статья 7 посвящена финансовым положениям. Предусмотрено, что коммерческие сделки между организациями и компаниями двух стран «будут производиться в долларах Соединенных Штатов или любой другой свободно конвертируемой валюте», если иное не будет согласовано между сторонами сделок. Ни одна из сторон не будет налагать «ограничений на вывоз из своей территории свободной конвертируемой валюты».

Некоторые положения затрагивают проблематику финансовых услуг. Так, имеется «прямая норма»: граждане, компании и организации одной стороны, имеющие валютные средства другой стороны, могут вкладывать такие средства в финансовые учреждения, расположенные на территории другой стороны, вести счета, использовать валютные средства на местные расходы.

Предусмотрено предоставление РНБ в отношении открытия и ведения счетов в иностранной и местной валюте; расчетов, платежей и переводов свободно конвертируемых валют между территориями двух сторон или с третьими странами; обменных курсов, предлагаемых финансовыми учреждениями; получения и использования местной валюты.

В ст. 8 содержатся положения об осуществлении и охране прав интеллектуальной собственности; в ст. 9 — о транзите; в ст. 10 — о дальнейшем экономическом сотрудничестве. Так, стороны согла-

сились «проводить консультации по вопросам, влияющим на ведение деятельности в сфере услуг между двумя странами, и по конкретным вопросам, представляющим взаимный интерес и относящимся к отдельным секторам сферы услуг, в целях, помимо прочего, достижения возможного доступа к рынку и его либерализации».

В ст. 11 сосредоточены нормы, касающиеся «мер по предотвращению нарушения рынка». Стороны согласились проводить консультации, если импорт товаров вызывает или угрожает вызвать нарушение рынка либо способствует нарушению рынка, становится причиной материального ущерба национальной промышленности или его угрозы. Если в ходе консультаций решения не будет найдено, возможно введение на необходимый срок количественных ограничений импорта либо других целесообразных мер.

В ст. 12 предусмотрено, что граждане, компании и организации любой из сторон будут пользоваться национальным режимом при обращении в любые суды и административные органы на территории другой стороны в качестве истцов, ответчиков или в ином качестве.

Стороны договорились, что будут поощрять применение арбитража для урегулирования споров по торговым сделкам. Стороны сделок могут предусматривать проведение арбитража по любым международно признанным правилам арбитража, включая Регламент ЮНСИТРАЛ. Местом проведения арбитража должна быть избрана третья страна — участница Конвенции ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г.

Положения Соглашения, как сказано в ст. 13, не ограничивают права каждой из сторон предпринимать любые действия по защите интересов своей безопасности.

В ст. 14 стороны согласились проводить периодические консультации в рамках Совместной комиссии по вопросам торговли.

Взаимные обязательства России и США в сфере международной торговли вытекают не только из двустороннего Соглашения 1990 года, но и из правил ВТО, участниками которой являются оба государства.

В действительности же внешнеторговая практика США зачастую определяется не столько юридическими, сколько политическими обстоятельствами, либо стремлением обеспечить себе дополнительные конкурентные преимущества, выгоды. США произвольно и односторонне толкуют нормы и складывающиеся в торговых отношениях ситуации; широко используют количественные ограничения; принуждают партнеров к «добровольным ограничениям экспорта»; необоснованно вводят квоты и повышенные пошлины на товары из России; используют дискриминационные подходы в применении ан-

тидемпинговых мер (например, против товаров химической промышленности, удобрений и др.); жестко увязывают ввоз-вывоз товаров из России с дополнительными условиями, часто не имеющими отношения к торговле.

Режим наибольшего благоприятствования нашим товарам США многие годы предоставляли на временной основе и условно, несмотря на безусловный характер самого этого принципа. Основанием для дискриминации послужила «поправка Джексона-Вэника» 1974 года в закон США о торговле. Суть поправки состояла в том, что государство с нерыночной экономикой лишается права на нормальные торговые отношения с США, если запрещает эмиграцию или обязывает покидающих страну граждан с высшим образованием возместить государству средства, потраченные на их обучение.

В 2012 году «поправка Джексона-Вэника» была заменена так называемым «законом Магнитского», вводящим персональные «санкции» в отношении лиц, ответственных, по мнению США, за нарушение прав человека и принципа верховенства права в России, — по сути, в отношении российских граждан, которых в США по своему соизволению сочтут преступниками и коррупционерами. «Санкции» заключаются в ограничениях на въезд в страну и в блокировке активов в банках США.

В 2016 году «закону Магнитского» был придан «глобальный статус»: «санкции» могут быть введены против граждан любых стран, обвиненных американскими властями, — так США постепенно заменяют международное право собственным законодательством, произвольно распространяя его на граждан других государств. И «поправка Джексона-Вэника», и «закон Магнитского» (как и многие другие законы США) стали политическим средством использования внутреннего права для вмешательства в дела других государств; решения возникающих в межгосударственных делах проблем не с помощью международного права, а посредством одностороннего нормотворчества властей США. На деле — уничтожается международное право и утверждается «исключительность» США в международных делах.

Впрочем, некоторые правовые подходы, используемые во внешне-торговых отношениях в США правомерны и понятны: национальное законодательство приспособливает режим импорта товаров к интересам внутренней экономики. Например, импортируемая продукция, предназначенная для переработки в США, облагается более низкими пошлинами или не облагается вовсе. Этой мерой США добиваются предпочтительного импорта товаров с низкой степенью обработки (дешевого сырья), чтобы обработкой занимались американские предприятия, увеличивая занятость на рынке труда и оставляя у себя

добавленную стоимость. В результате российские экспортеры стальной продукции вынуждены поставлять в США в основном непереработанную сталь.

23. Договоры о свободной торговле

Договоры о свободной торговле имеют целью создание такого правового режима, при котором товары (либо отдельный товар или согласованная группа товаров) пересекают границу беспошлинно. Тем самым создаются более благоприятные условия двусторонней или, соответственно, многосторонней торговли. Понятно, что товары, ввезенные в режиме свободной торговли, — более конкурентоспособны на внутреннем рынке, чем аналогичные товары, ввезенные с уплатой пошлины. Создание пространства свободной торговли — это более глубокая стадия взаимодействия государств в международной торговой системе.

Право на беспошлинный допуск в режиме свободной торговли предоставляется не каждому иностранному государству и его лицам. Для того чтобы пойти на такой договор, должны «созреть» взаимные интересы, экономики двух стран должны быть «состыкованы», производство и потребление соответствующих товаров должно быть сбалансировано. В противном случае вал иностранных товаров, которые свободно «заходят» в страну, может погубить национальную промышленность, разорить своих предпринимателей, национальных производителей аналогичных товаров.

Часто большое, «сильное» государство предоставляет на взаимной или даже невзаимной основе беспошлинный допуск товаров (как правило, лишь отдельных их видов), происходящих из «малого» государства, руководствуясь сложным комплексом экономических и политических интересов, иногда в обмен на встречные послабления, например в режиме проникновения национальных инвестиций в экономику этого «малого» государства.

Фактически на основе договора о свободной торговле создается двусторонняя *зона свободной торговли* или несколько таких зон — с разными государствами. На какой-то стадии такая зона или зоны могут перерасти в многостороннюю зону свободной торговли. С этого часто начинается региональная интеграция, историческим примером которой служит ЕС.

Нет ли противоречия между созданием зон свободной торговли, с одной стороны, и универсальными нормами права ВТО — с другой? Ведь право ВТО требует равноправного режима при импорте ино-

странных товаров (такое равноправие режимов должно обеспечиваться посредством принципа наибольшего благоприятствования)? Юридически противоречия нет: режим зоны свободной торговли, являющийся «более льготным», признается правомерным исключением из универсального правила о равноправном режиме и, соответственно, из правила о режиме наибольшего благоприятствования для иностранных товаров.

Создание *зон свободной торговли* при определенных условиях разрешено ст. XXIV ГАТТ. И это пример того, как взаимодействуют между собой *двусторонние* и *многосторонние* договоры — в данном случае в вопросе обеспечения режима свободной торговли.

Как правило, двусторонние договоры о свободной торговле юридически соответствуют правилам многосторонних систем, будь то система ГАТТ/ВТО или преференциальные системы.

Международно-правовой режим свободной торговли по двустороннему договору также включает в себя нормы, касающиеся тарифных и нетарифных мер регулирования импорта. В договорах (или протоколах к ним) предусматриваются те же исключения из общих правил.

Для беспошлинного импорта в *развитую* страну товаров, происходящих из *развивающейся* страны, нет нужды заключать специальные договоры. В этом случае действуют правила общей системы преференций.

Беспошлинный импорт из одного *развивающегося* государства в другое *развивающееся* государство в качестве своего правового основания имеет правила глобальной системы торговых преференций.

Россия имеет договоры о свободной торговле с рядом стран, в основном с теми из них, которые являются участниками СНГ и ЕАЭС. При этом в рамках СНГ и ЕАЭС на основе соответствующих международных договоров выстраиваются многосторонние зоны свободной торговли; в ЕАЭС такая зона дополнена формой таможенного союза.

В договорной практике России предусмотрены изъятия из режима свободной торговли и постепенная отмена таких изъятий. Обычно изъятия касаются товаров, особо чувствительных для экономики задействованных государств.

24. Договоры о торговле отдельными видами товаров и услуг

Договорами, касающимися отдельных видов товаров и услуг, государства фактически создают для них особый международно-правовой режим — на

фоне режима, существующего для всей международной торговли в рамках соглашений ВТО. Как правило, подобные договоры регули-

руют отношения по поводу наиболее чувствительных товаров (услуг); часто такими договорами устанавливаются ограничения на ввоз товаров или поставку услуг.

Так, например, по одному из российско-белорусских соглашений (2007) Белоруссия в свое время взяла на себя добровольное обязательство не превышать определенного объема экспорта сахара в Россию. Фактически речь шла о добровольном ограничении экспорта. По другому соглашению между двумя странами (2007) Белоруссия взяла на себя обязательство облагать вывозными таможенными пошлинами нефть и нефтепродукты, полученные из России, в случае их реэкспорта в третьи страны, по ставкам вывозных пошлин, равным российским ставкам.

К сфере «развлекательных услуг» относится российско-итальянское Соглашение о сотрудничестве в области кинематографии (2002), согласно которому импорт, прокат и показ итальянских фильмов в России и российских фильмов в Италии не будут подвергаться никаким ограничениям, за исключением случаев, предусмотренных законодательством соответствующего государства. По Соглашению с Китаем (2017) фильмам совместного производства предоставляется в России и КНР статус «национального фильма» с соответствующими преимуществами.

Отдельное направление договорной практики России представляет собой заключение соглашений о сотрудничестве в сфере туризма, туристических услуг. Примерами могут служить Соглашения с Узбекистаном (2017), Сербией (2011), Литовской Республикой (1999).

Некоторые договоры касаются вопросов защиты технологий и экспортного контроля в отношении отдельных групп товаров. В соответствии с российско-французским Соглашением о разработке и использовании ракет-носителей в Гвианском космическом центре (2003) контроль за ввозом (вывозом) товаров, технологий, информации осуществляется на основании внутреннего законодательства сторон и их международных обязательств, при соблюдении режима контроля за ракетной технологией. Интересно, что Россия обладает правом контроля за осуществлением французской стороной защиты охраняемых российских товаров.

Ряд договоров выходят за пределы исключительно торговых отношений и охватывают также вопросы разработки, производства, эксплуатации отдельных видов продукции, услуг.

Вопросы предоставления услуг в военно-технической сфере регулируются российско-чешским Соглашением об организации ремонта

вертолетов и их модернизации (2007) и аналогичным Соглашением с Болгарией (2012).

Сфера космических услуг затрагивается в Соглашении между Россией и США относительно международной торговли в области коммерческих услуг по космическим запускам (1993). Стороны Соглашения обязались предпринимать усилия «с тем, чтобы международная конкуренция среди операторов, предоставляющих коммерческие услуги по космическим запускам, осуществлялась на основе рыночных принципов и, в частности, без установления цен ниже себестоимости или использования недобросовестной деловой практики» (ст. III). Соглашением установлены количественные квоты на запуски, производимые российскими операторами, предоставляющими эти услуги (ст. IV), согласован подход к условиям контрактов и ценообразованию (ст. V), к контролю за экспортом ракетных технологий (ст. VI).

В Соглашении между Россией и Арменией о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства (2016) определены области сотрудничества, в том числе в части предоставления услуг по запускам в космос; дистанционного зондирования Земли; спутниковых навигационных систем и др.

Во многих соглашениях присутствуют вопросы, связанные с охраной прав на интеллектуальную собственность. Соглашение между Россией и Швейцарией (2010), например, посвящено обеспечению правовой охраны географическим указаниям и наименованиям мест происхождения товаров.

25. Договоры о приграничной торговле

Очень часто государства-соседи, имеющие общую границу, договариваются о более благоприятных условиях взаимной торговли в приграничной зоне. В практике государств эти вопросы оговариваются либо в отдельном договоре, либо в договорах, касающихся режима границ.

Вновь возникает вопрос о соотношении «льготного» правового режима такой приграничной торговли и универсального правового режима, основанного на применении принципа наибольшего благоприятствования при импорте всех иностранных товаров.

На практике два аналогичных товара, происходящих из разных стран, могут оказаться в разных правовых режимах импорта: товар, импортируемый в рамках РНБ, — в одном правовом режиме (например, при определенном уровне таможенного тарифа), а товар, импор-

тируемый в рамках приграничной торговли, — в более благоприятном правовом режиме (например, по более низким ставкам таможенного тарифа). Вроде бы, налицо дискриминация, однако юридически дискриминации нет.

Правовой режим приграничной торговли тоже является правоммерным исключением из механизма действия принципа наибольшего благоприятствования, как он предусмотрен в праве ВТО. Это означает, что государство вправе устанавливать более благоприятный режим для вещей и лиц из приграничной зоны с соседним государством, даже если РНБ, который действует в отношении вещей и лиц из других стран, окажется при этом менее удобным.

Заключение международных договоров о приграничной торговле и практика установления более льготных правовых режимов в зонах приграничной торговли не противоречат, таким образом, праву ВТО. Для России, протяженность границ которой — самая большая в мире, это очень важно. Россия заинтересована в установлении более прочных связей, прежде всего с государствами-соседями.

В подобных договорах государства конкретизируют условия приграничной торговли. Вопросы могут заключаться в следующем: должны ли быть условия во всех зонах приграничной торговли одного государства с соседними странами недискриминационными, идентичными, по крайней мере, в отношении аналогичных товаров? Должны ли быть правовые режимы приграничной торговли с разными странами одинаковыми? Какая часть территории государств должна или может включаться в состав приграничной зоны торговли?

Примерами договоров, непосредственно касающихся проблематики приграничной торговли, могут служить: Соглашение между Правительством СССР и Правительством Турецкой Республики о приграничной и прибрежной торговле (1989); российско-казахстанское Соглашение о межрегиональном и приграничном сотрудничестве (2010).

Вопросам взаимодействия в приграничных районах посвящены отдельные статьи Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики о режиме российско-китайской границы (2006). В Соглашении указано, что Стороны способствуют развитию экономических связей между их приграничными районами; созданию благоприятных условий для взаимных поездок и товарооборота. Конкретные шаги определяются органами исполнительной власти приграничных субъектов РФ и приграничными провинциями и автономными районами КНР.

Стороны оказывают содействие осуществлению служебных контактов между соответствующими органами пограничного, таможенного

и портового контроля, товарных инспекций, санитарно-карантинного и других органов контроля. Все вопросы взаимодействия приграничных районов государств Сторон разрешаются в соответствии с законодательством государств Сторон и на основе соответствующих соглашений между Сторонами или их компетентными властями. Согласно Приложению к приграничным районам в России относятся: отдельные районы Амурской и Читинской областей, Приморского и Хабаровского краев, Еврейской автономной области и Республики Алтай.

26. Договоры о правовом положении торговых представительств и смешанных комиссий

Государства в международной торговой системе создают и всячески укрепляют институциональную составляющую торговых отношений. К ней, среди прочего, можно отнести разного

рода двусторонние (смешанные) комиссии, торговые представительства или иные органы с аналогичными функциями.

Вот как, например, определен статус смешанной комиссии в Соглашении между Правительством Российской Федерации и Правительством Народной Республики Бангладеш о создании Межправительственной Российско-Бангладешской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (2017).

Статья 2. Председатель, заместитель председателя, ответственный секретарь и члены каждой из национальных частей Комиссии назначаются соответствующей Стороной. ...Заседания Комиссии проводятся поочередно в столицах Российской Федерации и Народной Республики Бангладеш не реже одного раза в год, если иное не будет согласовано Сторонами.

Статья 4. При необходимости между председателями национальных частей Комиссии могут быть достигнуты дополнительные договоренности относительно отдельных областей сотрудничества, которые отражаются в протоколах заседаний Комиссии.

В рамках Комиссии совместным решением председателей национальных частей Комиссии могут создаваться постоянные или специальные рабочие группы по отдельным направлениям и областям сотрудничества. Решения, принимаемые рабочими группами, представляются на одобрение Комиссии.

Статья 5. Комиссия осуществляет следующие функции:

- определяет основные направления торгово-экономического и научно-технического сотрудничества...;
- содействует организациям и деловым кругам государств Сторон в развитии и диверсификации двусторонних торгово-экономических и научно-технических отношений;

- содействует выявлению и устранению барьеров во взаимной торговле...;
- способствует расширению обмена информацией между Сторонами по вопросам двустороннего торгово-экономического и научно-технического сотрудничества;
- анализирует состояние торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, определяет наиболее перспективные его направления, в том числе такие, как сельское хозяйство, энергетика и производство электроэнергии, образование и пути совершенствования форм взаимодействия;
- разрабатывает предложения по улучшению условий торгово-экономического и научно-технического сотрудничества между хозяйствующими субъектами государств Сторон;
- определяет иные направления сотрудничества, в частности в области информационно-коммуникационных технологий, инноваций и других сферах...

Статья 6. Решения, принимаемые в ходе заседания Комиссии, оформляются протоколами, которые подписываются председателями национальных частей Комиссии. Стороны осуществляют контроль выполнения решений Комиссии...

Статья 7. Каждая сторона, направляющая своих представителей для участия в заседаниях Комиссии, ее рабочих групп, несет расходы по проезду и пребыванию своих представителей. Расходы по организации работы и проведению заседаний Комиссии, ее рабочих групп берет на себя принимающая Сторона.

Статья 8. Любые разногласия и споры, которые могут возникнуть между Сторонами в ходе реализации настоящего Соглашения, разрешаются ими дружественным путем по дипломатическим каналам.

Статус торговых представительств закреплен в двусторонних договорах России с зарубежными странами практически одинаково.

Вот пример из Соглашения между Правительством РФ и Правительством Республики Армения о взаимном учреждении торговых представительств (1992).

Статья 1. Стороны открывают ...взаимно в столицах обоих государств торговые представительства...

Статья 2. Торговое представительство действует от имени Правительства своей страны в соответствии с полученными от него полномочиями.

Статья 3. Торговый представитель и его заместители, а также административно-технический персонал торгового представительства будут пользоваться теми же привилегиями и иммунитетом, которые признаются согласно международному праву за соответствующими категориями

дипломатического и административно-технического персонала иностранных дипломатических миссий.

Помещения, занимаемые торговым представительством, пользуются экстерриториальностью.

Статья 5. Торговые представительства будут выполнять следующие основные функции:

- содействовать развитию и расширению торговых и других видов экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Армения;
- информировать заинтересованные органы местонахождения об экономических условиях в своей стране и ее законодательстве в области внешнеэкономической деятельности, а также предоставлять такую информацию о стране местонахождения государственным органам своей страны;
- способствовать участию физических и юридических лиц в международных торговых и промышленных выставках, организуемых на территории обеих стран, и координировать работу участников своей страны;
- оказывать содействие физическим и юридическим лицам обеих стран в осуществлении между ними сделок в области торговли, экономического и научно-технического сотрудничества, в установлении прямых хозяйственных связей, осуществлении производственной кооперации, создании совместных предприятий и развитии возможных других форм экономической деятельности.

Статья 6. Торговые представительства не отвечают по обязательствам физических и юридических лиц, а также физические и юридические лица не отвечают по обязательствам торговых представительств.

27. Договоры о сотрудничестве в таможенном деле

Нормы договоров, касающихся сотрудничества в таможенном деле, представляют собой часть *международного таможенного права*. Вопрос о соотношении международного экономического права и международного таможенного права не является однозначным. Международное экономическое право имеет дело, среди прочего, с перемещением ресурсов (имущества), с объектами, которые обладают материальной ценностью, несут государствам выгоду, а международное таможенное право — с административным воздействием государств на свои таможенные службы, таможенную сферу, таможенные режимы. В рамках международного таможенного права государства стараются обеспечить взаимодействие, сотрудничество в осуществлении таможенной функции.

Можно считать, что часть норм международного таможенного права как правового института входит в международное экономиче-

ское право, а другая, преобладающая, часть — в отрасль международного права с условным названием «международное административное право». В международно-правовой науке имеется также мнение, что *международное таможенное право* — это самостоятельная отрасль международного права, а не комплексный институт.

В соответствии с *Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Словении о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах (2006)* стороны через свои таможенные службы... оказывают взаимное содействие в надлежащем применении таможенного законодательства, в частности путем предотвращения, выявления и расследования нарушений таможенного законодательства.

Таможенные службы по запросу или по собственной инициативе передают друг другу всю необходимую информацию, которая может помочь в обеспечении надлежащего применения таможенного законодательства, включая сведения о перемещении товаров, об их таможенной стоимости, происхождении и тарифной классификации, а также информацию о действиях, совершенных или готовящихся, которые нарушают или могут нарушить таможенное законодательство...

По запросу запрашивающей таможенной службы запрашиваемая таможенная служба принимает меры для осуществления наблюдения за: а) отдельными физическими и юридическими лицами; б) местами, используемыми для складирования товаров; в) перемещениями товаров; г) транспортными средствами.

Запрашиваемая таможенная служба принимает все надлежащие меры для выполнения запроса и в случае необходимости прилагает усилия к принятию любых административных или судебных мер, необходимых для выполнения запроса.

Запрашиваемая таможенная служба предоставляет результаты исследований запрашивающей таможенной службе в виде документов или их заверенных копий, протоколов и других подобных материалов, а в случае необходимости, в устной форме.

Нормы, касающиеся таможенной проблематики, содержатся также в договорах, которые по своему основному предмету относятся к разным отраслям международного экономического права.

Обычно такие нормы предусматривают освобождение от таможенных пошлин различные материальные ценности, ввозимые в страну в рамках той или иной формы сотрудничества: освобождается от пошлин оборудование, поставляемое, например, из Франции в целях уничтожения запасов химического оружия в России. Или: освобождаются от уплаты пошлин оснащение и материалы, ввозимые по соглашениям о сотрудничестве в области предупреждения бедствий

и ликвидации их последствий. После завершения спасательной деятельности оснащение и материалы должны быть вывезены из страны.

28. Соглашения о товарообороте

В практике бывшего СССР, преимущественно во взаимоотношениях между государствами — членами СЭВ, в которых существовала плано-централизованная экономика и государственная монополия на внешнюю торговлю, широкое распространение получали специфические соглашения о товарообороте и платежах сроком на пять лет. В этих соглашениях устанавливались перечни конкретных товаров, подлежащих взаимной поставке, с указанием их объемов. Товарные контингенты и объемы уточнялись ежегодными протоколами и включались в государственные планы соответствующих стран. Стороны стремились выдерживать баланс поставок, с тем чтобы импорт был в стоимостном выражении равен экспорту. У такой системы были свои «плюсы» и «минусы», но в целом она вела к застою в торговле и в экономическом сотрудничестве. В настоящее время подобные договоры в практике России не заключаются.

Вместе с тем государства выносят вопрос о состоянии товарооборота в договоры, однако это уже другое наполнение термина «товарооборот»: речь идет о системном состоянии импорта-экспорта, платежном балансе и т.п. Примером может служить российско-азербайджанское Соглашение об основных принципах и направлениях экономического сотрудничества (2002), где предусмотрено, в частности, что стороны осуществляют меры по увеличению взаимного товарооборота (ст. 2).

Соглашения о товарообороте (когда торговля идет на основе заранее согласованных перечней товаров) и сегодня встречаются в практике развивающихся государств, имеющих проблемы с платежным балансом и наличием иностранной валюты.

29. Иные виды договоров в международной торговой системе

Важными для международной торговой системы следует считать и некоторые иные виды договоров. К ним можно отнести следующие, например, договоры из российской практики:

- о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров и услуг;
- о сотрудничестве в области развития конкуренции;
- о военно-техническом сотрудничестве;

- о сотрудничестве в отдельных сферах экономики (энергетика, нефтегазовая сфера, сельское хозяйство, горно-металлургическая отрасль, рыбное хозяйство);
- о сотрудничестве в области охраны промышленной собственности;
- об условиях взаимных поездок граждан и др.

30. Двусторонние договоры в международной финансовой системе

Двусторонние договоры в международной финансовой системе могут затрагивать комплекс вопросов финансовых отношений либо отдельные их аспекты — платежно-расчетные, валютные, кредитные, долговые и иные.

Соответственно, всю гамму «международных финансовых договоров» можно представить как состоящую из относительно устойчивых групп договоров, а именно договоров:

- по вопросам валютного регулирования;
- по платежно-расчетным вопросам;
- о предоставлении кредитов;
- об урегулировании долгов;
- о борьбе с отмыванием незаконных денежных средств, — и иных.

Следует иметь в виду, что международно-правовые нормы, направленные на регулирование вопросов финансовой проблематики, содержатся не только в «чисто финансовых» договорах. Такие нормы имеются во многих договорах экономического содержания, в том числе в торговых договорах или в договорах, касающихся совместных инвестиционных проектов.

Часто почти все указанные выше вопросы вместе или сразу несколько этих вопросов объединены общим предметом и, соответственно, включены в один договор.

Все нормы финансовой направленности, независимо от того, в какого рода договорах они содержатся, составляют единый нормативный комплекс — *международное финансовое право*, являющееся подотраслью в составе международного экономического права.

31. Договоры, регулирующие отношения в международной финансовой системе

Примером двустороннего международного договора в финансовой сфере может служить российско-кубинское межправительственное Соглашение

о предоставлении Кубе государственного кредита для финансирования поставок российских товаров, работ и услуг (2006). По Соглашению Россия предоставляет Кубе государственный кредит в размере 355 млн долл. из 5% годовых для того, чтобы оплатить ими российские товары, выполненные российскими организациями работы и оказанные услуги. Другими словами, благодаря кредиту расширяется товарооборот между двумя странами, увеличивается экспорт из России, развивается сотрудничество. Из суммы кредита будут оплачиваться 90% стоимости каждого контракта между российскими и кубинскими организациями. Указано, что в контрактах должна предусматриваться аккредитивная форма расчетов. Погашение кредита должно осуществляться в евро по курсу Европейского центрального банка. Учет использования и погашения кредита ведут два уполномоченных правительства банка: от России — Внешэкономбанк, от Кубы — Национальный банк Кубы, — на основе специального межбанковского соглашения.

Если кредиты не возвращаются или возвращаются не вовремя, возникают долговые правоотношения. В таких случаях государства заключают договоры об урегулировании долга.

Так, между Россией и Киргизией было подписано межправительственное Соглашение об урегулировании задолженности перед Российской Федерацией по ранее предоставленным кредитам (2005). Была подсчитана общая сумма долга перед Россией по прошлым кредитным договорам и предусмотрено погашение долга «в долларах США в соответствии с графиком...». На сумму долга должны быть начислены проценты в размере чуть более 2% годовых, которые уплачиваются дважды в год в определенные даты.

Интересно, что Россия на основании имеющихся договоренностей вправе продать часть долга «в рамках реализации проектов по защите окружающей среды, помощи развитию или иных инвестиционных проектов на территории Кыргызской Республики» (ст. 8).

В качестве агентов Правительств, по Соглашению, указаны Внешэкономбанк и Национальный банк Кыргызской Республики. Банки должны заключить между собой соглашение о порядке расчетов и учета погашения долга (ст. 9).

Правительство Кыргызской Республики взяло на себя обязательство не предоставлять «по различным своим кредитам... условия урегулирования задолженности более благоприятные, чем условия настоящего Соглашения...» (ст. 10).

Следует заметить, что Россия ранее также заключала с Киргизией аналогичный договор об урегулировании долга (2000), условия которого были довольно примечательными. По Соглашению, на сумму

непогашенной части ранее предоставленных государственных кредитов (более 20 млн долл.) Киргизская⁴ Страна должна была выпустить и передать Российской Стране два векселя, а на суммы начисленных процентов — другие векселя (п. 1, 3 ст. 3).

России было предоставлено право переуступки третьим лицам переданных ей векселей по предварительному письменному согласованию с Министерством финансов Киргизии (ст. 5). Предусматривалось, что обязательства Киргизии по векселям регулируются Единообразным законом о переводном и простом векселе, принятым Женевской вексельной конвенцией 1930 г. (ст. 6).

В Соглашении о торговле и экономическом сотрудничестве между Россией и Боснией и Герцеговиной (2004) имеется «финансовая статья»: «Все платежи между Российской Федерацией и Боснией и Герцеговиной будут осуществляться по текущим ценам основных мировых рынков на определенные товары и услуги в свободно конвертируемой валюте в соответствии с валютным законодательством государств Сторон» (ст. 5).

Соглашением 2006 года Россия и Казахстан в целях укрепления международного финансово-экономического сотрудничества учредили Евразийский банк развития — ЕАБР, открытый для вступления в него заинтересованных государств и международных организаций. Сегодня участниками ЕАБР являются все государства-члены ЕАЭС. В 2009 году Россия и Венесуэла заключили Соглашение об учреждении Российско-Венесуэльского банка.

Следует иметь в виду, что финансовые аспекты есть во многих договорах, в том числе и тех, которые по своему предмету напрямую не относятся к международному экономическому праву. Например, в российско-таджикском Соглашении об условиях деятельности средней общеобразовательной школы Российско-Таджикского (Славянского) университета в г. Душанбе (2007) предусмотрено, что Таджикистан берет на себя расходы по содержанию школы с пришкольной территорией, а Россия — финансовое обеспечение ее деятельности (ст. 2, 3). Споры по Соглашению должны решаться путем консультаций и переговоров между государствами. Видно, что по своему основному предмету данное соглашение относится к *международному образовательному праву*, однако нормы, касающиеся финансирования содержания и деятельности школы, можно отнести к подотрасли международного экономического права — *международному финансовому праву*.

⁴ Различия в названии страны в двух приведенных договорах объясняется официальной сменой транскрипции на русском языке.

32. Двусторонние договоры в международной инвестиционной системе

Спектр договоров, которые государства заключают в международной инвестиционной системе, довольно обширен.

Наиболее распространенными видами договоров в международной инвестиционной системе являются договоры:

- о поощрении и защите иностранных инвестиций;
- об избежании двойного налогообложения;
- о совместных инвестиционных проектах;
- о создании совместных предприятий;
- о передаче ценных бумаг и др.

Ниже приводятся выдержки из Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Лаосской Народно-Демократической Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений (1996):

Статья 1.

1. Для целей настоящего Соглашения:

- а) термин «инвестор» означает любое физическое или юридическое лицо, являющееся гражданином государства Договаривающейся Стороны, и любое юридическое лицо, созданное в соответствии с ее законодательством;
- б) термин «капиталовложения» охватывает все виды имущественных ценностей, которые вкладываются инвестором одной Договаривающейся Стороны на территории другой Договаривающейся Стороны в соответствии с ее законодательством...

Статья 2.

1. Каждая из Договаривающихся Сторон будет поощрять инвесторов другой Договаривающейся Стороны осуществлять капиталовложения на своей территории и в соответствии со своим законодательством допускать такие капиталовложения.
2. Каждая из Договаривающихся Сторон гарантирует в соответствии со своим законодательством полную правовую защиту капиталовложениям инвесторов другой Договаривающейся Стороны.

Статья 3.

1. Каждая из Договаривающихся Сторон будет обеспечивать на своей территории капиталовложениям, осуществленным инвесторами другой Договаривающейся Стороны, а также деятельности в связи с капиталовложениями справедливый и равноправный режим, исключающий применение мер дискриминационного характера, которые могли бы препятствовать управлению и распоряжению капиталовложениями.

2. Режим, упомянутый в пункте 1 настоящей статьи, будет не менее благоприятным, чем режим, который предоставляется капиталовложениям и деятельности в связи с капиталовложениями собственных инвесторов или инвесторов любого третьего государства.
3. Каждая из Договаривающихся Сторон вправе сохранять или устанавливать в своем законодательстве изъятия из национального режима, предоставляемого в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи.
4. Режим наиболее благоприятствуемой нации, предоставляемый в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи, не будет распространяться на преимущества, которые Договаривающаяся Сторона предоставляет или предоставит в будущем:
 - в связи с участием в зоне свободной торговли, таможенном или экономическом союзе;
 - в силу соглашений Российской Федерации с государствами, ранее входившими в состав Союза Советских Социалистических Республик;
 - на основе соглашения об избежании двойного налогообложения или других договоренностей по вопросам налогообложения.

Статья 4.

Капиталовложения инвесторов одной из Договаривающихся Сторон, осуществленные на территории другой Договаривающейся Стороны, не будут национализированы или подвергнуты мерам, равным по последствиям национализации...

Статья 5.

Каждая из Договаривающихся Сторон гарантирует инвесторам другой Договаривающейся Стороны... беспрепятственный перевод за границу платежей в связи с капиталовложениями...

Статья 6.

Споры между одной из Договаривающихся Сторон и инвестором другой Договаривающейся Стороны, возникающие в связи с осуществлением капиталовложений... будут разрешаться по возможности путем переговоров.

Если таким образом спор не будет разрешен в течение шести месяцев с момента его возникновения, рассмотрение его может быть передано в:

- а) компетентный суд или арбитраж Договаривающейся Стороны, на территории которой капиталовложения осуществлены, либо
- б) Арбитражный институт Стокгольмской торговой палаты, либо
- в) арбитражный суд ad hoc в соответствии с Арбитражным регламентом Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

Статья 8.

1. Споры между Договаривающимися Сторонами относительно толкования и применения настоящего Соглашения будут разрешаться путем переговоров.

Если таким образом спор не будет урегулирован, то по требованию любой из Договаривающихся Сторон он будет передан на рассмотрение третейского суда.

2. Третейский суд будет создаваться отдельно для каждого конкретного случая...

Часто государства двусторонними соглашениями создают совместные предприятия (юридические лица). Фактически речь идет об участии государств в инвестиционной сфере путем учреждения организаций — операторов. Так, между Россией и Узбекистаном было подписано межправительственное Соглашение о создании совместного общества с ограниченной ответственностью «Узросавиа» (2007). Учрежденное предприятие находится в Ташкентской области Узбекистана и занимается ремонтом вертолетов в интересах Вооруженных Сил Узбекистана и третьих стран. Статус подобного рода предприятий определяется не только законодательством страны регистрации (в данном случае — Узбекистана), но и международными соглашениями. Соглашением предусмотрено, что в совместном предприятии будут участвовать указанные российские и узбекские предприятия; доля российских предприятий в уставном капитале составляет 51%. Государства не несут ответственности по обязательствам совместного предприятия.

В инвестиционной сфере государства зачастую оперируют с ценными бумагами, в частности с акциями. Так, между Россией и Таджикистаном было подписано Соглашение о порядке и условиях долевого участия России в строительстве Сангтудинской ГЭС в Таджикистане (2004). Протоколами к Соглашению были в последующем (2006) предусмотрены: проведение эмиссии акций открытого акционерного общества «Сангтудинская ГЭС-1», распределение акций, их приобретение российской стороной, а также передача дополнительных акций России в зачет задолженности Таджикистана.

Между Россией и Турцией было подписано Соглашение по проекту «Турецкий поток» (2016), предусматривающее строительство газопроводной системы на территории Турции с соответствующими терминалами и инфраструктурой.

С инвестиционной проблематикой связано и российско-белорусское Соглашение об условиях купли-продажи и дальнейшей деятельности открытого акционерного общества «Белтрансгаз» (2011). Примечательно, что в Соглашении имеется статья 11 («Отказ от иммунитета»): обе Стороны «отказываются от любых иммунитетов, которыми они пользуются в соответствии с международным правом или

законодательством какого-либо государства в отношении себя и своей собственности...». Данный отказ касается иммунитета от юрисдикции национальных судов, принудительных мер, включая арест собственности, иммунитета в отношении исполнения судебных решений.

Содержание договоров об избежании двойного налогообложения может быть проиллюстрировано на примере Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Демократической Социалистической Республики Шри-Ланка об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы (1999).

Статья 6.

1. Доходы, получаемые резидентом одного Договаривающегося Государства от недвижимого имущества (включая доход от сельского или лесного хозяйства), могут облагаться налогом в том Договаривающемся Государстве, где такое имущество находится...

Статья 7.

1. Прибыль предприятия одного Договаривающегося Государства подлежит налогообложению только в этом Государстве, если только это предприятие не осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договаривающемся Государстве через находящееся там постоянное представительство...

Статья 8.

1. Прибыль от эксплуатации воздушных судов в международных перевозках подлежит налогообложению только в том Договаривающемся Государстве, резидентом которого является предприятие, эксплуатирующее воздушное судно...

Статья 24.

1. Национальные лица одного Договаривающегося Государства не должны подвергаться в другом Договаривающемся Государстве какому-либо налогообложению или любому связанному с ним требованию, иному или более обременительному, чем налогообложение и связанные с ним требования, которым подвергаются или могут подвергаться национальные лица этого другого Государства при тех же обстоятельствах...

Как видно, главная цель договоров об избежании двойного налогообложения состоит в том, чтобы иностранное лицо (резидент), — а оно часто бывает инвестором, — платило налоги со своих доходов (прибыли) только один раз, а именно в стране получения дохода (прибыли), а не дважды — в стране пребывания, а потом и в своей стране.

Таким путем — через договоры об устранении двойного налогообложения — инвесторам расчищается дорога в другую страну.

33. Двусторонние договоры о кооперации

Многие *специальные* двусторонние международные экономические договоры предусматривают глубокую кооперацию между организациями двух стран в той или иной области. Как правило, кооперация касается совместной разработки и производства каких-либо изделий, материальных ценностей, товаров. Зачастую предусматривается кооперация и в сбыте таких товаров, во внешнеэкономической деятельности.

Конечно, кооперация — это очень продвинутая стадия взаимодействия двух экономик. На пространстве цивилизационного влияния России договоры о кооперации характерны в основном между странами, которые были когда-то республиками СССР и сохранили кооперационные связи. Подобными договорами, по сути, сохраняются производственные связи, которые еще не утрачены и сохранение которых отвечает интересам обеих сторон.

Много соглашений о кооперации в различных сферах производства было заключено между Россией и Украиной, однако после государственного переворота на Украине (2014) преобладающая часть кооперационных связей была украинской стороной разорвана. Широкие кооперационные связи на договорной основе сложились между Россией и Белоруссией.

Договоры о совместной разработке той или иной продукции имеются у России и с западными странами. Однако эти договоры не содержат термина «кооперация». Чаще используются термины «долгосрочное сотрудничество», «расширенное сотрудничество», «сотрудничество и партнерство» и т.п. Примером может служить российско-французское Соглашение о долгосрочном сотрудничестве в области разработки, создания и использования ракет-носителей и размещении ракеты-носителя «Союз-СТ» в Гвианском космическом центре (2003).

34. Двусторонние договоры по вопросам экономической помощи

К категории договоров, оформляющих экономическую помощь, можно отнести широкий спектр договоров, которыми в той или иной степени предусматриваются поставки, передача материальных и нематериальных ценностей, денежных средств на *безвозмездной* основе, безвозмездное финансирование тех или иных проектов. Примером служит межведомственное российско-кубинское Соглашение об оказании Российской Федерацией безвозмездной продовольственной помощи Республике Куба (2009).

Экономической помощью, по сути, является предоставленные беспроцентных кредитов или «списание долгов», безвозмездная техническая помощь, безвозмездное оказание услуг (например, обучение каких-то категорий лиц, геологическая разведка и т.п.). Экономическая помощь может быть эпизодической или регулярной, основанной на неких программах, преследующих долгосрочные цели, или связанной с чрезвычайными обстоятельствами. Экономическая помощь может оказываться в областях, напрямую не связанных с экономикой: в сферах образования, здравоохранения, экологии, разоружения и др.

Вопросы безвозмездных поставок тех или иных материальных ценностей либо услуг могут содержаться в договорах, которые по своему основному предмету относятся не к международному экономическому праву, а к другим отраслям международного права. Например, в российско-французском межправительственном Соглашении о сотрудничестве в уничтожении запасов химического оружия в России (2006) предусмотрены поставки из Франции на безвозмездной основе оборудования и услуг, а также безвозмездное финансирование работ. При этом Франция имеет право по запросу проверять, используются ли оборудование, услуги и средства в целях Соглашения. Право собственности на поставленные по Соглашению оборудование и материалы переходит к российской стороне. Споры, вытекающие из Соглашения, должны решаться путем консультаций между государствами, а если спор таким образом не решается, он по просьбе одной из сторон может быть передан на рассмотрение в арбитражном порядке в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ, одобренным резолюцией ГА ООН от 15 декабря 1976 г. № 31/98.

35. Двусторонние договоры по вопросам трудовой миграции

Правовой институт международной трудовой миграции, с одной стороны, является частью *международного трудового права* как отрасли международного права, но с другой — его одновременно можно признать и частью международного экономического права, поскольку он непосредственно касается трансграничного перемещения особого вида ресурсов — рабочей силы.

Рабочая сила — необходимый экономический ресурс, который подчиняется общеэкономическим законам: он перетекает от туда, где существует его избыток, туда, где он необходим. Многие инвестиционные проекты и экономические программы нельзя осуществить,

если есть недостаток рабочей силы. Открыть или закрыть экономику для доступа иностранной рабочей силы — решают государства. Однако и в этом вопросе прослеживается постепенный переход от одностороннего регулирования к двустороннему и многостороннему регулированию.

Можно, таким образом, говорить о сложившемся международно-правовом *институте* «международного миграционного права», который частью своих норм входит в состав *международного трудового права*, частью — в состав *международного административного права* (если признать такую отрасль), а другой своей частью (когда рабочая сила выступает как экономический ресурс) — в состав международного экономического права.

Двусторонние договоры, которые в той или иной степени регулируют вопросы движения рабочей силы, становятся все более и более распространенными. Глобализация ведет к массовому перемещению людей в поисках определенной работы. Такое перемещение может быть организованным или неорганизованным. Элемент организации вносят международные договоры и международные организации. Между Россией и Китаем, например, действует Соглашение о временной трудовой деятельности граждан России в Китае и граждан Китая в России (2000). Протокол к нему предусматривает создание Совместной рабочей группы по вопросам миграции. Аналогичный договор имеется у России с Литвой (1999). Заключено также межправительственное Соглашение между Россией и КНДР о временной трудовой деятельности граждан одного государства на территории другого государства (2007); Соглашение об организованном наборе и привлечении граждан Республики Узбекистан для осуществления временной трудовой деятельности на территории Российской Федерации (2017).

Вопросы трудовой миграции освещаются, среди прочего, в договорах о трудовой миграции, о защите прав трудящихся-мигрантов, профессиональном образовании, о социальном обеспечении, о сезонных рабочих, об избежании двойного налогообложения, о занятости гостевых работников и др.

36. Договоры по вопросам собственности (имущества) и ее использования

Эта разновидность договоров непосредственно связана с институтом международного экономического права, который условно назван «международным имущественным правом». Его также можно было бы называть «международным правом собственности», имея в виду под

этим термином как собственность одного государства, так и общую или долевую собственность двух и более государств.

Государства, помимо прочего, являются крупными собственниками. Им принадлежат недра, предприятия, недвижимость, акции и прочие ценные бумаги, результаты интеллектуальной деятельности и др. Обществу государств зачастую принимает форму отношений собственности — владения, пользования, распоряжения теми или иными объектами права собственности. Отношения собственности, как и многие другие, интернационализируются, оформляются договорами.

Примерами могут служить договоры, в соответствии с которыми государство передает в собственность другому государству (или государства делают это на взаимной основе) земельные участки, прочие объекты недвижимости, материальные ценности, а также документы, подтверждающие то или иное право. Государства могут также договориться о статусе таких объектов, их совместном или одностороннем использовании, аренде, дарении и т.п. Часто вопросы подобного рода являются составной частью других договоров.

Вот несколько примеров договоров, в которых государствами-партнерами обговариваются вопросы собственности. В российско-белорусском Соглашении о взаимной передаче в собственность земельных участков и об аренде земельных участков (2009) предусмотрена соответствующая взаимная передача в собственность земельных участков в Краснодарском крае и в Минске, а также передача в аренду белорусской стороне сроком на 49 лет двух санаториев в Краснодарском крае.

Между Россией и Черногорией был подписан межправительственный Протокол о передаче в собственность Российской Федерации здания и прилегающего к нему земельного участка в г. Подгорице (2000). Черногория передала России на безвозмездной основе в собственность трехэтажное здание и земельный участок определенной площадью, включая территорию под зданием. Предусмотрено, что оформление права собственности России должно быть произведено по законодательству Черногории в недельный срок, а соответствующие документы переданы России в двухнедельный срок с даты подписания протокола.

В соответствии с российско-германским межправительственным соглашением (2006) стороны предоставляют друг другу в аренду сроком на 99 лет здания и земельные участки для нужд генеральных консульств за плату в один рубль в год в России и в 1 евро в год в ФРГ. Передаваемые объекты должны быть свободны от прав и претензий третьих лиц.

По российско-французскому межправительственному Соглашению (2004) Франция обязуется передать России документы

о праве собственности на ряд зданий в Париже, осуществив их регистрацию, а Россия, в свою очередь, гарантирует на 10 лет условия аренды резиденции посла Франции в Москве. Передаваемые России здания были когда-то дипломатическими миссиями Латвии, Литвы и Эстонии в Париже.

По российско-китайскому Соглашению о совместном строительстве моста через реку Аргунь (2006) «новый мост становится совместной собственностью Читинской области и народного правительства города Аргунь Автономного района Внутренняя Монголия».

По российско-армянскому Протоколу (2002) в собственность России передан имущественный комплекс тепловой электростанции в Армении в погашение долгов Армении перед Россией.

В соответствии с Соглашением (2007) действует Российско-Монгольская компания с ограниченной ответственностью «Монголросцветмет». Компании принадлежат здания, сооружения, цеха, дочерние и зависимые предприятия, другие объекты недвижимого и движимого имущества. Акционерами компании являются правительства России и Монголии, которые имеют право продать, заложить или приватизировать свои доли в уставном капитале компании.

Иногда на государственную собственность или в связи с ней международным договором налагаются определенные обременения. Так, по российско-финляндскому межправительственному Соглашению о строительстве участков автомобильной дороги на территориях двух стран (2004) Финляндия обязуется поддерживать построенный на ее территории участок дороги «в нормальном эксплуатационном состоянии».

По Соглашению (2004) Таджикистан передал в собственность России оптико-электронный узел системы контроля космического пространства в г. Нурек, однако на Россию при этом возложено обязательство использовать объект по целевому назначению и не сдавать его в аренду третьей стороне.

Государственная собственность за рубежом (имеющаяся или приобретаемая) может использоваться как для публичных нужд, так и в коммерческих целях.

Между Россией и Финляндией, например, был подписан Договор о передаче в аренду Финляндии советской части Сайменского канала и острова Малый Высоцкий (1962). Этот Договор был заменен (2010) Договором об аренде Финляндской Республикой российской части Сайменского канала и прилегающей к нему территории и об осуществлении судоходства через Сайменский канал.

В рамках долевого участия России в строительстве Сангтудинской ГЭС-1 в Таджикистане на основе Соглашения (2004) Россия получила

в собственность акции созданного общества. Получателем и держателем акций в России является уполномоченный государственный орган.

Большое место в рамках *международного имущественного права* занимают нормы, касающиеся прав на интеллектуальную собственность.

В российско-индийском межправительственном Соглашении о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях (2004) имеется специальное приложение, касающееся вопросов интеллектуальной собственности, где предусматривается использование *совместно созданной* интеллектуальной собственности. Если же стороны не смогут договориться об оценке такой интеллектуальной собственности и об ее использовании, каждая из сторон может получить все права на эту собственность на территории своего государства. В приложении сформулирован важный принцип: минимальный объем использования совместной интеллектуальной собственности состоит в праве каждой организации использовать созданную собственность для своих собственных потребностей.

Вопросы статуса, защиты и использования совместной интеллектуальной собственности отражаются также в соглашениях о взаимной охране прав на результаты интеллектуальной деятельности, используемые и полученные в ходе двустороннего военно-технического сотрудничества. Подобное соглашение имеется у России, например, с Казахстаном.

В российско-французском Соглашении о разработке и использовании ракеты-носителя в Гвианском космическом центре (2003) имеется положение, согласно которому передача, обмен информацией и данными не влияют на право собственности на них.

37. Межведомственные договоры

Межведомственные договоры заключаются не между государствами (правительствами), а между исполнительными или другими органами государств и часто используются в международном экономическом праве для регулирования вопросов, связанных с проблемами политического или технического порядка.

Примером служат соглашения между министерствами финансов различных стран о неторговых платежах (в которых устанавливается свободный перевод денежных средств, признаваемых «неторговыми платежами») или соглашения между налоговыми службами о сотрудничестве и взаимопомощи (в частности, в том, что касается реализации имеющихся между странами соглашений об избежании двойного налогообложения).

Между Министерством транспорта РФ и Министерством транспорта и коммуникаций Республики Казахстан Было подписано соглашение об организации прямого международного железнодорожно-паромного сообщения через некоторые порты (2006). Предусмотрено создание Совета по совместной эксплуатации железнодорожно-паромной переправы, утверждение Правил перевозок грузов и Правил эксплуатации вагонов.

Между Министерством информационных технологий и связи РФ и Министерством экономики и труда ФРГ было подписано соглашение о сотрудничестве в области информационных технологий и связи (2005). Соглашением предусмотрено, в частности, сотрудничество в области развития электронной коммерции, «разработки технологий для предоставления услуг информационного общества» и др.

Между Министерством природных ресурсов РФ и Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь было подписано соглашение о сотрудничестве (2000), которым предусмотрено, в частности, «содействие в реализации проектов по совместному освоению и разработке месторождений полезных ископаемых» на территориях России и Беларуси.

Между Министерством сельского хозяйства и продовольствия РФ⁵ и Министерством сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Республики Молдова было подписано соглашение об экономическом и научно-техническом сотрудничестве в области агропромышленного комплекса (1999), где предусмотрено, в частности, что стороны будут содействовать взаимовыгодной торговле сельскохозяйственной продукцией, продуктами пищевой и перерабатывающей промышленности, сырьем, оборудованием в соответствии с действующим законодательством своих государств, обмениваться образцами семян и сортовым материалом, оказывать консультационные услуги.

Имеются также межведомственные договоры, заключенные по линии других министерств и ведомств России. Межведомственные договоры — источники международного права (и, соответственно, международного экономического права).

Можно предположить, что в некоторой части межведомственные соглашения, задействованные в сфере международных экономических отношений, являются источниками отрасли с условным названием «международное административное право» (если допустить наличие такой отрасли).

⁵ Названия этого и ряда вышеуказанных российских министерств позднее были изменены.

38. Прочие двусторонние договоры

К прочим двусторонним международным договорам относятся те из них, которые связаны с международным экономическим правом косвенно, соприкасаются или примыкают к нему лишь отдельными нормами. К такого рода договорам можно отнести, например, договоры о сотрудничестве в области конкуренции, налогообложения, морского рыболовства, о режиме границ, использовании водных ресурсов трансграничных рек и т.п.

Межправительственные договоры о сотрудничестве в области конкуренции имеют целью обеспечить административными мерами условия для функционирования товарных рынков, решение вопросов гармонизации законодательства в сфере конкуренции.

Фактически речь идет о нормах, которые объединяются в институт — *международное конкурентное (или антимонопольное) право*. В соответствии с ними соответствующие органы исполнительной власти двух стран координируют между собой приемы и способы административного воздействия на хозяйствующие субъекты, когда они угрожают конкуренции.

Многие двусторонние международные договоры содержат нормы, касающиеся вопросов налогообложения. Эти нормы являются частью комплексного (межотраслевого) института *международного налогового права*. В российской международно-правовой науке имеется точка зрения, что *международное налоговое право* — это отрасль международного права, а не комплексный (межотраслевой) институт. Есть также мнение, что *международное налоговое право* — институт *международного финансового права* в системе МЭП, или подотрасль МЭП наряду с международным финансовым правом.

Вопросы налоговой проблематики фигурируют, например, в российско-французском Соглашении о сотрудничестве в уничтожении запасов химического оружия в России (2006). Наша страна обязуется обеспечить в рамках Соглашения освобождение от таможенных пошлин и всех налогов, включая региональные и местные. Суммы вознаграждения за работы и услуги, произведенные иностранными физическими лицами и российскими гражданами, обычно не проживающими в России, освобождаются от налогов, включая налоги на доходы.

В российско-китайском межправительственном Соглашении о режиме общей границы (2006) имеются нормы, касающиеся хозяйственной деятельности и экономических связей в приграничных районах. Закреплен принцип ненанесения ущерба интересам государства-партнера при ведении промышленных и сельскохозяйственных работ, ведении лесного хозяйства, добычи полезных ископаемых, иной хо-

зяйственной деятельности. Если домашние животные пересекают границу, то соответствующие власти другой стороны должны принять меры по их возвращению. Стороны должны способствовать развитию экономических связей между приграничными районами обеих стран, а также создавать условия для взаимных поездок и товарооборота, развития туризма и приграничной торговли, поощрять создание торговых комплексов. Вопросы упрощенного пропуска через границу приграничного населения регулируются соответствующими соглашениями между сторонами.

Упрощенный порядок пересечения границы для лиц, занимающихся в приграничных районах торговой, хозяйственной и иной деятельностью, предусмотрен российско-монгольским межправительственным Соглашением о пограничных пунктах пропуска и упрощенном сообщении через российско-монгольскую государственную границу (1994).

39. Договоры государств с международными организациями

Международными договорами — источниками международного экономического права являются также договоры, заключаемые международными организациями с государствами или между собой. Так, в 1994 году было подписано Соглашение между Правительством РФ и МАГИ о правовой защите гарантированных капиталовложений; в 1997 году — подписаны соглашения о Постоянном представительстве МВФ и о Постоянном представительстве Международной финансовой корпорации в России. В 2010 году заключено Соглашение между Российской Федерацией и Программой развития Организации Объединенных Наций о внесении Россией денежного взноса для поддержки проектов, финансируемых Фондом по миростроительству, которым управляет ПРООН.

Можно также обратить внимание на документ, подписанный в 2006 году Россией, с одной стороны, и рядом государств Южной Америки — с другой: Меморандум о взаимопонимании относительно создания механизма политического диалога и сотрудничества между Российской Федерацией и государствами-участниками и государствами — ассоциированными членами Южноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР). Ранее был подписан Меморандум о взаимопонимании о создании механизма политического диалога и сотрудничества между Российской Федерацией и странами — членами Центральноамериканской интеграционной системы и Доминиканской Республикой (2004).

40. Многосторонние договоры

В международной экономической системе имеет место постепенное переключение с одностороннего и двустороннего регулирования на многостороннее или универсальное регулирование по многим вопросам, которые интернационализированы.

Соответственно возрастает количество и роль многосторонних договоров. В наиболее полном виде на многосторонний метод регулирования переведена международная торговая система: международно-правовым ядром в ней является право ВТО, а институциональным ядром — сама ВТО.

Среди договоров, входящих в правовую систему ВТО, можно назвать, прежде всего:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле — ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade);
- Генеральное соглашение по торговле услугами — ГАТС (General Agreement on Trade in Services);
- Соглашение по техническим барьерам в торговле (Agreement on Technical Barriers to Trade);
- Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures);
- Соглашение по процедурам импортного лицензирования (Agreement on Import Licensing Procedures);
- Соглашение по правилам происхождения (Agreement on Rules of Origin);
- Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures);
- Соглашение о защитных мерах (Agreement on Safeguards);
- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности — ТРИПС (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights);
- Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер — ТРИМС (Agreement on Trade-Related Investment Measures) и др.⁶

В 1996 году было принято Соглашение ВТО по информационным технологиям (вступило в силу для России в 2013 году). В 2014 году в состав «пакета соглашений ВТО» было включено Соглашение

⁶ В учебной и научной литературе встречаются несовпадающие переводы на русский язык названий соглашений ВТО.

об упрощении процедур торговли (вступившее в силу для России в 2017 году).

В 2005 году была подписана Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах (вступившая в силу для России в 2014 году). Конвенция применяется к использованию электронных сообщений в связи с заключением договоров (контрактов) между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

Заметно многостороннее регулирование в международной финансовой системе. Ее институциональной основой является МВФ и МБРР, а международно-правовым ядром — Соглашение о МВФ и Соглашение о МБРР.

Россия подписала и ратифицировала Конвенцию Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности и о финансировании терроризма (2005). Конвенция вступила в силу для России в январе 2018 года.

В меньшей степени метод многостороннего регулирования проник в международную инвестиционную систему, но и в ней имеются многосторонние договоры, которые, правда, охватывают пока отдельные — относительно узкие — вопросы инвестиционной проблематики. В международной инвестиционной системе созданы и действуют МАГИ и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Многосторонними международно-правовыми актами, регулирующими крупные блоки правоотношений в международной инвестиционной системе, в частности, являются:

- Вашингтонская конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств (1965);
- Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (1985);
- Соглашение ТРИМС (1994).

Инвестиционные аспекты в энергетической сфере затрагивают инициированные европейскими странами Европейская энергетическая хартия (1991) и Договор к Энергетической хартии (1994). Россия подписала, но не ратифицировала ни Хартию, ни Договор; в 2009 году Россия официально уведомила государство-депозитарий Хартии — Португалию — о своем намерении не становиться участницей ДЭХ. Эксперты высказывают отрицательное отношение к Хартии и Договору, поскольку они в большей степени учитывают интересы импортеров энергоресурсов, а не экспортеров.

41. Гаванская хартия После Второй мировой войны США вышли с предложением (1945) создать в целях многостороннего регулирования Международную торговую организацию — МТО. Работа по созданию Организации сконцентрировалась под эгидой ЭКОСОС ООН. Разработка ее Устава (Хартии) осуществлялась несколько лет и завершилась на конференции по торговле и занятости в Гаване (ноябрь 1947 — март 1948).

Устав МТО (Charter for an International Trade Organization), получивший название Гаванской хартии, был подписан более чем 50 государствами 24 марта 1949 года и должен был вступить в силу после ратификации большинством подписавших стран. Однако США изменили позицию в отношении Хартии, поскольку в условиях послевоенной дезорганизации мира в экономической системе посчитали более целесообразным и выгодным для себя регулировать международную торговлю односторонним и групповым, а не многосторонним (универсальным) методом.

Ратификация Хартии была сорвана, но Хартия не затерялась в истории; она по-прежнему имеет большое значение, а ссылки на нее содержатся в праве ВТО. Статья XXIX ГАТТ, например, устанавливает обязательство государств соблюдать принципы ряда глав Гаванской хартии. В свою очередь, многие положения Гаванской хартии в том или ином виде были перенесены в текст ГАТТ. Можно рассматривать Гаванскую хартию как акт, содержащий нормы, действующие в качестве международно-правовых обычаев.

Проведем краткий анализ Гаванской хартии. Она состоит из 9 глав, 106 статей. Основные главы:

- цели (Purpose and objectives) (ст. 1);
- занятость и экономическая деятельность (ст. 2—7);
- экономическое развитие и реконструкция (ст. 8—15);
- торговая политика (ст. 16—45);
- ограничительная деловая практика (ст. 46—54);
- межправительственные товарные соглашения (ст. 55 — 70);
- международная торговая организация (ст. 71—91);
- урегулирование споров (ст. 92—97);
- общие положения (ст. 98—106).

Статьей 1 учреждается МТО и определяются цели: поощрять международные потоки капиталов для производственного инвестирования; содействовать доступу на рынки товаров, необходимых для экономического процветания и развития; способствовать сокращению на основе взаимности и взаимной выгоды тарифов, других барьеров в международной торговле, устранению дискриминационного режима

в международной коммерческой деятельности; предотвращать принятие мер, способных затруднить международную торговлю; облегчить сотрудничество в решении проблем, касающихся международной торговли и др.

В гл. II «Занятость и экономическая деятельность» предусмотрены положения, направленные на достижение и поддержание полной занятости в сфере производства (ст. 3); принятие мер по устранению несправедливых условий труда на территории государств-членов (ст. 7).

В гл. III «Экономическое развитие и реконструкция» члены МТО берут обязательство сотрудничать в обеспечении промышленного и общеэкономического развития, в восстановлении стран, которые пострадали в войне (ст. 10). Для этого они вправе заключать преференциальные соглашения, нацеленные на реализацию программ экономического развития и восстановления (реконструкции) (ст. 15).

В гл. IV «Торговая политика» содержится ряд положений, определяющих взаимодействие государств в международной торговой системе (многие из этих положений перекочевали в текст ГАТТ), а именно:

- предоставляется РНБ в отношении таможенных пошлин (сборов) в связи с импортом (экспортом), методов их взимания, платежей по импорту (экспорту), любых правил и формальностей по импорту (экспорту) (ст. 16);
- члены МТО берут обязательство вступать в переговоры о последовательном снижении общего уровня тарифов (сборов) по импорту и экспорту (ст. 17);
- предоставляется национальный режим импортированным продуктам в отношении внутренних налогов (сборов), всех законов, постановлений и требований, связанных с внутренней продажей, покупкой, транспортировкой, распределением или использованием (ст. 18);
- не должны вводиться запреты и ограничения на импорт (экспорт), будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий, либо других мер (помимо пошлин, налогов и сборов) — с некоторыми исключениями (ст. 20);
- субсидии для экспорта сырьевого товара не должны использоваться таким образом, чтобы это вело к удержанию членом МТО более чем справедливой доли в мировой торговле на рынке данного товара (ст. 28);
- государственные предприятия, с точки зрения купли-продажи по импорту или экспорту, должны действовать так, чтобы это было совместимо с общими принципами недискриминацион-

ного режима применительно к правительственным мерам, касающимся импорта (экспорта) частных торговцев (ст. 29);

- государства-участники должны обеспечить свободу транзита товаров и транспортных средств по своей территории; во всем, что касается сборов, постановлений или формальностей, касающихся транзита, предоставить режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется транзиту из любой третьей страны или в любую третью страну (ст. 33);
- в случае демпинга государство вправе ввести антидемпинговую пошлину в размере, не превышающем демпинговую маржу;
- компенсационная пошлина не должна превышать размер субсидии, которая была предоставлена для производства или экспорта продукта (ст. 34);
- в том, что касается требований к маркировке, предоставляется режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется аналогичному продукту из любой третьей страны (ст. 37);
- допускается предоставление льгот (advantages) соседним странам, чтобы облегчить приграничную торговлю (ст. 43);
- таможенные союзы и зоны свободной торговли не должны создавать барьеров в торговле с другими странами — членами МТО (ст. 44).

В гл. V «Ограничительная деловая практика» предусмотрено обязательство государств-участников предпринимать меры для того, чтобы предотвратить ограничительную деловую практику (restrictive business practices), которая наносит ущерб международной торговле, ограничивает конкуренцию, доступ на рынки (ст. 46). Государство, затронутое ограничительной деловой практикой, может представить письменную жалобу в МТО, которая вправе начать расследование (ст. 48) по этому поводу. Имеются нормы, касающиеся различных видов услуг. Так, признается, что ограничительная деловая практика в таких сферах услуг, как транспортировка, телекоммуникации, страхование, банковские услуги, также наносит ущерб международной торговле (ст. 53).

В гл. VI «Межправительственные товарные соглашения» признается: поскольку международная торговля некоторыми видами товаров — продукции сельского и лесного хозяйства, рыболовства, минеральными ресурсами — испытывает специфические сложности (дисбаланс между производством и потреблением, скачки цен и т.п.), может потребоваться специальный режим международной торговли, устанавливаемый посредством межправительственных соглаше-

ний, — международных товарных соглашений (Inter-Governmental Commodities Agreements) (ст. 55). Любой член МТО может участвовать в таких соглашениях на условиях не менее благоприятных, чем условия, предоставленные любой другой стране (ст. 60).

В гл. VII «Международная торговая организация» предусмотрены, в частности, функции МТО: аккумулировать, анализировать и публиковать информацию о международной торговле; обеспечивать консультации между членами МТО; обеспечивать справедливый и равный режим иностранным лицам и предприятиям; расширять международную торговлю; выносить рекомендации членам МТО с тем, чтобы обеспечить действие Хартии и исполнение ее положений (ст. 72) и др.

В структуру МТО должны входить: конференция, исполнительный совет (Executive Board), комиссии, другие органы, которые могут понадобиться, а также генеральный директор и соответствующий персонал (ст. 73).

МТО предоставлены статус юридического лица и правоспособность, которая необходима для выполнения ее функций (ст. 89).

В гл. VIII «Урегулирование споров» предусмотрены, в частности, следующие положения:

- члены МТО не будут прибегать к односторонним экономическим мерам, противоречащим положениям Хартии (ст. 92);
- если преимущество, вытекающее для члена МТО из Хартии, обесценивается нарушениями обязательств со стороны другого члена МТО, то члены МТО могут рассмотреть дело в арбитражном порядке по правилам, согласованным между ними (ст. 93); если вопрос не разрешен, то член МТО может обратиться в исполнительный совет (ст. 94), конференцию (ст. 95).

В гл. IX «Общие положения» содержится, среди прочих, принцип: член МТО не будет предоставлять в торговле с третьей страной режим, который был бы более благоприятным, чем режим, предоставляемый члену МТО (ст. 98).

В ходе подготовки гаванской конференции группа из 23 государств провела в Женеве переговоры о тарифных уступках и 30 октября 1947 года подписала Заключительный акт первой тарифной конференции, который включал в себя текст ГАТТ. Этот текст впоследствии получил название «ГАТТ-47». С 1 января 1948 года текст ГАТТ вступил в силу. Так родилось соглашение, осуществившее постепенное переключение международной торговли с преимущественно двустороннего на преимущественно многосторонний метод регулирования.

В дальнейшем развитие международной торговой системы осуществлялось в основном под влиянием ГАТТ, к которому постепенно

присоединилась преобладающая часть государств. Развивалась административная, политическая, правовая инфраструктура ГАТТ.

По окончании Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ (1986 — 1993) была учреждена ВТО. Соглашение об учреждении ВТО было подписано в г. Марракеше 15 апреля 1994 года 104 государствами. Это Соглашение часто называют Марракешским соглашением, или Уставом ВТО. К Соглашению об учреждении ВТО приложен целый пакет соглашений (более 50), включая текст ГАТТ (получивший название «ГАТТ-94»). Они регулируют практически все важнейшие аспекты международной торговли: применение принципа наибольшего благоприятствования и исключений из него, тарифных и нетарифных мер регулирования, защитных мер, преференций и др.

42. Краткое изложение наиболее важных статей ГАТТ-94

В первую часть ГАТТ входят ст. I и II.

Статья I устанавливает предметную сферу действия принципа наибольшего благоприятствования.

Согласно клаузуле о наиболее благоприятствуемой нации, содержащейся в ГАТТ, механизм наибольшего благоприятствования распространяется в отношении:

- таможенных пошлин и сборов;
- методов их взимания;
- перевода платежей за импорт (экспорт);
- мер регулирования импорта (экспорта);
- взаимных таможенных уступок.

При этом согласно ст. V (п. 5) механизм действия принципа распространяется также на вопросы *транзита* товаров, а согласно ст. IX — на вопросы *маркировки* товаров (п. 1).

Статья II предусматривает механизм распространения РНБ на таможенные уступки, о которых стороны договаривались во время многосторонних торговых переговоров. Взаимно согласованные уступки распространяются в силу и через механизм принципа наибольшего благоприятствования на все остальные страны — участницы ГАТТ (с учетом соответствующих исключений).

Статьи III—XXIII составляют часть II текста ГАТТ.

Статья III устанавливает принцип предоставления национального режима в отношении: внутренних налогов, сборов, законов, правил, относящихся к купле-продаже, перевозке, распределению, использованию, переработке товаров на внутринациональном рынке (унифи-

кация внутренних правовых режимов). Из национального режима исключаются нормы, регулирующие *правительственные закупки*.

При этом согласно ст. VIII ГАТТ величина внутреннего налога должна быть ограничена примерной стоимостью оказанных услуг, платежом за которые он является, а сам он не должен преследовать протекционистские и фискальные цели.

Статья V провозглашает принцип свободы транзитных перевозок. Государства должны освобождать такие перевозки от всех таможенных пошлин, транзитных сборов, кроме сборов, соразмерных административным расходам и стоимости предоставленных услуг. Механизм РНБ распространяется на транзитные перевозки (п. 5).

Статья VI посвящена правилам применения антидемпинговых и компенсационных пошлин в случае субсидирования. На устранение практики субсидирования экспорта направлена также ст. XVI ГАТТ.

Статья VII определяет общие принципы оценки товара для таможенных целей.

Статья VIII формулирует обязанности по сокращению таких нетарифных ограничений, как сборы и формальности, связанные с импортом (экспортом).

Статья IX распространяет РНБ на требования, предъявляемые к маркировке товаров.

Статья XI запрещает введение или сохранение количественных ограничений на импорт (экспорт), будь то в форме квот, лицензий или других мер, кроме таможенных пошлин, налогов и сборов. Статья определяет также исключения из этого общего запрета.

Статья XII разрешает временное применение количественных ограничений в целях обеспечения своего внешнего финансового положения, предотвращения угрозы сокращения валютных резервов, равновесия платежного баланса.

Статья XIII устанавливает недискриминационный режим в отношении запрещений, ограничений импорта (экспорта).

Статья XIV определяет временные исключения из недискриминационного режима в отношении запрещений, ограничений импорта (экспорта).

Статья XVI направлена на устранение практики субсидирования экспорта.

Статья XVII посвящена практике действий государственных предприятий в международной торговле; такие предприятия в экспортно-импортных операциях должны руководствоваться исключительно коммерческими соображениями и не допускать дискриминации в своей внешней торговле.

Статья XVIII bis предусматривает регулярное проведение многосторонних торговых переговоров на основе потоварного подхода с целью снижения таможенных пошлин, закрепления пошлин на существующем или согласованном уровне.

Статья XIX разрешает государствам временно на недискриминационной основе приостанавливать свои обязательства по таможенным уступкам, принимать защитные меры в случае угрозы причинения ущерба отечественным производителям.

Статья XX позволяет государствам прибегать на недискриминационной основе к *общим исключениям* из режима ГАТТ в случаях защиты общественной морали; охраны жизни, здоровья человека, животных, растений; импорта (экспорта) золота и серебра; охраны художественных, исторических, археологических ценностей; исполнения международных товарных соглашений и др.

Статья XXI позволяет государствам отступать от положений ГАТТ по соображениям безопасности, в том числе в отношении расщепляемых (радиоактивных) материалов; торговли оружием; мер, принимаемых в исполнение обязательств на основании Устава ООН для сохранения международного мира и безопасности.

Статьи XXIV—XXXV составляют часть III текста ГАТТ.

Статья XXIV формулирует исключения из РНБ в пользу преимуществ в рамках приграничной торговли, таможенных союзов, зон свободной торговли.

Статья XXV предусматривает, в частности (п. 5), возможность в исключительных обстоятельствах временного освобождения (waiver) соответствующего государства от обязательств по ГАТТ при условии одобрения такого освобождения квалифицированным большинством голосов.

Статья XXIX устанавливает обязательство государств соблюдать принципы гл. I—VI и IX Устава МТО (Гаванской хартии).

Статья XXXV предусматривает, что ГАТТ может не применяться между двумя государствами-участниками, если они не вели переговоры по тарифным уступкам или одно из них не соглашается на применение положений ГАТТ при присоединении к нему другой стороны.

В 1964 году в текст ГАТТ была добавлена часть четвертая (ст. XXXVI—XXXVIII), касающаяся условий применения положений ГАТТ к развивающимся странам (вошла в силу в 1966 году).

Статья XXXVI посвящена принципам и целям содействия развитию развивающихся стран и закрепляет (п. 8) отказ от взаимности при предоставлении развитыми государствами преференций в пользу развивающихся стран.

43. Международные товарные соглашения

Преобладающая часть всех товарных рынков находится в правовом поле пакета соглашений ВТО. Вместе с тем за пределами системы ВТО образовались или образуются автономные правовые режимы, функционирующие на основе *международных товарных соглашений*. Международные товарные соглашения представляют собой многосторонние договоры между правительствами стран-производителей и экспортеров, с одной стороны, и стран-потребителей и импортеров — с другой. В нескольких соглашениях участвует и Россия.

Налицо тенденция к потовой детализации международно-правового регулирования в международной торговой системе, к дифференциации правовых режимов в зависимости от специфики товара, товарной группы.

Идея международных товарных соглашений была зафиксирована еще в Гаванской хартии, хотя на практике некоторые из них заключались группами государств и ранее. Первыми считаются товарные соглашения по пшенице (1933) и по сахару (1937). На их основе были учреждены, соответственно, Международный консультативный комитет по пшенице (позднее переименованный в Международный совет по зерну) и Международная организация по сахару. В 1956 году было подписано Международное соглашение по олову; его руководящим органом стал Международный совет по олову.

В 1960-е гг. координирующие функции по выработке международных товарных соглашений приняла на себя ЮНКТАД. Соглашения заключались на международных конференциях ООН по соответствующим сырьевым товарам, проводимых под эгидой и в рамках ЮНКТАД, а также Комитета ЮНКТАД по сырьевым товарам. Первым таким соглашением стало Международное соглашение по кофе (1962), на основе которого была образована Международная организация по кофе в Лондоне.

На I сессии ЮНКТАД (1964) была принята специальная резолюция «Международные товарные соглашения и устранение препятствий к расширению торговли». В ней подчеркивалась важная роль товарных соглашений для экономического развития развивающихся стран. На этой же сессии были разработаны общие цели и принципы международных товарных соглашений.

В рамках ЮНКТАД был образован Комитет по сырьевым товарам (1965), в круг ведения которого входило, среди прочего, содействие заключению международных товарных соглашений. В Комитете прорабатывался вопрос о подготовке общего соглашения о товарных со-

глашениях, однако развитые страны выступили против такого соглашения.

Следует иметь в виду, что идеологически отношение государств западного цивилизационного типа к международным товарным соглашениям всегда было прохладным, поскольку они рассматривались как антирыночное явление в международной торговле, шли вразрез с глубинными интересами ведущих стран по обеспечению своей господствующей роли в международной торговой системе.

Отношение западных государств к международным товарным соглашениям — еще один пример присущего этим государствам «раздвоения». С одной стороны, государства западного цивилизационного типа стремились «подмять» экономики развивающихся стран, не допустить их трансформации в конкурентов, продолжать в новых условиях эксплуатировать их ресурсы на неэквивалентной основе. Все это было возможным, если взять под контроль всю международную торговую систему, управлять эволюцией глобального правового режима. С другой стороны, западные государства были вынуждены продемонстрировать стремление к содействию развивающимся странам, чтобы в конечном итоге удержать их рядом с собой. Для этого следовало хотя бы внешне поддерживать инициативы, которые объективно служили интересам развивающегося мира, в том числе идею международных товарных соглашений как способа выживания развивающихся стран в международной торговой системе.

На IV сессии ЮНКТАД (1976) в целях защиты интересов развивающихся стран была принята специальная Интегрированная программа для сырьевых товаров (резолюция 93/IV). В ЮНКТАД шла работа по учреждению Общего фонда для сырьевых товаров — международной организации, призванной финансировать реализацию действующих международных товарных соглашений. Программа охватила своим действием около двух десятков товаров: бокситы, марганец, фосфаты, железная руда, олово, медь, свинец, цинк, хлопок, джут, тропическая древесина, каучук, бананы, какао, кофе, сахар, чай, оливковое масло. По ряду товаров были заключены международные товарные соглашения. Их действие регулярно продлевалось либо по разным причинам приостанавливалось или приостановлено до сих пор. Программой ставились, в частности, следующие цели: обеспечение стабильных условий торговли, повышение и поддержание реальных доходов путем увеличения экспортных поступлений, улучшение доступа на рынки.

Путем заключения международных товарных соглашений государства регулируют транснациональные рынки «чувствительных» товаров, согласовывают интересы стран-экспортеров и стран-импортеров,

устанавливают рациональное соотношение между спросом и предложением товара (товаров). На основе некоторых товарных соглашений (по сахару, кофе, какао, каучуку) созданы соответствующие международные организации.

Эти соглашения регулируют транснациональные товарные рынки тремя основными способами, воздействуя на: 1) объемы производства; 2) цены; 3) масштабы экспорта соответствующего товара из страны производства.

В отдельных соглашениях, например, устанавливались минимальные экспортные цены, а контроль за ценами поручался соответствующим товарным комитетам, функционирующим в рамках соглашения.

В *Соглашении по кофе* объемы экспорта привязаны к уровню цены на рынке. Определяется глобальная экспортная квота для всех государств-производителей. Квота ежегодно распределяется между государствами-производителями Международным советом по кофе, функционирующим в соответствии с Соглашением. Это означает, что каждое государство-участник вправе экспортировать товар только в объеме, определенном для него квотой.

Глобальная квота состоит из двух частей — неизменяемой части (70% квоты) и изменяемой (30%). Неизменяемая часть распределяется между государствами-экспортерами пропорционально их экспортному потенциалу. Изменяемая — находится в качестве резервов на национальных товарных складах (стоках).

В зависимости от колебаний мировых цен товар этой части квоты либо выбрасывается на рынок из резерва (если цены пошли вверх), либо направляется в резерв (если цены пошли вниз). Так осуществляется стабилизация товарного рынка, обеспечивается *порядок* на нем.

В Соглашениях по натуральному каучуку и какао была еще более усилена взаимосвязь между ценой и объемом экспорта. Для этого было предусмотрено создание единого (общего) товарного запаса.

Иллюстрацией того, как эволюционируют регулирующие механизмы на товарных рынках, может служить *Международное соглашение по какао*. Работа над Соглашением началась на Конференции ООН по какао (1963), но само Соглашение было подписано лишь в 1972 году, а годом позднее создана Международная организация по какао. В последующем Соглашение периодически перезаключалось с изменениями и дополнениями.

Соглашениями по какао предусматривалась система экспортных квот или создание резервного (буферного) запаса. Для финансирования запаса взимались сборы от экспортно-импортных сделок с какао между странами-членами. Зачастую этих сборов не хватало для осу-

ществления операций по закупке товара в запас, функционирование всего механизма приостанавливалось.

Впоследствии дополнительно к общему резервному запасу стали создавать национальные запасы стран-экспортеров, а затем и вовсе механизм резервных (буферных) запасов, по сути, заменили планами регулирования производства и мерами по стимулированию потребления какао в мире.

Таким образом, заметно, что практика реализации товарных соглашений сталкивается с большим количеством проблем, споров, нарушений, и это дает основание многим экспертам ставить под сомнение перспективы потоварного (секторального) регулирования рынков.

Отмечается тенденция к сокращению количества соглашений и стран-участниц. Большинство соглашений отошло от использования механизма резервного запаса (кроме Соглашения по натуральному каучуку), а сами соглашения превратились или превращаются в административные механизмы с функциями международных исследовательских групп.

44. Ломейские конвенции и Договор Котону

После деколонизации и появления в 1960—70-х гг. десятков новых государств международная экономическая система разделилась на две части — на развитые и развивающиеся страны.

Развитыми странами оказались, главным образом, государства западного цивилизационного типа. Развивающиеся страны представляли и представляют собой конгломерат государств, относящихся к различным цивилизационным типам, континентам, интеграционным объединениям. Началось противостояние государственных и групповых интересов развитого и развивающегося миров, которое по некоторым линиям продолжается и сегодня.

В сложившихся условиях развитые государства ищут свою выгоду от взаимодействия с развивающимися странами уже не в образе колонизаторов, а в образе инвесторов, торговых партнеров, государств, несущих «демократические стандарты» и «процветание».

Международно-правовым примером хитросплетений в экономических отношениях между государствами западного цивилизационного типа и развивающимся миром может служить история появления и существования так называемых Ломейских конвенций, действие которых охватывает период 1975—2000 гг.

Первоначально идея преференций и помощи развитию была оформлена I Яундской конвенцией между ЕС (тогда — ЕЭС) и афри-

канскими государствами, бывшими колониями Франции и Бельгии (1963), а затем II Яундской конвенцией (1969).

Еще при создании ЭЭС Франция обусловила свое участие в нем предоставлением преференциального таможенного режима на рынках Сообщества бывшим французским колониям в Африке. При вступлении в ЭЭС Великобритании льготный режим был распространен на бывшие британские колонии.

На смену Яундским пришли Ломейские конвенции — конвенции об ассоциации развивающихся стран с ЕС. Первая Ломейская конвенция была подписана в 1975 году в г. Ломе, столице Того, между странами ЕС и странами-членами ЕС (тогда — ЭЭС), с одной стороны, и 46 государствами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ) — с другой.

Следующие Ломейские конвенции были подписаны:

- II — в 1979 году. (вступила в силу 1 января 1981 года);
- III — в 1985 году;
- IV — в 1989 году (вступила в силу в сентябре 1991 года).

В 1995 году была подписана обновленная IV Ломейская конвенция, получившая название IV-bis.

К каждой новой конвенции расширялся круг государств ЕС и АКТ, а также предмет самих договоров — от промышленного развития и продовольственной безопасности до комплекса вопросов торгово-инвестиционной проблематики и прав человека. Преобладающая часть стран АКТ была когда-то колониями стран ЕС. Несколько десятков стран группы АКТ входили и входят в список наименее развитых стран мира.

Следует иметь в виду, что за влияние на развивающиеся страны столкнулись между собой две части западного мира — европейская и американская (англосаксонская). Яундские и Ломейские конвенции явились способом европейской экономической экспансии, средством создания межрегиональной (и межцивилизационной) преференциальной зоны применительно к торговле, инвестициям и финансам.

Институциональной основой взаимодействия между ЕС и странами АКТ явились три института: 1) совет министров АКТ-ЕС (принимает основные решения); 2) комитет послов АКТ-ЕС (выполняет исполнительные и управленческие функции); 3) совместная ассамблея — консультативный орган (по одному представителю от каждой страны АКТ и равное число членов Европейского парламента).

В соответствии с Ломейскими конвенциями, страны АКТ получали преференциальный (беспощинный, с некоторыми исключениями) режим в торговле с ЕС, а также льготные кредиты, предназначен-

ные, как правило, для закупки товаров в ЕС или для развития в своих странах производств, в которых заинтересованы страны ЕС. Из расчетов устранился доллар США. Валютный режим ассоциации фактически являлся придатком европейской валютной системы.

Для каждой Ломейской конвенции учреждался отдельный Европейский фонд развития, который осуществлял льготное кредитование совместных программ. В рамках Фонда действовал механизм стабилизации выручки стран АКТ от экспорта сельскохозяйственного сырья в ЕС — фонд Стабэкс (Stabex); он позволял государствам АКТ сохранить определенный уровень экспорта некоторых товаров, необходимых ЕС (арахисовые, какао, кофе, хлопок, кокосовые, продукты пальм, кожи, древесина, чай, железная руда и др.).

Позднее (1981) в рамках Европейского фонда развития был создан фонд Минэкс (Minex), нацеленный на финансирование экспорта в ЕС минерального сырья, в котором особенно нуждалась европейская промышленность. Специальная программа льготного кредитования «Сисмин» охватила следующие виды минерального сырья: медь, кобальт, бокситы, алюминий, фосфаты, марганец, олово, железистые пириты, уран.

Итоги функционирования Ломейских конвенций в целом оказались неудовлетворительными: долговое бремя стран АКТ увеличилось, а их экономика стала монокультурной и прочно привязанной к экономике стран ЕС. Одновременно был расчищен путь для европейских инвестиций, которые взяли под контроль наиболее важные сферы экономики бывших колоний. Развивающиеся страны, убедившись в неравноправном и незымовыгодном характере Ломейских конвенций, отказались от их продления. Следует добавить, что преференциальный режим Ломейских конвенций не вполне соответствовал требованиям ВТО.

После прекращения Ломейских конвенций встал вопрос о новой форме взаимоотношений между Европой и странами АКТ. На конференции в Брюсселе (1997) ЕС и страны АКТ договорились в целях «интеграции стран АКТ в мировую экономику» развивать внутренние ресурсы стран АКТ и переводить экономическое взаимодействие на частнопредпринимательский уровень и в неправительственные структуры.

На 25-м заседании Совета министров АКТ-ЕС (2000) в Котону, столице Бенина, был подписан сроком на 20 лет Договор о партнерстве между государствами Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона, с одной стороны, и Европейским сообществом и его государствами-членами — с другой (вступил в силу 1 апреля 2003 года).

Этот акт получил неформальное название «Договор Котону». Договор предусматривает, среди прочего, поэтапный процесс перехода к новому международно-правовому режиму во взаимной торговле — от односторонних преференций к системе, основанной на принципе взаимности. По сути, сворачивается эпоха преференциального режима в торговле для развивающихся стран. Предусматривается, в частности, создание — через соглашения об экономическом партнерстве — двусторонних и групповых зон свободной торговли. Наименее развитые страны, не готовые к такому переходу, будут продолжать пользоваться преференциями ЕС.

Параллельно Европейский союз стремится связать развивающиеся страны — посредством соглашений о зонах свободной торговли — правилами-обязательствами, касающимися торговли услугами, режима инвестиций, государственных закупок, — теми аспектами, которые не удастся продвинуть и закрепить в рамках Дохийского раунда торговых переговоров ВТО.

В Договоре Котону реформирована система финансовой помощи, предусмотрена возможность ее гибкого перераспределения между странами, что, как предполагается, усилит дифференциацию развивающихся стран; содержание Договора дополнено тематикой прав человека, которая используется для давления на страны АКТ с целью либерализации их экономик и политических режимов (в интересах ЕС).

45. Источники права Европейского Союза

ЕС — один из глобальных центров экономической силы в современном мире. Соответственно этому ЕС выстраивает

свою долговременную стратегию, целенаправленно направляет развитие международной экономической системы и ее правовой надстройки.

Как известно, в 1957 году был подписан Римский договор об учреждении Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС), которым предусматривалось создание общего рынка — развитой формы интеграционного объединения государств-участников. В 1992 году в Маастрихте был подписан Договор о Европейском Союзе. Лиссабонским договором (2007) кардинально изменена вся внутренняя организация ЕС. Полное название Лиссабонского договора: «Лиссабонский договор, изменяющий Договор о Европейском Союзе и Договор об учреждении Европейского сообщества».

В рамках ЕС сложилось и продолжает развиваться *право ЕС* — особая правовая система, для которой характерны три признака: наднациональный метод регулирования; нацеленность на отношения интеграции

по федеративному типу; прямое действие и обязательная сила отдельных видов нормативных актов. Нормы права ЕС обладают приоритетом по сравнению с нормами внутреннего права государств-участников (принцип *верховенства права ЕС*) и по сравнению с нормами локальных международных договоров, действующих между отдельными государствами-участниками. Понимается, что право ЕС — составная часть *европейского права* в широком смысле этого слова.

Источниками права ЕС являются: учредительные договоры, регламенты, директивы, договоры с третьими странами, решения Суда ЕС, общие принципы права и др. При этом существует классификация источников: к источникам *первичного* права относят учредительные договоры, договоры о присоединении и т.п. — с протоколами и приложениями; к источникам *вторичного* права — регламенты, директивы, рамочные решения, решения, ориентиры Европейского центрального банка; договоры, заключаемые ЕС с третьими странами и международными организациями; договоры, заключаемые государствами-членами между собой на основании учредительных договоров; правила процедуры органов ЕС; к источникам *прецедентного* права относятся решения Суда ЕС, Трибунала первой инстанции, специализированных трибуналов.

Право ЕС можно рассматривать как региональную модель формирующегося глобального права. В праве ЕС сочетаются координация и субординация интересов государств-участников, преобладает метод наднационального регулирования отношений. Субъектами права ЕС являются не только государства-участники, но и частные (физические и юридические) лица, а его нормы обладают прямым действием. В правовой системе ЕС сильно влияние норм *мягкого права* — рекомендательных актов.

Право ЕС показывает, каким образом будет эволюционировать право вообще и международное право в частности сначала в отдельных регионах, цивилизационных центрах, в отдельных сферах отношений, а затем по все более широкому кругу отношений во всем мире.

46. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС (СПС)

В 1994 году между Россией и ЕС был подписан «базовый» договор со стандартными условиями и сложным названием —

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны. Соглашение включило в себя 11 разделов, 112 статей, 10 приложений,

2 протокола и обозначило цель — создание зоны свободной торговли (ст. 1). Соглашение существенно устарело, поскольку заключено еще до вступления России в ВТО и до учреждения ЕАЭС.

Долгое время между Россией и ЕС шли переговоры о новом базовом соглашении, которое должно было бы заменить СПС, однако антироссийский настрой Запада не позволяет сделать это.

Ниже приводятся выдержки из него, касающиеся отдельных вопросов экономического сотрудничества, включая торговлю.

Из Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС 1994 г.

Раздел III. Торговля товарами

Статья 10. Стороны предоставляют друг другу общий режим наиболее благоприятствуемой нации, описанный в параграфе 1 статьи I ГАТТ.

Статья 11. Товары с территории одной Стороны, импортируемые на территорию другой Стороны, не подлежат, прямо или косвенно, обложению внутренними налогами или иными внутренними сборами любого рода, в дополнение к тем, которые применяются, прямо или косвенно, к аналогичным отечественным товарам.

Статья 12.

1. ...Каждая Сторона обеспечивает свободный транзит через свою территорию товаров, происходящих из таможенной территории или предназначенных для таможенной территории другой Стороны.
2. Правила, описанные в параграфах 2, 3, 4 и 5 Статьи V ГАТТ, применяются между Сторонами.

Статья 13. Следующие Статьи ГАТТ применяются между Сторонами *mutatis mutandis*:

1. Статья VII, параграфы 1, 2, 3, 4(a), (b) и (d);
2. Статья VIII;
3. Статья IX;
4. Статья X...

Статья 17. Если любой товар импортируется на территорию одной Стороны в таких возросших количествах и на таких условиях, которые наносят или угрожают нанести существенный ущерб национальным производителям аналогичных или непосредственно конкурирующих товаров, Россия или Сообщество в зависимости от того, чьи интересы затронуты, может принять соответствующие меры...

Статья 18. Ничто... не влияет на принятие любой Стороной антидемпинговых или компенсационных мер в соответствии со Статьей VI ГАТТ...

Статья 19. Соглашение не исключает запретов и ограничений импорта, экспорта или транзита товаров, оправданных с точки зрения общественной морали, обеспечения правопорядка или общественной безопасности...

Раздел VI. Положения о предпринимательской деятельности и инвестициях

Статья 23.

1. ...Сообщество и его государства-члены обеспечивают, чтобы режим, предоставляемый российским гражданам, принятым на работу на законных основаниях на территории какого-либо государства-члена, не содержал никакой дискриминации по признаку гражданства, в том что касается условий труда, вознаграждения или увольнения по сравнению с его собственными гражданами.
2. Россия... предоставляет режим, оговоренный в пункте 1, гражданам любого государства-члена, принятым на работу на законных основаниях на ее территории...

Статья 28.

1. Сообщество и государства-члены, с одной стороны, и Россия, с другой стороны, предоставляют друг другу... режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый любой третьей стране, в отношении условий, касающихся учреждения компаний на своих территориях...

Статья 35.

1. Статья 28 не применяется в отношении воздушного транспорта, внутреннего водного транспорта и морского транспорта...

Статья 36. В секторах, указанных в приложении 5... Стороны предоставляют друг другу режим не менее благоприятный, чем тот, который они предоставляют любой третьей стране в отношении условий, касающихся трансграничного предоставления услуг российскими компаниями или компаниями Сообщества на территорию Сообщества или соответственно России, согласно законодательству и иным нормативным актам, действующим в каждой из Сторон.

Раздел V. Платежи и капиталы.

Статья 52.

1. Стороны обязуются разрешить проведение в свободно конвертируемой валюте любых текущих платежей между резидентами России и Сообщества, связанных с движением товаров, услуг или физических лиц, осуществляемых в соответствии с положениями настоящего Соглашения.
2. Обеспечивается свободное движение капитала между резидентами России и Сообщества в форме прямых инвестиций...

Раздел VII. Экономическое сотрудничество

Статья 56.

1. Россия и Сообщество способствуют широкомасштабному экономическому сотрудничеству...

Статья 57.

1. Сотрудничество направлено, в частности, на содействие:

развитию деловых связей между экономическими операторами, включая малые и средние предприятия...

Статья 64. Сотрудничество Сторон... направлено на модернизацию, структурную перестройку и приватизацию в сельском хозяйстве и агропромышленном секторе России...

Статья 65. Сотрудничество (в энергетике. — *В. Ш.*) осуществляется на основе принципов рыночной экономики и Европейской энергетической хартии на основании постепенной интеграции энергетических рынков в Европе...

Раздел XI. Институциональные, общие и заключительные положения

Статья 90. Настоящим учреждается Совет сотрудничества, который осуществляет наблюдение за применением настоящего Соглашения...

47. Международные договоры в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ)

В СНГ взаимодействуют между собой некоторые страны постсоветского цивилизационного пространства. В рамках или под

эгидой СНГ подписано много договоров, которые являются источниками международного экономического права и в сумме формируют институты «права СНГ» — одного из региональных международно-правовых явлений.

Можно выделить ряд договоров, направленных на взаимодействие государств-членов СНГ в сферах торговли, финансов, инвестиций, экономики в целом, в частности:

- Соглашение об Общих условиях поставок товаров между организациями государств — участников Содружества Независимых Государств (1992);
- Соглашение о сотрудничестве в области внешнеэкономической деятельности (1992);
- Договор о создании Экономического союза (1993);
- Соглашение о сотрудничестве в области охраны авторского права и смежных прав (1993);
- Соглашение о товарообороте и производственной кооперации в области машиностроения на взаимовыгодной основе (1994);
- Соглашение о создании Платежного союза государств — участников Содружества Независимых Государств (1994);
- Соглашение о Таможенном союзе (1995);
- Соглашение о единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (1995);

- Соглашение о порядке транзита через территории государств — участников Содружества Независимых Государств (1999);
- Соглашение о сотрудничестве государств — участников Содружества Независимых Государств в сфере регулирования рекламной деятельности (2003);
- Соглашение о сотрудничестве государств — участников Содружества Независимых Государств в борьбе с торговлей людьми, органами и тканями человека (2005);
- Соглашение о формировании общего электроэнергетического рынка государств — участников Содружества Независимых Государств (2007);
- Соглашение о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств (2009);
- Договор о зоне свободной торговли (2011);
- Соглашение о сотрудничестве государств-участников СНГ в горно-металлургической отрасли (2016), — и др.

Свою договорную — международно-правовую — историю имеют усилия государств СНГ по созданию: а) зоны свободной торговли; б) таможенного союза; в) Единого экономического пространства; г) Экономического союза. На каждом из этих направлений подписаны соответствующие договоры, хотя эффективность их не всегда достаточна. Так, заключены: Соглашение о создании зоны свободной торговли (1994); Соглашение о Таможенном союзе (1995); Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве (1999); Соглашение о формировании Единого экономического пространства (2003). В обеспечение одних договоров подписываются другие, в результате складываются целые международно-правовые институты. В договорах применяется групповой метод участия; состав государств-участников в различных договорах — не одинаков. При этом многие положения договоров СНГ не применяются между государствами-участниками, если они являются также участниками ЕАЭС, а в ЕАЭС действуют аналогичные или схожие нормы.

Следует иметь в виду, что в целом ряде договоров, подписанных и действующих в рамках СНГ, Россия не участвует. К таким договорам, например, относятся: Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (1993); Соглашение об Общем аграрном рынке государств-участников Содружества Независимых Государств (1998).

В целях реализации многих договоров государственным органам взаимодействующих государств разрешено или предписано заключать межведомственные соглашения.

Одна из главнейших стратегических задач национальных элит стран СНГ — сохранить Содружество как самостоятельный центр экономической силы, с тем чтобы усилить свои позиции в конкурентной борьбе и противостоянии с другими центрами экономической силы. В противном случае соответствующие страны ждут своеобразное экономическое поглощение цивилизацией западного типа, как это имеет место с рядом бывших республик СССР.

48. Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС)

Усилия вокруг создания таможенного союза и развития интеграции в рамках СНГ привели

в конечном итоге группу государств к заключению в 2000 году Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Под эгидой Сообщества были заключены важные договоры; разрасталась институциональная составляющая Сообщества — все это подготовило почву для учреждения в 2014 году Евразийского экономического союза (ЕАЭС), ставшего правопреемником ЕврАзЭС.

Вначале Договор о ЕАЭС подписали Россия, Белоруссия, Казахстан; впоследствии к нему присоединились Киргизия и Армения. Договор состоит из 4-х частей; 118 статей, сгруппированных в 28 разделов, и 33-х приложений. Самой структурой Договора определены две сферы, составляющие основной предмет регулирования: 1) Таможенный союз; 2) Единое экономическое пространство. Органами Союза являются: Высший Евразийский экономический совет; Евразийский межправительственный совет; Евразийская экономическая комиссия; Суд ЕАЭС.

Во второй части Договора содержатся разделы, касающиеся функционирования Таможенного союза, таможенного регулирования, внешнеторговой политики; в третьей части — разделы, касающиеся Единого экономического пространства, макроэкономической, валютной, налоговой политики, правил конкуренции, интеллектуальной собственности, трудовой миграции, а также отдельных сфер экономики: энергетики, транспорта, промышленности, агропромышленного комплекса.

В приложениях к Договору содержатся: Положение о Евразийской экономической комиссии; Статут Суда ЕАЭС; Протоколы, раскрывающие детали регулирования по тем направлениям, которые заданы разделами Договора: специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры; техническое регулирование; санитарные, ветеринарно-санитарные и фитосанитарные меры; защита прав потре-

бителей; торговля услугами; инвестиционный режим; правовой режим для естественных монополий; регулирование закупок; правила субсидирования; меры государственной поддержки сельского хозяйства и др. Отдельно следует указать на 31-ое Приложение — с Протоколом о функционировании Евразийского экономического союза в рамках многосторонней торговой системы.

ЕАЭС (вместе с СНГ) следует рассматривать в качестве экономической основы евразийского цивилизационного пространства, экономического «центра силы» в утверждающемся многополярном мироустройстве. В настоящее время идет формирование «Большого евразийского партнерства», в состав которого войдет и ЕАЭС.

49. Международный обычай как источник международного экономического права

К особенностям международной экономической системы следует отнести значительную роль в ней международно-правовых обычаев

и неправовых норм. Во второй половине XIX века, например, на основе латиноамериканской «доктрины К. Кальво и Л. Драго» сложился обычай недопустимости дипломатического и вооруженного вмешательства иностранных государств с целью взыскания долгов с государства и его граждан. Этот обычай был закреплен Гаагской конвенцией об ограничении случаев применения силы для взыскания по договорным долговым обязательствам (1907).

Обычай, как известно, является главной формой существования основных принципов международного права. Более того, общая (универсальная) часть международного права состоит в основном, как утверждается традиционной доктриной международного права, из обычных норм. Равным образом обычай является источником многих действующих и формирующихся отраслевых принципов международного экономического права.

Можно утверждать, что обычные нормы (действующие и формирующиеся, региональные, локальные и универсальные) составляют значительную часть международного экономического права. Отводить ограниченную роль международному обычаю в международном экономическом праве (как это делает, например, Я. Броунли) — это значит оставлять международное экономическое право без одной из главных его опор.

В условиях очевидной недостаточности универсального договорного регулирования международная экономическая система, тем не менее, функционирует как слаженный механизм. Недостающие

средства международно-правового регулирования — это, безусловно, международные обычаи и неправовые нормы, мягкое право.

Теория международного права исходит из того, что обычные нормы формируются в международной практике постепенно. Процесс становления обычной нормы международного (экономического) права состоит из двух элементов:

1. повторяющихся действий или бездействия государств (практика, прецеденты, принятие документов — все это составляет «обыкновение»);
2. признание государствами обычного правила поведения в качестве правовой нормы, т.е. нормы, имеющей юридическую силу (*opinio juris*).

Обычная норма общего международного права принимается большинством государств, представляющим главные формы цивилизации и основные правовые системы мира, т.е. международным сообществом в целом.

Региональные и локальные обычные нормы принимаются с согласия всех непосредственно заинтересованных государств или организаций. Согласие с региональной или локальной обычной нормой должно быть ясно выраженным.

Правда, в современном международном (экономическом) праве для формирования обычной нормы зачастую уже не требуется длительной практики и множества прецедентов. Достаточно бывает одного акта (или нескольких) — договора или резолюции международной организации, — и обычай можно считать существующим, если нет фактов, противоречащих этому. Такие нормы, «попавшие» в договор или в резолюцию, фактически открывают практику действия обычая.

Одна из главных для обычного права проблем — определить, сложился обычай или нет. Подобная неопределенность — минус данного инструмента регулирования. Вместе с тем, если добиваться абсолютной определенности каждой обычно-правовой нормы, то стало бы практически невозможным вообще формирование и развитие обычных норм.

Для международного экономического права это обстоятельство имеет большое значение, поскольку в основном развитие и функционирование международного экономического права осуществляется путем формирования обычно-правовых норм универсального или регионального (локального) характера, в том числе и, как правило, через резолюции международных (экономических) организаций.

Наиболее ярким примером фиксации и создания обычно-правовых норм международного экономического права служит Хартия

экономических прав и обязанностей государств, принятая резолюцией ГА ООН 3281 (XXIX) 12 декабря 1974 года. При голосовании по Хартии воздержались или проголосовали «против» менее десятка государств, правда в основном это были развитые государства Запада. И в то же время большинство норм Хартии так или иначе в последующий период были реализованы (например, нормы, касающиеся преференций для развивающихся стран) или закрепились в договорах, восприняты в приемлемом виде, в том числе западными государствами. Словом, нормы Хартии «живут» как обычно-правовые нормы, постепенно закрепляясь в договорах, реализуясь в практических действиях государств.

Взаимосвязь и взаимодействие обычных и договорных норм очевидны. Многие обычно-правовые нормы закрепляются в международных договорах. После этого они становятся «обычно-договорными», т.е. становятся договорными и обычными одновременно для сторон договора и продолжают оставаться обычными для остальных государств.

В некоторых случаях возможно изменение обычной нормы договорным путем и договорной нормы обычным путем. Взаимодействие обычных и договорных норм позволяет решать такие коренные проблемы международного (экономического) права, как обеспечение его универсальности и прогрессивного развития.

Конечно, многосторонние договоры, действующие в международной экономической системе, упрочивают позиции международного экономического права, уточняют содержание его норм, формулируют новые нормы. Однако не так уж много универсальных экономических договоров. На помощь приходит обычай. С его помощью договорные постановления обретают характер универсальных норм международного экономического права.

Примером взаимодействия договорных и обычно-правовых норм может служить принцип предоставления специальных прав и преимуществ государствам, не имеющим выхода к морю. Так, первоначально единичная практика исключения из-под действия принципа наибольшего благоприятствования таких прав и преимуществ была всего лишь *обыкновением*. Позднее обыкновение стало *договорно-обычной нормой*, которая была зафиксирована в рекомендациях ЮНКТАД (1964) и вошла в международные договоры, в частности в Конвенцию о транзитной торговле стран, не имеющих выхода к морю (ст. 10) (1965). С включением этой нормы в Конвенцию ООН по морскому праву (ст. 126) данное правило становится не только универсальным, но и императивным, когентным (*jus cogens*).

Следует также иметь в виду, что решения международных судов и арбитражей, внутригосударственные законы, решения национальных судов, односторонние акты и действия государств, правовые доктрины помогают установить существование обычно-правовой нормы, раскрыть содержание норм, оказывают воздействие на процесс их формирования. Так, в «деле о правах лиц из Соединенных Штатов Америки в Марокко», которое рассматривалось Международным судом ООН (Рес. 1952, р. 192), указывалось, в частности, на роль принципа наибольшего благоприятствования. Отмечалось, что его цель — «установить и постоянно поддерживать между заинтересованными странами полное равноправие без какой-либо дискриминации». Это означало и означает, что безусловная клаузула о наиболее благоприятствуемой нации (в отличие от обусловленной) запрещает требовать взаимности от государств-бенефициаров, т.е. эти государства ни в коем случае не обязаны предлагать какое-либо ответное эквивалентное возмещение.

В наше время в глобальной правовой надстройке прослеживаются две тенденции: неправовые нормы трансформируются в правовые, неписаное право — в писаное. Следовательно, трансформации международных обычаев в договорные нормы нет альтернативы.

50. Решения международных организаций как источник международного экономического права

В качестве источников международного экономического права следует рассматривать и право-творческие решения международных организаций. Только если международные договоры и обычаи — это *универсальные* источники, то решения (резолуции) международных организаций — это *специальные* источники международного экономического права.

Для международного экономического права особую роль играют такие, в частности, резолюции ГА ООН, как, например:

- Хартия экономических прав и обязанностей государств (1974);
- Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций (1970);
- Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой (1980) и др.

В ЮНКТАД были приняты известные Принципы международных торговых отношений и торговой политики, способствующие развитию (1964).

Указанные документы, являясь резолюциями международных организаций, содержат в себе несколько видов норм, в частности:

1. действующие договорные и обычно-правовые нормы (принципы) международного права и отраслевые нормы (принципы) международного экономического права; при этом конкретизируется, уточняется их содержание и взаимосвязь;
2. новые принципы и нормы, которые в результате согласия государств (*opinio juris*), без продолжительной практики и прецедентов, стали обычными нормами международного (экономического) права; это обстоятельство и придает резолюциям международных организаций характер *специального* источника международного права;
3. политические (рекомендательные) нормы, имеющие высокую обязательную силу морально-политического характера (такие нормы зачастую становятся этапом на пути формирования договорных или обычно-правовых норм международного (экономического) права, находят закрепление во внутригосударственном праве). Такого рода нормы получили название «мягкого права».

51. Унифицированные проформы договоров

В том, что касается источников международного экономического права, обращает на себя внимание еще одно обстоятельство — наличие унифицированных проформ договоров (своего рода проформ «типового договора»). Такого рода проформы унифицированных договоров необходимы для того, чтобы в постоянно повторяющихся сложных ситуациях направить практику государств в одно русло, «канализировать» практику, подготовить ее для многостороннего регулирования. «Типовые договоры», как правило, служат основой на двусторонних переговорах по определенным вопросам.

Применение унифицированных текстов международных договоров получило распространение особенно в двух областях международной экономической системы:

1. с 1929 года стали множиться двусторонние типовые договоры об избежании двойного налогообложения; в рамках ОЭСР был создан Типовой договор об избежании двойного налогообложения;
2. с начала 1970-х гг. большое значение приобрели типовые двусторонние договоры о поощрении и защите инвестиций.

Юридически эти рекомендованные проформы международных договоров не являются источниками международного (экономического) права. Однако же они в определенном смысле суммировали международную практику и, следовательно, последующее заключение двустороннего международного договора на основе этой проформы должно означать признание государствами норм, зафиксированных в рекомендуемом тексте.

Ширящееся признание норм является тем самым *opinio juris*, которое превращает нормы «типовых договоров» в нормы международного обычая. В этом смысле «типовой договор» можно рассматривать как источник если не международного (экономического) права, то некоторых специальных (отраслевых) принципов международного (экономического) права.

52. Систематизация, кодификация, унификация в международной экономической системе

В международной экономической системе активно идет процесс систематизации действующих норм — на официальном и неофициальном уровнях, в публично-правовой и частноправовой сферах. Это делается в целях фиксации наличия норм, уточнения их содержания, устранения несогласованности между ними, восполнения пробелов, обновления или создания новых норм. Так, в рамках Комиссии международного права ООН были выработаны документы, касающиеся права международных договоров, морского права, правопреемства, консульских сношений, РНБ, юрисдикционного иммунитета государств, ответственности государств и др.

Ряд документов кодифицирующего и гармонизирующего характера, которые уже упоминались выше в данной главе, были разработаны в ЮНКТАД или при активном участии ЮНКТАД.

Наряду с систематизацией и кодификацией, в международной экономической системе активно ведется унификационная работа — выявление общих особенностей, правил, обычаев во внутригосударственном праве, создание единообразных правовых норм и обеспечение единообразной практики их применения, в том числе через международное право.

В 1966 г. была создана Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в целях прогрессивного согласования, унификации правил, кодификации обычаев международной торговли, подготовки соответствующих международных конвенций, типовых законов.

На основе документов, разработанных ЮНСИТРАЛ, приняты:

- Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (1980);
- Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974);
- Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976);
- Конвенция о морской перевозке грузов (1978);
- Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985);
- Конвенция о международных переводных векселях и международных простых векселях (1988);
- Типовой закон об электронной торговле (1996);
- Типовой закон о международной коммерческой согласительной процедуре (2002);
- Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международной торговле (2005), — и многие другие.

С 1926 г. в сфере унификации частного права в Риме работает межправительственная организация — Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА, ЮНИДРУА). На основе документов, разработанных УНИДРУА, приняты, в частности, Конвенции:

- о единообразном законе о международной купле-продаже товаров (1964);
- о представительстве в международной купле-продаже товаров (1983);
- о международном финансовом лизинге (1988); на её основе разработан Модельный закон УНИДРУА о лизинге (2008);
- о международном факторинге (1988);
- о международных гарантиях в отношении подвижного оборотного имущества (2001).

В рамках УНИДРУА приняты Принципы международных коммерческих договоров (1994), которые регулярно обновляются и активно используются в арбитражной практике при рассмотрении соответствующих дел.

Неофициальную кодификацию и унификацию правовых норм в международной экономической системе осуществляет, в частности, Международная торговая палата (МТП). Палатой были разработаны своды правил и обычаев: Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов; Унифицированные правила по инкассо; Международные правила толкования торговых терминов — Инкотермс (которые регулярно обновляются) и многие другие.

В некоторых странах правила Инкотермс санкционированы государством: в Испании — применительно к импортным операциям, в Ираке — в отношении всех внешнеторговых договоров. На Украине Инкотермс введен законом как обязательный для включения во внешнеторговые договоры.

Работа по кодификации (унификации) является частью правотворческого процесса, формой прогрессивного развития международного (экономического) права.

53. Об источниках транснационального права

Еще один важный аспект, связанный с проблематикой источников международного (экономического) права. Поскольку в *глобальной правовой системе* присутствует так называемое *транснациональное право*, соответственно у него должны быть и «свои» источники.

В международной экономической системе к источникам *транснационального права* можно отнести, в частности, соглашения между частными лицами из разных стран, прежде всего между многонациональными предприятиями, а также так называемые государственные контракты («диагональные соглашения»), решения международных неправительственных организаций и параорганизаций.

Многонациональные предприятия и банки разных стран (ТНК/ТНБ) заключают друг с другом договоры, с помощью которых согласовывают стратегию производства и реализации тех или иных товаров, услуг, согласовывают правила поведения на международных рынках. Европейские транснациональные банки, например, договорились между собой о правилах борьбы с отмыванием «грязных денег». Транснациональные биржи договариваются о порядке работы с ценными бумагами на национальных рынках различных стран. Многие международные платежно-расчетные системы функционируют на основе внутреннего права соответствующих государств и межбанковских многосторонних соглашений. Деятельность Лондонского клуба кредиторов по реструктуризации долгов в частнопредпринимательской сфере международной финансовой системы строится в определенной степени на нормах транснационального права.

Очень часто, особенно если речь идет о разработке природных ресурсов, режим приема и защиты иностранных инвестиций определяется в соглашении между принимающим *государством* и *частным иностранным инвестором*. В «диагональных» соглашениях государство-импортер, как правило, обязуется не предпринимать никаких мер по национализации или экспроприации имущества инвестора.

Многонациональные предприятия заключают с государствами также договоры о предоставлении синдицированных кредитов, о погашении долгов, о покупке акций национальных предприятий, об исключительных правах.

В целом и «государственные контракты» («диагональные соглашения»), и договоры между многонациональными предприятиями — это предмет, находящийся в сфере регулирования *внутреннего права*. Однако за пределами внутрисубъектного правового регулирования (в пределах сферы «общего дозволения») такого рода отношения — предмет *транснационального права*. Нормы транснационального права — производны, вторичны в том смысле, что прямо или молчаливо санкционируются соответствующим государством или государствами, охраняются ими.

Общий смысл концепции *транснационального права* состоит в том, что участники отношений международного характера сами вырабатывают нормы поведения, которые регулируются в обеих системах общедозволительным типом регулирования либо не регулируются вовсе (и в этом смысле находятся за рамками и внутреннего, и международного права; не охватываются ни внутренним, ни международным правом).

Разновидностью концепции транснационального права применительно к международной торговой системе можно считать доктрину *lex mercatoria* («торговое право»). Последователями этой доктрины называют Б. Гольдмана, Ф. Фушара, К. Шмитхофа, Л. Копельманаса, П. Лалива и др. Существует множество взглядов на природу и содержание *lex mercatoria*. Наиболее распространенный — синтетический — подход заключается в том, что в состав нормативного комплекса под названием *lex mercatoria* входят нормы внутреннего права, международного права, арбитражных решений, международных торговых обычаев и т.п., но применительно к сфере международной торговли.

Доктрина *lex mercatoria* — отражение англосаксонского правового менталитета. К источникам *lex mercatoria* относят: международные договоры, рекомендательные документы международных организаций, типовые законы, разрабатываемые международными организациями, типовые контракты, своды единообразных правил, международные торговые обычаи, арбитражные решения, контрактные положения участников ВЭД.

Думается, что доктрину *lex mercatoria* можно использовать в романо-германской теории права для терминологического обозначения явления транснационального права (как оно понимается в настоящем курсе) применительно к международной торговле. В таком случае к источникам *lex mercatoria* должны будут относиться акты участников

торговых отношений международного характера, создаваемые ими самостоятельно в сферах всеобщего дозволения или в пробельной сфере внутреннего и международного права (например, Инкотермс).

Аналогичное *lex mercatoria* явление в международной финансовой системе будет составлять нормативный блок под названием *lex financiaria*, а в международной инвестиционной системе — *lex investionis*.

54. О французской концепции источников международного экономического права

Французские юристы-международники Д. Карро и П. Жюйар в своей книге «Международное экономическое право» (пер. с франц. М., 2002) делят источники международного экономического права на три группы:

• *публично-правовые* источники (те, которые проистекают из действий публичной власти);

• *частноправовые источники* (те, которые проистекают из действий частных операторов международных экономических отношений);

• *смешанные источники* (к ним относятся договоры, заключаемые между государством, с одной стороны, и лицами другого государства — с другой; например, государственные контракты в сфере инвестиционного сотрудничества).

Уже само по себе такое деление источников свидетельствует о своеобразном понимании предмета международного экономического права и его особенностей, не стыкующемся с российской классической доктриной международного права и его отраслей.

Французские правоведы считают, что источники международного экономического права находятся:

- в национальных правовых порядках: к таковым они относят односторонние акты государств;
- в международном правовом порядке: *договорные* и *недоговорные* источники; утверждается, что в международном экономическом праве преобладают, скорее, «неформальные» источники вроде решений G-8;
- в еще одном — третьем — правовом порядке: к ним относятся, в частности, соглашения между транснациональными корпорациями.

«Односторонние акты, — пишут Д. Карро и П. Жюйар, — с точки зрения внутреннего правового порядка государств, являются источниками

международного права, имея в виду их цели и международные экономические последствия». Так, изменение государством односторонним актом валютного курса может повлечь за собой прямые масштабные последствия для экономических отношений с его торговыми партнерами.

Видно, что сам термин «источник права» не совсем верно осмыслен французскими правоведом. В качестве источника международного экономического права они считают все, что по своим целям и последствиям воздействует на поведение (макроэкономические отношения) государств, поэтому в составе «источников» оказываются столь разнородные акты.

Однако под термином «источник права» применительно к международному экономическому праву следует понимать *форму* существования норм международного экономического права (и при этом международное экономическое право понимать как отрасль международного права, т.е. отрасль *публично-правовую*). В таком случае придется признать: нормы международного экономического права могут существовать только в форме международного договора, международного обычая, решений межгосударственных (межправительственных; наднациональных) организаций, общих принципов права. Другими словами, источники международного экономического права существуют в форме международного и публично-правового характера.

Односторонние действия и акты государств (будь то акты законодательной, исполнительной или судебной власти) источником международного (экономического) права не являются и являться не могут — за исключением отдельных случаев, на которые указывается российской доктриной МП. Иногда односторонние действия и акты государств могут служить дополнительным подтверждением наличия в международном экономическом праве того или иного международно-правового обычая (необходимой практики и *opinio juris*) или же активно содействовать формированию такого обычая. И наоборот: односторонние действия и акты государств могут «ломать» однообразную практику, препятствовать формированию международного обычая, свидетельствовать об отсутствии совпадающей воли и, как следствие, о пробеле в международном (экономическом) праве.

В доктринальном труде Д. Карро и П. Жюйара к источникам международного экономического права (в их понимании международного экономического права) причисляются акты транснационального права, например договоры между многонациональными предприятиями (ТНК). Если же под международным экономическим правом пони-

мать отрасль международного права, то акты частноправового порядка не следует относить к источникам международного экономического права — публично-правовой системы.

Наконец, французские юристы говорят о преобладании «неформального подхода» к регулированию международных экономических отношений, о так называемых «несвязывающих обязательствах» (engagements non-contraignants) в международном экономическом праве. Под разного рода «неформальными договоренностями» Д. Карро и П. Жюйар понимают совместные акты государств, которые, с материальной точки зрения, выражают общую волю, но, с точки зрения формальной, не являются договорами. Фактически речь идет о «мягком праве». Да, действительно, в международной экономической системе количество актов мягкого права значительно, но данный нормативный блок составляет лишь «питательную среду» для образования норм международного (экономического) права. Акты мягкого права — акты «неправовые»; они не являются источниками международного (экономического) права.

В целом труд Д. Карро и П. Жюйара можно рассматривать как европейскую (континентальную) научную концепцию международного экономического права, поставленную на службу развитых государств западного цивилизационного типа и их государственных стратегических интересов.

Вопросы для самоконтроля

1. Можно ли за международным обычаем признать качество источника права? Аргументируйте свою позицию.
2. Что вкладывается в понятие «международный экономический договор»?
3. Имеют ли общеполитические договоры нормы экономического содержания?
4. Какие виды договоров относятся к категории специальных международных экономических договоров?
5. Чем торговые договоры отличаются от договоров о свободной торговле и договоров о товарообороте?
6. Какими международно-правовыми нормами закреплён статус торговых представительств России? В чём он состоит?
7. Какие виды двусторонних международных договоров используются в международной финансовой системе? О чём эти договоры?
8. Какие виды международных договоров используются в международной инвестиционной системе? О чём эти договоры?

9. Каково стандартное содержание двусторонних договоров об избежании двойного налогообложения?
10. Какие вопросы собственности содержатся в международных договорах?
11. Относятся ли межведомственные договоры к источникам международного экономического права?
12. В каких двусторонних договорах проблематика международного экономического права присутствует косвенно или как второстепенная?
13. Какие многосторонние договоры в международной экономической системе имеют наиболее широкие составы участников?
14. Чем примечателен текст Гаванской хартии? Какие важные нормы и принципы она содержит?
15. Какие статьи Гаванской хартии нашли отражение в тексте ГАТТ?
16. Какие статьи ГАТТ были посвящены специально развивающимся странам? В чём смысл этих статей?
17. Что такое международные товарные соглашения?
18. Каково было содержание Ломейских конвенций и в чём состоит постломейский процесс? Почему эти конвенции называют правовым основанием «экономического неокOLONIALИЗМА»?
19. Какие источники права ЕС задействованы в регулирование международных экономических отношений?
20. Какой договор является базовым во взаимоотношениях между Россией и ЕС? Какие нормы он содержит?
21. Какие договоры экономического характера заключены в рамках СНГ?
22. Когда был заключён Договор о Евразийском экономическом союзе, каково его содержание, значение?
23. Содержатся ли в Хартии экономических прав и обязанностей государств нормы международных обычаев?
24. Какие конкретные решения (резолюции) международных организаций являются источниками международного экономического права?
25. Что такое унифицированные проформы международных договоров? Какова их роль?
26. Каким образом и с каким результатом идёт в международной экономической системе процесс систематизации, кодификации, унификации норм права?
27. Какие акты (документы) можно считать источниками транснационального права?
28. В чём научная несостоятельность французской концепции источников международного экономического права?

Литература

1. Безбородов Ю. С. Роль норм мягкого права в международно-правовом регулировании // Международное публичное и частное право. 2004. № 6;
2. Даниленко Г. М. Обычай в современном международном праве. М., 1988;
3. Договор о Евразийском экономическом союзе — М.: Правовой департамент ЕЭК, 2014;
4. Доронина Н. Г. Многосторонние международные договоры и российское законодательство об инвестициях // Журнал российского права. 2002. № 11;
5. Евтеева М. С. Международные двусторонние инвестиционные соглашения. М., 2002;
6. Калиниченко П. А. Россия и Европейский Союз: двусторонняя нормативная база взаимоотношений. Монография. М., 2011;
7. Кудашкин В. В. Международно-правовое регулирование военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами // Государство и право. 2003. № 3;
8. Лисица В. Н. Международные инвестиционные соглашения. Новосибирск, 2004;
9. Международно-правовые основы создания и функционирования Евразийского экономического союза: монография/ отв. ред. Е. Г. Моисеев. — М.: Проспект, 2014;
10. Розенберг М. Г. Международный договор и иностранное право. М., 1998;
11. Шепенко Р. А. Международные налоговые правила. М.: МГИМО, 2011;
12. Шумилов В. М. Международное право. М.: Юстиция, 2017;
13. Preferential Trade Agreements. A Law and Economics Analysis. Edited by Bagwell K. W., Mavrodīs P. C. — L.: Cambridge, 2011.

Глава 3. Субъекты международного экономического права

55. Государства и международные организации — субъекты международного экономического права

В международном экономическом праве, как и в международном праве в целом, традиционно в качестве субъектов признаются,

главным образом, государства и международные (межгосударственные) организации. Они обладают признанной всеми доктринами и практикой международной правосубъектностью, являются творцами международно-правовых норм, которым сами же и подчиняются. Субъекты международного экономического права представляют собой часть субъектно-институционального компонента международной экономической системы.

Субъекты внутреннего права-частные лица субъектами международного экономического права не являются; они оказываются в зоне действия норм международного экономического права опосредованно — в той степени, в какой международно-правовые нормы воздействуют на внутренние правовые режимы государств.

В некоторых российских и зарубежных учебниках (особенно представителей англосаксонской правовой школы) к числу субъектов международного (экономического) права относят также и субъектов внутреннего права: физических лиц, юридических лиц, субъектов федераций. Подобный взгляд теоретически несостоятелен. Указанные лица могут быть носителями прав, вытекающих из международного права (выгодоприобретателями), но не являются творцами международно-правовых норм, а значит и субъектами международного экономического права. Не являются субъектами международного экономического права и международные неправительственные, негосударственные организации.

Каждое государство имеет:

- *общий* международно-правовой статус, т.е. определенный в целом международным правом, его принципами набор прав и обязанностей, присущих в равной степени всем государствам;
- *специальный* международно-правовой статус, т.е. набор прав и обязанностей, определенный специфическим положением государства, особыми договорами, например статус члена ВТО или статус развивающейся страны;

- *индивидуальный* международно-правовой статус, т.е. совокупность прав и обязанностей конкретного государства.

Государства равны в обладании правосубъектностью, но *объем* правосубъектности у разных государств — не одинаков. Так, все они в равной степени могут заключать международные экономические договоры, однако не у всех государств одинаковое количество таких договоров и, соответственно, одинаковый набор прав и обязанностей, вытекающих из них.

56. Вопрос об экономической функции государства

Каждое государство обладает *экономической* функцией, т.е. осуществляет деятельность по обеспечению функционирования и развития экономики соответствующим набором инструментов и методов, с учетом государственных интересов (как они понимаются государством).

Теоретически можно выделить два основных способа осуществления экономической функции. В первом случае государство *является собственником* основных средств производства, участником экономических (имущественных; хозяйственных) отношений; оно монополизирует все или отдельные сферы экономики, в том числе внешнеэкономические связи. Главным стимулом развития в такой экономике выступает административное управление (например, в форме специального, особого нормативного регулирования, указаний, плановых заданий и т.п.). Соответственно «прием» такой экономикой иностранных товаров, услуг, инвестиций, финансов предопределяется преимущественно административными рычагами, а не рыночными.

Роль таможенного тарифа в экономике такого типа будет, скорее, второстепенной, поскольку на самом деле, на практике, ставки тарифа часто не будут влиять на приток иностранных товаров; этот приток зависит от других стимулов — в основном административных (от указаний, государственного плана и т.п.): независимо от уровня ставок пошлин все равно будут закуплены те товары, которые предписаны государством, соответствующим государственным органом; рыночный фактор — наиболее выгодные ставки пошлин — становится неглавным.

Во втором случае государство *не участвует* в экономике, а *регулирует* ее. Государство выступает как коллективный менеджер, управленец. Преобладает частная собственность на средства производства, использование которой во многих сферах экономики дает, как считается, бóльший эффект. Предполагается, что в либерально-рыноч-

ной экономике и «прием» иностранных товаров, услуг, финансов, инвестиций определяется преимущественно рыночными методами. Главным стимулом развития такой экономики признается *конкуренция*. Это высшая идеологическая ценность экономики западного цивилизационного типа. Развитые государства всячески демонстрируют свою приверженность идеологии конкуренции; они интернационализировали правила конкуренции и борьбы с монополизмом, закрепив их международно-правовыми средствами.

Соответственно, и таможенный тариф в рыночных условиях, вроде бы, должен реально регулировать объем импорта: снижение таможенной ставки на иностранный товар автоматически и напрямую открывает этому товару двери в экономику. Отсюда видно, что роль таможенного тарифа в двух разных экономиках — различна. Правовые режимы с одинаковыми ставками таможенного тарифа в странах с неидентичным типом экономики, как правило, не ведут к сопоставимой экономической выгоде — к взаимной выгоде сторон.

Вместе с тем, надо отметить, что в чистом виде эти два «крайних» варианта осуществления экономической функции почти не встречаются. С одной стороны, все меньше становится государств с административной (нерыночной) экономикой, со всеобъемлющей государственной монополией внешнеэкономических связей. С другой стороны, развитые государства западного цивилизационного типа все в большей степени включают административные рычаги в целях управления потоками ресурсов. Всё чаще — даже в нарушение правил ВТО, правил конкуренции — государства единолично вводят повышенные ставки пошлин на большие перечни товаров.

В большинстве стран мира сочетаются рыночные и нерыночные механизмы регулирования (в том или ином соотношении механизмов), происходит конвергенция моделей экономики; велик государственный сектор в экономике, монополизированы отдельные сферы внешнеэкономических связей.

По какому пути развиваться той или иной экономике — это частую вопрос острейшей политической и идеологической борьбы внутри государства и между государствами. Отвоєванные политические и идеологические позиции закрепляются в национальном праве и в международном праве — в международном экономическом праве.

Современный этап развития международной экономической системы ставит определенные вопросы применительно к некоторым принципам международного экономического права. Так, один из сложившихся ранее принципов международного экономического права провозглашает свободу государств в выборе форм и средств организа-

ции и развития национальной экономики, внешнеэкономических связей. Это означает, что государство, вроде бы, вправе самостоятельно выбрать как модель рыночной экономики, так и модель нерыночной экономики. Представим себе, что какое-то новое государство сегодня выбирает модель нерыночной экономики. Сможет ли оно встроиться в мировую экономику, которая идеологически приспособлена для государств с рыночной экономикой? Получается, что в современных условиях не всегда возможно реализовать международно-правовой принцип свободы выбора форм организации экономики и внешнеэкономических связей. Содержание принципа меняется. Или же меняется сфера его действия.

В рамках данного принципа, тем не менее, государства могут, осуществляя свою экономическую функцию, проводить национализацию, применять элементы государственного планирования или прогнозирования, вводить различные виды государственной монополии, в том числе элементы валютной монополии, вести политику импортозамещения и ориентирования производства на экспорт, задействовать меры и инструментарий протекционизма, переносить правовое регулирование с внутреннего на межгосударственный уровень и др.

Многие, в том числе развитые, государства используют на практике отдельные формы государственной монополии, например предоставление исключительных прав государственной — или негосударственной — компании на осуществление внешнеторговых операций с конкретным товаром. Зачастую государство резервирует за собой сферу обслуживания внешнеэкономических связей: обязывает национальные предприятия осуществлять страхование экспорта капитала через государственную страховую организацию или производить грузовые перевозки национальными перевозчиками.

Таким образом, глобализация сопровождается видоизменением экономической функции (или экономических функций) государств, и это находит отражение в международном экономическом праве.

57. Экономические права и обязанности государств Государства как субъекты международного экономического права обладают определенными экономическими правами и несут экономические обязанности.

Попытки сформулировать основные права и обязанности государств предпринимались уже давно. В 1933 году была принята Межамериканская конвенция о правах и обязанностях государств. Комиссия международного права ООН подготовила, но так и не приняла проект Декларации прав и обязанностей государств (1949).

Генеральная Ассамблея ООН своей резолюцией 3281 (XXIX) приняла Хартию экономических прав и обязанностей государств (1974). Это первый и единственный международный акт, который концептуально суммировал основные права и обязанности государств в международной экономической системе. Несмотря на то, что ряд развитых государств западного цивилизационного типа голосовал против Хартии, она вполне отражает реальное состояние сложившегося правопорядка. Часть норм Хартии — это зафиксированные в письменном виде международно-правовые обычаи, еще одна часть — нормы мягкого права, многие из которых впоследствии воплотились в обычно-правовые или договорные нормы международного экономического права. Краткий анализ текста Хартии дает следующую картину экономических прав и обязанностей государств.

Государства *имеют право*:

- выбирать свою экономическую систему, формы организации внешнеэкономических связей, средства экономического развития, использования ресурсов, осуществления реформ;
- свободно осуществлять суверенитет над своими богатствами, природными ресурсами и экономической деятельностью;
- национализировать, экспроприировать и передавать иностранную собственность, регулировать споры по компенсациям за национализированную иностранную собственность согласно внутригосударственному праву и национальными судами; регулировать и контролировать иностранные инвестиции, деятельность многонациональных предприятий (или ТНК);
- участвовать в международной торговле и других формах экономического сотрудничества, в принятии решений для урегулирования экономических и финансовых проблем; заключать двусторонние и многосторонние соглашения в области международного экономического сотрудничества, не подвергаться дискриминации;
- участвовать в субрегиональном, региональном и межрегиональном сотрудничестве в целях экономического развития; развивающиеся страны вправе предоставлять торговые преференции другим развивающимся странам, не распространяя их на развитые страны.

Государства *обязаны*:

- сосуществовать в мире независимо от экономической системы, способствовать международной торговле на основе взаимной выгоды, равных преимуществ и взаимного предоставления

РНБ; не применять экономические меры принудительного характера, направленные на ущемление суверенных прав государств или извлечение выгоды;

- сотрудничать в оптимальном использовании ресурсов, принадлежащих двум и более государствам; не принуждать к предоставлению льготного режима иностранным инвестициям; обеспечивать компенсацию в случаях национализации, экспроприации или передачи иностранной собственности; сотрудничать в деле осуществления права по регулированию и контролю за деятельностью ТНК; обеспечить, чтобы выгоды от разработки ресурсов морского дна (общее наследие человечества) распределялись между всеми государствами;
- не подвергать другие государства дискриминации; сотрудничать в деле содействия более рациональным и справедливым международным экономическим отношениям; учитывать интересы развивающихся стран в обеспечении развития мировой экономики; расширять и укреплять систему преференций развитых стран для развивающихся стран, содействовать экономическому развитию наименее развитых из развивающихся стран;
- сотрудничать в обеспечении либерализации мировой торговли, в устранении препятствий международной торговле; содействовать развитию международной торговли;
- обеспечить, чтобы политика субрегиональных, региональных и межрегиональных объединений отвечала нуждам международного экономического сотрудничества и учитывала законные интересы третьих стран;
- содействовать международному научному и техническому сотрудничеству, передаче технологии; сотрудничать в разработке руководящих положений в отношении передачи технологии;
- осуществлять защиту, сохранение и улучшение окружающей среды.

Конечно же, эти — основные — права и обязанности государств в международной экономической системе раскрываются и конкретизируются во множестве двусторонних и многосторонних международных договоров, в уставах международных организаций, международных обычаях.

58. Правопреемство государств в международной экономической системе

Переход прав и обязанностей от одного субъекта международного права к другому называется *пра-*

вопреемством. Вопрос о правопреемстве в международной экономической системе может возникать, среди прочего, в отношении: а) международных договоров; б) государственной собственности; в) государственных долгов.

Проблема правопреемства возникает в следующих случаях:

- одно государство распадается на два или более. Пример: на территории Социалистической Федеративной Республики Югославии (СФРЮ) возникли, в частности, Македония, Словения, Хорватия (1992); Чехословакия распалась на Чехию и Словакию (1993);
- два или более государств объединяются в одно новое государство. Пример: Народная Демократическая Республика Йемен и Республика Йемен объединились в одно государство Йемен (1990);
- на части территории государства создается новое государство. Пример: от СССР отделились Латвия, Литва, Эстония (1991); из состава Индии выделился Пакистан (1947); из Пакистана выделилось государство Бангладеш (1971);
- одно государство входит в состав другого, в том числе на правах федеративного. Пример: Германская Демократическая Республика вошла в состав Федеративной Республики Германия (1990);
- часть территории одного государства переходит к другому. Пример: продажа Россией Аляски Соединенным Штатам Америки;
- вместо одного государства в результате определенных изменений в его положении возникает другое государство. Пример: образование на месте Российской империи Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (1917—1918), а позднее СССР (1922) и Российской Федерации (1991); императорский Китай стал Китайской Народной Республикой (1949);
- возникает государство на месте колонии (зависимой территории) путем приобретения ею суверенитета. Пример: развивающиеся страны Африки, Азии, Латинской Америки после деколонизации.

Как правило, вопросы правопреемства решались на основе международных обычаев или путем соглашений заинтересованных сторон. Практика правопреемства была кодифицирована Комиссией международного права ООН, которая приняла две Венские конвенции: о правопреемстве государств в отношении договоров (1978); о право-

преемстве государств в отношении государственной собственности, государственных архивов и государственных долгов (1983) (в силу не вступила).

Нормы Венских конвенций являются в большинстве своем диспозитивными — применяются, если государства не договорились об ином.

Общие принципы при правопреемстве в отношении международных *договоров* сводятся к следующему:

- при переходе части территории соответственно переходят и международные обязательства по международным договорам, касающиеся этой территории;
 - при объединении государств их международные договоры сохраняют силу в отношении соответствующей части объединенного государства;
 - при разделении государств сохраняются обязательства по международным договорам той части, которая продолжает существовать как государство-предшественник (кроме обязательств, касающихся отошедшей территории);
 - при образовании государства на отделившейся территории возможны два варианта развития событий:
- 1) обязательства по международным договорам распространяются также и на это государство как преемника;
 - 2) это государство рассматривается как новый субъект международного права, свободный от обязательств по международным договорам государства-предшественника;

при образовании нового независимого государства оно не обязано соблюдать международные договоры государства-предшественника (метрополии); путем уведомления оно может определить свой статус по отношению к многосторонним договорам; участие такого государства в договоре с ограниченным числом участников возможно с их согласия.

Общие принципы при правопреемстве в отношении *государственной собственности* сводятся к следующему:

- состав «государственной собственности» и принадлежность имущества данному государству определяются внутренним правом этого государства; при этом положения Венских конвенций не применяются к ядерному оружию;
- переход государственной собственности осуществляется без компенсации, если стороны не договорились об ином;
- собственность объединяющихся государств переходит к объединенному государству;

- при передаче части территории, разделении государства или образовании государства на отделившейся территории недвижимая собственность переходит к государству-преемнику, если стороны не договорились об ином. Движимая собственность (транспортные средства, вооружения и т.п.) переходит, если была связана с деятельностью на передаваемой территории;
- при разделении государства его собственность за рубежом переходит к государствам-преемникам «в справедливых долях»; допускается возможность компенсации;
- в случае создания нового независимого государства к нему переходит вся недвижимая собственность государства-предшественника (в том числе за границей, если она была приобретена предшественником в период колониальной зависимости). Движимая собственность переходит к государству-преемнику.

Общие принципы при правопреемстве в отношении *государственных долгов* сводятся к следующему:

- правопреемство не должно наносить ущерба кредиторам;
- долг государства-предшественника переходит к государству-преемнику в справедливой доле, определяемой на основе учета имущества, прав и интересов, которые переходят к преемнику в связи с долгом;
- никакие долги государства-предшественника не переходят на новое независимое государство, если стороны не договорились об ином.

59. Дифференциация государств в международной экономической системе

В международной экономической системе фактически легализована *дифференциация* государств — субъектов международного экономического права, юридически закрепившая различия в их специальных и индивидуальных статусах. Эта дифференциация на многостороннем уровне произошла по двум критериям:

1. по уровню экономического развития государств;

2. по «степени рыночности» экономики государств.

Дифференциация государств по уровню экономического развития является согласованным на многостороннем уровне отступлением от формального равенства государств. Юридически в международной экономической системе оно закреплено частью IV (ст. XXXVI—XXXVIII) ГАТТ — на основе ст. XXV (п. 5), другими соглашениями «пакета» ВТО, Хартией экономических прав и обязанностей, решениями ЮНКТАД, международным обычаем. Целью отступления от

формального равенства государств является приближение к равенству фактическому. Тем самым человечество движется к большей справедливости в международной экономической системе.

Механизмом дифференциации стали две международные преференциальные системы: одна — *Общая система преференций* (ОСП), действующая между развитыми и развивающимися странами; вторая — *Глобальная система торговых преференций*, действующая между самими развивающимися странами. Обе они созданы в целях содействия ускоренному экономическому развитию группы *развивающихся стран* в исполнение рекомендаций Женевской конференции — ЮНКТАД-I (1964).

На второй сессии ЮНКТАД (1968) идея преференций для развивающихся стран была конкретизирована. Предусматривалось, что развитые страны должны предоставить развивающимся странам преференции в виде пониженных ставок таможенных тарифов на товары, произведенные в развивающихся странах. Преференции должны были охватить все развивающиеся государства без их дискриминации.

В эти же годы многие государства, в особенности те, которые были колониями развитых государств и получили независимость в результате деколонизации, объединились в «группу интересов» — Группу-77 (по первоначальному числу развивающихся стран; сегодня в эту группу входят порядка 140 государств). Сложился обычай: развивающейся считается такая страна, которая сама себя таковой считает и, соответственно, входит в Группу-77 (обычай самовыдвижения). «Группу-77» можно считать международной параорганизацией.

Идея преференций для развивающихся стран виделась разным. Одна часть государств (в нее входил СССР) выступала за то, чтобы система преференций была оформлена как единый международно-правовой механизм, функционирующий на согласованных принципах. Другая часть (в нее входили все западные страны) считала, что общая система преференций должна состоять из национальных преференциальных систем, созданных по собственным критериям. Второй подход возобладавал.

С самого начала становления системы преференций для развивающихся государств в борьбе за влияние на них столкнулись государственные стратегические интересы ведущих развитых стран, которые стремились:

а) привязать через преференции — экономически — к своей внутренней экономике максимально возможную часть развивающихся государств, как правило, свои бывшие колонии. В этом смысле система преференций стала способом замены *полити-*

ческой зависимости в условиях колониального подчинения на *экономическую* зависимость в условиях юридического суверенитета развивающихся стран;

б) осуществить через систему преференций дифференциацию развивающихся стран с тем, чтобы «раздробить» Группу-77, расщепить возникший «центр силы», получивший в ЮНКТАД и других международных организациях неофициальное название «Юг», «растачить» блок развивающихся государств в привязке к бывшим метрополиям — к условному «Северу».

Имелось в виду, что по мере приближения экономического развития того или иного развивающегося государства к уровню развитых государств такое государство будет лишаться статуса развивающейся страны и, соответственно, преференций. В 2019 году США, например, объявили, что больше не считают развивающейся страной Индию и лишили ее преференций на своем рынке. Аналогичная судьба ждем и многие другие развивающиеся страны.

В 1971—1978 гг. были объявлены и введены национальные системы преференций практически всех развитых стран. В них был заложен дифференцированный подход к развивающимся странам. Национальные системы преференций развитых стран стали инструментом нажима на развивающиеся государства, своего рода «торга», в котором преференции предлагались в обмен на политическую и экономическую лояльность. Так, например, в соответствии с системой преференций США, основные положения которой отражены в Законе о торговле (1974), страна не может пользоваться преференциальным режимом в США, если, в частности, она:

- «является коммунистической страной» (кроме тех случаев, когда ей предоставлен РНБ, либо она является членом ГАТТ и др.);
- предоставляет преференциальный режим развитым странам, кроме США;
- «национализировала, конфисковала или каким-либо иным способом установила контроль над собственностью граждан, корпораций, компаний или ассоциаций США без соответствующей компенсации».

В систему преференций ЕС, тогда — ЕЭС (1971) вошли около 120 развивающихся государств. В рамках этой системы ЕЭС в одностороннем порядке определило страны-пользователи преференций на основе собственных критериев, которые использовало затем для того, чтобы «затащить» развивающиеся страны в первую Ломейскую конвенцию. Таким образом, при становлении системы преференций

практически сразу же начался отход от принципа «недискриминации» развивающихся стран к дифференцированному (выборочному) предоставлению преференций.

По итогам многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ, получивших название «Токио-раунда» (1973—1979), было принято *Решение* о дифференцированном режиме для развивающихся стран (оно получило название «разрешающей оговорки»). Решением легализованы преференции для развивающихся стран уже не на временной, а на постоянной основе, причем не только в тарифной сфере, но и в нетарифной. Одновременно подчеркивается, что развивающиеся страны должны в более широкой степени брать на себя обязательства, вытекающие из ГАТТ.

Интересно, что, учитывая появление в системе правового регулирования международных экономических отношений такого «звена», как общая система преференций, Комиссия международного права ООН в своем Проекте статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации (ст. 23) предусмотрела соответствующее положение.

Государство-бенефициар не приобретает в силу клаузулы права на режим, который распространен развитым бенефицирующим государством на третье развивающееся государство на взаимной основе в рамках схемы общих преференций, установленной этим бенефицирующим государством и соответствующей Общей системе преференций, признанной международным сообществом государств в целом, или распространен в отношении государств-членов компетентной международной организации, принятой в соответствии с ее правилами и процедурой.

Вторая система преференций сложилась в торговле между самими развивающимися государствами. Идея специального соглашения была оформлена на конференциях министров Группы-77 (1970-е гг.), долго продвигалась к воплощению, и в 1988 году в Белграде было подписано Соглашение о Глобальной системе торговых преференций (вступило в силу в 1989 году). Его называют также Белградским соглашением, или Белградским договором. В Соглашении участвует порядка 50 развивающихся государств. Суть Соглашения состоит в том, что развивающиеся страны могут предоставлять друг другу преференции в торговле, которые не распространяются на развитые государства; развитые государства претендовать на такие преференции не вправе. Дополнительные преференции предусмотрены для *наименее развитых стран*.

Международно-правовым основанием для заключения Соглашения явился Протокол о торговых переговорах между развивающимися странами (1971), ставший приложением к ГАТТ. В соответствии с Протоколом преференции между развивающимися странами стали, со ссылкой на ст. XXV ГАТТ, исключением из механизма действия принципа наибольшего благоприятствования, предусмотренного в ст. I ГАТТ.

По Белградскому соглашению развивающиеся государства обязались распространить принцип наибольшего благоприятствования в отношении тех взаимных уступок, которые они предоставляют друг другу в торговле.

В указанном выше Проекте статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации было предусмотрено также (ст. 24) исключение из действия клаузулы о наиболее благоприятствуемой нации для преференциального режима, распространяемого *развивающимся* государством на другое *развивающееся* государство.

На примере преференций хорошо прослеживается длящееся десятилетиями противостояние в международной экономической системе развитых и развивающихся государств, их геостратегических интересов, политических и правовых позиций. Фактически столкнулись две цивилизации — «бедная» и «богатая». Развитые страны выступали за временный характер преференций, развивающиеся страны — за постоянный; развитые страны через общую систему преференций пытались оставить развивающиеся страны в максимальной зависимости от себя; развивающиеся страны через глобальную систему торговых преференций пытаются закрепить независимое от развитых стран торговое пространство.

Рекомендательные нормы ЮНКТАД, Хартия экономических прав и обязанностей государств воплотились в жизнь, сложились соответствующие международно-правовые обычаи и договорные нормы: обязанность развитого государства предоставить преференции; право развивающегося государства получить их; обязанность развитых государств не претендовать на преференции, которые предоставлены развивающимся государствам, и др. Преференции для развивающихся стран были легитимизированы в международном экономическом праве, стали юридически оформленным и правомерным исключением из ряда международно-правовых принципов — принципа суверенного равенства государств, принципа экономической недискриминации, принципа взаимной выгоды, принципа взаимности и др.

В результате действия обеих преференциальных систем государства-субъекты международного экономического права юридически дифференцируются сегодня по уровню экономического развития на:

- экономически *развитые* страны, которые являются государствами, предоставляющими преференции;
- *развивающиеся* страны (государства-пользователи преференций).

Однако процесс дифференциации государств по уровню экономического развития продолжился и продолжается. Идет расслоение самих развивающихся стран. В их среде получило или получает определенную международно-правовую легализацию выделение:

- а) наиболее развитых из развивающихся государств (Китай, Индия, Южная Корея, Катар, Кувейт, ОАЭ и др.);
- б) *наименее развитых* из развивающихся государств (самых бедных: Мозамбик, Эфиопия, Танзания, Непал — всего 50 государств Африки и Азии), которые, как считается, утратили перспективу самостоятельно улучшать уровень жизни населения.

Следствием действия преференциальных систем является то, что большая масса товарных потоков в мировой торговой системе обращается по льготным каналам, международно-правовой режим торговли усложняется, в международном экономическом праве оформляется особый институт — институт преференций для развивающихся стран.

Благодаря длительной политической и идеологической борьбе и единой международно-правовой позиции развивающихся стран, «Группе-77» практически удалось или удастся переориентировать — «перепрограммировать» — глобальную преференциальную систему: из инструмента дифференциации и шантажа развивающихся стран она постепенно превращается в инструмент преодоления их отсталости. Правда, значимость преференциального режима для развивающихся стран в международной торговле постепенно объективно снижается, так как целенаправленно и управляемо — по линии ВТО — снижается средний уровень таможенного обложения товаров: чем ниже этот уровень, тем меньше выгод от преференций выпадает на развивающиеся страны. Более важными становятся преференции в инвестиционной, финансовой сферах.

Можно считать институт преференций частью более широкого института международного экономического права с условным названием «право экономического развития», а «право экономического развития» — частью межотраслевого института международного права с условным названием «право развития». В «право развития» входят, в частности, международно-правовые нормы и принципы, направленные на содействие становлению развивающихся государств во всех сферах международного общения. В каком-то смысле это — «право Востока», право другого цивилизационного пространства (в отличие

от современного международного права, которое по своей глубинной сути является «правом Запада»). Взаимодействие «права Запада» и «права Востока» сделает международный правопорядок более справедливым и крепким.

60. Дифференциация государств по «степени рыночности» экономики

Что же касается дифференциации государств по «степени рыночности» экономики, то с этой точки зрения практически сложилась градация государств на:

- страны *рыночной* экономики, в группу которых входит большинство стран мира, прежде всего развитых — западных — государств и части развивающихся (при всей условности понятия «рыночной» экономики);
- страны «нерыночной» — «государственной», «административной», «государственно-монополизированной» — экономики, или страны, экономику которых Запад отказывается признавать «рыночной».

Как было уже отмечено выше, в современных условиях международная экономическая система сложилась как система, функционирующая на принципах либерально-рыночной экономики и обеспечения конкуренции. Страны с «государственной», «административной» экономикой оказались фактически вне общей системы международных экономических отношений. Каждая из этих стран на практике согласовывает условия своего участия в таких отношениях в индивидуальном порядке либо пребывает в самоизоляции или под «экономическими санкциями» со стороны развитых государств.

Следовательно, государства с административной (нерыночной) экономикой пребывают в международной экономической системе в некоем специальном — дискриминационном — режиме. Вопрос состоит в следующем: этот режим правомерен или неправомерен с точки зрения международного экономического права; является международно-правовым или политическим?

Возможны различные подходы к этой ситуации. Один подход: практику экономической дискриминации в отношении отдельных — нерыночных — государств можно признать неправомерной дискриминацией, нарушением международного права, а существующий по факту режим для них — политическим, противоправным. При другом подходе экономическая дискриминация нерыночных государств правомерна, легализована международно-правовым обычаем,

односторонними актами государств и региональных интеграционных объединений; представляет собой допустимое исключение из международно-правового принципа равноправия государств. Нарушения международного права — нет, а есть его развитие. Какой из этих двух подходов юридически состоятелен — судить по поведению государств пока трудно. Похоже, что преобладающее большинство государств, включая Россию, молчаливо принимает второй подход. В то же время государства, в экономике которых преобладает государственный сектор, всячески стремятся вписаться в общую международную экономическую систему, насколько это возможно; получить статус страны с рыночной экономикой.

В 90-ых гг. XX века, после распада СССР, бывшие республики, входившие в состав Советского Союза, и государства, входившие в состав международной организации социалистических государств — Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), были признаны со стороны Запада государствами с «переходной экономикой». Тем самым эти государства были выделены и помещены в особый политический и международно-правовой режим, чтобы выторговывать у них разного рода политические и экономические уступки за право взаимодействовать в международной торговой системе на равных с западными государствами (как было когда-то с группой развивающихся государств в рамках Общей системы преференций). Понятно, что в последующем статус государств с рыночной экономикой раньше других получили те государства, которые — зачастую в ущерб национальным интересам — адаптировали свои экономики под нужды и требования западных стран.

В системе ВТО к государствам с переходной экономикой были отнесены около 30 стран (в том числе Чехия, Словакия, Польша, Румыния, Венгрия, Болгария, Монголия, Латвия, Эстония). Участие в ВТО потребовало от стран с переходной экономикой принятия всеобъемлющих — и порой жестких — обязательств в области торговли товарами, услугами и правами на интеллектуальную собственность. Для этих стран предусмотрены некоторые послабления — например, более длительные периоды вступления в силу обязательств, вытекающих из Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам (ст. 29) или из Соглашения ТРИПС (ст. 65/5).

Государства «переходной экономики» находились как бы в промежуточном международном режиме — на переходе из дискриминационного режима для нерыночных государств в полноправный международно-правовой режим международных экономических отношений.

Дискриминационный подход к государствам с «нерыночной» и «переходной» экономикой на практике чаще всего проявляется

в форме особых процедур при осуществлении антидемпинговых мер в отношении товаров из таких стран. Развитые государства-импортеры в более произвольном порядке применяют к товарам из государств с нерыночной и/или переходной экономикой специальные правила установления факта демпинга, определения демпинговой цены импортируемого товара, способы определения антидемпинговой пошлины и т.п.

Заинтересованные государства протестуют против проявлений дискриминации и стремятся к получению статуса государства с рыночной экономикой, а получив его, не проявляют озабоченности судьбой государств с переходной и нерыночной экономикой. Не означает ли это, что дифференциация государств по «степени рыночности» их экономики воспринимается как факт нормальный, правомерный?

По праву ЕС к категории стран с «нерыночной экономикой» в 1990-х гг. отнесли, в частности: Албанию, Армению, Азербайджан, Белоруссию, Вьетнам, Грузию, Казахстан, Северную Корею, Киргизию, Молдавию, Монголию, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан.

В ЕС действует пояснение к ст. VI ГАТТ, которое устанавливает, что в случае импорта из страны, где существует государственная монополия торговли и фиксирование государством внутренних цен, не всегда уместно строгое сравнение цен на импортируемые товары с внутренними ценами такого государства. В целом правила проведения антидемпинговых процедур были изложены в Регламенте ЕС 384/96, вступившем в силу в 1996 году.

В ноябре 2002 г. Совет ЕС принял постановление № 1972/2002, в соответствии с которым из ч. 1 подп. «b» п. 7 ст. 2 Регламента № 384/96 исключаются слова «Российская Федерация». Это означает, что теперь к России не должны применять со стороны ЕС особый — дискриминационный — порядок определения внутренней цены. Фактически это и можно рассматривать в качестве признания России со стороны ЕС государством с рыночной экономикой: к нашей стране стал применяться общий порядок сравнения цен для установления факта демпинга.

В 2002 году Россия была признана в качестве страны с рыночной экономикой и со стороны США. Канада в 1999 году признала Россию страной с рыночной экономикой, но лишь частично — применительно к металлургическому сектору экономики. И именно в этом секторе Канада начала активно применять антидемпинговые меры против российского проката, что свело к нулю поставки этих товаров. Ряд

стран (в частности, в Латинской Америке) не признал Россию страной с рыночной экономикой, что влечет за собой применение к российским товарам элементов дискриминационного режима, прежде всего в сфере антидемпинговых процедур.

И еще один аспект, касающийся России: в первой половине 1990-х гг. Россия присоединилась к Сеульской конвенции, учредившей МАГИ, и подписала с ним соответствующие соглашения. Конвенция предусматривает две категории участников: развитые страны-доноры и развивающиеся государства-получатели инвестиций. Россия вошла во вторую категорию государств, что ставит очередной вопрос в проблеме соотношения истинных государственных интересов России и их международно-правового оформления или воплощения. Означает ли этот факт, что Россия стала косвенно идентифицировать себя как «развивающееся» государство?

61. «Большая семерка» (G-7) и «Большая двадцатка» (G-20) В последней трети XX-первом десятилетии XXI вв. в международной системе появились две параорганизации, которые принято относить к структурам глобального управления миром. За ними признана некая особая роль, особый статус группы «ведущих государств»; возможно, в этом проявляются сложившиеся или складывающиеся международно-правовые обычаи. Одна из параорганизаций — так называемая «Группа семи», или «Большая семерка» (G-7); другая — «Группа двадцати», или «Большая двадцатка» (G-20). В рамках этих групп обсуждаются вопросы мировой повестки дня, инициируются определенные политические и правовые решения и акты.

История формирования «Большой семерки» уходит к середине 1970-х гг., когда для обсуждения мировых проблем стали проводиться регулярные — неформальные — встречи глав ведущих западных государств. В 1998 году для участия во встрече семи государств был приглашен президент России, и с тех пор группа трансформировалась в «Большую восьмерку», однако в 2014 году западные страны отказали России в участии в группе, и она снова превратилась в «Большую семерку». За прошедшие десятилетия подготовка и проведение заседаний глав государств G-7 обросли большим количеством разнообразных процедур и правил. Согласованием повестки встреч и проектов решений занимаются назначенные главами государств специальные представители. В рамках параорганизации регулярно собираются также профильные министры стран-участниц.

Решения «Большой семерки» (несмотря на их рекомендательный характер) берутся за основу МВФ, МБРР, региональными банками и экономическими организациями при принятии ими решений, касающихся экономических взаимоотношений с государствами (например, в части кредитования, экономической помощи, списания долгов и т.п.). Постепенно роль параорганизации снижается.

В начале глобального финансово-экономического кризиса, в 2008 году, была проведена встреча глав 20 наиболее влиятельных государств мира, представляющих все континенты и все основные цивилизационные центры. Для противодействия кризису требовалось принять меры, согласованные между более широким и представительным кругом государств. С этого времени стала функционировать «Большая двадцатка». На одном из первых ее заседаний было решено, что впредь G-20 сосредоточится на мерах надзора за международной экономической системой; G-7 сконцентрировалась на политических аспектах состояния международной системы. Произошло своеобразное разделение компетенций двух параорганизаций.

«Большая двадцатка» является теперь институциональным центром мониторинга мировой экономики и глобальной финансовой системы, неким мировым «экономическим правительством», или «министерством экономики». Это свидетельствует о том, что развитие международной экономической системы сопровождается появлением все новых институциональных звеньев и процедур.

Казалось бы, зачем нужны некие «параорганизации», если имеются «настоящие» международные организации: ООН и организации системы ООН, МВФ, ВТО и др. Однако многие международные организации часто оказываются неэффективными, негибкими; официальные, уставные процедуры не всегда позволяют решать глобальные или конкретные проблемы и задачи в интересах государств западного цивилизационного типа или найти оптимальный баланс их интересов с интересами государств других цивилизационных типов.

Россия является членом «Большой двадцатки», что можно расценить как признание ее роли и места в международной системе; Россия представляет «русское (российское) цивилизационное пространство» и интересы значительной части постсоветского пространства, зачастую обделенного выгодами от сложившегося международного экономического правопорядка. Свой политический международный статус нашей стране следует подкрепить экономической силой, что позволит постепенно менять сложившийся баланс прав, обязательств и выгод в международной экономической системе в более справедливую сторону.

62. Государства как операторы международных частнопровых отношений

совместных экономических проектов: о международной торговле товарами и услугами; предоставлении кредитов; взаимных инвестициях и их защите; предоставлении экономической помощи; по вопросам международного регулирования труда и т.п.

Сложность состоит в том, что государства активно участвуют также и в международных *частнопровых* отношениях. Эти отношения регулируются преимущественно *внутренним правом* каждого государства: гражданским (и/или торговым) правом; в случае коллизии национальных норм двух или более государств при необходимости привлекаются нормы соответствующих международных договоров.

Когда государство (*публичное лицо*) вступает в международные *частнопровые отношения*, оно встает в один ряд с частными лицами — операторами международных экономических отношений. Так, например, государства (государственные органы) могут заключать и заключают договоры купли-продажи, договоры подряда и т.п. с *иностранными* юридическими лицами, а международные организации — с юридическими лицами *страны пребывания*. Государства активно «играют» на международных фондовых рынках; участвуют в правоотношениях, связанных с выпуском займов, облигации которых приобретаются иностранными физическими и юридическими лицами; в концессионных отношениях; в создании совместных предприятий за рубежом; в инвестиционных проектах.

В такого рода отношениях, где стороны изначально находятся в разных «весовых категориях», встает проблема обеспечения юридического равенства сторон. А эта проблема напрямую затрагивает такие свойства, признаки государства, как *иммунитет, суверенитет, юрисдикция*.

63. Проблема иммунитета государства

действует в отношении органов государства, его должностных лиц, государственной собственности, помещений зарубежных государственных органов, имущества дипломатов и т.п.

В международной *публично-правовой* сфере государства заключают договоры по различным вопросам экономического сотрудничества,

Показателен пример судебного решения, которое было вынесено Швейцарским федеральным судом в 1966 году. Суд рассматривал дело швейцарско-итальянского совместного предприятия. Приняв во внимание, что стороной в договоре о нем являлось государственное предприятие «Итальянские государственные железные дороги», суд счел имущество предприятия «административной собственностью», признав за этой собственностью иммунитет от принудительного исполнения судебного решения. В то же время это не воспрепятствовало рассмотрению дела судом и вынесению решения.

Когда государство вступает в гражданско-правовые отношения с иностранным элементом, нарушается юридическое равенство, необходимое для такого рода правоотношений: государство защищено от претензий и исков иммунитетом, а частный контрагент — нет. Как должен действовать принцип иммунитета государства, если государство вступает в частнопровые отношения с «неравным партнером»?

Иммунитет государства состоит в том, что государство *неподсудно* суду другого государства (равный над равным не имеет юрисдикции). Иммунитетом пользуются: государство, органы государства, имущество государства.

Различают иммунитеты:

- *судебный*; государство не может быть привлечено к суду другого государства в качестве ответчика, кроме случаев прямо выраженного им согласия на это;
- *от предварительного обеспечения иска*; имущество государства не может быть подвергнуто мерам принудительного характера в целях обеспечения иска (например, на имущество не может быть наложен арест и т.п.);
- *от принудительного исполнения* вынесенного судебного решения; государство, его имущество не может быть подвергнуто мерам принудительного исполнения судебного или арбитражного решения. В приведенном выше примере «сработал» только данный вид иммунитета.

Западная правовая теория разработала доктрину «расщепления иммунитета» — «функционального иммунитета». Суть ее в том, что государство, вступающее в *гражданско-правовой* договор с иностранным физическим/юридическим лицом для осуществления функций *суверенитета* (строительство здания посольства, например), обладает указанными иммунитетами. Иммунитет презюмируется, если стороны не договорятся об ином.

В то же время, если государство вступает в такой договор с частным лицом *с коммерческими целями*, то оно должно приравниваться к юридическому лицу и, соответственно, не должно пользоваться иммунитетом. В этих случаях *презюмируется* отсутствие иммунитета, если стороны не договорятся об ином.

Эти презумпции многими государствами считаются международным обычаем; соответствующие государства подкрепили его своими внутренними законами. В Законе США об иммунитете государств (1976) указано, что иммунитет не будет признаваться, «когда основаниями для иска служат коммерческая деятельность, осуществляемая иностранным государством...». Аналогичные законы действуют в Великобритании, Канаде, Австралии, Пакистане, Сингапуре, ЮАР и др. Этот же подход заложен в Европейской конвенции об иммунитете государств (1972), в тексте Конвенции ООН о юрисдикционных иммунитетах государств и их собственности (2004).

В свое время правовая доктрина СССР, социалистических стран, многих развивающихся государств исходила из «абсолютного иммунитета» и непризнания доктрины «расщепления иммунитета», имея в виду, что даже в частноправовых отношениях государство сохраняет иммунитет, если добровольно не откажется от него. Со стороны СССР и других социалистических стран утверждалась презумпция: государство всегда пользуется иммунитетом, если само не откажется от него; если между сторонами не будет согласовано иное.

В условиях капиталистической экономики правовая и внешнеэкономическая политика и позиция России сменилась в пользу доктрины «расщепления иммунитета». Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации предусмотрел, например, предоставление судебного иммунитета государству, если оно выступает в качестве носителя власти (ст. 251); согласно Кодексу торгового мореплавания иммунитет не распространяется на государственные морские суда, если они используются для коммерческих целей (ст. 3). В Законе «О юрисдикционных иммунитетах иностранного государства и имущества иностранного государства в Российской Федерации» (2015) закреплено правило: иностранное государство не пользуется судебным иммунитетом по спорам, возникшим при осуществлении этим государством предпринимательской деятельности, или касающимся участия государства в коммерческих организациях.

64. Пример судебного прецедента США, касающегося иммунитета государства

Ниже — в целях более обстоятельного понимания доктрины «функционального иммуните-

та» — приводится пример соответствующего судебного прецедента из практики США.

ДЕЛО: Eckert International, Inc. v. Government of the Sovereign Democratic Republic of Fiji (Окружной суд США, 1993)

Американская корпорация «Экерт Интернешнэл» заключила договор с Правительством Фиджи сроком на три года (1988). Договор предусматривал, что корпорация будет оказывать Фиджи консультационные услуги и услуги по связи с прессой в Вашингтоне за 250 тыс. долл. в год.

В последующем (1991) договор был возобновлен без изменений еще на три года. Однако новый Премьер-министр Фиджи заявил (1992) о прекращении договора и отказался выплатить деньги, причитающиеся за два оставшихся года действия договора (т.е. 500 тыс. долл.).

Корпорация обратилась в Окружной суд США в Вирджинии с иском против Фиджи, содержащим обвинение в нарушении договора и требованием выплатить причитающиеся 500 тыс. долл. Государство Фиджи отвергло иск со ссылкой на государственный иммунитет от юрисдикции судов США.

Суд отклонил аргументацию Фиджи. В обосновании судебного решения было, в частности, отмечено, что следует различать «публичные акты» государства, осуществляемые в рамках суверенных полномочий, и «частные акты» государства как участника рыночных отношений.

В Законе США 1976 г. об иммунитетах иностранного государства (1976) не проведено четкого разграничения между этими двумя видами актов, однако из Закона можно вывести, что отталкиваться нужно, скорее, от *характера* договора, чем от его *цели*. Принимая во внимание характер договора с Фиджи, можно квалифицировать его как *коммерческий* договор по своей природе, т.е. как «частный акт».

Аргументация Фиджи о том, что договор носил правительственный характер, поскольку корпорация «Экерт Инт.» представляла Фиджи в «политических и дипломатических отношениях» с США, показала суду неубедительной: в позиции Фиджи упор делался на назначение, цель договора и игнорировалась его коммерческая природа.

Данный договор был признан самым обыкновенным договором на оказание консультационных услуг. Делался вывод: иностранные государства, вступая в подобные договоры, не могут пользоваться иммунитетом по вытекающим из договоров искам.

65. Юрисдикция государств

Юрисдикция — это проявление суверенитета, совокупность полномочий государства, государственных органов рассматривать и разре-

шать дела в соответствии со своим внутренним правом. Под юрисдикцией понимается также и сфера отношений, на которые распространяются полномочия государства, его органов.

Различают несколько разновидностей *юрисдикции* в зависимости от того или иного критерия:

- по характеру власти — законодательную, исполнительную, судебную;
- по сфере действия — национальную (территориальную и личную), экстратерриториальную;
- по объему — полную, ограниченную.

В пределах своей территории государство осуществляет полную юрисдикцию, т.е. вправе предписывать поведение субъектам права и подкреплять предписания всеми законными средствами государственного принуждения.

Граждане и юридические лица на национальной территории находятся в сфере полной юрисдикции государства. Исключения возможны только для случаев, когда соответствующими международными договорами предусматривается иное.

Личная (национальная) юрисдикция осуществляется государством в отношении своих граждан, когда они находятся за пределами его территории, например в открытом море. Юрисдикция государства в отношении своих граждан за рубежом ограничена.

Если гражданин находится на территории иностранного государства, то он попадает в сферу юрисдикции этого иностранного государства и, следовательно, находится в двух юрисдикциях одновременно — своего государства и государства пребывания.

Однако осуществить свою юрисдикцию государство гражданства сможет, только когда гражданин вернется на национальную территорию (если иное не согласовано между государствами). В настоящее время распространена практика помощи государств друг другу по договорам в осуществлении своей юрисдикции на территории иностранного государства.

Зачастую возникают ситуации конкурирующей юрисдикции: два или более государств претендуют на свою юрисдикцию в рассмотрении и разрешении дела. Эта проблема решается на основании международных договоров и (или) обычаев.

Государство ограничено в осуществлении своей юрисдикции, в использовании мер принуждения на пространствах своего континентального шельфа, исключительной экономической зоны. Государство ограничено в осуществлении своей юрисдикции в отношении государственной собственности за рубежом. Как правило, такие вопросы решаются международным договором.

Экстратерриториальная юрисдикция имеет место, когда государство распространяет (пытается распространить) свою юрисдикцию и меры принуждения за пределы своей территории. Часто государства оговаривают вопросы осуществления экстратерриториальной юрисдикции, договариваются о ней.

Экстратерриториальная юрисдикция, таким образом, может не противоречить суверенитету других государств, является правомерной, а может идти вразрез с их суверенитетом и быть противоправной. Так, США на основании ряда законов указом (декретом) Президента ввели, в частности, некоторые запреты на торговлю с Кубой, распространив запреты на американские филиалы в третьих странах. Кроме того, было запрещено использование доллара для финансовых операций с Кубой и доступ кубинских судов и самолетов на территорию США. Стремление обеспечить осуществление введенных в США «санкций» предприятиями за рубежом, находящимися под контролем американских лиц, — это и есть экстратерриториальное применение национального закона. ГА ООН регулярно большинством голосов принимает резолюции, призывающие отменить санкции США против Кубы.

Односторонние действия США — это пример того, как государство пытается экстратерриториальным действием своего внутреннего законодательства навязать свою волю другим государствам, мировому сообществу (в данном случае — в части неких «санкций» в отношении Кубы). Однако подобная логика «санкций» США экстраполируется на другие страны и сферы общения. Одностороннее экстратерриториальное применение внутренних законов США — одна из главных проблем межгосударственных отношений; еще одна угроза международному правопорядку со стороны США. Это прямое свидетельство претензий на «исключительность» Соединенных Штатов, искаженной логики в восприятии современных реальностей.

66. Суверенитет государств в условиях глобализации Международно-правовой принцип иммунитета государства тесно связан с понятием *суверенитета*.

Суверенитет — это один из признаков государства, его неотъемлемое свойство, заключающееся в полноте законодательной, исполнительной, судебной власти на своей территории, неподчинении государства, его органов и должностных лиц властям иностранных государств в сферах международного общения.

Традиционно считается, что суверенитет государства всегда является полным и исключительным. *Суверенитет* — важнейший каче-

ственный признак государства, свойство государственной власти. Под суверенитетом понимается полнота законодательной, исполнительной и судебной власти, *исключительная компетенция* государства на своей территории; верховенство, независимость, самостоятельность власти. В силу суверенитета одно государство не подчиняется властям другого государства; на территории государства исключается иностранная власть, кроме случаев явно выраженного и добровольного согласия государства на ограничение суверенитета.

Есть несколько точек зрения на понятие *суверенитета*. Одна из школ рассматривает суверенитет как неотчуждаемое качество государства. Он целен, неделим, не может быть ограничен и существует независимо от объема прав и функций государства. Другая школа, наоборот, исходит из возможности ограничения суверенитета: если в реальности полнота, верховенство, независимость, самостоятельность власти могут быть ограничены иностранной властью, то что это, как не ограничение суверенитета?

Считается, что международное право вообще и международное экономическое право в частности сами по себе не ограничивают суверенитет, а обеспечивают правовые условия для его реализации, противодействуют произволу. Международное (и, соответственно, международное экономическое) право «сковывают» произвол и односторонние действия государств согласованными правилами.

Глобализация мировой экономики объективно «снижает административно-экономические границы» для иностранного элемента: иностранные товары, финансы, инвестиции легче проникают на «чужую» территорию и осваиваются в ней, занимая там экономическое пространство, а иногда — отнимая его у национальных операторов.

Если преобладающая часть национального экономического пространства будет освоена иностранными «вещами» и «лицами», что будет с государственным суверенитетом? Он неизбежно будет подвержен влиянию «иностранного элемента». Иными словами, чрезмерная экспансия иностранного элемента опасна для экономической безопасности страны и ее суверенитета. Здесь, как и везде, необходима *мера*, разумный баланс.

В этом и заключается главная проблема современности — соотносить суверенитет с требованием снижения административно-экономических границ в условиях глобализации. Одновременно надо помнить, что глобализация в ее нынешнем виде осуществляется управляемо при господстве экономической силы государств западного цивилизационного типа.

Экономическая экспансия, как она проводится западными государствами, должна привести к тому, что суверенитет менее подготовленных

государств будет поставлен (если можно так выразиться) под контроль развитых стран западного цивилизационного типа, — вот стратегический замысел. Результатом будет экономическое господство в мире.

Суверенитет и глобализация — сущностное противоречие современной эпохи, которое будет разрешаться по мере вызревания необходимых предпосылок. Вариант глобализации по западному образцу уже наталкивается на противодействие как со стороны отдельных государств (Россия, Китай), так и групп государств (развивающиеся страны). В 2018—2020 гг. по существу начался некий «откат» от того уровня глобализации, которого она достигла.

В то же время объективной тенденцией является сужение исключительной компетенции государства на его территории. Так, сегодня государства уже не вправе издавать законы, нарушающие права человека. Уменьшается исключительная компетенция государств в рамках процессов, происходящих в ЕС, и, следовательно, сужается содержательная сторона суверенитета государств — членов ЕС.

Суверенитет как *качественное* явление — остается, но его *количественные* характеристики меняются. Получается, что и с глобализацией, и с суверенитетом что-то происходит.

В международной экономической системе имеет место *интернационализация* многих вопросов исключительной компетенции государств. Это — первый шаг для последующей передачи тех или иных вопросов из-под регулирования исключительно внутренним правом под регулирование преимущественно международным (экономическим) правом. Так, в настоящее время значительно ограничена компетенция государств в том, что касается применения тарифных и нетарифных мер регулирования товаропотоков. Ограничена компетенция государств в принятии мер валютного регулирования. Механизмами ограничения исключительной компетенции государств служат, в частности, международные организации; в двух указанных выше примерах — это ВТО и МВФ.

Если принять во внимание, что глобализация мировой экономики затрагивает трансграничное движение таких факторов, как *товары, финансы, капиталы (инвестиции), рабочая сила*, то можно сделать вывод об *интернационализации* рано или поздно всех вопросов, связанных с перечисленными факторами. По всем этим направлениям исключительная компетенция государств в значительной степени уже передана на многосторонний уровень и будет продолжать передаваться в деталях и связанных вопросах.

Постепенная передача государствами под регулирование международным (экономическим) правом части своей внутренней компе-

тенции отражает юридически не только государственные, региональные, блоковые интересы, но и интересы международного сообщества государств в целом.

Естественно, экономически сильные государства будут по-прежнему стремиться к тому, чтобы поставить под свой контроль этот процесс, заложить свои государственные интересы в механизмы принятия решений теми международными организациями, которые возьмут на себя соответствующее правовое регулирование.

Итак, изменения в международной системе вообще и в международной *экономической* системе в частности непосредственно связаны с разграничением — «переливом» — компетенции между государствами и международными (экономическими) организациями.

Перераспределение компетенции — еще одно проявление формирования *глобальной правовой системы*. И проблематика международно-экономического права находится на переднем крае этих процессов.

67. Россия как субъект международного экономического права

Россия как субъект международного экономического права имеет свои особенности. Эти особенности определяются в основном двумя обстоятельствами:

- экономика России, будучи уже преимущественно капиталистической, рыночной (что признано западными государствами), во многом представляет собой экономику смешанного типа;
- Россия по своему государственному устройству является федеративным (сложным) государством — с «вертикальным разделением властей».

Россия в составе СССР представляла собой республику с монополизированной государством экономикой и государственной монополией на внешнеэкономические связи. После распада СССР начался отход от модели административной экономики: все российские предприятия получили право на внешнеэкономическую деятельность без специального разрешения (1992). Тотальный государственный контроль за экспортно-импортными операциями сменился в России системой государственного регулирования с помощью рыночных инструментов — мер тарифного и нетарифного регулирования. Поменялся тип правового регулирования — с разрешительного (когда преобладает сфера запрета) на общедозволительный (когда преобладает сфера дозволения).

Постепенно способы и методы осуществления внешнеэкономической функции государства в России были изменены кардинально.

Россия адаптировала свое внутреннее право под требования ВТО, некоторых других международных организаций. Вступив в ВТО, Россия стала полноправным субъектом глобальной торговой системы.

Россия открыла свое экономическое пространство для иностранных инвестиций. Вначале преобладали инвестиции портфельные: спекулянты со всего мира, несмотря на риски, спешили получить прибыль в России и вывезти ее к себе. Затем в страну пошли прямые долгосрочные инвестиции. Россия стала частью международной инвестиционной системы.

Начиная с середины 1990-х гг. Россия освободилась от непосильного внешнего государственного долга, реструктурировала коммерческие долги иностранным банкам, нарастила валютные резервы, провела либерализацию валютного режима в стране. Рубль превратился в одну из устойчивых валют, усиливается спрос на рубль как на резервную валюту. Возрастает надежность российской банковской системы. Все это означает, что Россия укрепила свои позиции в международной финансовой системе и становится активным участником в ней.

В России, по сути, утвердился смешанный тип экономики: государству принадлежат национальные богатства, значительная доля экономики представляет собой государственный сектор; доходы государства концентрируются в государственном бюджете; созданный валовой продукт перераспределяется с учетом общественных, социальных задач; через законы и подзаконные акты государство регулирует экономические процессы, направляя развитие экономики в нужное русло; активно используются методы управления экономикой посредством широкого набора финансового инструментария. Частный сектор экономики подчиняется установленному регулированию — при обеспечении прав собственности и личной свободы; при необходимости осуществляются проекты на условиях государственно-частного партнерства.

Смешанный тип российской экономики проявляется, среди прочего, и в существовании так называемых «естественных монополий, государственных предприятий и корпораций». К ним, в частности, относятся: «Газпром», «Транснефть», «Росатом», «Ростехнологии», «Внешэкономбанк», «Роснано», «Объединенная авиастроительная корпорация», «Объединенная судостроительная корпорация», «Российские железные дороги» и др.

68. Россия как федеративное государство

Россия — сложное, федеративное государство. В международном праве действует международно-правовой обычай: федеративное государство

выступает в международном праве как одно лицо, регулирует внешние связи субъектов и отвечает за них.

Российское законодательство учитывает эту норму. Конституция РФ (п. «к» ст. 71) относит внешнюю политику, международные отношения, международные договоры к *исключительной* компетенции «центра». К *совместному ведению* Российской Федерации и ее субъектов (ст. 72, п. «о» ч. 1) относится *координация* международных, внешнеэкономических связей субъектов. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» конкретизирует данные полномочия (ст. 6—9).

К *полномочиям федеральных органов государственной власти* в области внешнеторговой деятельности относятся: формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов торговой политики России; защита экономического суверенитета и экономических интересов страны и российских лиц; государственное регулирование внешнеторговой деятельности, в том числе таможенно-тарифное и нетарифное регулирование (в случаях, предусмотренных международными договорами); установление обязательных требований и критериев безопасности для жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений при ввозе в страну; определение порядка вывоза и ввоза ядерных веществ, отравляющих, взрывчатых, ядовитых веществ, опасных отходов, сильнодействующих, наркотических средств, психотропных веществ, биологически и генетически активных материалов, внутренних органов и т.п.; определение особенностей порядка ввоза и вывоза драгоценных металлов и драгоценных камней; координация международного сотрудничества России в области космической деятельности; установление показателей статистической отчетности внешнеторговой деятельности; заключение международных договоров в области внешнеэкономических связей; учреждение, содержание и ликвидация торговых представительств России в иностранных государствах; участие в деятельности международных экономических организаций; определение порядка вывоза товаров, составной частью которых является информация, составляющая государственную тайну; информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории страны; создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности.

К *полномочиям органов государственной власти субъектов РФ* в области внешнеторговой деятельности относятся: проведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешне-

экономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств; содержание своих представителей при торговых представительствах России за рубежом; открытие представительств в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей в порядке, установленном российским законодательством; реализация региональных программ внешнеторговой деятельности; информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории субъекта; создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности и др.

Ряд субъектов РФ имеет соглашения с субъектами иностранных федеративных государств либо с административными единицами унитарных государств. Так, между Нижегородской областью России и Землей Северный Рейн-Вестфалия (ФРГ) подписано и действует соглашение о торгово-экономическом и культурном сотрудничестве. Такие соглашения хоть и называются часто *международными*, но являются не международно-правовыми актами, а административными или гражданско-правовыми и подчинены внутреннему праву соответствующих государств.

На практике некоторые субъекты РФ в 1990-е гг. заключили соглашения с иностранными государствами о торгово-экономическом сотрудничестве: Башкортостан — с Болгарией и Румынией; Республика Коми — с Чехией и Словакией; Удмуртия, Марий Эл и Мордовия — с Венгрией. В соответствующие государства по дипломатическим каналам были направлены разъясняющие ситуацию представления. Такого рода соглашения, с точки зрения российского внутреннего законодательства, не являются международно-правовыми; не являются *международными договорами РФ*.

При необходимости Россия заключая международные договоры, обговаривает в тексте соответствующего договора вопросы, касающиеся отдельных субъектов РФ (Соглашения России с Польшей о сотрудничестве Санкт-Петербурга, Калининградской области с регионами (воеводствами) Польши). Принципы сотрудничества между субъектами РФ и соответствующими территориальными единицами были закреплены в соглашениях России с Канадой, Китаем, Вьетнамом, Арменией, Таджикистаном и другими странами.

Некоторая асимметричность прав субъектов РФ проявилась в 1990-е гг. и во внешнеэкономической сфере. Так, Конституция Татарстана (1992) определила статус республики как «суверенного государства, субъекта международного права» (ст. 61). Конституционный Суд РФ заключил, что положения о государственном суверенитете

Татарстана противоречат его статусу субъекта РФ. С политической и геостратегической точек зрения, подобные положения в конституциях субъектов РФ вредны для единства и целостности России, разрушают внутренний конституционный порядок.

В Конституции Татарстана есть также статья (ст. 1), предусматривающая, что отношения между Россией и Татарстаном строятся, среди прочего, на основании договора о разграничении полномочий; статья может меняться только путем референдума. Такие договоры о разграничении предметов ведения между Российской Федерацией и Татарстаном дважды заключались (1994, 2007); в них закреплялось право Татарстана заключать соглашения об осуществлении международных, внешнеэкономических связей с органами государственной власти иностранных государств по согласованию с Министерством иностранных дел России, в порядке, установленном правительством. Последний договор по окончании 10-летнего срока действия прекратился и не был продлен либо заменен иным. Как представляется, подобные договоры о разграничении полномочий с субъектами России — избыточны, а часто и опасны, поскольку приводят к асимметрии прав и обязанностей субъектов федерации, к их статусному неравенству, раскачивают конституционный порядок и в долгосрочном плане несут угрозу федеративному устройству страны, искажают характер нашей федерации (наша федерация — конституционная, а не договорная, как, например, в США).

Итак, субъекты РФ вправе заключать только договоры международного характера с субъектами других федераций, с областями (регионами) унитарных государств, а также хозяйственные, коммерческие договоры (контракты). Субъекты федерации и уполномоченные ими органы отвечают по своим внешнеэкономическим обязательствам находящимися в их собственности средствами, не закрепленными за юридическими лицами в полное хозяйственное ведение или оперативное управление.

Равным образом обстоит дело и в других странах. В некоторых федеративных государствах (США, ФРГ) субъекты федерации вправе заключать соглашения по ограниченному ряду вопросов с субъектами других федераций или с другими государствами в строго регламентированных рамках. Несколько отличается практика США: в отдельные международные договоры США включается так называемая «федеральная оговорка» (например, торговый договор между США и Нидерландами 1956 года): если тот или иной субъект федерации не предоставит национальный режим физическим лицам другой стороны, то такие лица не будут пользоваться национальным режимом

в данном субъекте федерации. Необходимость в такой оговорке существует в силу истории США, где многие штаты возникли ранее, чем централизованное государство, и разграничение компетенции между центром и штатами в разных вопросах сложилось по-своему (что потом и было закреплено конституцией США — по сути, «конституционным договором» между штатами).

Некоторые правоведы отмечают тенденцию нарастания элементов международной правосубъектности субъектов федераций, считая их субъектами международного права (что теоретически несостоятельно, а применительно к России такая точка зрения просто вредна). В любом случае согласно российскому праву субъекты РФ (прежде всего республики) субъектами международного права не являются, что и было подтверждено в Определении Конституционного Суда РФ (2000; № 92-О).

Как показывает практика (например, опыт ЕС), перераспределение исключительной компетенции государств, в том числе и в экономической сфере, происходит не только по линии «от государств — к международным организациям», но и внутри государств по линии «от центра — к субъектам федераций, административным регионам или к органам местного самоуправления».

Это означает, что «межстрановое взаимодействие» (включая экономическое сотрудничество) состоит из нескольких уровней: надгосударственного, межгосударственного, уровня субъектов федераций и административно-территориальных единиц государств, уровня местного самоуправления, уровня частных лиц.

Разрешая заключение соглашений (и контрактов) между территориальными единицами разных стран, государства как бы открыли еще одну сферу «всеобщего дозволения» для таких единиц. И территориальные единицы посредством подобных соглашений принялись создавать собственное нормативное пространство — в той степени, в какой дозволяется внутренним правом. Только *некоммерческие* отношения между территориальными единицами носят публично-правовой характер (опираясь на конституционное и административное право), а *коммерческие* — частноправовой характер (опираясь на гражданское право; в отдельных странах — на торговое право).

Можно предположить: нормы, которые создаются договорами совместно субъектами внутреннего права разных стран в сфере «всеобщего дозволения», то есть за рамками прямых предписаний, являются разновидностью транснационального права; по крайней мере, в отдельных случаях.

69. Государственные органы внешнеэкономических связей

Государство, с точки зрения формы, — это прежде всего *государственный аппарат*, совокуп-

ность государственных органов, должностных лиц. Свою юрисдикцию государство осуществляет посредством государственных органов и через должностных лиц. В международном праве есть обычно-правовая норма: деяние любого органа государства рассматривается как деяние самого государства (если орган государства действовал в качестве такового).

Согласно внутреннему праву, прерогатива осуществлять внешнеэкономические отношения принадлежит высшим (центральным) органам исполнительной власти и зарубежным органам внешних сношений.

Внутригосударственными органами внешнеэкономических связей, как правило, являются:

- глава государства (единоличный или коллегиальный);
- правительство;
- глава правительства;
- министерство иностранных дел;
- министр иностранных дел;
- другие министерства и ведомства, имеющие соответствующую компетенцию.

Зарубежными органами, осуществляющими, среди прочего или специально, функции по развитию внешнеэкономических связей, являются:

- постоянные органы: дипломатические представительства, консульские представительства, специальные миссии, постоянные представительства при международных (экономических) организациях;
- временные органы: делегации государств в органах международных (экономических) организаций и на межправительственных конференциях.

В функции дипломатических представительств, согласно Венской конвенции о дипломатических сношениях (1961), входит, в частности, развитие отношений с государством пребывания в области экономики.

В функции консульских представительств, согласно Венской конвенции о консульских сношениях (1963), входит, в частности: охрана и защита интересов своего государства, физических и юридических лиц; поощрение торговли и содействие развитию экономических связей; наблюдение за экономической жизнью своего округа; консуль-

ская легализация документов; представительство в судебных или иных учреждениях государства пребывания; выполнение поручений следственных или судебных органов представляемого государства.

70. Государственные органы России, осуществляющие функции внешнеэкономического характера

Организационная система регулирования ВЭД России включает в себя, в частности, следующие звенья:

- Президент РФ;
- Федеральное Собрание;
- Правительство (и Председатель Правительства);
- Министерство иностранных дел РФ (и Министр иностранных дел РФ);
- ряд специализированных министерств, федеральных служб и федеральных агентств;
- ряд правительственных и межведомственных комиссий;
- зарубежные органы;
- двусторонние межправительственные комиссии по международному экономическому сотрудничеству.

Согласно Конституции РФ *Президент РФ* определяет основные направления внешнеэкономической политики; ведет переговоры, подписывает международные договоры; принимает меры по охране суверенитета; обеспечивает функционирование государственных органов. Кроме того, Президент определяет особенности порядка ввоза и вывоза драгоценных металлов и драгоценных камней — в части стран, не входящих в ЕАЭС; устанавливает запреты и ограничения на ВТД в рамках участия России в международных санкциях (ст. 13 Закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»).

Российский парламент — *Федеральное Собрание* — принимает необходимые законы; ратифицирует и денонсирует международные договоры.

Правительство РФ осуществляет общее руководство в области внешнеэкономических связей; принимает меры по обеспечению выполнения международных договоров. В соответствии с Законом «О Правительстве Российской Федерации» Правительство организует и контролирует исполнение законов, иных нормативных актов, международных договоров РФ, руководит работой органов исполнительной власти. Для этого Правительству предоставлены, в частности, следующие общие и специальные полномочия: организовывать

реализацию внутренней и внешней (в том числе торговой) политики; осуществлять регулирование экономических процессов; формировать федеральные целевые программы; вырабатывать инвестиционную политику; управлять федеральной собственностью; разрабатывать и проводить государственную политику в сфере международного экономического сотрудничества; осуществлять общее руководство таможенным делом; принимать меры по защите интересов отечественных производителей товаров, исполнителей работ и услуг; обеспечивать проведение единой финансовой, кредитной, денежной, налоговой, миграционной политики, политики цен; управлять государственным внутренним и внешним долгом; руководить валютно-финансовой деятельностью в отношениях с иностранными государствами; принимать меры по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия страны; заключать международные договоры, обеспечивать их выполнение и наблюдать за выполнением другими участниками договоров; осуществлять регулирование и государственный контроль в сфере внешнеэкономической деятельности, международного научно-технического и культурного сотрудничества; отстаивать геополитические интересы России.

Правительство России и органы исполнительной власти субъектов федерации могут передавать друг другу часть своих полномочий, если это не противоречит Конституции и законодательству.

Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» полномочия Правительства РФ на этом направлении уточнены и конкретизированы. Так, предусмотрено, в частности, что Правительство (ст. 13): обеспечивает проведение единой торговой политики; применяет специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры при осуществлении внешней торговли товарами, а также иные меры по защите экономических интересов России; устанавливает ставки таможенных пошлин, если иное не предусмотрено международными договорами государств — членов ЕАЭС; вводит количественные ограничения экспорта и импорта товаров; в соответствующих случаях устанавливает разрешительный порядок экспорта, импорта отдельных видов товаров; определяет порядок формирования и ведения федерального банка выданных лицензий; принимает решения о подписании международных договоров; о введении в качестве ответных мер в отношении иностранных государств ограничений по внешней торговле; определяет порядок ввоза и вывоза ядерных веществ; товаров, составной частью которых является информация, содержащая государственную тайну.

Кроме того, Правительство определяет метод распределения квот на импорт (экспорт) товаров и устанавливает порядок проведения конкурса или аукциона по квоте (ст. 23), а также вправе вводить предотгрузочную инспекцию в отношении отдельных видов импортируемых товаров по утверждаемому им перечню на срок до трех лет, утверждать положение о предотгрузочной инспекции (ст. 28).

Вводя в исключительных случаях количественные ограничения импорта (экспорта) товаров, Правительство может (ст. 21) устанавливать:

- временные ограничения или запреты экспорта продовольственных и иных существенно важных товаров, чтобы избежать их дефицита на внутреннем рынке;
- ограничения импорта сельскохозяйственных товаров, водных биологических ресурсов, чтобы сократить производство или продажу аналогичного товара в России.

Правительство определяет порядок осуществления приграничной торговли (ст. 41); устанавливает запреты и ограничения по внешнеторговым бартерным сделкам, порядок контроля за такими сделками (ст. 43, 44); обеспечивает сбор и обработку статистических данных о ВТД, их официальное опубликование, создание федеральной системы статистической отчетности (ст. 48); принимает решения об учреждении торговых представительств РФ в иностранных государствах (ст. 50); дает согласие на заключение соответствующих соглашений субъектов РФ с органами государственной власти иностранных государств (ст. 8); руководит рядом служб и агентств, в том числе Федеральной антимонопольной службой, Федеральным агентством по государственным резервам. *Федеральная антимонопольная служба*, в свою очередь, вносит предложения о введении обязательного лицензирования, запрещения или приостановлении экспортно-импортных операций предприятий в случае нарушения антимонопольного законодательства, контролирует, в частности, осуществление иностранных инвестиций в хозяйствующие общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Правительство вправе (по представлению Центрального банка РФ) вводить «особые виды запретов и ограничений» на внешнюю торговлю товарами, услугами, интеллектуальной собственностью в целях поддержания равновесия платежного баланса, регулирования валютных резервов (ст. 38).

В рамках своей компетенции Правительство РФ (и органы исполнительной власти субъектов федерации) вправе содействовать развитию ВТД путем кредитования участников ВТД, гарантирования

и страхования экспортных кредитов, организации торговых выставок, ярмарок, конференций, проведения рекламных и иных компаний по продвижению российских товаров, услуг, интеллектуальной собственности (ст. 46).

Правительству поручается в целях создания благоприятных условий для доступа российских лиц на рынки иностранных государств принимать необходимые меры, вступать в переговоры, заключать международные договоры, участвовать в создании и деятельности международных организаций и межправительственных комиссий (ст. 49). Под руководством Правительства осуществляют свою деятельность российские части межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству с зарубежными странами; секретариаты комиссий находятся в Министерстве экономического развития.

Правительство РФ в пределах своей компетенции наделяет на основании закона правом осуществлять государственное регулирование ВЭД/ВТД соответствующие министерства. В настоящее время вопросами регулирования внешней торговли и внешнеэкономических связей занимаются, в частности, Министерство экономического развития РФ и Министерство промышленности и торговли РФ.

Министерство экономического развития России вырабатывает государственную политику в сфере социально-экономического развития и развития предпринимательской деятельности; регулирует внешнеэкономическую деятельность (но не внешнюю торговлю), инвестиционную деятельность, имущественные отношения, создание и функционирование особых экономических зон, зон территориального развития, вопросы размещения заказов для государственных нужд; отвечает за стратегическое планирование; за правовую охрану и использование результатов интеллектуальной деятельности; занимается вопросами приграничного и межрегионального сотрудничества. Министерство осуществляет взаимодействие со Всемирной торговой организацией, органами ЕАЭС.

Под управлением Министерства экономического развития функционирует несколько федеральных служб и агентств, в том числе Федеральная служба по интеллектуальной собственности, Федеральное агентство по управлению государственным имуществом, Федеральное агентство по туризму.

Министерство промышленности и торговли РФ определяет промышленную политику в стране; регулирует, в частности, внешнюю и внутреннюю торговлю, вопросы технического регулирования, выставочную и ярмарочную деятельность, проведение расследований,

предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, применения компенсирующих мер и мер нетарифного регулирования; закрепляет за государством права на объекты интеллектуальной собственности; выдает лицензии на осуществление экспортно-импортных операций, паспорта бартерных сделок.

Министерство осуществляет контроль за экспортом и импортом химикатов, микроорганизмов и других биологических агентов и токсинов, оборудования, научно-технической информации и услуг, которые могут быть использованы при создании химического и бактериологического (биологического) оружия, а также других товаров и технологий, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники, в соответствии с утвержденными списками контролируемых товаров и технологий.

Министерство не занимается вопросами таможенно-тарифного регулирования и связями с ВТО. В пределах своей компетенции оно взаимодействует с органами государственной власти иностранных государств и международными организациями; контактирует с Евразийской экономической комиссией (ЕАЭС). Ему подчинено Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. В 2018 году из Министерства экономического развития в Министерство промышленности и торговли было передано руководство деятельностью торговых представительств России в иностранных государствах.

Важную роль в защите интересов государства в области международных экономических отношений играет *Министерство иностранных дел РФ*. Министерство, в частности, ведет переговоры с иностранными государствами; готовит и заключает международные договоры; следит за их соблюдением; обеспечивает участие России в деятельности международных организаций; осуществляет дипломатическими и международно-правовыми средствами поддержку российских участников внешнеэкономической деятельности, защиту их законных интересов за рубежом, содействует развитию международных связей субъектов федерации и осуществляет их координацию, оказывает консульские услуги. В ведении Министерства находится Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству.

Оперативную работу, касающуюся обеспечения и осуществления внешнеэкономических связей, ведут и другие министерства, федеральные службы и федеральные агентства.

Министерство финансов РФ вырабатывает государственную политику в сфере бюджетной, налоговой, страховой, валютной, банковской деятельности, кредитной кооперации, финансовых рынков, государственного долга, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, производства, переработки и обращения драгоценных металлов и драгоценных камней, таможенных платежей, определения таможенной стоимости товаров, организации и проведения лотерей и др. В ведении Министерства находится ряд федеральных служб, в том числе Федеральная налоговая служба, Федеральная таможенная служба, Федеральное казначейство. Минфин наделен полномочиями: определять порядок ведения Единого государственного реестра юридических лиц; готовить проект федерального бюджета; заключать от имени государства договоры о предоставлении государственных гарантий России и договоров обеспечения регрессных требований гаранта; выполнять функции эмитента государственных ценных бумаг; вести переговоры и подписывать от имени Правительства РФ многосторонние соглашения с должниками и кредиторами в рамках Парижского клуба; формировать и использовать Государственный фонд драгоценных металлов и драгоценных камней.

Федеральная таможенная служба, в свою очередь, осуществляет функции по контролю и надзору в области таможенного дела; функции органа валютного контроля, осуществляет защиту прав на объекты интеллектуальной собственности, а также санитарно-карантинный, фитосанитарный контроль и др. Служба обеспечивает соблюдение актов ЕАЭС; контролирует внешнеторговые бартерные сделки, правильность определения страны происхождения товаров; обеспечивает соблюдение запретов и ограничений в отношении ввозимых и вывозимых товаров; осуществляет взимание таможенных пошлин, налогов, антидемпинговых, специальных и компенсационных пошлин; техническое ведение единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС; ведет таможенную статистику внешней торговли; взаимодействует с Евразийской экономической комиссией.

Цели деятельности *Центрального банка РФ*, которые определены законом, — это: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы страны; обеспечение функционирования платежной системы. ЦБ проводит государственную денежно-кредитную политику; осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение; устанавливает правила расчетов, в том числе с международными организациями, иностранными государствами и лицами; управляет золотовалютными резервами; осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций; регистрирует эмиссию

ценных бумаг банками; организует валютное регулирование и валютный контроль; устанавливает курсы иностранных валют к рублю; устанавливает порядок деятельности валютных бирж по продаже и покупке иностранной валюты; осуществляет все виды банковских операций; регулирует валютные операции; определяет режим валютного курса и порядок валютных операций, связанных с движением капитала; определяет порядок функционирования валютных бирж; осуществляет аккредитацию рейтинговых агентств и ведет их реестр.

В той или иной степени к внешнеэкономическому сотрудничеству имеют отношение, в частности: Министерство здравоохранения, Министерство труда и социального развития; (с подотчетными федеральными службами, включая Федеральную службу по труду и занятости); Министерство культуры; Министерство просвещения; Министерство науки и высшего образования; Министерство природных ресурсов и экологии; (с подведомственными службами и агентствами); Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций; Министерство сельского хозяйства РФ (с Федеральными службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору; Федеральным агентством по рыболовству); Министерство транспорта (со всеми федеральными агентствами); Министерство энергетики; Министерство спорта; Министерство обороны (с Федеральными службой по военнотехническому сотрудничеству; Федеральной службой по техническому и экспортному контролю); Министерство юстиции; Министерство внутренних дел и др. В 2016 году Министерству внутренних дел были переданы функции существовавшей до этого Федеральной миграционной службы.

Следует иметь в виду, что в соответствии с законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (2003) года органы местного самоуправления имеют полномочия на осуществление международных и внешнеэкономических связей в соответствии с федеральными законами (ст. 17).

Вопросами внешнеэкономической проблематики занимаются некоторые правительственные и межведомственные комиссии. Так, например, созданы: Правительственная комиссия по импортозамещению; Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции; Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации и др.

Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации создана для предварительного рассмотрения инвестиционных сделок, влекущих за собой

установление контроля иностранного инвестора над предприятиями, имеющими стратегическое значение.

Правительственная комиссия по импортозамещению координирует действия всех органов исполнительной власти с тем чтобы снизить зависимость отраслей промышленности от импорта.

Примером межведомственной комиссии может служить *Межведомственная комиссия Совета Безопасности РФ по проблемам Содружества Независимых Государств*.

К зарубежным органам России, осуществляющим, в частности, функции по обеспечению внешнеэкономических связей, относятся посольства, консульства и *торговые представительства*. Россия имеет посольства более чем в 140 государствах. Договоры и конвенции по консульским вопросам заключены почти с 80 государствами мира. В нескольких десятках стран учреждены и функционируют *торговые представительства* РФ (торгпредства). Правовым основанием их деятельности являются: ст. 50 Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и Положение о торговом представительстве Российской Федерации в иностранном государстве, утвержденное постановлением Правительства РФ.

В задачи торгпредств в стране пребывания входит: обеспечение проведения внешнеэкономической (торговой) политики России в государстве пребывания; содействие расширению и диверсификации российского экспорта товаров и услуг; анализ и прогнозирование состояния внешнеэкономических отношений России с государством пребывания; содействие развитию хозяйственных связей между частными лицами России и страны пребывания; предотвращение осложнений в торгово-экономических отношениях между Россией и государством пребывания; участие в выработке позиции нашей страны в международных экономических организациях; распространение в стране пребывания информации о российской экономике и инвестиционном климате в России; информирование о проводимых в государстве пребывания тендерах на сооружение объектов, поставку товаров и услуг; содействие участникам ВЭД в получении заказов на поставку товаров и услуг; работа по продвижению на рынок государства пребывания российских товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности и по привлечению в Россию инвестиций и передовых технологий и др.

Институт торгпредств был впервые введен Советским государством и получил международно-правовое признание. Все торгпредства учреждены на основе международных договоров. Торгпредства являются органами государства. Они входят в состав посольств РФ

и пользуются соответствующими иммунитетами. Деятельностью торгпредств руководит Министерство промышленности и торговли РФ (по согласованию с Министерством иностранных дел РФ и другими службами).

Торгпредства не вправе осуществлять коммерческую деятельность в стране пребывания. Торгпредство работает под общим руководством посла. На практике в странах пребывания за торгпредствами иногда отказывались признавать статус органа государства, предоставлять им судебный иммунитет. Были случаи, когда иностранные суды представляли торгпредства в качестве лица, несущего универсальную ответственность за действия всех российских организаций, осуществлявших ВЭД. Как известно, государство не несет имущественной ответственности по хозяйственным договорам своих юридических лиц.

К торгпредствам предъявлялись иски бывшими собственниками национализированного в России имущества. В 1927 году имел место полицейский налет на торгпредство СССР в Лондоне, в 1940 году — в Париже.

В рамках двусторонних экономических связей России с иностранными государствами созданы и работают межправительственные комиссии в качестве оперативных органов для решения возникающих проблем. Всего было создано около 70 двусторонних межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству. Аппараты комиссий находятся в основном в Министерстве экономического развития РФ. Правительством РФ утверждено Положение о российских частях межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и зарубежными странами.

71. Международные организации как субъекты международного экономического права

Количество международных — межправительственных — организаций постоянно и быстро растет, поэтому есть затруднения с определением их числа. По некоторым данным, их более 300.

Имеется в виду, что субъектами международного (экономического) права являются только такие международные организации, участниками которых являются государства. Так называемые *неправительственные, немежгосударственные* международные организации субъектами международного права не являются.

Международные организации — вторичные, производные субъекты международного права. Они — субъекты в том объеме прав и обязанностей, которым их наделили государства-участники. Из числа международных организаций условно можно выделить категорию организаций, которые занимаются специализированно экономической проблематикой, связаны с трансграничным движением ресурсов. Такие организации можно назвать *международными экономическими организациями*.

К международным *экономическим* организациям в таком понимании относятся: ВТО, МВФ, МАГИ и др. В политологии подобные — универсальные, или «почти-универсальные», — организации часто называют «структурами глобального управления». Надо иметь в виду, что экономической проблематикой занимаются многие международные организации, например ООН или ИКАО. Однако у таких организаций экономические вопросы — лишь часть компетенции и не всегда преобладающая.

Международные организации принято подразделять на:

- универсальные и региональные / межрегиональные (ООН и АТЭС);
- организации общей компетенции и организации специальной компетенции (ОБСЕ и ВОИС);
- межправительственные (межгосударственные) и неправительственные (ЕАЭС и МТП);
- общеэкономические и отраслевые экономические (ОЭСР и ОПЕК).

Следовало бы также добавить в классификацию организаций и определенное их разделение на: 1) организации *сотрудничества* и 2) организации, являющиеся институциональной основой экономической *интеграции*.

Примером международной организации, ориентированной на *сотрудничество*, может служить Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). ШОС была создана на основании Декларации (2001) как региональная международная организация с широким предметом деятельности; ее штаб-квартира находится в Пекине. Функции и полномочия Организации определены в Хартии ШОС (2002). Согласно Хартии одной из целей ШОС является развитие сотрудничества в экономической и торговой областях, способствование созданию нового международного политического и экономического правопорядка, основанного на справедливости. В состав ШОС входят: Россия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Китай, Узбекистан. Статус наблюдателя имеют: Монголия, Индия, Пакистан, Иран.

Примеры международных организаций, являющихся институциональной основой экономической интеграции, приведены в главе 6.

72. ООН и универсальные экономические организации

Универсальные экономические организации группируются вокруг ООН, на которую уставом возлагается

задача осуществлять международное сотрудничество в разрешении *экономических* проблем, содействовать экономическому прогрессу и развитию (ст. 1, п. 3; 55 Устава ООН). При этом предусмотрено (ст. 57), что международные экономические (в частности) организации должны находиться *в связи* с ООН и именоваться «специализированными учреждениями». К таким учреждениям относятся, например: МОТ, МБРР, МФК, МАР, МВФ, ИКАО, ВОИС, Международная морская организация — ИМО, Международный союз электросвязи — МСЭ, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию — ЮНИДО, Всемирная туристская организация и др.

Экономическая функция ООН обеспечивается Генеральной Ассамблеей (ГА) ООН и под руководством ГА — Экономическим и социальным советом ООН (ст. 60 Устава), или ЭКОСОС.

ГА ООН на протяжении всей своей истории принимала резолюции, касающиеся международных экономических отношений. Именно ГА ООН приняла известную Хартию экономических прав и обязанностей государств, Декларацию о новом международном экономическом порядке (1974).

В составе вспомогательных органов ЭКОСОС созданы и действуют разнообразные комитеты и комиссии, в том числе региональные экономические комиссии:

- Экономическая комиссия для Африки (ЭКА);
- Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО);
- Европейская экономическая комиссия (ЕЭК); другой встречающийся перевод названия Комиссии: Экономическая комиссия для Европы — ЭКЕ;
- Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК);
- Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭСКЗА).

Под эгидой ЭКОСОС готовились многие документы, касающиеся различных аспектов международных экономических отношений, например Кодекс поведения ТНК. В 1946—1948 гг. ЭКОСОС вела работу по созданию Международной торговой организации (МТО)

и выработке ее устава — Гаванской хартии. Этот устав так и не вступил в силу, но на некоторые статьи Гаванской хартии имеются ссылки в праве ВТО. Вокруг ЭКОСОС концентрируются *неправительственные* международные организации.

Кроме того, *Совет Безопасности* ООН наделен полномочиями призывать государства к применению экономических *санкций* в отношении государств-правонарушителей. В разное время Совет Безопасности принимал решения о введении экономических санкций против ЮАР, Ливии, Ирака и др.

Экономической проблематикой в правовом аспекте занимались и занимаются:

- Комиссия международного права ООН, которая подготовила Проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации (1978);
- Комиссия ООН по праву международной торговли — ЮНСИТРАЛ; под эгидой ЮНСИТРАЛ шла подготовка Конвенций ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980), о международных переводных векселях и международных простых векселях (1988), об уступках дебиторской задолженности в международной торговле (2001), а также типовых законов о международном торговом арбитраже (1985), о международных кредитных переводах (1992), об электронной торговле (1996), электронно-цифровой подписи (2001);
- Международный суд ООН, который рассмотрел несколько дел, имеющих экономическую составляющую.

В 1964 году в качестве вспомогательного органа ООН была учреждена Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД — с целью поощрения международной торговли и ускорения экономического развития развивающихся стран (стран, получивших независимость в результате процесса деколонизации).

В 60-ые годы XX века развивающиеся страны, получившие независимость после деколонизации, объединились под эгидой ЮНКТАД в так называемую «Группу 77», превратившуюся, по сути, в *параорганизацию*. Многие вопросы торгово-экономического взаимодействия, в том числе в рамках повестки ЮНКТАД, развивающиеся страны предварительно согласовывают в «Группе 77». В международной политической системе большинство развивающихся государств участвует в Движении неприсоединения.

В рамках ЮНКТАД были выработаны важные документы:

- Принципы международных торговых отношений и торговой политики (1964);

- Соглашение о Глобальной системе торговых преференций между развивающимися странами (1988; вступило в силу в 1989 году);
- многостороннее Соглашение об Общем фонде для сырьевых товаров (1980; вступило в силу в 1989 году);
- принципы и правила по контролю за ограничительной деловой практикой ТНК, принятые резолюцией ГА ООН (1980);
- проект международного кодекса поведения в области передачи технологий (1978—1985), оставшийся проектом;
- Интегрированная программа для сырьевых товаров (1976) и серия так называемых *международных товарных соглашений*.

ЮНКТАД внесла вклад в разработку многих международных договоров: Конвенция о транзитной торговле (1965); Конвенция о Кодексе поведения линейных конференций (1974); Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов (1980).

В рамках системы ООН образовалась подгруппа организаций, внутренняя структура которых отмечена разнообразием, а характер деятельности — сложностью. По замыслу основателей правопорядка, создававшегося после второй мировой войны, данная подгруппа организаций должна была сосредоточиться вокруг ГА ООН, ЭКОСОС, их вспомогательных органов. Три организации должны были находиться в орбите этого центра.

Две из них появились на конференции в Бреттон-Вудсе (1944): это МВФ и МБРР, ставшие специализированными учреждениями ООН. При этом членство в одной организации предполагало членство в другой. Третий элемент системы составляла *Международная торговая организация*, создание которой не удалось. Устав МТО (1948), получивший название Гаванской хартии, не был ратифицирован из-за противодействия Сената США. Образовавшийся организационно-правовой вакуум был частично заполнен вступившим в силу Генеральным соглашением по тарифам и торговле — ГАТТ. Текст ГАТТ (ст. XXIX) воспринял общие принципы гл. I-IV и IX Гаванской хартии. Сложившаяся постепенно система ГАТТ была заменена системой Всемирной торговой организации (1994—1995).

МВФ, МБРР и ВТО можно считать универсальными международными организациями. В связи с этим вспомним одно из консультативных заключений Международного Суда ООН (ICJ Reports, 1949, p. 185), суть которого состоит в том, что стремящиеся к универсальности международные организации приобретают «объективную международную правосубъектность», а не только правосубъектность, признаваемую государствами-участниками.

73. Международные товарные организации

В соответствии с некоторыми *международными товарными соглашениями* были учреждены и функционируют международные товарные организации и международные исследовательские группы. Так, на основании Международного соглашения по пшенице был создан Международный консультативный комитет по пшенице (позднее переименованный в Международный совет по зерну); на основе Международного соглашения по сахару — Международная организация по сахару; на основании Международного соглашения по олову — Международный совет по олову; на основе Международного соглашения по кофе — Международная организация по кофе.

Традиционная структура международных товарных организаций включает: международный совет, исполнительный комитет, исполнительного директора, секретариат и комитеты.

Совет является высшим органом, состоит из представителей всех участников соглашения, проводит регулярные сессии (как правило, два раза в год). Решения на сессиях принимаются простым большинством голосов. Группа государств-экспортеров и группа государств-импортеров имеют в совете по равному числу голосов; внутри каждой группы государства-участники имеют равное количество голосов, к которому добавляется дополнительное количество голосов, рассчитанное в соответствии с долей страны в среднегодовом экспорте или импорте за предшествующие несколько лет. На основе количества голосов, которым располагает страна в совете, исчисляются размеры взносов в бюджет организации.

Исполнительный комитет (исполнительный орган) работает под руководством совета и отчетывается перед ним. Он осуществляет наблюдение за товарным рынком, принимает меры по его регулированию. Возглавляется *исполнительным директором*.

Международные товарные организации тесно взаимодействуют с другими международными организациями. В ряде случаев сотрудничество государств на трансграничных товарных рынках осуществляется без заключения товарных соглашений, а посредством специально создаваемых *международных исследовательских групп* по сырьевым товарам. В разное время создавались, например, международные исследовательские группы по: каучуку, свинцу и цинку, никелю, меди, олову и др. Некоторые группы функционируют и сегодня. Международные исследовательские группы осуществляют сбор информации, предоставляют площадку для обсуждения проблем производства, потребления и торговли товаром, выносят рекомендации участникам группы по устранению препятствий в торговле.

Руководство группой осуществляет генеральный секретарь, который возглавляет *секретариат* группы. Рабочими органами являются общие сессии и исполнительный *комитет*. Деятельность группы финансируется за счет ежегодных взносов их участников.

Участники международных товарных организаций и международных исследовательских групп обязаны предоставлять секретариатам организаций статистические данные о производстве, потреблении и внешней торговле товаром.

74. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

Одной из самых влиятельных организаций в современной международной экономической системе является ОЭСР.

История ОЭСР началась в 1948 году, когда по результатам Конференции европейского экономического сотрудничества и появления на свет Плана Маршалла (1947) была создана специальная организация — Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) со штаб-квартирой в Париже. Ее первоначальной целью было распределение финансовой помощи США по Плану Маршалла и координация работы по восстановлению экономики Европы после второй мировой войны.

Посредством плана Маршалла США, накопившие за океаном инвестиционный потенциал, создавали для себя новую Европу как точку опоры для последующего глобального продвижения интересов государств западного цивилизационного типа.

Под эгидой ОЕЭС были созданы: Европейский платежный союз (1950); Агентство по атомной энергии (1957). В 1961 году ОЕЭС прекратила свое существование, ее правопреемницей стала ОЭСР. Основным документом, регулирующим деятельность ОЭСР, является Конвенция об учреждении ОЭСР (1960).

В ст. 1 Конвенции определены цели Организации:

- достижение устойчивого экономического развития, уровня занятости, поддержания финансовой стабильности;
- содействие экономическому развитию государств-участников и других государств;
- содействие развитию и расширению международной торговли.

ОЭСР обладает компетенцией, характерной для всех классических международных организаций. Предусмотрено, что решения в Организации принимаются на основе единогласия. Каждый член ОЭСР обладает одним голосом, здесь нет «взвешенного голосования».

В п. 3 ст. 6 Конвенции установлено: «Ни одно решение не будет являться обязательным для какого-либо Члена до тех пор, пока это решение не будет приведено в соответствие с законодательной процедурой данного Члена...»

ОЭСР занималась разработкой правил поведения многонациональных предприятий, вопросами унификации норм, касающихся избежания двойного налогообложения, координацией энергетической политики государств-участников, вопросами законодательства о конкуренции, ограничении монополистической деятельности, банкротства, приватизации.

Под эгидой ОЭСР было создано Международное энергетическое агентство (1974). Частично автономной организацией, работающей под руководством ОЭСР, является Европейская конференция министров транспорта.

В рамках ОЭСР были разработаны акты рекомендательного характера: Кодекс либерализации движения капитала и Кодекс либерализации текущих невидимых услуг (1993); велась разработка Многостороннего соглашения по инвестициям — МСИ (1995—1998).

Основным органом ОЭСР является Совет, заседания которого проводятся на уровне министров или постоянных представителей государств-членов. Совет состоит из представителей каждого государства-участника и представителя Европейской Комиссии. Совет избирает Председателя и двух заместителей. Заседания Совета на уровне представителей ведет Генеральный секретарь ОЭСР.

Для обеспечения сотрудничества со странами переходной экономики в ОЭСР был создан Центр сотрудничества с нечленами — Centre for Cooperation with Non-Members (1998).

В ОЭСР участвуют порядка 30 государств, в основном развитые государства мира. Россия является наблюдателем в ОЭСР; стать членом этой Организации в свете антироссийской политики Запада пока маловероятно.

75. Всемирная таможенная организация (ВТамО)

Всемирная таможенная организация — это универсальная организация со штаб-квартирой в Брюсселе, правопреемница Совета таможенного сотрудничества, образованного на основании Конвенции 1950 года. Действует с 1995 года. Занимается гармонизацией национальных таможенных систем, унификацией таможенного законодательства, совершенствованием практики его применения.

В рамках Совета таможенного сотрудничества (СТС) были подготовлены и приняты следующие известные акты: Конвенция об оценке товаров в таможенных целях (1950); Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (1973); Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (1983) и др. СТС разрабатывал также модельные законы, например Единообразный (модельный) закон о регулировании действий таможенных служб по охране интеллектуальной собственности и т.п.

Для краткого обозначения Всемирной таможенной организации в научной и учебной литературе используются аббревиатуры: ВТАО, ВТамО, ВТаО, ВТО и т.п.

76. Особенности международных экономических организаций

Большинство международных организаций, в том числе экономических, основаны на принципе равенства государств. Каждое участвующее государство располагает при принятии решений одинаковым весом, исходя из известной классической максимы: «одно государство — один голос». Так предусмотрено в ВТО (а ранее ГАТТ), ОЭСР, ЕАСТ, большинстве международных организаций развивающихся стран.

Вместе с тем ряд международных экономических организаций внесли в эту общую практику специфические особенности. Так, согласно учредительным договорам в МВФ и МБРР впервые была применена практика *взвешенного подхода* к государствам-членам в зависимости от их экономического и промышленного веса. В различных вариантах этот подход применялся и применяется в таких региональных организациях, как ЕС или региональные банки. При таком подходе количество голосов у государств — неодинаково: как правило, у большого развитого государства голосов в несколько раз больше, чем у маленькой и (или) развивающейся страны. В результате группа развитых государств держит под контролем процесс принятия решений в таких организациях.

Другая особенность связана с принципом *консенсуса* при принятии решений. Как правило, в международных организациях (в частности в системе ООН) для того чтобы принять решение, требуется *консенсус* — положительные голоса всех государств или, по крайней мере, согласие наиболее важных — репрезентативных — государств.

Однако в ряде международных экономических организаций (прежде всего тех же МВФ и МБРР) многие решения можно принимать

не консенсусом, а большинством голосов. Это означает, что такое решение будет обязательным для государства-участника, даже если оно голосовало против данного решения.

Получается, что над суверенным государством встает некая более высокая воля. Таким образом, отступление от принципа консенсуса при принятии решений в международной организации привносит элемент *наднациональности* в международную систему.

Правда, часто государства-члены международных экономических организаций де-факто ищут консенсус, даже если де-юре уставы позволяют принимать решения большинством или квалифицированным большинством голосов (ВТО).

Метод (правило) *консенсуса* при принятии решений применяется, например, в ОЭСР. Применение этого метода ограничено или он вообще не применяется в МВФ, международных финансовых организациях, в некоторых интеграционных объединениях (Андская группа и др.). Желание отступить от консенсуса понятно: несогласие единственного государства блокирует движение вперед всей организации. В то же время очевидно, что выигрывают от правила *большинства* или *квалифицированного* большинства при принятии решений большие и сильные страны, а малые и слабые, скорее и чаще, проигрывают в защите своих интересов. Выход здесь в том, чтобы состыковать интересы малых и больших государств, объединить их общим — групповым — интересом.

Еще одна особенность международных экономических организаций состоит в том, что им, как правило, придаются широкие *нормотворческие полномочия*. Большинство таких организаций обладают, согласно учредительным актам, широкими полномочиями на создание правовых норм. Это позволяет квалифицировать подобные полномочия как «квази-законодательные».

Более того, многие экономические организации (МВФ, ВТО, региональные и универсальные банки) снабжены одновременно и «квази-судебными» полномочиями: им, например, предоставлено право толковать свои учредительные документы (полномочия на толкование своих уставов) и разрешать споры, связанные с их применением. Конечно, указанные нормотворческие и правоприменительные полномочия осуществляются в порядке, находящемся в пределах их компетенции.

Международные экономические организации не только *регулируют* отношения; они предоставляют *гарантии* (например, своими финансовыми ресурсами или путем использования права на принятие исключений); организуют *контроль* с использованием целого набора санкций.

Может ли международная экономическая организация располагать некими «*подразумеваемыми* полномочиями»? Как и прочие международные организации, *экономические* организации имеют международные права и обязанности, могут приобретать их, заключать договоры, пользуются иммунитетом, несут международно-правовую ответственность за свои действия. Правосубъектность таких организаций, ее объем основывается на уставах и не нуждается в признании другими государствами.

В международном (экономическом) праве действует международный обычай: ни одно третье государство не может оспаривать правосубъектность международной организации, созданной в соответствии с принципами международного права с законной целью.

Устав международной организации может содержать «подразумеваемые» элементы правосубъектности: если, например, в уставе прямо не предусмотрена возможность заключать договоры, то подразумевается, что организация может их заключать в рамках устава во имя достижения своих целей (при отсутствии возражений со стороны государств-членов).

На практике определенное расширение объема правосубъектности международной организации происходит и путем принятия решений ее органами (при отсутствии возражений со стороны государств-членов).

Опасность концепции «подразумеваемых полномочий» состоит в том, что отдельные государства или группы государств могут узурпировать процесс принятия решений в международной организации (как это бывало в прошлом, например, с западными странами во главе с США в рамках ООН).

Заметным явлением современного международного экономического правопорядка стала «регионализация» многостороннего взаимодействия государств: государства одного региона создают «свои» международные экономические организации.

Экономический регионализм развивается в двух главных формах — в форме «просто» *сотрудничества* и в форме экономической *интеграции*.

При региональном *сотрудничестве* не затрагивается (и не ограничивается) государственный суверенитет, сфера внутренней компетенции государств; сотрудничество требует, как правило, единогласия государств-участников. По этой причине большое число стран — больших и малых — использует эту форму на практике. Региональное сотрудничество ширится как среди развитых, так и среди развивающихся стран.

И, наоборот, экономическая *интеграция* затрагивает вопросы суверенитета, требует ускоренного устранения экономических границ и, следовательно, других методов взаимоотношений и правового регулирования.

77. Организации сотрудничества и организации, служащие основой интеграции

Очевидно, что *интеграция* как правовое явление отличается от «просто» *экономического сотрудничества*. Соответственно, различаются и два вида международных организаций: организация как инструмент *интеграции* отличается от организации, обеспечивающей различные формы *экономического сотрудничества*.

Некоторые из этих отличий заключаются в следующем:

- государства-члены интеграционного объединения передают интеграционному «центру» больший по сравнению с традиционными международными экономическими организациями объем компетенции;
- в рамках интеграционного объединения создается *специальный правовой режим* для движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, являющийся исключением из сферы действия принципа наиболее благоприятствуемой нации, если сторонами не согласовано иное;
- организации, являющиеся инструментами интеграции, имеют специфическую внутреннюю структуру: в ней существуют как органы, которые обеспечивают национальные интересы государств-участников, так и органы, которые обеспечивают общерегиональные интересы; последние обладают, как правило, наднациональными функциями и компетенцией субординационного характера; характерной тенденцией становится образование международных судов, правомочных решать дела, связанные с проблемами интеграции;
- в рамках интеграции происходит *взаимопроникновение, слияние государственных интересов*, а не только их *координация, взаимодополняемость*;
- в рамках интеграционных объединений появляются элементы «права интеграции», обладающего определенной автономией как по отношению к внутреннему праву, так и к международному праву. Право интеграции наиболее быстрыми темпами становится наднациональным (хотя понятно, что эта наднациональность — вторична; она производна от источников международно-правового характера).

Не обязательно, впрочем, чтобы в интеграционных процессах того или иного межгосударственного объединения наличествовали все эти признаки полностью. В целом можно утверждать, что для *экономического сотрудничества* в качестве метода правового регулирования более характерен *метод координации*, а для *экономической интеграции* — *метод субординации* (наднациональное регулирование).

Логика экономической интеграции ведет, таким образом, к *экономическому федерализму*, который предполагает, что создание между государствами единого рынка должно проходить на основе глубокой гармонизации всей совокупности условий производства и циркулирования лиц, товаров и услуг. Это, в свою очередь, требует единого правового пространства.

Такая гармонизация может иметь место, только если государства согласны с необходимостью передачи компетенции, ее ограничения, в пользу органов экономической интеграции. В этом смысле показателен пример ЕС.

78. Европейский Союз как интеграционное объединение

Считается, что управляемая европейская интеграция началась с создания трех самостоятельных, но взаимосвязанных структур-сообществ. В Париже был заключен Договор об учреждении Европейского объединения угля и стали — ЕОУС (1951) сроком на 50 лет, по прошествии которых Объединение прекратило свое существование.

Были подписаны два важнейших договора: Договор об учреждении Европейского сообщества по атомной энергии — Евратома и Договор об учреждении Европейского экономического сообщества — ЕЭС (1957). Изначально была поставлена цель — обеспечить свободное трансграничное перемещение основных факторов производства: товаров, инвестиций, рабочей силы. В дальнейшем в эти два Договора вносились неоднократные изменения: в частности, Единым европейским актом (1986), Договором о Европейском Союзе (1992), Лиссабонским договором (2007).

Лиссабонский договор коренным образом изменил природу ЕС. Сегодня это — интеграционное сообщество особого типа, гибридное (международное и государствоподобное) образование, сочетающее в себе черты международной межправительственной организации, конфедерации и федерации, движущейся в сторону создания неких «Соединенных Штатов Европы». Европейская интеграция — это центр экономической силы западной цивилизации. Правовой надстройкой всем этим процессам служит *право ЕС* — особая, самостоятельная пра-

вовая система с наднациональной составляющей. Правовая система ЕС — региональный прообраз будущей глобальной правовой системы.

Правопорядок на территории ЕС основан на:

- а) международно-правовых нормах (прежде всего нормах учредительных и последующих международных договоров);
- б) нормах правовых актов, принимаемых органами ЕС (регламенты, директивы, решения), а также на решениях Суда ЕС;
- в) нормах внутреннего права государств-членов.

Согласно Лиссабонскому договору ЕС, вобрав в себя компетенцию ЕЭС, наделяется правосубъектностью, в том числе статусом юридического лица (ст. 47), становится субъектом международного (экономического) права.

Первоначальными участниками ЕС были шесть государств: Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, ФРГ. Сегодня членами ЕС являются немногим менее 30 государств; некоторые государства продекларировали стремление стать членами ЕС в будущем. Вопрос о членстве России в ЕС не стоит в силу существенных цивилизационных различий между европейскими странами и нашей страной. Россия, как известно, остается самостоятельным цивилизационным пространством, а не «частью Европы»; разворачиваясь на Восток, формирует общий «центр экономической силы» — вместе с дружественными незападными государствами.

Европейский союз связан «евроатлантической солидарностью» с США, претендующими на свою «исключительность» в международной системе; в то же время, с экономической точки зрения, ЕС и США находятся в состоянии острой конкурентной борьбы, активно применяют методы «нечестной конкуренции», государственного покровительства частным предприятиям и т.п.

О результатах европейской интеграции и вопросах ее правового регулирования подробнее см. в гл. 6 настоящего учебника.

79. Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) и Содружество Независимых Государств (СНГ)

Экономической Взаимопомощи со штаб-квартирой в Москве (1949). СЭВ представлял собой центр экономической силы, который в условиях биполярного мироустройства на равных «разговаривал» с группой *капиталистических* государств.

Во времена СССР рядом *социалистических* государств (как они тогда назывались) было создано собственное интеграционное объединение — Совет

В СЭВ, помимо СССР, в разное время входили: Болгария, Венгрия, Вьетнам, Германская Демократическая Республика, Куба, Монголия, Польша, Румыния, Чехословакия. Государства-члены СЭВ представляли собой страны с плановой, централизованной, административной экономикой, монополией на внешнюю торговлю, были закрытыми для иностранной валюты, свободных иностранных инвестиций, иностранной рабочей силы. СЭВ обладал международной правосубъектностью, вел переговоры и заключал соответствующие договоры с другими странами и международными организациями.

Создание СЭВ явилось способом осуществить *социалистическую* интеграцию. Однако проблема состояла в том, что интеграция эта инициировалась «сверху» — по межгосударственным каналам. На частнопроводимом уровне предприятия стран СЭВ по большей части взаимодействовали друг с другом чаще всего под нажимом национальных государственных органов, а не в силу реальных коммерческих интересов. Это стало одной из главных причин того, что СЭВ относительно легко развалился, прекратил свое существование (1991).

Вторая причина нежизнеспособности СЭВ заключалась в перекосе прав, обязательств, фактических материальных и стратегических выгод внутри организации. Советский Союз поставлял в страны СЭВ преимущественно сырье (нефть, газ), а также машины и оборудование, причем, как правило, по сильно заниженным ценам. Одновременно в этих странах покупались товары, преимущественно продовольственные и потребительские, — как правило, по завышенным ценам. Фактически СЭВ служил механизмом субсидирования со стороны СССР через искусственный диспаритет цен экономики государств-участников. Это была своего рода «плата» за лояльность, за социалистический курс.

В качестве главного международно-правового принципа экономического сотрудничества в рамках СЭВ фигурировал принцип социалистической взаимопомощи. Такая взаимопомощь понималась не как *право*, а как *обязанность*. На практике данный принцип оборачивался обязанностью СССР «помогать» другим странам СЭВ. Содержание социалистического блока обходилось нашей стране в десятки миллиардов долларов в год, тогда как собственные города и деревни постепенно нищали. Опыт СЭВ должен предостеречь современную Россию от подобного экономического «сотрудничества» и «интеграции».

Распад Советского Союза явился для нашего народа, по сути, второй — в XX веке — геополитической катастрофой после распада Российской империи (1917); по демографическим потерям он был сопоставим с потерями в Великой Отечественной войне; миллионы

человек остались за пределами рубежей России; русский народ стал самым большим «разделенным народом» в мире. Необходимость выживания и размежевания с некоторыми бывшими республиками привела к образованию СНГ.

Минское соглашение о создании СНГ было подписано 8 декабря 1991 года руководителями России, Белоруссии и Украины. Ряд ученых (С. В. Черниченко, О. И. Тиунов и др.) полагают, что Соглашение явилось не международно-правовым договором, а государственно-правовым (межреспубликанским, внутрифедеральным) актом.

Позднее в Алма-Ате был подписан Протокол к Соглашению о создании СНГ, а также принята Алма-Атинская декларация (21.12.1992). В результате подписания Протокола состав СНГ стал более широким; Декларация подтвердила основные цели и принципы СНГ, зафиксировала его открытый характер и уточнила статус Содружества: СНГ не является ни государством, ни надгосударственным образованием. На заседании Совета глав государств СНГ был утвержден основополагающий документ — Устав Содружества (1993).

С точки зрения статуса, СНГ в международно-правовой литературе характеризуется по-разному, например, как:

- объединение государств, региональная международная организация;
- региональное сообщество, новая форма объединения государств;
- смешение таких форм, как международная организация и конфедерация;
- параорганизация, особого вида международное учреждение и др.

Вместе с тем преобладает мнение, что СНГ — региональная международная организация. Считается, что СНГ обладает правосубъектностью, хотя и ограниченной.

Участниками СНГ в итоге является часть бывших республик СССР: Россия, Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан. Туркмения имеет в СНГ статус ассоциированного члена. Некоторые государства-участники (Молдавия, Туркмения) Устав так и не ратифицировали. Украина при ратификации Соглашения 1991 года сделала оговорки, которые поставили под вопрос правосубъектность СНГ; Устав СНГ со стороны Украины подписан не был, а в 2018 году Украина вышла из ряда соглашений, подписанных в рамках СНГ, и заявила о выходе из СНГ.

В указанных выше учредительных документах СНГ и в его Уставе, среди прочего, обозначены цели создания Содружества. Можно обратить внимание на следующие из них:

- осуществление сотрудничества в экономической, гуманитарной, культурной и иных областях;
- межгосударственная кооперация и интеграция;
- содействие гражданам в свободном общении, контактах и передвижении в Содружестве;
- взаимная правовая помощь и сотрудничество в других сферах правовых отношений.

В Уставе СНГ в качестве направления экономического сотрудничества провозглашается формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы.

Органами СНГ являются: Совет глав государств, Совет глав правительств, Межпарламентская ассамблея, Совет министров иностранных дел, Исполнительный комитет, Экономический совет, Экономический суд, Комиссия по правам человека, Совет министров обороны и Совет командующих Пограничными войсками.

В целом результативность СНГ и его органов можно оценить как недостаточную. Принимаемые решения зачастую носят аморфный характер и в основном не обязательны к исполнению, их эффективность низка.

Более подробно вопросы правового регулирования экономической интеграции на пространстве СНГ освещены в гл. 6 учебника.

80. Международные неправительственные организации

Следует обратить внимание на возрастающую роль в современных международных экономических отношениях *неправительственных* международных организаций.

Они не являются субъектами международного (экономического) права, однако активно влияют на многие стороны международных экономических отношений, участвуют в правоотношениях международного характера, представляют собой часть институционального компонента международной экономической системы.

Международные неправительственные организации — это тоже *операторы* международных экономических отношений, как и, например, многонациональные предприятия, прочие частные лица.

Международные неправительственные организации зачастую участвуют, пусть и косвенно, опосредованно, в процессе создания норм международного экономического права. Многие неправительственные организации имеют определенные *организационные связи* с той или иной межправительственной организацией, выполняют для нее или в ее интересах некоторые оперативные функции. Часто такие организационные связи прямо предусмотрены в учредительных актах.

Участие неправительственной организации в развитии международного экономического права может приобретать различные формы. Главное, однако, состоит в том, что международная неправительственная организация играет *техническую, неполитическую* роль. Эта роль проявляется в основном через механизм *консультаций*. Так, ст. 71 Устава ООН предусматривает, что ЭКОСОС уполномочивается проводить «консультации» с неправительственными организациями, заинтересованными в вопросах, входящих в его компетенцию. Именно на основе этих полномочий ЭКОСОС принял ряд резолюций, касающихся его взаимоотношений с неправительственными организациями.

Консультации проводятся, только если, во-первых, неправительственная организация способна внести существенный вклад в работу Совета и если, во-вторых, такая консультация не ведет к нарушению баланса различных интересов и позиций в рассматриваемой сфере.

Некоторые межправительственные организации поручают неправительственным организациям функции, которые непосредственно приобщают неправительственные организации к подготовке и реализации решений межправительственных организаций.

Отдельные организации — такие как Международная ассоциация авиаперевозчиков (Association internationale des transportateurs aériens — АИТА) — обладают даже непосредственно правотворческими функциями и вправе осуществлять прямой и широкий контроль.

Отдельные правоведы высказывают мнение, что международные неправительственные организации следует включить в круг субъектов международного права. Правильнее было бы считать такие организации субъектами *транснационального* права, поскольку они также создают собственное нормативное поле в сфере «общего дозволения», т.е. в тех вопросах, которые никак не регулируются правом, либо регулируются и во внутреннем праве, и в международном праве по принципу «разрешено все, что прямо не запрещается».

Как представляется, различные формы взаимодействия межправительственных и неправительственных организаций в международной экономической системе будут шириться и усложняться. Роль неправительственных организаций в целом будет возрастать.

81. Параорганизации и «группы интересов»

В международной экономической системе функционирует множество так называемых *параорганизаций* — «как бы организаций», т.е. образований, внешне похожих по тем или иным признакам на «настоящие» международные организации.

В то же время у *параорганизаций* нет ряда необходимых признаков, например уставов. Отсутствует презумпция воли сторон создать международную организацию. Параорганизации — это своего рода «мягкие организации», которые субъектами международного права не являются.

В качестве параорганизации рассматривалась в какой-то период сложившаяся на базе Соглашения по тарифам и торговле «система ГАТТ». «Параорганизациями» можно признать Парижский и Лондонский клубы кредиторов, только первый из них состоит из государств (межправительственная параорганизация), а второй — преимущественно из частных банков (неправительственная параорганизация). Иногда «параорганизациями» называют двусторонние межправительственные комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Часто в международной экономической системе государства объединяются в некие неоформленные группы. На такое объединение толкают определенные, не всегда внятно сформулированные и ясные государственные и групповые интересы. Подобные группы как раз и представляют собой механизмы поиска и формулирования общих интересов. Такими «группами интересов» можно считать, например, G-7 и G-20.

Групповые интересы *развивающихся* государств согласовываются в рамках «Группы-77». Группа состоит из трех региональных подгрупп — азиатской, африканской и латиноамериканской. Первое совещание государств-участников Группы состоялось в Алжире (1967). Принятая на нем Алжирская хартия определила, что Группа будет собираться на уровне министров в целях выработки общей позиции по международным экономическим проблемам по мере необходимости, но обязательно перед каждой сессией ЮНКТАД. Тогда же были созданы координационные группы при Секретариате ООН и в штаб-квартирах других учреждений ООН. Интересы «Группы-77» в МВФ и МБРР представляет так называемая «Группа-24».

«Группа-77» разрабатывает и согласовывает позиции развивающихся государств по наиболее важным вопросам международных экономических отношений и мирового развития, готовит проекты резолюций и других документов, которые выносятся на рассмотрение ООН и других организаций.

В 1970-е гг. в рамках «Группы-77» была сформулирована идеология борьбы за установление *нового международного экономического порядка*. На этой основе в ГА ООН была принята Декларация и Программа

действий по установлению нового международного экономического порядка (1974), а также выдвинуто требование о проведении в рамках ООН глобальных переговоров по наиболее актуальным проблемам международного экономического развития (чему противодействуют развитые страны Запада).

Вопросы для самоконтроля

1. Что означает понятие «субъект международного экономического права»? В чем главное отличие субъекта международного экономического права от субъектов экономических отношений международного характера?
2. Что происходит с экономической функцией современных государств? Как это отражается в праве?
3. В чем состоят экономические права и обязанности государств? Где они закреплены?
4. Имеют ли государства право национализировать иностранные предприятия на своей территории?
5. Как решаются вопросы правопреемства государств в отношении государственной собственности, государственных долгов?
6. По каким критериям имеет место в современной международной экономической системе дифференциация государств? Каким образом она легализована юридически?
7. Как юридическими средствами оформлена система преференций для развивающихся стран?
8. Какие явления в международной экономической системе свидетельствуют об определенном противостоянии интересов развитых и развивающихся государств?
9. Как юридически оформляется статус развивающегося государства?
10. Как правильно охарактеризовать экономику России и какие последствия это влечет с точки зрения международного экономического права?
11. Что такое «Группа семи» и «Группа двадцати»? Какова их роль в международной экономической системе?
12. Когда и зачем государства участвуют в международных частных правовых отношениях? Какие юридические проблемы влечет за собой такое участие?
13. В чем состоит проблема государственного иммунитета в международном экономическом праве?
14. В чем суть концепции «функционального иммунитета»?
15. Какие существуют разновидности юрисдикции государств?
16. В чем состоит проблема экстратерриториальной юрисдикции?
17. Какими последствиями в международной экономической системе и в международном экономическом праве чреваты попытки США придать экстратерриториальное действие своему внутреннему праву?
18. В каком соотношении находятся такие явления, как суверенитет и глобализация? Можно ли при определенных условиях говорить об ограничении суверенитета государств в международной экономической системе? Что это за условия? В чем заключается такое ограничение?
19. В чем состоят особенности России как субъекта международного экономического права?
20. Могут ли субъекты федерации в России заключать международные экономические (торговые) договоры с иностранными государствами?
21. Какую «федеральную оговорку» включают США в свои торговые договоры с иностранными государствами? С какой целью?
22. Какие российские государственные органы в России задействованы в обеспечение внешнеэкономических связей?
23. В каком документе закреплена компетенция Правительства РФ в сфере внешнеэкономических связей? В чем она состоит?
24. Как распределена компетенция в сфере торговли и внешнеэкономических связей между Министерством экономического развития РФ и Министерством промышленности и торговли РФ?
25. В чем специфика правового статуса российских торгпредств за рубежом?
26. Какие международные организации действуют в международной экономической системе?
27. В чем состоят особенности международных экономических организаций?
28. В чем состоит специфика (отличие) международных организаций, служащих основой международной экономической интеграции?
29. Какие региональные экономические комиссии действуют в качестве вспомогательных органов ЭКОСОС?
30. Что привнесла в международное экономическое право Комиссия международного права ООН?
31. Чем примечательна деятельность ЮНКТАД? ОЭСР?
32. Что означает «взвешенное голосование» при принятии решений в международных экономических организациях? Какие проблемы порождает эта практика?
33. Обладает ли СНГ международной правосубъектностью?

34. Почему возрастает роль неправительственных международных организаций? Являются ли они субъектами международного экономического права?
35. Что такое параорганизации? Приведите пример. Обладает ли параорганизация международной правосубъектностью?

Литература

1. *Бобин М. В.* Межгосударственные финансово-экономические организации Европы. М., 2001;
2. *Исаченко Т.М.* Торговая политика Европейского Союза. М., ГУ-ВШЭ, 2010;
3. *Кадыркулов М.А., Мозер С.В., Липатова Н.Г.* Всемирная таможенная организация как современный институт совершенствования таможенного администрирования и упрощения процедур торговли. Монография.- М: РИО Российской таможенной академии, 2017;
4. *Капустин А.Я.* Международные организации в глобализирующемся мире. М.: РУДН, 2010;
5. *Ковтунов С., Титов К.* Европейская экономическая комиссия ООН и Россия // *Мировая экономика и международные отношения.* 2004. № 10;
6. *Моисеев А. А.* Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности). М., 2003;
7. *Паньков В.* Россия и ОЭСР // *Мировая экономика и международные отношения.* 2005. № 3;
8. *Ушаков Н. А.* Юридические иммунитеты государств и их собственности. М., 1993;
9. *Шумилов В. М.* Право ВТО. 2-е издание. М.: Юрайт, 2017;
10. *Шумилов О. В.* Международное трудовое и миграционное право СНГ. М., 2007;
11. *Yang X.* State Immunity in International Law. — L.: Cambridge, 2012.

Глава 4. Операторы международных экономических отношений

82. Частные лица в международной экономической системе

В международной экономической системе действуют не только *публичные лица* — государства и международные организации, но и *частные* — физические,

юридические лица, многонациональные предприятия, транснациональные банки, биржи, международные неправительственные организации и др.

Это — главные «действующие лица» в международной экономической системе, потому что именно на них приходятся основные объемы перемещаемых через государственные и таможенные границы ресурсопотоков, их роль велика в поддержании международного экономического порядка. Можно называть этих «действующих лиц» *операторами* международных экономических отношений (в узком смысле понятия международных экономических отношений — как экономических отношений международного характера). Субъектами международного (экономического) права частные лица не являются.

Термин «акторы», используемый иногда применительно к данной категории частных лиц, является неудачным и неудобным прямым заимствованием из некоторых зарубежных книг по экономике и праву — главным образом англосаксонской школы.

Можно также обратить внимание на некоторую условность термина «частные лица». С одной стороны, многие из них или их объединений получают в своих странах статус юридических лиц, но, с другой — законодатели не одинаково подходят к понятию *юридического лица* и не единообразно присваивают этот статус. Кроме того, такие *частные лица*, как международные ассоциации бирж (банков), международные неправительственные организации, с одной стороны, регистрируются в какой-то определенной стране по ее законодательству и часто получают статус юридического лица, но, с другой — находятся в сфере действия не только гражданского (частного) права, но и публично-правовых отраслей внутреннего права (конституционного, административного). Тем не менее, сам по себе термин «частные лица» вполне приемлем для использования, только следует иметь в виду, что *частные лица-операторы* международных экономических отношений подразделяются на:

- операторов, преследующих коммерческие цели, и
- операторов, не преследующих коммерческие цели.

Операторы международных экономических отношений вступают в имущественные, неимущественные, хозяйственные, валютно-финансовые правоотношения, регулируемые внутренним законодательством соответствующих стран. Там, где внутреннее право государств и международное право предоставляют *операторам* правовой режим *всеобщего дозволения* или содержат пробелы, *операторы* самостоятельно создают автономное правовое — или квазиправовое — поле для своего функционирования и поддержания порядка, которое названо в настоящем курсе *транснациональным правом*.

Бывает, что государства и международные (межправительственные/межгосударственные) организации, будучи *субъектами* международного (экономического) права, выступают одновременно и в роли *операторов* международных экономических отношений, — когда, например, участвуют в частноправовых (имущественных) отношениях международного характера. В этом-то случае и возникает проблема, как было показано в гл. 2 учебника, связанная с разными доктринальными взглядами на государственный иммунитет.

83. Физические лица-операторы экономических отношений международного характера

Физические лица участвуют в гражданско-правовых (имущественных) отношениях с иностранным элементом и, следовательно, являются *операторами* экономических отношений международного характера.

В международной экономической системе *физические лица* выступают как продавцы, покупатели, поставщики услуг, инвесторы, мелкие (индивидуальные) предприниматели и т.д. Статус физических лиц в международной экономической системе определяется *внутригосударственным* правом — в рамках *юрисдикции* государства в отношении населения.

Понятие *населения* включает в себя две основные категории физических лиц: а) граждан; б) иностранцев. Многие элементы статуса физических лиц находятся в сфере *международно-правового* регулирования вообще и входят в предмет международного экономического права — в частности. В реальной жизни статус иностранца, в том числе в экономической сфере отношений, — достаточно обособлен. Не существует международно-правовой нормы, обязывающей государства допускать иностранцев в страну, разрешать им свободное проживание, работу, предпринимательскую деятельность, приобретение недвижимого имущества. Многое зависит от политики государств

в отношении иностранцев, от того, насколько открыта или закрыта та или иная страна. Однако общая тенденция в международном экономическом праве — предоставлять иностранцам в экономической сфере, в отдельных ее секторах, РНБ или национальный режим, либо оба режима одновременно.

Это означает, что государства стремятся — в определенном объеме и в определенных вопросах — уравнивать статус всех иностранцев на своей территории в экономических отношениях, либо уравнивать их статус со статусом национальных операторов, либо совместить два эти подхода. Главное — обеспечить для них *недискриминационный режим*, который является необходимым исходным условием для честной конкуренции. При этом и предоставление недискриминационного режима и отказ в таком режиме осуществляются на основе *взаимности*. Если государство «А» не обеспечивает недискриминационного режима для граждан из государства «Б», то и государство «Б» зачастую ставит иностранцев-граждан государства «А» в специальный — тоже дискриминационный — правовой режим в виде ответной меры. Так и действует принцип взаимности.

Наиболее важные черты статуса физических лиц в международном праве определяются и закрепляются обычаями, договорами, резолюциями ООН. Среди известных с этой точки зрения актов: Всеобщая декларация прав человека (1948); Международный пакт о гражданских и политических правах (1966); Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966); Декларация о правах человека в отношении лиц, не являющихся гражданами страны, в которой они проживают (1985), конвенции МОТ. Согласно этим актам физические лица имеют право: покидать свою страну и возвращаться в нее; владеть, пользоваться имуществом (собственностью); трудиться; пользоваться процессуальными гарантиями; переводить доходы, сбережения или другие личные денежные средства за границу с учетом внутренних валютных правил и т.п. Как видно, перечисленные права актуальны и для международной экономической сферы.

На *региональном уровне* действует, в частности, Конвенция о защите прав человека и основных свобод (1950).

Особая группа многосторонних и двусторонних договоров посвящена собственно *иностранцам*, их статусу, в том числе вопросам въезда-выезда из страны, допуска к трудовой деятельности и отдельным видам профессиональной деятельности, социального обеспечения и т.п. К таким международным актам, в частности, относятся: Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей (1990) (Россия не ратифицировала Конвенцию);

Межамериканская конвенция о статусе иностранцев (1928); Соглашение о безвизовом передвижении граждан государств СНГ по территории его участников (1992); Соглашение о сотрудничестве государств — участников СНГ в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов (1994); Соглашение о сотрудничестве государств — участников СНГ в борьбе с незаконной миграцией (1998).

На двустороннем уровне в рамках СНГ подписаны и действуют договоры о статусе гражданина одной страны в другой стране, например: Договор между Россией и Белоруссией о равных правах граждан (1998); Договор о правовом статусе граждан РФ, постоянно проживающих на территории Республики Казахстан, и граждан Республики Казахстан, постоянно проживающих на территории РФ (1995).

Положения, касающиеся статуса физических лиц-иностранцев, содержатся в торговых договорах, консульских конвенциях, договорах о правовой помощи, договорах об избежании двойного налогообложения, о взаимной охране авторских прав, о взаимной охране прав промышленной собственности и др.

В ЕС многие вопросы статуса физических лиц и миграции переданы в компетенцию органов ЕС и регулируются зачастую в *наднациональном* порядке.

Внутренние правовые режимы для иностранцев сильно дифференцированы в зависимости от той или иной сферы общественных отношений. Так, в публично-правовой сфере отношения права иностранцев, как правило, существенно ограничены. Допуск иностранцев к трудовой деятельности дозируется, находится под внимательным контролем государства и предоставляется, как правило, на основе взаимности. Разные режимы существуют в сферах торговли, финансовой, инвестиционной.

В международной экономической системе наряду с терминами *гражданин* и *иностранец* часто используют термины *резидент* и *нерезидент*. Обычно *граждане* — это *резиденты*, а иностранцы — *нерезиденты*. Но часто бывает и так, что отдельные граждане постоянно живут в другой стране, и, значит, в стране своего гражданства они — *нерезиденты*. И наоборот: иностранцы постоянно живут в чужой стране, и, значит, здесь они — *резиденты*. Резидент — это физическое лицо, которое постоянно живет в стране и платит в ней налоги.

Таким образом, и граждан, и иностранцев можно подразделить на две категории:

а) *постоянно* проживающие на территории страны пребывания (*резиденты*);

б) *временно* пребывающие (*нерезиденты*); к ним относятся, главным образом, туристы и некоторые другие категории физических лиц.

В качестве критерия разграничения между *резидентами* и *нерезидентами* во внутреннем праве и в международных договорах используется, как правило, срок и цель пребывания иностранца. Обычно если иностранец находится в чужой стране 183 и более дней в году и при этом работает в стране, он рассматривается как *резидент*. Если иностранец присутствует в стране менее 183 дней и (или) с целями туризма, лечения, он не рассматривается в качестве *резидента*.

Статус *резидента* или *нерезидента* имеет значение с различных точек зрения. Например, это влияет на вопрос о дееспособности иностранца: дееспособность *нерезидента* определяется по закону государства гражданства, *резидента* — по закону страны пребывания (если иное не предусмотрено в международном договоре). От статуса *резидента* или *нерезидента* зависят принципы налогообложения: *резидент* платит налоги в стране пребывания, *нерезидент* — нет.

Иностранцы-резиденты свободно допускаются в стране пребывания к тем сферам трудовой деятельности, в которых ощущается определенный дефицит национальных кадров или требуется мало-квалифицированный труд. В России это, в частности, сферы малого и среднего бизнеса, строительства, общественного питания, бытовых, гостиничных услуг, работы дорожных рабочих, уборщиц и т.п. В то же время для допуска к квалифицированным видам трудовой деятельности и профессиям обычно существуют дополнительные условия и требования, а отдельные сферы трудовой деятельности, работы и профессии закрываются для иностранцев (с учетом или без учета принципа взаимности).

Временно пребывающие в стране *иностранцы* (нерезиденты) тоже на самом деле играют свою роль в международной экономической системе. Так, например, иностранные туристы являются потребителями туристических услуг; они оставляют деньги в стране пребывания; эта страна *экспортирует* туристические услуги. Зарубежный врач, приехавший сделать платную операцию, оказывается в сфере медицинских услуг международного характера.

В России имеется ряд законов, касающихся статуса граждан и иностранцев, в частности: «О занятости населения в Российской Федерации», «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», «О гражданстве Российской Федерации», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации».

Федерации», — и другие. Следует иметь в виду, что в нашей стране для иностранцев из государств-участников СНГ/ЕАЭС на основе международных договоров во многих вопросах сложился более благоприятный (преференциальный) режим, чем для иностранцев из других государств.

Если проинвентаризировать правовые режимы, в которых может оказаться иностранец в зарубежном государстве, то это может быть:

- *национальный режим*, — когда иностранец по своему статусу в тех или иных вопросах приравнивается к гражданину;
- *режим наибольшего благоприятствования*, — когда иностранец- выходец из одной страны по своему статусу в тех или иных вопросах приравнивается к иностранцам- выходцам из других стран в *наиболее благоприятном* режиме;
- *режим недискриминации*, — когда иностранец- выходец из одной страны по своему статусу в тех или иных вопросах приравнивается к иностранцам- выходцам из других стран в *общем* правовом режиме;
- *преференциальный режим*, — когда иностранец- выходец из одной страны имеет в определенном вопросе или сфере преференции, не предоставляемые иностранцам- выходцам из других стран;
- *специальный (дискриминационный) режим*, — когда иностранец- выходец из одного государства подвергается особо обременительным условиям и требованиям, тогда как иностранцы- выходцы из других государств подобным условиям и требованиям не подвергаются; применяется государствами в отношении иностранцев из недружественных стран, на основе взаимности, в случае односторонних или групповых санкций.

Принцип *недискриминации*, в том числе в отношении статуса иностранцев, является в международном праве (и в международном экономическом праве) универсальным императивным принципом — принципом *jus cogens*. Принципы предоставления *РНБ* и *национального режима* в отдельных сферах экономических отношений стремятся к универсальности и императивности, хотя существует множество правомерных исключений из них. В некоторых случаях и (или) сферах указанные виды режимов используются по отдельности либо в сочетании.

Практически в каждом конкретном случае определение правового режима, в котором находится иностранец, требует серьезного правового исследования юриста-международника, скрупулезного и системного анализа внутренних и международных актов.

84. Юридические лица в международной экономической системе

Еще одну большую группу *частных лиц-операторов* в международной экономической системе составляют *юридические лица*. Статус учрежденных

в России юридических лиц определяется внутренним правом России, которое в этом смысле обладает экстратерриториальным действием. В свою очередь, российские юридические лица за рубежом оказываются в сфере действия иностранного права в части допуска к соответствующей деятельности и ее условий. Проблематика юридических лиц активно интернационализируется. Отношения между государствами по поводу деятельности юридических лиц, их статуса, правового режима для них являются предметом международного (экономического) права. Коллизии национальных законов в том, что касается правосубъектности и статуса юридических лиц, разрешаются нормами международного частного права.

Нормы о правовом положении юридических лиц и различных сторонах их деятельности содержатся в самых разнообразных договорах: торговых договорах, консульских конвенциях, договорах о правовой помощи, договорах об избежании двойного налогообложения, договорах в области транспорта, международных расчетов, охраны прав на промышленные образцы и товарные знаки.

Так, в Торговом соглашении с Эфиопией присутствует стандартная для такого рода договоров статья: импорт и экспорт товаров и услуг будут осуществляться на основе контрактов, заключаемых между *юридическими* и *физическими лицами* двух стран (ст. 6). Кроме того, государства-партнеры договариваются, что будут поощрять участие *своих хозяйствующих субъектов* в ярмарках, выставках, семинарах, организуемых в обеих странах (ст. 8).

По российско-белорусскому Соглашению (2001) стороны «содействуют созданию межгосударственной финансово-промышленной группы “Аэрокосмическое оборудование”, включающей *юридические лица* из России и Белоруссии».

По двустороннему Протоколу (1999) Россия и Монголия увеличили уставной капитал совместного *акционерного общества* «Улан-Баторская железная дорога», учрежденного еще Соглашением 1949 года.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС (1994) предусматривает, что стороны предоставляют РНБ в отношении условий, касающихся учреждения компаний на территории обеих стран.

В рамках СНГ действует Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам

(1993), известная как Минская конвенция. Ее новая редакция, принятая в Кишиневе (2002), носит название Кишиневской конвенции.

Вопросам разрешения хозяйственных споров посвящено Киевское соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (1992).

Конечно, основную роль в международной экономической системе играют юридические лица, преследующие *коммерческие* цели, — субъекты хозяйственной, предпринимательской деятельности. Однако следует иметь в виду, что, помимо них, в международной экономической системе присутствуют также:

- а) юридические лица, не преследующие коммерческих целей (юридические лица публичного права);
- б) организации, не являющиеся юридическими лицами (не получившие такой статус по внутреннему законодательству соответствующей страны).

Государственная (национальная) принадлежность юридического лица определяется либо по месту нахождения его штаб-квартиры — центра управления (романо-германская школа), либо по месту учреждения (англосаксонская школа).

В отдельных странах и случаях используются и другие критерии, например критерий контроля: лица какого государства контролируют деятельность данного юридического лица. По Договору к Энергетической хартии (ст. 17) юридическому лицу может быть отказано в преимуществах, если оно контролируется лицами третьего государства. В некоторых развивающихся странах принадлежность юридического лица устанавливается по основному месту производственной деятельности либо на основе сочетания различных критериев.

В России принадлежность юридического лица определяется по месту его учреждения (критерий инкорпорации), а в налоговой, валютной, банковской сферах — по месту нахождения. Юридическое лицо, не являющееся российским лицом, относится к разряду *иностранного юридического лица*. Как правило, российское юридическое лицо считается *российским*, даже если доля иностранного капитала в нем составляет 100%, но в отдельных случаях государство обращает внимание на действительную экономическую принадлежность юридического лица: при защите отечественного производителя или ограничениях иностранных юридических лиц государство зачастую считает юридическое лицо *российским*, если доля иностранного капитала в нем не превышает 50%. В ряде случаев законодательство прямо ограничивает долю иностранного капитала в российских предприятиях (в страховой, банковской сфере). С другой стороны, чтобы получить правовую

защиту, гарантии и льготы в полном объеме, как это предусмотрено Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», иностранная доля в капитале российской коммерческой организации должна быть не менее 10%.

Российские юридические лица вправе осуществлять деятельность в России и за рубежом — в соответствии с внутренним правом и международными договорами РФ. Подлежат регистрации в государственном реестре все зарубежные предприятия с российским капиталом, только при этом условии на них распространяется государственная защита.

Иностранные юридические лица в России вправе при соблюдении российского законодательства: заключать внешнеэкономические сделки, совершать расчеты и прочие финансовые операции, получать и предоставлять транспортные услуги, быть учредителями обществ и товариществ, заключать инвестиционные соглашения, учреждать филиалы, представительства и некоммерческие организации, участвовать в приватизации, приобретать недвижимость (с учетом ограничений) и т.п.

От «национальности» юридического лица зависят многие вопросы его правосубъектности и допуска к хозяйственной деятельности в стране пребывания, дипломатическая защита такого лица «своим государством», получение соответствующего правового режима и т.п. Юридические лица также могут быть *резидентами* и *нерезидентами*.

Юридические лица, которые являются коммерческими организациями с иностранными инвестициями, подлежат в России регистрации в Государственной регистрационной палате Министерства юстиции РФ.

Иностранные юридические лица в государстве пребывания могут получать, в силу договора и (или) внутреннего права, следующий правовой режим:

- *национальный режим* — когда иностранное юридическое лицо по своему статусу и возможностям приравнивается к национальному юридическому лицу; национальным режимом могут пользоваться юридические лица, например, в инвестиционной сфере или в сфере налогообложения;
- *режим наибольшего благоприятствования*, — когда иностранное юридическое лицо в тех или иных вопросах приравнивается к другим иностранным лицам (лицам из других стран) в *наиболее благоприятном режиме*, в наилучших условиях; такой режим может предоставляться, например, поставщикам соответствующих услуг;

- *режим недискриминации*, — когда иностранное юридическое лицо в определенных сферах приравнивается к другим иностранным лицам (лицам из других стран) в *общем* правовом режиме;
- *преференциальный режим*, — когда иностранное юридическое лицо получает в определенном вопросе или сфере преференции, не предоставляемые юридическим лицам из других стран;
- *специальный* (дискриминационный) *режим*, — когда иностранное юридическое лицо подвергается особо обременительным условиям и требованиям, тогда как юридические лица из других государств подобным условиям и требованиям не подвергаются; такой режим применяется государствами в отношении юридических лиц из недружественных стран, на основе взаимности, в случае односторонних или групповых санкций.

Возможно сочетание различных режимов применительно к иностранным юридическим лицам в зависимости от сферы их деятельности или других обстоятельств.

То, как глубоко могут находиться во внутреннем праве отдельные нормы, касающиеся правового режима для национальных и иностранных юридических лиц, иллюстрирует такой пример: в 2010 году были внесены поправки в закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (2002); суть поправок заключается в том, что выплаты страховых компенсаций зависят от износа деталей, а степень износа отечественных машин при прочих равных условиях будет считаться более высокой. В каком правовом режиме оказываются при этом автомобили иностранного происхождения и иностранные производители?

Большое распространение в наше время получило создание так называемых *офшорных компаний*. Это предприятия, созданные как юридические лица в определенных странах и на определенных территориях, в которых введен особый правовой режим для создания предприятий нерезидентами. Такие предприятия не вправе вести хозяйственную деятельность в государстве или на территории, где они учреждены. *Офшорные компании* позволяют предпринимателям более мобильно и диверсифицировано управлять финансовыми потоками, оптимизировать уплату налогов, но, с другой стороны, они делают международную предпринимательскую среду менее прозрачной, позволяют уклоняться от налогообложения. Многие государства занимают отрицательную позицию по отношению к офшорным компаниям.

Для практики юриста-международника в международной экономической системе наиболее важными представляются два аспекта темы юридических лиц, а именно:

1. проблема *государственных предприятий* и их деятельности международного характера;
2. явление *многонациональных предприятий* (или *ТНК*) и их поведение в международной экономической системе.

Государственным предприятием называют, как правило, предприятие, которое создано государством, принадлежит ему; контролируется им.

Государственные предприятия могут иметь различную правовую форму, предусмотренную законом для коммерческих предприятий. В то же время российским законом предусмотрена еще и специфическая правовая форма государственного предприятия — *государственное унитарное предприятие*. Государственное имущество придается такому предприятию для хозяйственного ведения либо оперативного управления (в последнем случае предприятие называется *казенным*). В форме унитарных предприятий функционируют, например, некоторые крупные производственные и экспортно-импортные предприятия. По обязательствам казенных предприятий государство несет субсидиарную ответственность.

Зарубежная доктрина и практика, особенно на Западе, зачастую рассматривает *государственное юридическое лицо частного права* как идентичное самому государству. Это чревато имущественными претензиями к государству, когда недостаточно имущества государственного предприятия. Однако данную доктрину нелегко юридически применить к российским предприятиям: внутреннее право России разделяет ответственность государства и государственного предприятия (кроме случаев с казенным предприятием); если на практике возникнет проблема имущественной ответственности, должен быть применен личный закон государственного юридического лица, а это закон России.

Следует иметь в виду: *государственные предприятия* часто являются носителями *государственной* (естественной) *монополии* в определенной сфере. В России к таким предприятиям относятся предприятия связи, железнодорожного транспорта, электроэнергетики, газоснабжения. Государство контролирует эти предприятия, распространяет на них отдельные запреты по закону о конкуренции, воздействует установлением уровня цен (тарифов) или определяя обязательный круг потребителей с тем, чтобы ослабить последствия доминирования предприятий на рынках.

Само существование государственных предприятий и предприятий-монополистов, их поведение в международной экономической системе издавна вызывало и вызывает беспокойство в государствах, где

идеологически сильны либерально-рыночные традиции. По этой причине западные государства стремились и стремятся выработать специальные правила, регулирующие деятельность таких предприятий.

Так, сначала в текст Гаванской хартии, а затем и в текст ГАТТ была включена ст. XVII «Государственные торговые предприятия». Ее смысл можно передать следующими словами: государства-участники обязуются обеспечить, чтобы их государственные предприятия в своей внешнеторговой деятельности действовали в соответствии с общим принципом недискриминации и руководствовались исключительно коммерческими соображениями — ценой, качеством товара, условиями транспортировки и другими условиями, сохраняя для партнеров возможности конкуренции, как это принято в деловой практике; кроме того, государства-участники обязаны уведомлять договаривающиеся стороны ГАТТ о товарах, которые импортируются или экспортируются государственными предприятиями.

Многие государства (включая СССР) предполагали, что подобными нормами и условиями для государственных предприятий в международной экономической системе создается специальный, а на деле дискриминационный правовой режим. Тем самым частным предприятиям западных стран обеспечиваются комфортные условия конкуренции в привычной среде, условия для экономической экспансии. Специальные требования к государственным предприятиям можно трактовать и использовать, таким образом, и как средство борьбы за честную конкуренцию, и как способ нечестной конкуренции.

В рамках СНГ в целях развития конкуренции подписаны и действуют: Соглашение о согласовании антимонопольной политики (1993), Договор о проведении согласованной антимонопольной политики (2000).

Второй важный аспект проблематики юридических лиц в международной экономической системе — это объединение юридических лиц из разных стран в *многонациональные предприятия* или, если смотреть по-другому, создание многонациональных предприятий, корпораций, которые имеют или учреждают дочерние и зависимые предприятия в других странах. Выделяют также и крупные национальные предприятия (в разных правовых формах), которые являются международными не по капиталу, а по сфере деятельности.

Другое название *многонациональных предприятий* — ТНК, свойственное, скорее, англосаксонской школе экономики и права. Термин «многонациональное предприятие» чаще используется как обобщенный на европейском уровне, в рамках ОЭСР; в документах ООН распространен термин «транснациональная корпорация».

К разряду многонациональных можно отнести организации, не являющиеся юридическими лицами, — разного рода международные объединения производственного и научно-технического характера. Преобладающая часть многонациональных предприятий — это *смешанные* предприятия, т.е. со смешанным капиталом — капиталом разной национальной принадлежности. Участниками многонациональных предприятий могут быть государства и международные организации.

Многонациональное предприятие — это *экономически единая система*, вертикально интегрированная структура с иерархическим подчинением нижестоящих подразделений вышестоящим. В эту систему входит: материнская компания, дочерние, зависимые предприятия, филиалы, отделения. По своей организационно-правовой форме головная компания представляет собой, как правило, акционерное общество (в англо-саксонском праве — корпорацию). Подразделения многонационального предприятия могут иметь самые разнообразные правовые формы в соответствии с законодательством страны пребывания.

Система контролируется и управляется из одного центра. Методы такого контроля и управления — разные. Наиболее распространенным методом является так называемая «система участия»: одни подразделения многонационального предприятия (ТНК) являются держателями акций других подразделений. Контроль материнской компании над всей системой может осуществляться посредством управленческих механизмов, через заключение договоров и т.п.

Существование многонациональных предприятий порождает множество практических и правовых проблем в международной экономической системе. Одна из них, например, связана с так называемыми «трансфертными ценами». Это цены, по которым покупают и продают друг другу товары подразделения одного многонационального предприятия — чаще в области химии, фармацевтики. Как правило, это — более льготные (уже не рыночные) цены. Тем самым искажаются законы конкуренции, обходятся таможенные и налоговые правила. Как реагировать государственным органам соответствующих стран на внутрифирменные товаропотоки по «неправильным» ценам?

К началу XXI века в мире насчитывалось более 60 тыс. ТНК (в 1970 году — 7 тыс.); они контролировали за пределами своих стран свыше 500 тыс. дочерних предприятий. Объем их производства близок к половине мирового ВВП. Основная часть ТНК сосредоточена в США, ЕС и Японии. По внутрифирменным каналам в рамках ТНК осуществляется не менее трети мировой торговли; до половины объ-

емов международной торговли — контролируется ими. Передача (купля-продажа) технологий на две трети сконцентрирована в системах ТНК. Основные товарные рынки, на которых сосредоточена деятельность ТНК: электроника, нефтепереработка, химия, автомобилестроение. В международной банковской сфере сложились и действуют *транснациональные банки* (ТНБ).

Многонациональные предприятия связывают национальные экономики друг с другом, переносят инвестиции из одной страны в другую, монополизуют мировые рынки, стремятся к доминированию на них. Они обладают двойной природой: с одной стороны, несут иностранные инвестиции в страну пребывания; с другой — несут, вместе с инвестициями, иностранное влияние, воздействие на внутреннюю экономическую, а иногда и политическую, систему, переводят экономику под свой контроль. Крупные транснациональные корпорации сливаются с государственной властью, являя собою фазу политико-экономического развития мира, которую принято называть *империализмом*. В США, например, официально оформленная система лоббизма привела к сращиванию интересов американских монополий и конгрессменов, принимающих нужные для ТНК законы.

85. Многонациональные предприятия в международной экономической системе

В международной экономической системе применительно к многонациональным предприятиям (ТНК) существуют две заметные правовые позиции, две доктрины. Одна из них представлена в международно-правовой науке в развитых странах западного цивилизационного типа. Согласно ей ТНК являются или становятся субъектами международного (экономического) права. Стратегические интересы, заложенные в эту позицию, понятны: признание международной правосубъектности ТНК выведет их из-под юрисдикции соответствующих государств, из-под притязаний на национальном уровне, очистит путь для экономической экспансии.

Принять предлагаемую позицию ни с научной, ни с практической точки зрения невозможно. Многонациональные предприятия не являются субъектами международного (экономического) права, поскольку не являются и не могут быть творцами норм международного права. Творят международное право только государства и международные организации. Многонациональные предприятия — активные и деятельные *операторы* международных экономических отношений, требующие своеобразного пригляда со стороны государств.

Вторая правовая позиция и доктрина выражена на межгосударственном уровне и сводится к тому, что поведение многонациональных предприятий, учитывая негативные стороны их деятельности, следует отрегулировать нормами международного права. Инициаторами и сторонниками международно-правового закрепления статуса ТНК выступили, главным образом, развивающиеся страны (при поддержке Советского Союза). Развитые страны либо противодействовали этому процессу, либо пытались направить регулирование в нужное или приемлемое для себя русло.

В 1970-е гг. между развитыми и развивающимися странами развернулось конкурирующее правовое оформление статуса многонациональных предприятий. Развивающиеся страны попытались реализовать свои идеи и представления через ГА ООН; развитые — через ОЭСР.

86. Кодекс поведения транснациональных корпораций

В Хартии экономических прав и обязанностей государств было подтверждено существующее как обычай право государств «регулировать и контролировать деятельность транснациональных корпораций в пределах действия своей национальной юрисдикции» (ст. 2); зафиксировано, что «транснациональные корпорации не должны вмешиваться во внутренние дела принимающего государства».

По инициативе развивающихся стран ЭКОСОС ООН на своей 57-й сессии (1974) принял резолюцию, учредившую межправительственную Комиссию ООН по ТНК и ее вспомогательный орган — Центр ООН по ТНК. В задачу Комиссии входила разработка проекта *кодекса поведения транснациональных корпораций*.

Комиссия представила проект кодекса (1990), который мог бы быть принят на одной из сессий ГА ООН, однако этого так и не случилось: принятие акта было, по сути, заблокировано развитыми странами, подготовленный документ остался без дальнейшего движения. Тем не менее, хотя сам кодекс остался просто незавершенным проектом, его положения представляют собой большой интерес, так как выражают волю большого числа государств, прежде всего развивающихся стран. Документ кодифицировал договорные и обычно-правовые нормы, касающиеся ТНК; по многим из норм было достигнуто согласие между обеими группами государств — развитыми и развивающимися.

Проект включал шесть разделов: преамбула, определения и сфера применения, деятельность транснациональных корпораций, режим

транснациональных корпораций, межправительственное сотрудничество, имплементация кодекса поведения.

Под ТНК согласно кодексу понимаются «предприятия независимо от их страны происхождения и собственности, включая частную, публичную или смешанную, имеющие отделения в двух или более странах независимо от правовой формы и сфер деятельности таких отделений, которые действуют в системе принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или более центров принятия решений, в которой отделения так связаны, собственностью или иным способом, что одно или более из них может быть способно оказывать существенное влияние на деятельность других и, в частности, разделять знания, ресурсы и ответственность с другими».

В кодексе поведения предусмотрены следующие обязанности ТНК:

- уважать суверенитет страны пребывания;
- исходить из экономических целей и задач политики, проводимой государством в стране пребывания;
- уважать социально-культурные цели, ценности и традиции страны пребывания;
- не вмешиваться во внутренние дела страны пребывания;
- не заниматься деятельностью политического характера;
- воздерживаться от практики коррупции;
- соблюдать законы и постановления, касающиеся регулирования деятельности ТНК, ограничительной деловой практики;
- соблюдать положения, касающиеся передачи технологии и охраны окружающей среды;
- не заниматься деятельностью, неблагоприятной для местных финансовых рынков;
- соблюдать законодательство стран, в которых они действуют, в части защиты прав потребителей;
- раскрывать общественности стран, в которых они действуют, информацию о своей структуре, политике и операциях.

ТНК имеют право на справедливый и беспристрастный режим в принимающей стране. Развитые страны боролись за распространение на ТНК национального режима; развивающиеся государства считали, что ТНК не должны претендовать на стимулы и льготы, предоставляемые национальным предприятиям.

В проекте зафиксировано право принимающих государств национализировать либо экспроприировать собственность ТНК, действующих на их территории. Однако при этом установлена обязанность

принимающего государства выплатить адекватную компенсацию. Невыплата компенсации рассматривается как нарушение международного (экономического) права.

Предусмотрено, что спор между государством и подразделением ТНК, если он не разрешен сторонами, должен передаваться компетентным национальным судам (властям). По обоюдному согласию такие споры могут разрешаться посредством иных процедур.

Разногласия между развитыми и развивающимися государствами по проекту кодекса сконцентрировались вокруг трех основных вопросов: 1) определение ТНК; 2) баланс прав и обязанностей ТНК; 3) связь кодекса с международным правом.

Развивающиеся страны (совместно с блоком «социалистических государств») настаивали, чтобы *понятие ТНК* включало только предприятия с частным капиталом. Развитые страны понимали ТНК как многонациональное предприятие, т.е. любое предприятие, — как государственное, так и частное, — действующее через свою сеть за пределами национальной территории. Фактически речь шла о сфере действия будущего кодекса. В первом случае из сферы действия де-факто были бы исключены предприятия развивающихся (и социалистических) стран; во втором — кодекс распространялся бы на все многонациональные предприятия из всех стран.

Развивающиеся страны требовали, чтобы в кодексе были отрегулированы *обязанности ТНК и права* принимающего государства в отношении ТНК. Развитые страны продвигали нормы, касающиеся *прав ТНК и обязанностей* принимающего государства по отношению к ТНК.

Развитые страны выступили за то, чтобы внутренние правила, определяющие режим ТНК в принимающем государстве, подчинялись международному праву. В понятие «международного права» при этом вкладывались и *общие принципы* международного права. Развивающиеся же страны выступили за привязку не к *международному праву*, а к *международным обязательствам*. По их мнению, понятие «международное обязательство» относится только к обязательству, вытекающему из международного договора.

Указанные позиции двух групп государств хорошо иллюстрируют, как государства стремятся легализовать свои интересы, воплотить их в международно-правовые нормы.

87. Акты Организации экономического сотрудничества и развития о многонациональных предприятиях

Развитые страны сосредоточили вопросы международной легализации статуса многонациональных пред-

приятый в «своей» организации — ОЭСР. В ОЭСР была принята Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях (1976) — документ «мягкого права», содержащий рекомендательные нормы. Декларация состоит из преамбулы и семи частей, имеет несколько приложений. Одно из них называется «Руководящие принципы для многонациональных предприятий». Государствам-участникам рекомендовано соблюдать эти принципы.

Фактически в Декларации и приложениях зафиксирована согласованная правовая позиция, которую развитые европейские страны пытались провести на переговорах по кодексу поведения ТНК. Можно сказать, что Декларация — это некий европейский аналог кодекса поведения ТНК, разрабатывавшегося в рамках ООН.

В основу правового режима многонациональных предприятий в ОЭСР положен принцип предоставления национального режима. В Декларации при этом предусмотрено, что государства-члены «будут стремиться» к распространению национального режима на те предприятия, которые прямо или косвенно контролируются лицами из государств-членов. Такой подход направлен на универсализацию национального режима как внутри, так и вне зоны ОЭСР. Кроме того, государства ОЭСР могут не брать на себя или смягчить «обязательства, не стыкующиеся с внутренним правом».

В приложении под названием «Руководящие принципы ...», состоящем из введения и десяти разделов, устанавливаются права и обязанности многонациональных предприятий. Среди них следующие обязанности:

- соблюдать международное право;
- подчиняться праву страны пребывания;
- учитывать политику страны пребывания;
- сотрудничать со страной пребывания;
- воздерживаться от незаконного участия в местной политической деятельности;
- исключить практику подкупа и субсидий;
- не вмешиваться во внутренние дела страны пребывания;
- соблюдать принцип обеспечения конкуренции;
- соблюдать порядок налогообложения, трудовое право, право социального обеспечения, нормы по защите окружающей среды;
- обеспечивать представление информации о своей деятельности, ее результатах, структуре, финансовом положении;
- распространять достижения в науке, технике и технологии.

Предусмотрено, что государства-участники не должны использовать «Руководящие принципы...» в протекционистских или антикон-

курентных целях. В Декларацию заложены механизмы периодического рассмотрения вопросов деятельности многонациональных предприятий и «процедур по разъяснению» «Руководящих принципов...». Так, государства-участники создают национальные контактные центры (в форме государственных либо негосударственных органов, организаций). Они должны заниматься сбором и распространением информации о практике применения «Руководящих принципов...» и представлять отчеты Комитету по международным инвестициям и многонациональным предприятиям ОЭСР. Данный Комитет работает в рамках Директората по финансовым, фискальным и промышленным отношениям. Комитет периодически представляет доклады по практике применения «Руководящих принципов...» Совету ОЭСР.

За пределами организационной структуры ОЭСР, но в тесной связи с ней, по проблематике «Руководящих принципов...» работают неправительственные организации, представляющие интересы деловых кругов и профсоюзов.

При необходимости (например, в случае спора) национальный контактный центр дает разъяснения «Руководящих принципов...»; в него могут обратиться и принимающее государство, и неправительственные организации, и многонациональное предприятие. Если нужно, национальный контактный центр связывается с национальными контактными центрами других стран или обращается в Комитет по международным инвестициям и многонациональным предприятиям ОЭСР. В Комитет вправе обратиться и правительства спорящих сторон. Комитет обсуждает полученный запрос, выносит разъяснение, применимое во всех аналогичных ситуациях. В этом смысле данное разъяснение становится прецедентом.

Одним из наиболее известных случаев разъяснений является случай с многонациональным предприятием Hertz, руководство которого в качестве меры против проведения законных забастовок переводило на свои подразделения в Дании и Бельгии работников из других европейских стран. Правительство Дании поставило вопрос о соответствии этой практики «Руководящим принципам...». Комитет по международным инвестициям и многонациональным предприятиям указал, что такие действия не соответствуют «общему духу» положений о трудовых коллективах, как они предусмотрены в документе. В дальнейшем в «Руководящие принципы...» были внесены положения, прямо запрещающие подобные действия.

Во внутреннем праве зачастую накапливаются противоречивые требования к многонациональным предприятиям (ТНК). Этой проблемой объясняется принятие еще одного приложения к Декларации

ОЭСР под названием «Общие суждения и практические подходы, касающиеся противоречивых требований, налагаемых на многонациональные предприятия». В соответствии с данным документом государства будут прилагать усилия по сведению к минимуму таких противоречивых требований с учетом своих государственных интересов, в том числе путем совместных многосторонних — официальных и неофициальных — договоренностей.

Каждая страна-участница ОЭСР вправе потребовать консультаций в рамках Комитета по международным инвестициям и многонациональным предприятиям, если какому-либо многонациональному предприятию будут предъявляться противоречивые требования.

В Комитете также проводятся консультации в случае, если официальные действия государств создают негативные последствия для международных прямых инвестиций.

88. Декларация о многонациональных предприятиях в Международной организации труда

В 1977 году в МОТ была принята Трехсторонняя декларация о принципах, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики, затрагивающих деятельность таких предприятий и ее последствия

в социальном плане. Тем самым в МОТ был закреплен подход государств-участников МОТ, работодателей и работников к регулированию деятельности многонациональных предприятий в социальной и трудовой сферах.

Декларация содержит 59 пунктов, сгруппированных в преамбулу, и пять разделов: общая политика, занятость, профессиональная подготовка, условия труда и жизни, трудовые отношения. Имеются приложение (список конвенций и рекомендаций МОТ) и два добавления к Декларации.

Цель Декларации, как она определена в преамбуле, состоит в том, чтобы «поощрять тот положительный вклад, который многонациональные предприятия могут внести в дело экономического и социального прогресса...».

Согласно Декларации многонациональные предприятия должны соблюдать нормы национального и международного права, консультироваться с организациями работников и работодателей о своих планах в отношении рабочей силы, отдавать приоритет занятости граждан принимающих стран, стремиться к обеспечению стабильной занятости своих работников, участвовать в программах профессиональной

подготовки работников, предоставлять информацию в области безопасности и здоровья.

Устанавливается, что заработная плата и условия труда, предлагаемые многонациональными предприятиями, не могут быть менее благоприятными для работников, чем зарплата и условия, предлагаемые другими сравнимыми работодателями в соответствующей стране.

В рамках МОТ работает механизм по контролю за соблюдением Трехсторонней декларации. Административным советом МОТ был учрежден постоянный Комитет по многонациональным предприятиям (1980); впоследствии он стал подкомитетом в составе Комитета по правовым вопросам и международным стандартам. В подкомитет входят 18 человек — по шесть от правительств, работников и работодателей.

В составе Международного бюро труда, выполняющего функции секретариата МОТ, функционирует Департамент по многонациональным предприятиям, который обслуживает работу подкомитета.

Административным советом МОТ была принята Процедура рассмотрения споров по применению Трехсторонней декларации путем толкования ее положений (1980). В «Процедурах» предусмотрено, что они не могут противоречить национальным правилам и процедурам МОТ.

Рассмотрение споров начинается с направления запроса о толковании Декларации в Международное бюро труда. Запрос направляется правительством либо по собственной инициативе, либо по требованию национальных организаций работников и работодателей (которые, впрочем, вправе самостоятельно направить запрос, если правительства не помогают им в этом).

Международное бюро труда уведомляет о запросе государства и центральные организации работников и работодателей соответствующих стран. Запрос передается в подкомитет по многонациональным предприятиям, где решается вопрос о том, может ли запрос быть принят.

Если запрос принимается, Международное бюро труда совместно с подкомитетом готовят проект ответа. Проект должен быть одобрен в подкомитете и утвержден Административным советом МОТ. Затем он рассылается заинтересованным сторонам и публикуется в официальном бюллетене МОТ. Указанная процедура применялась всего несколько раз.

89. Прочие международные акты по вопросам деятельности транснациональных корпораций

Вопросы деятельности многонациональных предприятий (ТНК) постоянно нахо-

дятся в сфере международного нормотворческого процесса. По ним принимаются резолюции ГА ООН и других международных организаций, заключаются новые многосторонние и двусторонние договоры.

ГА ООН приняла резолюцию № 3514 «Меры против коррупции, практикуемой транснациональными и другими корпорациями, их посредниками и другими причастными к делу сторонами» (1975), которая подтвердила право государств базирования и государств приема ТНК проводить по фактам коррупции расследования и преследование в судебном порядке.

ЭКОСОС ООН на протяжении 1980—90-х гг. принимал резолюции, в которых осуждалась практика сотрудничества ТНК с расистскими режимами в Южной Африке — в ЮАР и Намибии. Государства базирования ТНК призывались к принятию мер по прекращению такого сотрудничества. Всем заинтересованным государствам было рекомендовано пересмотреть свои отношения с ТНК, сотрудничавшими с расистскими режимами. Все ТНК призывались к прекращению инвестиций в ЮАР и Намибию.

В некоторых резолюциях ЭКОСОС (например, в резолюции № 1989/25 «Транснациональные корпорации и защита окружающей природной среды») указывалось на необходимость обеспечить соблюдение правовых норм в области охраны окружающей среды подразделениями ТНК, действующими на территории принимающих государств.

На созванной под эгидой ЮНКТАД Конференции ООН по ограничительной деловой практике был принят документ «Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой» (1980). Документ был принят консенсусом, а затем утвержден резолюцией ГА ООН № 35/63 в том же году. Нормы и правила, содержащиеся в документе, адресованы всем предприятиям, включая ТНК. Так, ТНК должны, например, предоставлять государственным органам принимающих стран информацию о соглашениях, носящих ограничительный характер. Осуждаются такие методы ограничительной деловой практики, как: монополистический сговор по вытеснению конкурентов с рынка, дискриминация слабых партнеров на рынке в торговле и т.п. Периодически проводятся конференции ООН по пересмотру «Комплекса...», по итогам которых принимаются резолюции, конкретизирующие его нормы.

В рамках ЮНКТАД был разработан кодекс поведения в области передачи технологии. В проекте кодекса отражены вопросы передачи технологии транснациональными корпорациями принимающим стра-

нам. Предполагалось, что кодекс будет принят ГА ООН, но этого не случилось. Кодекс остался проектом.

Интернационализация проблематики многонациональных предприятий имеет место и на региональном уровне. Государствами Андской группы (Колумбия, Чили, Венесуэла, Перу, Эквадор) был принят Кодекс иностранных инвестиций (1970). Нормы Кодекса были введены государствами-участниками во внутрисударственное право. В рамках Организации Американских государств (ОАГ) и Латиноамериканской экономической системы (ЛАЭС) был подготовлен проект Кодекса поведения для многонациональных предприятий (1979).

В рамках ОЭСР была принята Конвенция по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при совершении международных деловых операций (1997).

Между странами СНГ было подписано Соглашение о создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений (1994); Конвенция о транснациональных корпорациях (1998), в которой Россия не участвует.

Между странами СНГ на двустороннем уровне заключаются договоры об основных принципах создания финансово-промышленных групп. Такой договор действует между Россией и Казахстаном.

90. Юридические лица по праву Европейского Союза

Юридические лица, являющиеся коммерческими предприятиями, признаются субъектами права ЕС, однако право ЕС носит по отношению к ним субсидиарный характер. Правом ЕС (ст. 49 ДЕС в Лиссабонском договоре) предусмотрена так называемая «свобода учреждения». Под этим термином имеется в виду право граждан любой страны ЕС на образование юридического лица или на статус индивидуального предпринимателя в целях ведения хозяйственной деятельности на территории любого другого государства-члена ЕС, включая образование представительств, филиалов, дочерних предприятий. Создание предприятий и управление ими осуществляется на основе предоставления национального режима. Ограничения «свободы учреждения» со стороны государств-членов не допускаются (за отдельными исключениями). Свобода учреждения предполагает также и свободу передвижения предпринимателей.

Выработка правового режима для юридических лиц осуществляется Советом ЕС, Европейским парламентом и Европейской комиссией.

сией. Совет ЕС, в частности, принимает соответствующие директивы квалифицированным большинством. Вместе с тем, преобладающая часть норм, касающихся статуса и деятельности юридических лиц в разных аспектах, вырабатывается на национальном уровне государствами-членами ЕС — и это порождает проблемы совместимости правовых режимов. В странах ЕС различен объем правоспособности юридических лиц.

Понятие «юридического лица» включает в себя разный круг субъектов, в зависимости от национального законодательства, — хозяйственные товарищества и общества; компании и фирмы. Важно, чтобы на территории стран ЕС находилось либо зарегистрированное местонахождение предприятия, либо его центральный орган управления, либо основное место деятельности.

Ряд международных договоров, которые подписывались между странами ЕС в целях гармонизации и унификации национальных правовых систем и касались юридических лиц, так и не вступил в силу. Примером могут служить: Брюссельская конвенция о взаимном признании юридических лиц (1968); Конвенция ЕС о процедурах банкротства (1995). Нормы последней Конвенции впоследствии были воспроизведены в Регламенте Совета ЕС.

В то же время непосредственно на праве ЕС созданы институты сравнительно новых видов юридических лиц; применительно к ним уже национальное право носит субсидиарный характер. Их статус определяется регламентами ЕС на основании статьи 352 ДЕС Лиссабонского договора.

В 1985 году был принят регламент Совета с текстом Статута Европейского объединения с общей экономической целью — ЕЭО. Такие объединения создаются двумя и более предприятиями из различных государств-членов ЕС для упрощения хозяйственной деятельности, объединения интересов и ресурсов, экономического сотрудничества в рамках общего рынка — без потери самостоятельности; они не предназначены для получения прибыли, не являются коммерческими предприятиями, не подлежат налогообложению. Учредительный договор регистрируется. Имущество объединения не обособляется, привлекать инвестиции оно не вправе; управляются общим собранием и исполнительным органом; учредители несут неограниченную и солидарную ответственность. Не следует путать ЕЭО со смешанными предприятиями, холдинговыми компаниями и т.п. Придавать или не придавать объединениям статус юридического лица — решают сами государства-члены ЕС, тем не менее ЕЭО, по Статуту, способны приобретать права и нести обязанности, заключать сделки, выступать

в судах. Многие программы ЕС финансируются из бюджета Союза и государств-членов при помощи ЕЭО.

В 2001 году Совет ЕС одобрил регламент, содержащий Статут Европейского акционерного общества (ЕАО), и принял директиву по вопросу участия работников в управлении обществом. Наряду с термином «Европейское акционерное общество» в научной и учебной литературе часто используют как синоним термин «Европейская компания»; фирменное наименование конкретного ЕАО должно содержать латинские буквы «SE» (Societas Europea). ЕАО создаются по законам страны места регистрации и действуют в соответствии со Статутом, уставом (когда он есть), директивами ЕС и нормами национального законодательства. К ЕАО применяются специальные нормы национального права, в частности по вопросам лицензирования видов деятельности.

Создание ЕАО возможно путем: объединения акционерных обществ из разных государств-членов ЕС; создания холдинга на основе торговых товариществ с ограниченной ответственностью; учреждения юридическими лицами совместного дочернего общества; преобразования существующего акционерного общества в ЕАО. Учредители ЕАО вправе самостоятельно избрать тип управления обществом (двухзвенный, трехзвенный); предусмотрена значительная сумма минимального уставного капитала; в упрощенном — уведомительном — порядке разрешается перенос места регистрации общества на территории стран ЕС. Это облегчило процессы слияния предприятий. Налоговый режим определяется национальным законодательством.

В 2003 году были приняты: регламент ЕС, содержащий Статут Европейского кооперативного общества (ЕКО), и директива об участии работников в управлении обществом. Предусмотрен более низкий размер уставного капитала, чем при создании ЕАО, а также следующие способы создания Европейского кооперативного общества: учреждение минимум пятью физическими лицами из разных стран ЕС; учреждение минимум пятью физическими и юридическими лицами из стран ЕС; учреждение двумя и более юридическими лицами из двух и более государств ЕС; слияние кооперативов из стран ЕС; преобразования национального кооператива в кооператив в другом государстве ЕС.

В рамках ЕС в разное время шла подготовка нормативных актов, касающихся прочих видов общеевропейского юридического лица: Европейское общество взаимного кредитования; Европейское частное общество; Европейская ассоциация.

91. Международные юридические лица

В международном праве существует также понятие *международного юридического лица*.

К ним относятся юридические лица, созданные либо непосредственно в силу международного договора (МБРР), либо на основании внутреннего закона одного или более государств в соответствии с международным договором (БМР). В этих случаях часто речь идет о субъектах международного экономического права.

Международные межгосударственные организации вступают в частноправовые отношения международного характера для обеспечения своей уставной деятельности и целей. Для этого за ними признается качество юридического лица на территории соответствующего государства или государств-участников. Как правило, в уставах международных организаций указано, что они являются юридическими лицами. Но даже если такого указания нет (Всемирный почтовый союз), статус юридического лица все равно присущ международной организации в силу международного обычая.

В международной экономической системе распространена практика заключения международных договоров о создании и правовых основах деятельности *международных хозяйственных организаций* (МХО), подобных российско-монгольскому *акционерному обществу* «Улан-Баторская железная дорога», учрежденному Соглашением 1949 года. Такие образования являются самостоятельными хозяйственными организациями со статусом юридического лица в стране местонахождения и управляются они национальными юридическими лицами, уполномоченными правительствами своих стран. В этих случаях нормы международного договора становятся нормами внутреннего права хозяйственной организации.

ТНК, МХО, ФПГ международными юридическими лицами не являются. Как не являются они и субъектами международного права (международного экономического права).

92. Вопросы дипломатической защиты

Государства имеют право на дипломатическую защиту своих физических и юридических лиц. Под дипломатической защитой понимается предъявление претензий другому

государству, когда последнее, нарушив нормы международного права, наносит ущерб физическому (юридическому) лицу, обладающему гражданством (национальностью) государства-истца, и этот ущерб не возмещается внутренними средствами правовой защиты государства-ответчика.

Есть ли какая-то специфика в том, что касается дипломатической защиты многонациональных предприятий? Эта проблема встала в 1950—1960-е гг., когда государства, освободившиеся от колониальной зависимости (развивающиеся государства), приступили к национализации иностранной собственности на своей территории. Развитые страны — страны базирования ТНК — предприняли меры дипломатической защиты интересов своих многонациональных предприятий. В ответ развивающиеся страны выработали доктрину: а) требования иностранных лиц в отношении принимающего государства должны решаться исключительно судами этого государства; б) государства базирования иностранных лиц не имеют в отношении них права дипломатической защиты; в) иностранным лицам предоставляются те же права, что и «своим» лицам. Эти принципы легли в основу внутреннего права развивающихся государств и их двусторонних соглашений с иностранными инвесторами.

Однако в целом международное (экономическое) право стало развиваться в сторону признания за государствами права на дипломатическую защиту «своих» многонациональных предприятий.

Так, в материалах Международного суда ООН по делу *Barcelona Traction* (1970) отмечалось, в частности: «Вне всяких сомнений, что в соответствии с международным правом государство ... имеет право распространить свою дипломатическую защиту на корпорацию, имеющую его национальность, или национальную принадлежность, как это именуется точнее»⁷.

Суть дела состояла в следующем. Канадская компания «Barcelona Traction, Light and Power Company, Ltd.» имела дочерние предприятия в Испании. Преобладающая доля (85%) активов дочерних предприятий принадлежала бельгийским физическим и юридическим лицам.

В результате действий испанских властей собственность, принадлежавшая бельгийским лицам, незаконно перешла к испанским лицам. Убытки, причиненные бельгийским акционерам, оценивались в 90 млн долл. Бельгия подала в Международный суд ООН иск против Испании с целью дипломатической защиты бельгийских лиц.

Международный суд ООН в иске отказал, сославшись на то, что надлежащим государством, которое могло бы предъявить иск в подобном случае, является государство национальности компании, т.е. Канада. Дипломатической защите подлежит компания, а не акционеры. Права же акционеров лежат за пределами дипломатической защиты по общему международному праву.

⁷ Лысенко Д. Л. Проблема правового статуса транснациональных корпораций: международно-правовые аспекты : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2003. С. 148.

Другое дело в Международном суде ООН, связанное с проблематикой дипломатической защиты многонациональных предприятий, известно как дело «Elettronica Sicula S.p.A.» (1989). Указанное итальянское предприятие полностью принадлежало двум американским компаниям. Итальянские власти были обвинены в том, что они в результате незаконных действий, в нарушение американо-итальянского Договора о дружбе, торговле и навигации, нанесли ущерб американским акционерам. США обратились в Международный суд ООН с иском против Итальянской Республики в целях дипломатической защиты своих юридических лиц.

Международный суд ООН отказал США в иске, установив, что со стороны Италии не было вменявшихся ей нарушений.

Решение Международного суда ООН по данному делу означало, что подтверждается предыдущая позиция: дипломатической защите подлежат компании, а не их акционеры.

Важно отметить, что дипломатическая защита, с точки зрения МП, — это *право* государств, а не *обязанность*.

Существуют теории, согласно которым дипломатическую защиту многонациональному предприятию должно оказывать не государство базирования, а государство, которое осуществляет *контроль* за всеми составными частями многонационального предприятия (ТНК).

Возможна — по взаимной договоренности государства базирования и принимающего государства — дипломатическая защита юридического лица государством не по критерию национальной принадлежности, а по критерию собственности.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем примечательны правовые режимы для физических и юридических лиц — операторов экономических отношений международного характера?
2. Являются ли *частные лица* субъектами международного экономического права?
3. Какими конкретными международными договорами предусмотрено создание государствами разного рода совместных образований с приданием статуса юридических лиц?
4. Совпадают ли понятия *иностранец* и *нерезидент*?
5. Какие виды правового режима используются (применяются) в отношении иностранцев?
6. Для чего необходимо знать национальную принадлежность юридического лица? Как она определяется?
7. Какие права имеют иностранные юридические лица в России?

8. Каково отношение государств к офшорным компаниям? Почему?
9. Как регулируется статус и деятельность многонациональных предприятий (ТНК) на универсальном уровне? На региональном?
10. В чем состоит правовая специфика *многонациональных предприятий* (ТНК) с точки зрения их места и роли в международной экономической системе?
11. В чем состоит правовая специфика *государственных предприятий* с точки зрения их места и роли в международной экономической системе?
12. В чем состоит вклад МОН в регулировании проблематики многонациональных предприятий?
13. В чем состояло различие позиций развитых и развивающихся стран по тексту проекта кодекса поведения ТНК, разрабатывавшемуся в рамках ООН?
14. Какие вопросы, касающиеся проблематики многонациональных предприятий, отражены в актах ОЭСР?
15. В чем состоят обязанности ТНК?
16. Являются ли многонациональные предприятия субъектами международного (экономического) права? *Операторами* международных экономических отношений?
17. Как обстоит дело с правовым регулированием создания и деятельности юридических лиц в ЕС?
18. Какие виды юридических лиц наднационального характера появились в ЕС?
19. Что понимается под термином *международное юридическое лицо*?
20. Имеют ли право юридические лица на дипломатическую защиту своего государства?
21. Допустима ли дипломатическая защита многонациональных предприятий?

Литература

1. *Асосков А. В.* Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. М., 2003.
2. *Басик В. П.* Правовые режимы граждан и иностранцев в России и в мире // Право и политика. 2003. № 4.
3. *Беликова К. М., Безбах В. В.* Запрещенная деловая практика и квалифицирующие ее признаки по праву ЕС и стран МЕРКОСУР — Аргентины, Бразилии, Уругвая, Парагвая, Боливии, Перу и Чили // Право и политика. 2006. № 8.
4. *Епифанов В. В.* Правовые аспекты дипломатической защиты физических и юридических лиц. Диссертация на соискание науч-

- ной степени кандидата юридических наук. — М., ДА МИД РФ, 2000. — 192 с.
5. *Зиновьева М. Ю.* Холдинги, финансово-промышленные и банковские группы // Право и экономика. 2003. № 4.
 6. *Карчевский С., Суздальцев С.* Особенности правового регулирования создания и деятельности банков с иностранными инвестициями на территории Российской Федерации // Хозяйство и право. 2006. № 9.
 7. *Куликов Р. А.* К вопросу определения критериев понятия ТНК // Международное публичное и частное право. 2004. № 2.
 8. *Лысенко Д. Л.* Проблема правового статуса транснациональных корпораций: международно-правовые аспекты : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2003.
 9. *Монастырская Ю. И.* Национальный режим и режим наибольшего благоприятствования для иностранных инвесторов в российском законодательстве // Право и экономика. 2001. № 2.
 10. *Шумилов В. М., Акчурина Т. Ф.* Правовая система США. 4-е изд. — М.: ИМО, 2019.
 11. Юридические лица в гражданском праве зарубежных стран: монография/ Под ред. Н. Семилутиной. — М.: ИЗИСП, 2015. — 432 с.
 12. Non-State Actors, Soft Law and Protective Regimes. Edited by Bailliet C.M. — L.: Cambridge, 2012.

Глава 5. Принципы международного экономического права

93. Принципы международного права и их экономическая составляющая

В международном праве можно выделить: а) принципы международного права — скрепляющие всю международно-правовую систему и международный правопорядок в целом; б) основные (или общие, общепризнанные, основополагающие) принципы международного права; в) международно-правовые принципы, относящиеся к отдельной отрасли, институту международного права.

Принципы международного права — это тоже нормы, но только более общие, фундаментальные, обладающие более высокой юридической силой. Считается, что принципы международного права обязательно носят универсальный характер, но, как представляется, могут существовать и принципы регионального (группового) характера, которые, среди прочего, отражают интересы отдельных цивилизационных пространств. Имеются международно-правовые принципы и в двусторонних межгосударственных отношениях.

Общепризнанные (основополагающие) принципы международного права выражают коренные интересы государств и международного сообщества в целом, распространяются на все государства, действуют в тех областях, где конкретного регулирования пока нет. Эти принципы носят обычно-договорный характер, являются универсальными, императивными (*jus cogens*). Именно они и нарушаются чаще всего.

Официального, общепринятого во всех государствах перечня основных принципов международного права не существует. Научные доктрины в разных странах выделяют не всегда совпадающие по составу «основные принципы международного права». На практике многие государства ведут себя в международных отношениях так, будто вообще никаких принципов не существует.

Наиболее авторитетными международными актами, в которых зафиксированы основные принципы международного права, являются: Устав ООН; Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций (1970); Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе (1975), в котором присутствует Декларация принципов. Из этих актов складывается следующий перечень *основ-*

ных принципов международного права: неприменения силы или угрозы силой; мирного разрешения споров; невмешательства во внутренние дела; сотрудничества; равноправия и самоопределения народов; суверенного равенства государств; добросовестного выполнения международных обязательств; территориальной целостности; нерушимости границ; уважения прав человека. Все эти принципы взаимосвязаны. Они обеспечивают международный правопорядок лишь во взаимодействии, в комплексе — системно. Применить или толковать каждый из принципов можно, обращаясь к содержанию других принципов, сопоставляя их содержание. Некоторые элементы содержания этих принципов, в свою очередь, сами являются международно-правовыми принципами (например, принцип государственного суверенитета как часть принципа суверенного равенства государств).

Будучи *основными*, эти универсальные принципы охватывают своим действием и международную экономическую систему, содержат некую *экономическую составляющую*, хотя ее и не всегда легко идентифицировать.

Так, например, *принцип неприменения силы* подразумевает, прежде всего, запрет на применение *вооруженной* силы, а также и невооруженного насилия. Вопрос о «неприменении *экономической* силы» остается открытым и наиболее проблемным в современной международной экономической системе. В Заключительном акте СБСЕ содержится указание на воздержание государств от «актов экономического принуждения», однако существо этого понятия не раскрыто, и государства по-своему интерпретируют соответствующие ситуации; практика экономического принуждения — даже экономической агрессии — имеет место.

Принцип мирного разрешения споров применительно к международной экономической системе находит выражение, в частности, в том, что созданы и функционируют органы по разрешению споров в рамках многосторонних (универсальных) соглашений, организаций, например в ВТО, Международном органе по морскому дну и др. Возникают международные суды на региональном уровне, в интеграционных объединениях государств. На двустороннем уровне работают межправительственные комиссии.

Принцип невмешательства во внутренние и внешние дела, с экономической точки зрения, предполагает, что государства не должны применять экономических и прочих мер, чтобы добиться от другого государства подчинения или преимуществ, воспрепятствовать государству-партнеру или конкуренту в реализации его экономической функции и его экономических прав.

Видами прямого экономического вмешательства могут служить экономические блокады; отказ от крупных программ экономической помощи, предпринимаемых с целью принуждения, подчинения своим интересам суверенных прав другого государства; воздействие на процессы национализации; воспрепятствование в иностранном государстве выбору формы экономики; действия, направленные на срыв национальных программ производства и развития, крупных инвестиционных проектов и т.п.

Видами косвенного экономического вмешательства служат некоторые действия (меры), предпринимаемые лицами и организациями, подконтрольными другому государству.

Следует иметь в виду, что сфера «внутренних дел» объективно сужается; государства выводят все новые вопросы из-под внутренней юрисдикции под международно-правовое регулирование. Так, создание и функционирование Евразийского экономического союза (ЕАЭС) привело к тому, что национальное регулирование экспорта-импорта между странами дополнено (или в некоторых аспектах заменено) международно-правовым регулированием, в том числе посредством метода наднационального регулирования. Правила импорта товаров, например, из Казахстана не являются уже «внутренним делом» России.

Принцип равноправия и самоопределения народов направлен, среди прочего, на свободное определение своего *экономического* развития, на запрет колониализма, иностранного гнета. Преобладающая часть народов уже произвела свое самоопределение в составе федеративных государств или путем создания национальных государств. Пути и средства экономического развития народов в рамках сложившихся государств определяются процедурами и законодательством этих государств, при том что ни один народ не должен подвергаться дискриминации.

Принцип территориальной целостности и неприкосновенности запрещает посягательства не только на пространство (например, противоправный транзит), но и на ресурсы. Государство не вправе, к примеру, самостоятельно проникнуть в подземное или в воздушное пространство другого государства.

Принцип уважения прав человека возлагает на каждое государство и на международное сообщество в целом ответственность за обеспечение прав человека. Применительно к международной экономической системе это распространяется на права физических лиц, в том числе иностранца, иммигранта, инвестора в хозяйственной, предпринимательской сфере.

Принцип добросовестного выполнения международных обязательств относится ко всем нормам — договорным и обычно-правовым. Согласно ему государства обязаны обеспечить, чтобы внутригосударственная правовая система соответствовала обязательствам по международному (экономическому) праву. Должны добросовестно соблюдаться обязательства по всем международным договорам, включая международные *экономические* договоры.

Принцип суверенного равенства государств содержит в себе, в частности, запрет на экономическую дискриминацию государств; право свободно участвовать в международных экономических отношениях, в международных договорах, международных организациях, включая международные экономические организации. Государства равноправны, невзирая на различия их экономических систем. В состав принципа суверенного равенства входит и *принцип взаимной выгоды*, имеющий особое значение в межгосударственных экономических отношениях.

Принцип сотрудничества сегодня означает не просто *право* на сотрудничество, а *обязанность* сотрудничать, в том числе в международной экономической системе. Можно выделить две стороны сотрудничества: а) осуществлять сотрудничество всеми правомерными способами в *экономической* сфере; б) использовать *экономические средства* для сотрудничества во всех прочих сферах. XXI век будет веком *экономического* сотрудничества, что, впрочем, не отменяет и соперничества, жесткой конкуренции между государствами. Государства должны сотрудничать в решении глобальных проблем, в перестройке международных экономических отношений на справедливой основе, должны стремиться к экономическому развитию и содействовать ему.

94. Роль принципов сотрудничества и равноправия в международной экономической системе

В первой половине XX века в международном правосознании и в государственных отношениях продолжалась борьба между «правом войны» и «правом мира», однако чаша весов постепенно склонялась к «праву мира». «Просто» мира оказалось недостаточно; необходимо было, чтобы «право мира» было дополнено «правом сотрудничества», только тогда мир становится прочным. А между тем юридического закрепления на многостороннем уровне линии на международное экономическое сотрудничество государств не существовало; действовал принцип: «каждый — за себя».

В первой половине XX века в международном правосознании и в государственных отношениях продолжалась борьба между «правом войны» и «правом мира», однако чаша весов постепенно склонялась к «праву мира».

В международной экономической системе открыто и легально использовались методы экономического *протекционизма* и *агрессии* (применения экономической силы). На равных взаимодействовали между собой и противостояли друг другу преимущественно так называемые «цивилизованные» страны, т.е. в основном группа европейских развитых стран и США. Именно государства западного цивилизационного типа творили практику и нормы международного (экономического) права. И такие нормы (и правопорядок в целом) были настолько развиты, насколько в этом были заинтересованы «цивилизованные» государства.

В *международной торговле* государства активно применяли протекционные таможенные тарифы, нечестную торговую практику (использование демпинга и экспортных субсидий). Происходила картеллизация торговли. Использовались количественные ограничения (контингентирование). В *международной финансовой системе* государства использовали плавающие валютные курсы, конкурирующее девальвирование национальных валют, множественность валютных курсов, контроль за валютным обменом. Между ведущими странами шла борьба за продвижение своей национальной валюты на роль мирового платежно-расчетного средства. В *международной инвестиционной системе* применялись национализации, замораживание иностранных капиталов и т.п. Обеспечивалась экспансия национальных ТНК в экономические системы других стран и колоний. Все это приводило, скорее, к отсутствию порядка в международной экономической системе, объективно требовало более жестких механизмов регулирования.

При разработке Устава ООН это обстоятельство было учтено: *экономическое сотрудничество* («добрососедство») было обозначено в качестве одного из принципов ООН (п. 3 ст. 1; ст. 55). Тем самым Устав ООН утвердил правовую основу для мирного сосуществования государств всех цивилизационных типов, в том числе в экономической сфере. Теперь творить практику и нормы международного (экономического) права стали государства всех цивилизационных типов.

Понятно, что *сотрудничество* невозможно без *равноправия* государств. В международной экономической системе юридическое *равноправие* государств — это равенство возможностей и доступа к выгодам международного разделения труда, международной торговли. Равноправие означает, что и частные лица разных государств (операторы) должны находиться внутри стран пребывания в одинаковых правовых режимах. *Равноправие* возможно, только если нет *дискриминации*. Принцип *недискриминации* — метод обеспечения *равноправия*.

Другое условие: *равноправие* и *сотрудничество* возможны только там, где есть *взаимная выгода*. Нельзя заставить *сотрудничать*, если это не выгодно. Принцип *взаимной выгоды* стал необходимым дополнением к принципам *равноправия* и *сотрудничества*, частью их содержания.

Позднее, уже во второй половине XX в., принцип равноправия был «подправлен» принципом предоставления преференциального режима развивающимся странам. Выяснилось, что юридически обеспечить равноправие изначально и фактически неравным субъектам невозможно: уравнивать слабого и сильного — значит заведомо отдать приоритет сильному.

Кроме того, в практике межгосударственных экономических отношений столкнулись два подхода к понятию *взаимной выгоды* и *взаимности* вообще. В первом случае *взаимность* понимается как взаимность прав и обязанностей государств; такую взаимность называют *юридической*, или *формальной*. Во втором случае *взаимность* понимают как взаимное право государств на справедливое распределение выгод и обязательств сравнимого объема; такую взаимность называют *материальной*, или *фактической*.

В межгосударственных отношениях *формальная взаимность* не всегда ведет к *материальной* взаимности. Например, два государства — «А» и «Б» — предоставили друг другу по договору национальный режим в отношении инвестиций и инвесторов. Налицо формальная (юридическая) взаимность. Однако такая взаимность не обязательно влечет равные материальные выгоды для обеих стран. На практике инвесторы из страны «А» на территории государства «Б», с финансовой, имущественной, хозяйственной точек зрения, могут извлекать больше выгод из национального режима, чем инвесторы страны «Б» в государстве «А». Материальной взаимности не получается. Означает ли это, что надо отказаться от договора, от сотрудничества?

На уровне договоров международной купли-продажи (внешнеторговых контрактов), как правило, легче отследить *взаимную выгоду* и *материальную взаимность*, потому что в этом случае видна эквивалентность «возмещений»: в одну сторону движутся товары, в другую — их финансовый эквивалент. А как подходить к вопросу о *взаимной выгоде* между государствами, если речь идет о товаропотоках, о внешнеторговом обороте? Равенство импорта и экспорта между двумя странами, например, еще не всегда означает материальную взаимность. И в таком случае взаимную выгоду государства зачастую ищут в более широком комплексе взаимоотношений, в том числе за пределами экономической сферы.

Правовая доктрина развитых стран Европы еще во времена СССР для отношений с СССР и странами-членами СЭВ опиралась на концепцию так называемой «эффективной взаимности». Согласно этой концепции хозяйствующие субъекты «капиталистических» и «социалистических» стран находятся в разных правовых режимах, что объясняется отличающимися социально-экономическими системами обеих групп государств. В таких условиях формальная взаимность в их экономических взаимоотношениях не несет европейским предприятиям и странам выгоды, равной той, которую извлекают из сотрудничества «социалистические предприятия и страны». Отсюда следовал вывод: для взаимодействия двух типов экономик, двух групп стран и их предприятий необходим специальный принцип — принцип взаимной выгоды, основанный на материальной взаимности. Подобный подход уже на доктринальном уровне ставил предприятия СССР и союзных стран в дискриминационное положение по сравнению с предприятиями других европейских стран.

Как следствие, для того чтобы получить необходимое материальное возмещение и тем самым обеспечить материальную взаимность, от СССР и социалистических стран европейские государства требовали неких дополнительных обязательств, которые не брали на себя сами: например, гарантировать ежегодный рост закупок в европейских странах на определенный процент.

Концепцию «эффективной взаимности» следует рассматривать как дискриминационный вариант требования материальной взаимности в экономических взаимоотношениях между государствами с несовпадающими социальными системами. Однако это само по себе не исключает поиска взаимной выгоды и материальной взаимности в межгосударственных экономических отношениях.

95. Специальные принципы международного экономического права

В системе международного права помимо *основных* принципов существуют также *отраслевые* принципы; они как бы продолжают основные принципы, но только в специальных сферах взаимодействия государств, определенным образом преломляются в этих сферах. Отраслевые принципы имеются и в международном экономическом праве. Это *специальные принципы международного экономического права*, которые можно подразделить на две группы:

1. принципы материально-правового характера, нормативное содержание которых выявляется из анализа самих принципов;

2. особые принципы, принципы-методы, принципы-стандарты, принципы материально-процессуального характера, которые нацелены на сопоставление внутренних правовых режимов взаимодействующих государств; на самом деле это тоже общие принципы международного права, только в международной экономической системе они наиболее заметны, шире применяются, имеют в ней свое продолжение. Именно эти — «особые» — принципы происходят из международно-правовых принципов *сотрудничества* и *равноправия*, служат методом реализации прежде всего этих двух основных принципов международного права.

К группе «особых» принципов в международном экономическом праве можно отнести прежде всего следующие принципы:

- принцип экономической недискриминации;
- принцип наибольшего благоприятствования (правильнее было бы называть его: принцип предоставления режима наибольшего благоприятствования — РНБ);
- принцип предоставления национального режима;
- принцип преференций (или принцип предоставления преференциального режима).

Принцип недискриминации (а в международном экономическом праве — принцип *экономической* недискриминации) запрещает отказывать в предоставлении условий, *общих для всех* иностранных государств, их вещей и лиц. Принцип наибольшего благоприятствования «требует» уравнивания с *наилучшими* условиями, предоставляемыми в стране иностранным государствам, их вещам и лицам. Принцип национального режима требует уравнивания во внутренней экономической системе с условиями, созданными для *национальных* субъектов права и т.п. Принцип преференций означает право на получение режима, который является еще более льготным, чем РНБ (и, соответственно, обязанность государства предоставить такой режим).

Все эти «принципы» выступают своего рода «правовыми трафаретами», «инструментами уравнивания», «техничко-правовыми приемами», «методами регулирования». Не случайно в западной правовой науке из-за *метода сопоставления и уравнивания условий*, который заложен в указанных принципах, данные принципы рассматриваются зачастую как некие «стандарты», как *способы* организации отношений. «Стандарты» эти универсальны и применяются к той или иной материальной сфере по мере необходимости или в зависимости от требований права (международного экономического права в том числе) и государственных интересов.

В то же время каждый такой «принцип» не только является средством сопоставления правовых режимов, но и одновременно несет определенное нормативное содержание. Поэтому данную группу принципов можно назвать материально-процессуальными (или процессуально-материальными). Рассмотрим каждый из указанных принципов более обстоятельно.

96. Принцип экономической недискриминации

Принцип экономической недискриминации означает, что каждое государство должно обеспечить в своей экономической системе одинаковые (равные) *общие* условия для всех иностранных государств, их вещей и лиц. Например, все иностранные предприятия находятся в стране пребывания в общем — недискриминационном — режиме в том, чтобы арендовать помещения или землю.

В возникающем правоотношении если одно государство *обязано* предоставить недискриминационный режим, то государство-партнер *имеет право* требовать такого режима. Под *лицами* понимаются физические и юридические лица, а также организации, которые признаются в государстве пребывания субъектами права. Под *вещами* понимаются товары, инвестиции и прочие материальные и нематериальные ценности, признаваемые *вещами* по внутреннему праву государства, предоставляющего соответствующий правовой режим.

Общие условия означают условия, которые были бы *не хуже*, чем условия в данной сфере для любого другого иностранного государства, его вещей и лиц. Таким образом, принцип экономической недискриминации, во-первых, сопоставляет режимы для иностранных государств, их вещей и лиц, оперирующих в определенном национальном экономическом пространстве; а во-вторых, тут же запрещает государству пребывания этот — общий — режим выборочно, избирательно ухудшать.

Принцип недискриминации является в международном праве универсальным, императивным принципом обычно-договорного характера. Действие его распространяется на все сферы межгосударственного сотрудничества. Универсальным и императивным является он и в международном экономическом праве. Однако его не следует воспринимать как абсолютный принцип — принцип неограниченного действия. В действительности существуют нормы, и даже принципы, которые являются исключениями из сферы действия принципа экономической недискриминации. Например:

- не является дискриминацией развитых стран предоставление общих невзаимных преференций развивающимся странам;

- не является дискриминацией развитых стран предоставление преимуществ развивающимся стран со стороны других развивающихся стран;
- не являются дискриминацией меры по защите внутреннего рынка и национальной экономики (ограничения, запрещения импорта, экспорта и т.п.), если они применяются ко всем государствам в одинаковом положении;
- не являются дискриминацией ответные меры (реторсии), призванные обеспечить соблюдение права государством-нарушителем;
- не являются дискриминацией третьих стран меры по предоставлению свободного доступа к морю для стран, не имеющих выхода к нему; преимущества, предоставляемые государствами в рамках приграничной торговли, а также преимущества, предоставляемые в рамках интеграционных объединений.

Эти нормы (принципы), составляющие исключения из действия данного принципа, носят обычно-договорной характер. Это означает, что обязательность многих из них проистекает из сложившихся обычаев (как, например, исключение в пользу льгот и преференций в рамках интеграционных объединений), а других — из заключенных договоров. При этом договорные нормы (принципы) становились для прочих государств обычно-правовыми, а обычно-правовые — закреплялись договорами.

97. Принцип наибольшего благоприятствования

Принцип экономической недискриминации запрещает выборочно *ухудшать* условия отдельному государству,

его вещам и лицам. Но он не запрещает выборочно *улучшать* эти условия. А если избирательно улучшать условия все новым и новым лицам, рано или поздно *общий* режим для оставшихся превратится в дискриминационный; в *общем* режиме останется меньшинство государств, их вещей и лиц. Например, общая — недискриминационная — ставка импортной таможенной пошлины на некий товар из всех стран составляет 10%; ухудшать ее нельзя, но улучшать можно; если постепенно для импорта этого товара из отдельных стран вводить ставку 5%, то оставшаяся в конце концов группа государств и их поставщиков окажутся в дискриминационном положении, так как по-прежнему платят ставку в 10%. Недискриминационная (общая) ставка трансформировалась для них в дискриминационную. Получается, что сам по себе принцип экономической недискриминации не спасает от дискриминации, которая может

сложиться путем предоставления наиболее благоприятных условий части партнеров. Чтобы избежать дискриминации в таких случаях, и сложился *принцип наибольшего благоприятствования* (или принцип наиболее благоприятствуемой нации).

Принцип наиболее благоприятствуемой нации означает обязанность государства предоставить государству-партнеру, его вещам и лицам в согласованной сфере *наиболее благоприятные* (т.е. *наилучшие*) условия, которые предоставлены любому третьему государству, его вещам и лицам.

Этот принцип применительно к международной торговле закреплен в тексте ГАТТ и других договорах пакета ВТО. Он был подтвержден в Принципах ЮНКТАД (1964), Хартии экономических прав и обязанностей государств. Рекомендации о взаимном предоставлении РНБ содержались в резолюциях международных экономических конференций, проходивших под эгидой Лиги Наций (1922, 1927, Женева).

Суть данного принципа в *методе* уравнивания условий не в *общем*, а в *наилучшем* режиме. Принцип экономической недискриминации — это уравнивание условий «на нижнем уровне» (он не дает *ухудшать* условия), а принцип наиболее благоприятствуемой нации — «на высшем уровне» (он требует *улучшения* условий). Таким образом, эти принципы перекрывают возможности дискриминации и «сверху», и «снизу». Сегодня эти принципы — в сфере международной торговли, по крайней мере, — составляют определенное двуединство.

Если принцип экономической недискриминации предохраняет от экономического давления, направлен против использования экономической силы, то принцип наибольшего благоприятствования, будучи также преградой на пути дискриминации, дополняет эти условия своей направленностью на сотрудничество. Двуединство этих принципов составляет юридическую основу международной экономической безопасности государств, своеобразную «правовую ось», на которой держится международная торговая (и шире — экономическая) система.

Принцип наибольшего благоприятствования тоже не является абсолютным и ограничен действием практически таких же правомерных исключений, что и в случае с принципом экономической недискриминации.

Наиболее применяемыми в международной торговой системе исключениями из принципа наибольшего благоприятствования являются следующие общепризнанные, универсальные, императивные нормы обычно-договорного характера:

- исключаются из сферы действия принципа наибольшего благоприятствования преимущества, предоставляемые товарам и лицам в рамках *приграничной торговли*;
- преимущества для *развивающихся стран* в рамках действия общепризнанных многосторонних преференциальных систем в международной торговле;
- преимущества в отношении государств, не имеющих выхода к морю;
- преимущества, вытекающие из участия в международных интеграционных объединениях.

О природе принципа наибольшего благоприятствования существуют различные научные представления. Считается, например, что данный принцип в международной торговой системе носит договорный (конвенционный) характер. Так оно и было в XIX-начале XX вв., но учитывая, что сегодня он закреплен практически универсальным *правом ВТО*, данный принцип также можно считать универсальным. Непредоставление режима наибольшего благоприятствования во взаимной торговле — признак дискриминационного отношения, а дискриминация юридически противоправна.

Для государств, не являющихся членами ВТО, соблюдение этого принципа обязательно в силу обычая. Все государства получили право требовать и получить РНБ в международной торговле. Таким образом, принцип наибольшего благоприятствования трансформировался в универсальный договорно-обычный принцип с элементами императивности.

Вместе с тем следует иметь в виду, что данный принцип — это принцип всего международного права, и применяется он во многих сферах, однако универсальный и «почти-императивный» характер он имеет пока только в ряде вопросов международного торгового права (в частности, в вопросах применения ставок импортных таможенных пошлин). Применительно к остальным сферам, где возникает нужда в применении РНБ, государства по-прежнему договариваются об этом в каждом конкретном случае и не вправе притязать на РНБ иначе. Однако общая закономерность очевидна: государства с течением времени будут расширять сферу применения РНБ, и требование взаимного предоставления РНБ в разных группах отношений будет все более императивным.

Вот, для примера, небольшой перечень сфер и вопросов (помимо международной торговли товарами и услугами), в которых государства на двусторонней или многосторонней основе прибегают к принципу наибольшего благоприятствования как к методу организации взаимных отношений: правовое положение иностранных физических и юри-

дических лиц; порядок учреждения и деятельности представительств иностранных фирм; вопросы режима транспортировки и транспортных средств; правила и формальности при транзите; санитарные и карантинные формальности; вопросы интеллектуальной собственности; вопросы отправления правосудия, доступа к судам, признания и исполнения иностранных судебных и арбитражных решений; отдельные элементы режима дипломатических, консульских и иных представительств; сфера валютно-финансовых отношений (налоги на валютные операции, условия валютного контроля; погашение долгов; условия предоставления концессий, кредитов, займов; избежание двойного налогообложения); международные инвестиционные отношения.

98. Проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации, выработанный Комиссией международного права ООН

Феномен принципа наибольшего благоприятствования подвергся многолетнему, коллективному изучению и анализу в рамках ООН.

В 1964 году в Комиссии международного права ООН было высказано мнение о том, что договорные положения о РНБ должны стать предметом специального исследования. В 1967 году Комиссия, по рекомендации ГА ООН, приступила к изучению этой проблемы в свете права международных договоров.

Комиссия использовала материалы и доклады по проблематике РНБ, которые делались ранее: в ходе Международной экономической конференции 1922 года, Лондонской всемирной валютной и экономической конференции 1933 года. В 1928—1936 гг. несколько докладов было подготовлено Экономическим комитетом Лиги Наций, а в 1934 и 1936 гг. — Институтом международного права.

В 1976 году Комиссия ООН приняла в первом чтении *проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации*. Словом *клаузулы* в проекте называются договорные положения о РНБ. Позднее проект был принят во втором чтении и представлен ГА ООН с предложением рекомендовать его государствам-членам в целях заключения многосторонней конвенции (1978). Однако ГА ООН оставила проект без движения. Несмотря на это проект представляет собой документ исключительной ценности как сборник норм и принципов договорного и обычно-правового происхождения, образующих международно-правовой *институт* наибольшего благоприятствования. Каждая норма проекта подкреплена официальными комментариями государств, мнением известных ученых — юристов-международников — с мировым именем.

Проект статей, выработанный Комиссией ООН, состоит из 30 статей. Первые восемь статей носят вводный характер; ст. 9—22 касаются различных аспектов применения клаузул; ст. 23—26 затрагивают вопросы исключений из клаузул; ст. 27—30 можно рассматривать как разные положения.

В проекте были сформулированы положения, касающиеся его сферы применения, правовой основы, источника и объема РНБ, отражены вопросы применения обусловленных клаузул и клаузул, не содержащих «условий о возмещении», вопросы возникновения и прекращения прав в силу клаузулы и др.

Проект не был предназначен для того, чтобы предписывать порядок предоставления РНБ. Целью проекта было всего лишь сформулировать правила *применения* и *толкования* уже существующих клаузул. В ходе работы над проектом высказывалось мнение: развитие международной практики может привести к тому, что государства получат право притязать на предоставление РНБ (другими словами, предоставление РНБ станет обязательным). Можно считать, что в международной торговой системе именно это и произошло. Значит, в механизме принципа наибольшего благоприятствования появились элементы императивности (иногда пишут, когентности) — применительно к ряду вопросов международной торговли.

Принятие проекта в форме конвенции позволило бы государствам единообразно применять и толковать клаузулы, устранить почву для споров и противоречий по многим проблемам, уяснить содержание клаузул, облегчить практику и проведение переговоров. Однако судя по официальным комментариям по проекту, государственные аппараты многих стран не поняли существа проекта и механизма принципа наибольшего благоприятствования; в ходе работы Комиссии ООН столкнулись позиции разных групп стран, и стало очевидно, что в тех условиях принять соответствующую многостороннюю конвенцию не представляется возможным.

Для учебных целей необходимо обратиться к некоторым базовым понятиям, касающимся данного принципа, прежде всего к вопросам терминологии и историческим аспектам.

Клаузула о наибольшем благоприятствовании и *принцип* наибольшего благоприятствования — это не одно и то же. *Клаузула* — это договорное положение, форма договорной конкретизации *принципа*. Существует множество *клаузул*, но только один *принцип*. Этот принцип объединяет группу международно-правовых норм, регулирующих тесно связанные друг с другом вопросы, в том числе нормы международно-правового обычая. В этом смысле данный целостный комплекс норм представляет собой международно-правовой *институт*.

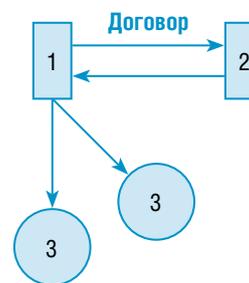
В международной практике используются две формулировки: принцип *наибольшего благоприятствования* и принцип *наиболее благоприятствуемой нации*. Первый вариант принято использовать применительно к лицам, не являющимся государствами (например, в отношении международных организаций); второй вариант — в отношении государств. Часто в деловой практике и научной (учебной) литературе эти термины используются как синонимы.

Клаузула может быть *односторонней* и *двусторонней* (или *взаимной*). Односторонней клаузулой является клаузула, в которой РНБ предоставляется лишь с одной стороны. Такие клаузулы встречаются крайне редко — например, в договорах, на основании которых РНБ предоставляется судам государства, не имеющего морского берега, в портах морского государства. Большинство клаузул являются двусторонними: государства-партнеры предоставляют РНБ друг другу.

Государство, которое согласилось предоставить РНБ, называется *бенефицирующим* государством. Государство, в отношении которого принято это обязательство, является *бенефициаром*. Как правило, государства выступают одновременно в двух качествах — бенефицирующего государства и бенефициара.

Права и обязанности, вытекающие из клаузулы, теоретически остаются *замороженными*, пока не появится некое *третье государство*. Для того, чтобы клаузула начала действовать, должно возникнуть соответствующее правоотношение с *третьим государством* — государством, которое не является участником договора: ни бенефицирующим государством, ни государством-бенефициаром. Соответственно и прекращается действие клаузулы, когда третье государство теряет свое положение наиболее благоприятствуемой нации (если третьих государств несколько, то *все* третьи государства).

Роль третьего государства в приведении клаузулы наибольшего благоприятствования в действие иллюстрируется следующей схемой.



Режим наибольшего благоприятствования между государством 1 и государством 2 начинает действовать, когда появляется *третье* государство — государство 3.

В международной практике активно используются также два термина: *принцип* наибольшего благоприятствования и *режим* наибольшего благоприятствования. С точки зрения теории права, *режим* — это комплекс правоотношений, право в действии. РНБ — комплекс правоотношений, складывающихся во *внутригосударственном* праве в целях реализации клаузулы (режим наиболее благоприятствуемой нации). Государства договариваются, что предоставят в своей внутренней экономической системе наиболее благоприятный правовой *режим*, например, для предприятий-инвесторов, происходящих из государства-партнера. Строго говоря, принцип — явление международного права; режим — явление внутренней правовой системы.

Однако и в теории международного права существует понятие *режим*, только здесь это — комплекс правоотношений, складывающихся в *межгосударственных* отношениях на основе принципа наибольшего благоприятствования. Это — *международно-правовой режим*. Государства договариваются о взаимном предоставлении РНБ и в соответствии с этим осуществляют определенные действия по реализации своих международных прав и обязанностей — возникает *международно-правовой режим* предоставления *режима* наиболее благоприятствуемой нации.

В истории применения РНБ в международной торговой системе встречались две формы *клаузулы*: 1) обусловленная клаузула; 2) необусловленная клаузула.

Обусловленная клаузула начинала действовать в отношении какой-то льготы, только если государство-бенефициар со своей стороны тоже предоставлял эквивалентную конкретную уступку. Например, между государствами 1 и 2 действует клаузула. Государство 1 в силу этой клаузулы начнет распространять низкую ставку таможенной пошлины на лекарственные средства из государства 2, только если государство 2 начнет распространять низкую ставку таможенной пошлины на товары из древесины, происходящие из государства 1. Тем самым в механизм действия включался поиск *материальной взаимности*, но при этом сама клаузула порождала множество разнообразных правовых режимов: с каждым государством клаузула действовала в разном объеме. Главную задачу — обеспечить недискриминационный режим по сравнению с режимом для всех третьих государств — такая клаузула выполнить не могла.

Необусловленная клаузула автоматически распространяла на государство 2 любое понижение ставки таможенной пошлины на товар, как только понижение происходило на такие же товары из любого третьего государства. В этом случае товары из всех наиболее благоприятствуемых наций оказывались в одинаковом — недискриминацион-

ном — правовом режиме: пользовались одной и той же ставкой таможенной пошлины.

В эпоху раннего капитализма обусловленную клаузулу наибольшего благоприятствования стали применять США: они настояли на этой форме клаузулы в первом же договоре — Договоре о союзе и торговле между США и Францией (1776). Это позволило США посредством дифференцированных правовых режимов «выторговывать» преимущества во взаимной торговле у своих европейских партнеров-конкурентов. Позднее США изменили торговую политику и перешли на необусловленную клаузулу, испугавшись, что их товары окажутся в дискриминационном режиме на рынках Европы. Первым договором США с необусловленной клаузулой был договор с Германией после первой мировой войны (1923).

Международный суд ООН, рассматривая «дело о правах лиц из Соединенных Штатов Америки в Марокко», отметил, что цель этого принципа — «установить и постоянно поддерживать между заинтересованными странами полное равноправие без какой-либо дискриминации». В данном случае Суд подчеркнул необусловленный характер принципа наибольшего благоприятствования.

В международной договорной практике, особенно XIX—XX вв., государства зачастую соглашались на клаузулу о наибольшем благоприятствовании при условии, что им в ответ, помимо встречного предоставления РНБ, предоставят какое-нибудь «возмещение». В этом случае обусловленным становится само заключение договора с клаузулой. Встречное предоставление РНБ воспринималось как недостаточное «возмещение». Такая практика получила название практики «условий о возмещении».

Согласие на заключение клаузулы государства давали, например, при условии: предварительного урегулирования финансовых и имущественных претензий; предоставления займов; улучшения режима проникновения на рынок услуг бенефициара; улучшения режима для физических (юридических) лиц на иностранном рынке; расширения контактов в области культуры и информации; дополнительных материальных компенсаций. За подобными требованиями «возмещений» видится либо поиск более широко понимаемой *взаимной выгоды*, либо стремление продавить свои государственные интересы путем своеобразного политико-правового шантажа. Часто заключение клаузулы обуславливали вопросами политическими, совсем далеко отстоящими от правового регулирования международной и взаимной торговли. Например, государство соглашается предоставить РНБ во взаимной торговле, если государство-партнер примет внутренний закон, обе-

сечаивающий свободу выезда из своей страны (свободу эмиграции). Подобное требование является свидетельством вмешательства во внутренние дела, дискриминационного и недружественного подхода к сотрудничеству с соответствующим государством.

Единственным «возмещением» при предоставлении РНБ должно быть ответное предоставление РНБ. В двусторонности обязательства и заключается выгода принципа наибольшего благоприятствования для бенефицирующего государства и для сообщества государств. При самом общем толковании клаузула презюмируется как *взаимное* (двустороннее) предоставление *необусловленного* РНБ.

99. Некоторые ситуации применения клаузулы о режиме наибольшего благоприятствования

Применение и толкование клаузулы о РНБ в межгосударственных отношениях, в том числе и в международной экономической системе, может вызывать и определенные затруднения.

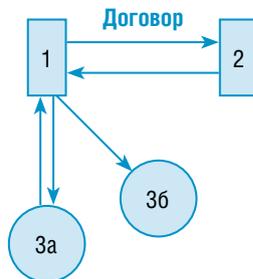
Рассмотрим некоторые наиболее характерные ситуации, касающиеся действия клаузулы. Ответы содержатся в проекте статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации.

Ситуация № 1

Фактическое предоставление РНБ (одностороннее и взаимное)

Между государствами 1 и 2 имеется договор о взаимном предоставлении РНБ в сфере таможенного обложения ввозимых товаров. Государство 1 предоставило третьему государству — государству 3а некие преимущества по таможенному обложению товаров *фактически*, не имея с ним договора, а государству 3б — такие же преимущества в *одностороннем* порядке, не получив аналогичных преимуществ в ответ.

Имеет ли право государство 2 требовать от государства 1 тех преимуществ, которые государством 1 предоставлены государствам 3а и 3б, ссылаясь на имеющийся у них договор?



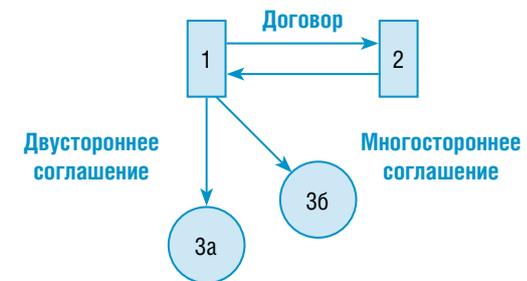
Ответ: да, имеет.

Ситуация № 2

Предоставление РНБ третьему государству по соглашению

Между государствами 1 и 2 имеется договор о взаимном предоставлении РНБ в сфере таможенного обложения ввозимых товаров. Государство 1 предоставило третьему государству — государству 3а преимущества по таможенному обложению товаров по *двустороннему* соглашению, а государству 3б — такие же преимущества в связи с участием вместе с ним в *многостороннем* соглашении.

Имеет ли право государство 2 требовать от государства 1 тех преимуществ, которые государством 1 предоставлены государствам 3а и 3б, ссылаясь на имеющийся у них договор?



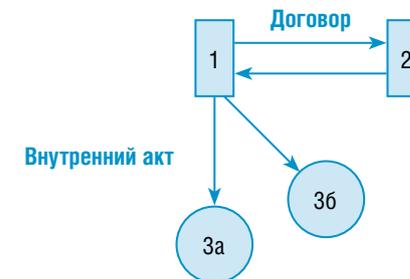
Ответ: да, имеет.

Ситуация № 3

Предоставление РНБ по внутреннему акту

Между государствами 1 и 2 имеется договор о взаимном предоставлении РНБ в сфере таможенного обложения ввозимых товаров. Государство 1 предоставило третьему государству — государству 3а преимущества по таможенному обложению товаров *внутренним правовым актом*.

Имеет ли право государство 2 требовать от государства 1 тех преимуществ, которые государством 1 предоставлены государству 3а, ссылаясь на имеющийся у них договор?

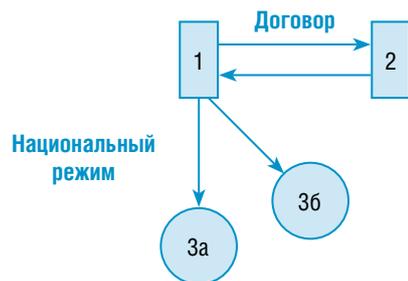


Ответ: да, имеет.

Ситуация № 4**Предоставление РНБ в виде национального режима**

Между государствами 1 и 2 имеется договор о взаимном предоставлении РНБ в одном из секторов сферы услуг. Государство 1 предоставило третьему государству — государству 3а преимущества в этом же секторе услуг в виде *национального* режима.

Имеет ли право государство 2 требовать от государства 1 тех преимуществ, которые государством 1 предоставлены государству 3а, ссылаясь на имеющийся у них договор?

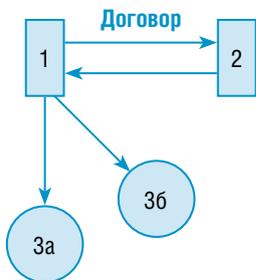


Ответ: да имеет.

Ситуация № 5**Неиспользование РНБ**

Между государствами 1 и 2 имеется договор о взаимном предоставлении РНБ в сфере таможенного обложения ввозимых товаров. Государство 1 предоставило третьему государству — государству 3а преимущества по таможенному обложению товаров, но государство 3а фактически этими преимуществами не пользуется.

Имеет ли право государство 2 требовать от государства 1 тех преимуществ, которые государством 1 предоставлены государству 3а, ссылаясь на имеющийся у них договор?

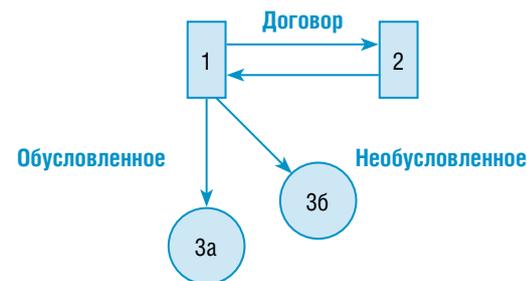


Ответ: да имеет.

Ситуация № 6**Обусловленное предоставление РНБ**

Между государствами 1 и 2 имеется договор о взаимном предоставлении РНБ в сфере таможенного обложения ввозимых товаров. Государство 1 предоставило третьему государству — государству 3а преимущества по таможенному обложению товаров, но на определенных условиях (обусловленное предоставление РНБ).

Имеет ли право государство 2 требовать от государства 1 тех преимуществ, которые государством 1 предоставлены государству 3а, ссылаясь на имеющийся у них договор?



Ответ: да, имеет.

Обобщенное (по итогам ситуаций) правило

Клаузула о РНБ приводится в действие распространением соответствующего режима на третье государство независимо от того, происходит ли этот режим из соглашения (двустороннего или многостороннего) между бенефицирующим государством и третьим государством, из внутригосударственных актов или односторонних действий, является ли этот режим национальным режимом, а также независимо от того, пользуется ли третье государство фактически предоставленным ему режимом или нет, было ли обусловлено распространение режима на третье государство каким-либо требованием или нет.

100. Принцип наибольшего благоприятствования в системе Всемирной торговой организации

Принцип наибольшего благоприятствования в определенных вопросах международной торговли является одним из основных принципов *права ВТО*. Статья I ГАТТ гласит:

В отношении таможенных пошлин и сборов всякого рода, налагаемых на ввоз и вывоз или в связи с ними, или на перевод за границу платежей за импорт или экспорт, а также в отношении метода взима-

ния таких пошлин и сборов и в отношении всех правил регулирования и формальностей в связи с ввозом или вывозом... любое преимущество, благоприятствование, привилегия или иммунитет, предоставляемые любой договаривающейся стороной в отношении любого товара, происходящего из любой другой страны или предназначенного в любую другую страну, должны немедленно и безусловно предоставляться подобному же товару, происходящему из территории всех других договаривающихся сторон или предназначенному для территории всех других договаривающихся сторон.

* * *

Из анализа приведенной статьи следует, что РНБ в системе ВТО применительно к международной торговле *товарами* распространяется на следующие вопросы:

- таможенные пошлины на ввоз и вывоз товаров (или в связи с ними);
- сборы всякого рода на ввоз и вывоз товаров (или в связи с ними);
- сборы всякого рода на переводы за границу платежей за импорт или экспорт;
- методы взимания пошлин и сборов;
- все правила регулирования ввоза и вывоза;
- все формальности в связи с ввозом и вывозом.

Согласно Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС) принцип наибольшего благоприятствования применяется также в *сфере международной торговли услугами*. Согласно ст. II ГАТС каждый член ВТО должен предоставить немедленно и безусловно для услуг и поставщиков услуг любого другого члена ВТО режим, не менее благоприятный, чем тот, который он предоставляет для тех же услуг и поставщиков услуг любой другой страны.

Согласно Соглашению ТРИПС применение принципа наибольшего благоприятствования, наряду с национальным режимом, предусматривается в области прав интеллектуальной собственности. Это существенная *новация*, поскольку ранее клаузула о наиболее благоприятствуемой нации не использовалась в сфере действия международных соглашений по вопросам защиты прав на интеллектуальную собственность.

101. Принцип предоставления национального режима

Принцип предоставления национального режима также нацелен на сопоставление и уравнивание

правовых режимов — режима, предоставленного иностранному государству, его вещам и лицам, и режима, которым пользуются субъекты внутреннего права. Если считать, что национальным субъектам государство почти всегда предоставляет наилучшие условия деятельности, то предоставление национального режима иностранным вещам и лицам — это проявление высшей степени благоприятствования.

Принцип предоставления национального режима носит диспозитивный, договорный характер. Стороны определяют, в каких вопросах, сферах отношений они предоставят друг другу национальный режим, и на какие вещи и лица он будет распространяться. Например, в международной инвестиционной системе национальный режим, как правило, предоставляется иностранным инвесторам — физическим и юридическим лицам. В практике европейских стран XIX и начала XX вв. были распространены так называемые договоры о поселении (речь шла о физических и юридических лицах), которые предусматривали взаимное предоставление национального режима.

Другие сферы и вопросы, где применяется принцип предоставления национального режима, — это: доступ в суды, помощь на море, право собственности, право на получение образования, вопросы охраны промышленной собственности.

Принцип предоставления национального режима заложен в право ВТО и составляет в нем ключевую опору всей системы. В ст. III ГАТТ, например, говорится следующее:

...Товарам, происходящим из территории какой-либо договаривающейся стороны и ввозимым на территорию другой договаривающейся стороны, должен быть предоставлен режим не менее благоприятный, чем режим, предоставленный аналогичным товарам национального происхождения в отношении всех законов, правил и требований, относящихся к их внутренней продаже, предложениям на продажу, покупке, перевозке, распределению или использованию...

...Товары, происходящие с территории какой-либо договаривающейся стороны и ввозимые на территорию другой договаривающейся стороны, не должны облагаться, прямо или косвенно, внутренними налогами или другими внутренними сборами любого рода, превышающими, прямо или косвенно, налоги и сборы, применяемые к аналогичным товарам отечественного происхождения...

* * *

Если проанализировать эту статью, то в сферу действия клаузулы о национальном режиме попадают все «законы, правила и требования», относящиеся к:

- внутренней продаже;
- предложениям на продажу;
- покупке;
- перевозке;
- распределению;
- использованию товаров,
- а также внутренние налоги и сборы любого рода (включая прямые и косвенные).

Получается, что в сферу действия принципа предоставления национального режима попало все внутреннее законодательство в части оборота иностранных товаров и внутренней торговли ими, а также налогообложение иностранных товаров — практически вся налоговая сфера.

Понятно, что если иностранные товары, дополнительно к таможенным пошлинам, обложить при ввозе еще и каким-то внутренним налогом или сбором, то отечественные товары будут получать тем самым косвенную защиту, выигрыш в конкуренции. Именно это и запрещено.

Неблагоприятное — дискриминационное — отношение к иностранным вещам и лицам может прятаться глубоко во внутреннем законодательстве — на общегосударственном, региональном и местном уровнях. Так, например, в Таиланде внутренним актом, по соображениям общественного здоровья, был ограничен оборот сигарет, но ограничения в отношении импортных сигарет оказались существеннее. Подобного рода положения внутренних актов становятся нетарифными препятствиями, протекционистскими барьерами в международной торговле.

Согласно тексту ГАТС государства-члены ВТО обязаны предоставить услугам и поставщикам услуг любого другого члена ВТО режим не менее благоприятный, чем тот, который он предоставляет своим подобным услугам или своим поставщикам подобных услуг (п. 1 ст. XVII). В сфере торговли услугами под действие клаузулы о национальном режиме попадают, таким образом, иностранные «услуги и поставщики услуг».

Согласно тексту Соглашения ТРИПС клаузула о национальном режиме распространяется на *лиц* из стран-членов ВТО в части *прав на интеллектуальную собственность* (ст. 3).

Принцип предоставления национального режима также не является абсолютным и имеет определенные исключения. На основании различных статей ГАТТ, например, исключения из национального режима могут носить общий характер или касаться соображений без-

опасности (ст. XX и XXI). Из национального режима исключается сфера «демонстрации кинофильмов» (п. 10 ст. III). На основании ст. XXV (п. 5) возможно освобождение (*waiver*) от любого обязательства, в том числе от обязательства по клаузуле о национальном режиме. В соответствии со ст. III клаузула о национальном режиме не должна применяться к «законам, правилам или требованиям, регулирующим закупки правительственными учреждениями товаров, приобретаемых для правительственных целей».

В то же время в сфере действия принципа предоставления национального режима не используются некоторые исключения, которые применяются в сфере действия принципа экономической недискриминации и принципа наибольшего благоприятствования (например, в пользу развивающихся стран или межгосударственных интеграционных объединений). Согласно ГАТС исключением из действия клаузулы о национальном режиме могут быть договоры об экономической интеграции, касающиеся услуг.

Значение принципа предоставления национального режима возрастает во всех сферах межгосударственных отношений и прежде всего в международной торговой и инвестиционной системах. Статья III ГАТТ о национальном режиме практически сделала принцип предоставления национального режима универсальным и в рамках ВТО «почти императивным» в отношении тех вопросов, на которые он распространяется.

Принцип предоставления национального режима постепенно сближается и сливается с принципом наибольшего благоприятствования в соответствующих вопросах и сферах применения, поскольку зачастую высшим уровнем благоприятствования является предоставление национального режима. Таким образом, двуединство принципа экономической недискриминации и принципа наибольшего благоприятствования превращается в триединство этих двух принципов и принципа предоставления национального режима.

Через принцип предоставления национального режима происходит конвергенция правовых систем разных государств, унификация правовых режимов и национальных законодательств. Все это, среди прочего, движет правовые надстройки к формированию единого — глобального — правового пространства.

102. Прочие специальные (отраслевые) принципы международного экономического права

Помимо приведенных выше специальных принципов международного экономического права, являющихся своеобразными принципами-мето-

дами, в международном экономическом праве выделяют принципы материально-правового характера, в том числе:

- принцип экономического сотрудничества;
- принцип суверенитета государств над своей экономической деятельностью и природными ресурсами.

В этот ряд можно было бы включить и другие принципы. Кроме того, следует иметь в виду, что отдельные институты международного экономического права или комплексные (межотраслевые) международно-правовые институты также имеют свои принципы.

Принцип экономического сотрудничества в качестве отраслевого принципа международного экономического права означает:

- право на свободный выбор партнеров в международных экономических отношениях, форм и методов сотрудничества в международной экономической системе, сочетание двусторонних и многосторонних форм международных экономических отношений;
- право на получение выгод от международного разделения труда, международной торговли, международного валютно-финансового и инвестиционного правопорядка;
- право на участие в международном процессе принятия решений для урегулирования мировых экономических проблем, включая коррекцию и/или совершенствование/развитие международного экономического правопорядка и мироустройства в целом;
- обязанность государств содействовать развитию международных экономических отношений и мировой экономики; соответствующим образом строить систему внутреннего права и внешнеэкономическую политику;
- обязанность государств участвовать в общей либерализации международной торговли товарами и услугами; правовых режимов для иностранных инвестиций и инвесторов;
- обязанность государств учитывать законные интересы третьих стран, особенно развивающихся стран, в том числе путем принятия мер, направленных на установление стабильных, справедливых и выгодных цен на сырьевые товары;
- запрет на применение экономических и иных мер принуждения, направленных на ущемление суверенных прав или извлечение выгоды;
- право развивающихся стран (особенно наименее развитых из развивающихся стран) на содействие их экономическому развитию и на экономическую помощь (право экономического развития).

Принцип суверенитета государств над своей экономической деятельностью и природными ресурсами является конкретизацией принципа государственного суверенитета и означает:

- право свободно владеть, распоряжаться, эксплуатировать природные богатства, быть независимым в своей экономической деятельности;
- право на эффективный контроль над природными ресурсами и экономической деятельностью, включая контроль и регулирование деятельности ТНК;
- право определять режим использования природных ресурсов (концессии), формы и методы развития экономики, организации внешнеэкономических связей, мер либерализации своего рынка или мер протекционизма (защиты рынка);
- право на государственный контроль над экспортно-импортными, валютными и прочими внешнеэкономическими операциями;
- право на экономическое развитие своего народа, всех граждан;
- право на возмещение за использование природных ресурсов и на компенсацию ущерба, причиненного колонизаторами;
- право на объединение в организации производителей первичного сырья;
- право на национализацию иностранной частной собственности за возмещение;
- запрет на экономическое или другое принуждение с целью воспрепятствовать использованию природных ресурсов, контролю над экономикой, запрет на принуждение к предоставлению льготного режима иностранным инвестициям или ТНК.

103. Российская международно-правовая наука о специальных принципах международного экономического права

В российской научной доктрине существуют различные точки зрения на состав, содержание, природу и источники специальных (отраслевых) принципов международного экономического права.

Профессор М. М. Богуславский (Международное экономическое право. М., 1986) выделяет следующие специальные принципы: развития международных экономических и научно-технических отношений между государствами; экономической недискриминации; свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей; неотъемлемого суверенитета государств над своими естественными

ресурсами и экономической деятельностью; наибольшего благоприятствования; принцип национального режима.

Профессор Г. М. Вельяминов (Международное экономическое право и процесс. М., 2004) считает специальными принципами международного экономического права ряд принципов: недискриминации; наиболее благоприятствуемой нации; национального режима; взаимной выгоды; преференциальности.

Профессор А. А. Ковалев (Международное экономическое право и правовое регулирование международной экономической деятельности. М., 2007) к принципам международного экономического права, вытекающим из основных принципов международного права, относит принципы: неотъемлемого суверенитета государств над их богатствами и ресурсами; свободы выбора формы организации внешнеэкономических связей; экономической недискриминации; равенства и взаимной выгоды государств в международных экономических отношениях; развития взаимовыгодного сотрудничества в области торговли, экономики, науки и техники; запрещения противоправного экономического принуждения; к специальным принципам международного экономического права договорного характера — принцип наибольшего благоприятствования; принцип взаимности; принцип национального режима; принцип преференциального режима.

В ряде учебников по международному праву среди специальных принципов международного экономического права называются: «принцип всеучастия», т.е. участия всех стран в разрешении мировых экономических проблем в общих интересах; принцип международной социальной справедливости; принцип свободного доступа к морю для стран, не имеющих к нему выхода.

О специальных принципах международного экономического права писали и другие российские (советские) ученые: Б. М. Ашавский, Г. Е. Бувайлик, С. А. Войтович, В. М. Корецкий, Е. Т. Усенко.

Профессора Е. Т. Усенко и Б. М. Ашавский подразделили когда-то специальные принципы международного экономического права на две категории — общеобязательные и договорные (конвенционные). М. М. Богуславский к первой категории отнес принципы: развития международных экономических и научно-технических отношений между государствами; экономической недискриминации; свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей; неотъемлемого суверенитета государств над своими естественными ресурсами и экономической деятельностью; регулирования и контроля над деятельностью ТНК; а к категории договорных — принципы: наибольшего благоприятствования и национального режима. При этом

М. М. Богуславский отметил, что происходит расширение числа специальных принципов международного экономического права и признание им обязательной силы.

Профессор А. А. Ковалев тоже подразделил принципы международного экономического права на две категории: вытекающие из основных принципов международного права и договорные. Причем во вторую категорию он отнес четыре принципа, включая принцип взаимности и принцип преференциального режима.

Профессор Г. М. Вельяминов все принципы, отнесенные им к категории специальных принципов международного экономического права, считает конвенционными, «в отличие от когентных общепризнанных принципов международного права». Более того, по мнению Г. М. Вельяминова, специальные принципы международного экономического права можно считать «рекомендательными принципами по аналогии с рекомендательными нормами международного права». Определенную часть специальных принципов в международном экономическом праве, предлагаемых к выделению доктринально, Г. М. Вельяминов вообще не считает правовыми, как, например, «принцип всеучастия».

Из беглого анализа научных позиций видно, что в них много общего, но имеют место спорные и противоречивые положения и установки. Устарело, как представляется, само деление принципов международного экономического права на общеобязательные и договорные, потому что сегодня зачастую невозможно противопоставить эти понятия. Разве принцип наибольшего благоприятствования, будучи частью права ВТО, не стал практически универсальным, а, значит, и общеобязательным в международной торговле (в тех вопросах, которые входят в его сферу действия)? Разве договорная норма или принцип не могут со временем трансформироваться в общеобязательные?

В подобном разделении нет особого смысла еще и потому, что в международной системе происходит интенсивное взаимодействие основных источников международного права — договоров и обычаев. Конвенционные нормы и принципы дополняются (дополнительно закрепляются) обычаями, а обычаи получают свою писаную форму в договорах. Преобладающая часть норм и принципов международного (экономического) права носит или приобретает смешанную — договорно-обычную, или обычно-договорную — форму. При этом многие нормы и принципы постепенно наращивают элементы когентности, в том числе и в международном экономическом праве.

Деление специальных принципов международного экономического права на: а) вытекающие из основных принципов междуна-

родного права и б) договорные, — также представляется не вполне логичным, потому что в числе «договорных» называются принципы, которые тоже «вытекают» из основных принципов международного права. Более того, тот же принцип предоставления национального режима или принцип наибольшего благоприятствования сами, по сути, являются принципами общего международного права, так как применяются по широкому фронту межгосударственных отношений, а не только в международном экономическом праве.

Не всегда можно согласиться и с мнением о неправовом характере отдельных принципов международного экономического права. Если какая-то норма существует как неправовая, это еще не означает, что аналогичная норма не существует в праве. Главное — наличие согласованной государственной воли, убежденность государств в необходимости соответствующего правила, в его юридической обязательности, что проявляется в заключении договоров, в односторонних актах, в преобразованиях во внутреннем праве. Некоторые аспекты доктринальных позиций вновь возвращают нас к вопросу о том, что же считать *принципом* международного права.

Усматривается некоторое противоречие и в признании конвенционных принципов «рекомендательными нормами», так как рекомендательные нормы согласно российской научной доктрине международно-правовыми не являются; они-то как раз и есть неправовые нормы, или нормы мягкого права (что одно и то же).

Много замечаний и возражений можно высказать также по поводу включения или невключения отдельных принципов в состав специальных принципов международного экономического права, формулировок этих принципов, их содержания и роли в международно-правовой системе, но оставим это науке международного права.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова роль общих принципов международного права в международной экономической системе?
2. В чем сложность выявления экономической составляющей в международно-правовом принципе невмешательства во внутренние и внешние дела государств?
3. У каких еще основных принципов международного права можно идентифицировать экономическую составляющую? В чем она состоит?
4. В чем проявляется в международной экономической системе принцип сотрудничества? С какими еще принципами международного права он связан наиболее тесным образом?
5. Как соотносятся принцип сотрудничества и принцип взаимной выгоды?
6. Какие методы обеспечения равноправия применяются в международной экономической системе?
7. Какое место занимает понятие взаимности в реализации принципа взаимной выгоды?
8. Правомерны ли требования материальной взаимности в международной экономической системе?
9. В чем суть когда-то выдвигавшейся Западом концепции «эффективной взаимности»?
10. Какие принципы можно или следует включить в состав специальных (отраслевых) принципов международного экономического права?
11. Как соотносятся основные принципы международного права и специальные принципы международного экономического права?
12. В чем особенность принципов-методов, принципов-стандартов? Почему они так называются? Какие принципы включаются в эту группу?
13. Являются ли одинаковыми понятия «принцип недискриминации» и «принцип экономической недискриминации»?
14. Разрешает ли принцип экономической недискриминации улучшать условия для отдельных государств, их лиц и вещей?
15. Какая связь существует между принципом недискриминации и принципом наибольшего благоприятствования? Что в них общего? Чем они различаются?
16. В чем состоит механизм действия принципа наибольшего благоприятствования? Какова его роль в международной экономической системе?
17. Какие существуют исключения из сферы действия принципа наибольшего благоприятствования?
18. Какие изменения произошли (происходят) в развитии принципа наибольшего благоприятствования?
19. Что такое «бенефициар» в правоотношениях на основе клаузулы о наибольшем благоприятствовании? Какое государство называется «бенефицирующим» государством? «Третьим» государством?
20. Кем и когда был разработан проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации?
21. Совпадают ли понятия «клаузула о наибольшем благоприятствовании» и «принцип наибольшего благоприятствования»?
22. Что такое односторонняя клаузула о наибольшем благоприятствовании?

23. Чем обусловленная клаузула о наибольшем благоприятствовании отличается от необусловленной? Какие последствия влечет каждая из них?
24. Какие «условия о возмещении» зачастую предъявлялись государствами на переговорах по клаузуле о наибольшем благоприятствовании?
25. Какие проблемы применения клаузулы о наибольшем благоприятствовании могут возникнуть на практике?
26. Можно ли в силу клаузулы о наибольшем благоприятствовании требовать от государства-партнера преимуществ, если это государство предоставило такие преимущества третьему государству без договора, де-факто? Если преимущества, предоставленные третьему государству, представляют собой национальный режим?
27. В каких сферах применяется и мог бы применяться механизм принципа наибольшего благоприятствования?
28. Какова предметная сфера клаузулы о наибольшем благоприятствовании в системе ВТО?
29. На какие вопросы распространяется клаузула о наибольшем благоприятствовании в тексте ГАТТ?
30. В чем специфика принципа предоставления национального режима? В каких сферах отношений он используется государствами?
31. Какова предметная сфера принципа предоставления национального режима в системе ВТО? В тексте ГАТТ?
32. Есть ли исключения из принципа предоставления национального режима?
33. Каким образом внутреннее право государства может «прятать» нарушения клаузулы о национальном режиме, содержащейся в тексте ГАТТ?
34. Уменьшается или усиливается значение принципа наибольшего благоприятствования, принципа предоставления национального режима в международной экономической системе?
35. Каково правовое содержание принципа суверенитета государств над природными ресурсами?
36. Каково материально-правовое наполнение принципа экономического сотрудничества?
37. Едина ли российская международно-правовая наука в вопросе о специальных принципах международного экономического права? В чем суть отдельных доктринальных позиций? Суть разногласий?

Литература

1. *Войтович С. А.* Международно-правовые обычаи и общие принципы права в практике Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (ИКСИД) // *Международное публичное и частное право.* 2004. № 6;
2. *Кудрявцев В.Н.* Равноправие и равенство. — М.: РАН, изд-во Наука, 2007;
3. *Лабутичев И. В.* Условие недискриминации в международных договорах об устранении двойного налогообложения // *Налоговый вестник.* 1998. № 2;
4. *Пуртов А. С.* Принцип взаимной выгоды в международном экономическом праве : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010;
5. *Ручкина О. Ю.* Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры как источники финансового права // *Международное публичное и частное право.* 2005. № 4;
6. *Шабан И. С.* Принципы равноправия и взаимной выгоды в международных экономических отношениях государств. М., 1981;
7. *Шумилов В. М.* Принцип наиболее благоприятствуемой нации в международном праве. (Проблемы теории и практики) : дис. ... канд. юрид. наук. М. : МГИМО, 1986;
8. *Шумилов В. М.* Международное право. — М., Юстиция, 2018;
9. *Herdegen Matthias.* *Principles of International Economic Law. Second edition.* — Oxford University Press, 2016
10. *Jackson J., Davey W.J.* *The Future of International Economic Law.* — Oxford University Press, 2008;
11. *Lowenfeld A.F.* *International Economic Law.* — Oxford University Press, 2008; *The Politics of International Economic Law.* Edited by *Broude T., Busch L., Porges A.- L.*: Cambridge, 2011.

Глава 6. Право экономической интеграции

104. Глобализация и интеграция

Современное мироустройство и международный правопорядок претерпевают процессы изменений и даже существенной трансформации. На международную систему влияет множество факторов и явлений, в том числе *глобализация* и региональная (межрегиональная) *интеграция*.

И сами эти процессы, и предложенные понятия — многозначны, многоаспектны, затрагивают все сферы жизни и отношений, включая международную экономическую систему. И глобализация, и интеграция проявляются в правовой надстройке — как во внутреннем праве, так и в международном экономическом праве.

Под *глобализацией* обычно понимают всемирный процесс образования из разрозненных государств и групп государств единой общественной системы. Усиливается взаимодействие между внутренними экономиками, в результате они предстают как взаимосвязанное целое. Процессы производства, переработки, потребления, торговли в каждой точке глобального хозяйства не кажутся разрозненными, соединяются в технологические цепочки, становятся универсальными. Для управления этими процессами появляются глобальные (универсальные) международные организации и разного рода международные параорганизации узкого состава. МВФ, ВТО, Парижский клуб кредиторов, «Большая двадцатка» — это примеры институциональных опор глобализации в экономической сфере.

Интеграция в международной экономической системе имеет форму интернационализации хозяйственной жизни, переплетения национальных хозяйств, объединения их в единое экономическое пространство в рамках замкнутой территории, проведения согласованной межгосударственной экономической политики. Внешне интеграция выражается в создании региональных интеграционных объединений; они-то и являются примерами институциональной организации интеграционных процессов. Наиболее близкий нашей стране пример — Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

И *глобализация*, и *интеграция* по своим проявлениям и последствиям похожи; разница — в территориально-пространственном охвате и в скорости процессов. Кроме того, было бы оправданным выделить также и *секторальный* срез интеграции: когда объединительные процессы происходят, например, на каком-то отдельно взятом меж-

дународном товарном рынке или в секторе экономики. И глобализация, и интеграция могут иметь — в отдельных аспектах и группах отношений — как управляемый, так и неуправляемый характер; степень управляемости при этом постоянно растет. С геополитической точки зрения их можно считать *методами* воздействия на миропорядок и при необходимости «переключать» акцент во внешней политике с глобализации на интеграцию, или на сочетание обоих методов. Управление процессом глобализации находится преимущественно в руках западных стран, прежде всего США, но как только глобализация привела к потере конкурентоспособности экономики США, начался процесс торможения глобализации и поиски интеграционных связей на двустороннем, многостороннем, региональном, межрегиональном уровнях.

И глобализация, и интеграция ведут к унификации внутреннего права государств мира, к гармонизации правовых систем, к выработке новых международно-правовых норм и принципов. Однако и в правовой надстройке поведение государств демонстрирует диалектику положительного и отрицательного. С одной стороны, задан толчок развитию международного права практически по всем направлениям, по всем отраслям, и складывается глобальная нормативная система. С другой стороны, государства демонстрируют переход к эгоистическому, протекционистскому поведению, нечестной конкуренции и использованию грубой экономической силы — тем самым разрушается устойчивый, стабильный правопорядок, нарушаются общепризнанные нормы и принципы международного права (международного экономического права), создается угроза международной экономической безопасности государств, в том числе России; происходит фрагментация международного права и дифференциация международно-правовых режимов на основе дискриминации.

Ниже суммированы различия между двумя явлениями международной системы — глобализацией и интеграцией:

- глобализация объективно ориентирована на освоение внешней экономической среды; интеграция направлена, скорее, внутрь, на закрепление, обособление и поглощение уже отвоеванного экономического пространства;
- глобализация — это универсализация экономики и экономических процессов; интеграция — это их регионализация и дифференциация;
- глобализация чревата опасностью монополизации на основных глобальных рынках и в секторах экономики; в ходе интеграции прослеживаются попытки помешать монополизации,

поддержать конкурентную среду — часто искусственно и формально;

- глобализация осуществляется преимущественно методами координации; интеграция — преимущественно методами субординации;
- глобализация — это поле для взаимодействия разных цивилизационных центров и центров экономической силы; интеграция — это, как правило, поле для взаимодействия государств одного цивилизационного типа и сопоставимого уровня развития;
- в управление глобализацией задействовано международное право, мягкое право, транснациональное право; в управление интеграцией — международное право с сильным наднациональным регулированием, внутреннее право.

В каком-то смысле интеграция — это шаг на пути глобализации; с общефилософской точки зрения, глобализация — это целое, а интеграция — часть целого. Образно выражаясь, «метастазы» интеграции находятся в «теле» глобализации. Задача интеграции — получить конкурентное преимущество в глобализации. Кто проведет интеграцию на своем цивилизационном пространстве, тот выиграет в экономической силе, во времени и в будущих выгодах.

Вот почему жизненно необходимо для России прежде всего провести экономическую интеграцию на постсоветском пространстве — с тем, чтобы собрать воедино общую экономическую силу и превратиться в субъект, а не в объект глобализации. Государство, не понимающее объективной необходимости интеграции и не сделавшее целенаправленный выбор соответствующего интеграционного пространства в своих интересах, будет «скушано» другими интеграционными центрами или «сдано» им национальной элитой добровольно на роль ресурсной базы и базы потребления.

Исходя из изложенного, в международном экономическом праве прослеживаются две тенденции:

1. тенденция на образование новых и универсализацию действующих международно-правовых норм и принципов, придание им общеобязательного, императивного характера;
2. тенденция на регионализацию международно-правовых режимов, создание норм (принципов) регионального действия и значения.

В первом случае чаще обеспечивается приоритетность норм международного права по отношению к нормам внутреннего права (пример: ВТО). Во втором случае приоритет чаще отдается региональным международно-правовым нормам — в смычке с нормами внутреннего права и с опорой на метод наднационального регулирования (при-

мер: ЕС). При этом США стремятся опираться не столько на международное право, сколько на экстратерриториальное действие своего внутреннего права. По сути, это осознанное или неосознанное стремление подменить международно-правовые нормы нормами своего внутреннего права, что является проявлением гегемонизма в международной системе.

105. Организационно-правовые формы интеграционных объединений государств

Как показывает международная практика и опыт экономической интеграции, можно выделить следующие основные

межгосударственные организационно-правовые формы интеграционных объединений:

- зона свободной торговли;
- таможенный союз;
- общий рынок;
- платежный союз;
- валютный союз;
- экономический союз;
- единое экономическое пространство.

Рассмотрим кратко существо каждой из названных организационно-правовых форм интеграции. Каждая из них имеет свои особенности, свою логику развития и соответствующее правовое обеспечение.

В тексте ГАТТ (п. 8b ст. XXIV) дается следующее определение *зоны свободной торговли*:

...Зона свободной торговли означает группу из двух или нескольких таможенных территорий, в которых таможенные пошлины и другие торговые барьеры... отменяются в отношении почти всех видов торговли между интегрированными территориями в отношении товаров, произведенных в таких территориях.

Смысл данного положения заключается в том, что государства, приступившие к созданию *зоны свободной торговли*, начинают постепенно в торговле друг с другом снижать таможенные пошлины до полной их отмены. Полная отмена пошлин и означает беспошлинную торговлю; товары, произведенные в странах — участницах зоны свободной торговли, свободно перемещаются из одного государства в другое, не теряя в конкурентоспособности по сравнению с товарами национального производства.

Другой признак зоны свободной торговли — сохранение государствами-участниками национальных таможенных тарифов в торговле

с *третьими* странами: государство-участник сохраняет собственную систему ставок таможенных пошлин на товары из государств вне зоны свободной торговли. Понижение ставок таможенных пошлин внутри зоны свободной торговли не распространяется на аналогичные товары третьих стран. Значит, такие товары после их ввоза и уплаты таможенных пошлин будут по цене заведомо менее конкурентоспособными, чем товары, произведенные внутри зоны свободной торговли. Собственно, в этом и состоит главная цель экономической интеграции — получить выигрыш в конкуренции, «подыграть» национальным («внутризональным») производителям товаров, помочь дополнительными льготами — в данном случае ускоренным снижением таможенного бремени и его ликвидацией.

Следует обратить внимание, что в рамках зоны свободной торговли, помимо таможенных пошлин, должны устраняться и «*другие торговые барьеры*». В результате устанавливается свободное торговое пространство.

Сохранение национальных таможенных тарифов государствами — членами зоны свободной торговли, как правило, порождает множество проблем, что, в свою очередь, влечет споры и нарушение правопорядка во внутризональной торговле. Достаточно представить, что ставка тарифа на определенный товар у одного участника зоны свободной торговли при импорте из третьего государства установлена, к примеру, на уровне 10 условных единиц, а у другого на этот же товар — на уровне пяти условных единиц за штуку. Какого результата следует ожидать в таком случае?

Нестыковки в национальных таможенных тарифах устраняются другой формой экономической интеграции — созданием *таможенного союза*. В тексте ГАТТ (п. 8а ст. XXIV) дается следующее определение таможенного союза:

...Таможенный союз означает замену двух или нескольких таможенных территорий единой таможенной территорией...

При создании таможенного союза государства-участники договариваются о введении таможенных правил и единого таможенного тарифа по отношению к товарам из третьих стран. Как правило, общие таможенные правила (кодекс) и единый таможенный тариф вводятся международными актами. Создается специальный орган таможенного союза, которому передается часть полномочий по таможенному регулированию внутри зоны таможенного союза; некоторые аспекты деятельности этого органа приобретают наднациональный характер. Таможенные пошлины, взимаемые на внешних границах таможенного союза, распределяются между государствами-участниками по дого-

воренности и поступают в их бюджеты в согласованных пропорциях. Создание таможенного союза требует согласованной торговой политики по отношению к третьим странам.

Постоянная палата международного правосудия (международный судебный орган периода Лиги Наций) в одном из определений выделила следующие признаки таможенного союза: «...единообразие таможенных законов и таможенных тарифов; единство таможенных границ и таможенной территории по отношению к третьим государствам; освобождение от импортных и экспортных пошлин при обмене товарами между государствами-партнерами; распределение взимаемых пошлин в соответствии с установленной квотой».

Таможенный союз — это более высокая ступень экономической интеграции. При ней усиливается степень обособления государств-участников в международной торговой системе.

На стадии функционирования таможенного союза возможны проблемы, связанные с нестыковками во внутреннем внешнеторговом законодательстве государств-участников. Так, например, в одном государстве таможенного союза импорт определенного товара может быть временно запрещен, а в другом — нет, и запрещенный товар будет проникать из соседнего государства-участника таможенного союза. Значит, для обеспечения полной свободы торговли внутри зоны таможенного союза необходима очень глубокая стыковка внутренних правил государств-участников, в том числе норм нетарифного регулирования. Объективная логика развития толкает государства к новой фазе обособления — созданию *общего рынка*.

Существует много толкований понятия общего рынка. Главное для нас в том, что в рамках этой стадии интеграции во взаимной торговле стран-участниц устраняются не только тарифные, но и любые нетарифные (нетамозенные) барьеры. Для общего рынка требуется унификация и гармонизация всего спектра законодательства, которое прямо или косвенно связано с внешней и внутренней торговлей. Усиливается взаимодействие между национальными органами власти государств-участников, создаются новые международные органы в рамках интеграционного объединения. Еще часть внутренней компетенции передается с национального уровня на уровень органов интеграции.

На продвинутой стадии экономической интеграции определенным тормозом становится существование множества национальных валют государств-участников. На товаропотоках сказываются скачки валютных курсов; затраты на расчеты в разных валютах оказываются в цене товара и уменьшают его конкурентоспособность. Часто

государства сознательно манипулируют валютными курсами, чтобы сократить импорт иностранных товаров или увеличить экспорт национальных товаров. Параллельно происходит борьба между национальными валютами за первенство, что втягивает государства-участники в дополнительное противостояние — уже политического характера. Все это вызывает необходимость в распространении интеграции на финансовую сферу.

Один из первых вопросов, который вынуждены решать государства — участники интеграционного объединения на этом пути: как во внутризональной торговле уйти от расчетов в валюте третьих государств и «удешевить» взаиморасчеты. Решаются эти вопросы, как правило, путем создания *платежного* союза на основании международного договора. Создаются органы платежного союза, которым передается часть полномочий от внутренних финансовых органов. Параллельно идет работа по внутризональной унификации и гармонизации национальных актов по вопросам финансового регулирования.

Впрочем, платежный союз не избавляет от проблемы произвольного манипулирования государствами-участниками валютными курсами, в том числе с целью субъективного воздействия на платежный баланс страны и на уровень импорта (экспорта). Эта проблема может быть решена и решается созданием *валютного союза*, главная цель которого прийти к единой валюте внутри интеграционного объединения. Правовым средством создания валютного союза служит международный договор, который предусматривает и соответствующий международный орган, или органы, валютного союза.

На этом этапе затрагиваются и решаются очень чувствительные вопросы государственного суверенитета — право государств на национальную валюту. И государства идут на самоограничение суверенитета или готовы пойти на него, поскольку это — единственный способ коллективно обеспечить выигрыш в конкурентоспособности внутризональных товаров и экономики интеграционного объединения в целом.

При создании и функционировании *валютного союза* усиливается взаимодействие между министерствами финансов и центральными банками стран-участниц. Объективно назревает необходимость в общем центральном банке. Вновь значительная часть внутренней компетенции государств — в валютно-финансовой сфере — передается органу (органам) валютного союза или всего интеграционного объединения.

В проблематику регулирования в валютно-финансовой сфере постепенно вовлекаются все новые и новые вопросы сотрудничества в рамках интеграции — в налоговой, бюджетной, банковской,

инвестиционной и иных областях. По всем направлениям государства-участники ускоренно и согласованно создают единые нормы на уровне органов интеграции, общие органы, унифицируют или гармонизируют внутреннее законодательство, передают часть национальных полномочий международным органам интеграции. Все это позволяет интеграционному объединению двигаться вперед в глобальном соревновании с другими центрами экономической силы.

Наиболее продвинутой организационно-правовой формой интеграционного объединения является *экономический союз*, который также создается международным договором. В зоне экономического союза государства-участники обеспечивают свободное движение не только товаров, но и других факторов производства: услуг, инвестиций, рабочей силы. Льготный, преференциальный правовой режим для участников проникает во все сектора экономики.

Для того чтобы возник и заработал экономический союз, необходимы совместные, согласованные меры: создание новых международных органов — в привязке к тем или иным секторам услуг и экономики; дополнительная передача им компетенции от национальных государственных органов; создание единых правил, регулирующих соответствующие области отношений; выработка общей внешнеэкономической политики; усиление и расширение сферы «наднационального» метода регулирования.

Экономический союз — это конкретная организационно-правовая форма интеграционного объединения. Можно утверждать, что целью и результатом деятельности государств-участников в рамках экономического союза является образование *единого экономического пространства* (ЕЭП). Но одновременно можно считать единое экономическое пространство и самостоятельной — высшей — организационно-правовой формой интеграционного объединения. В нем функционирует единая валюта, складываются единые органы с юрисдикцией не только в экономической, но и в политической сферах, усиливаются тенденции конфедеративного устройства. Единое экономическое пространство (ЕЭП) — своеобразная экономическая конфедерация, которая, по логике развития, начинает стремиться к политическому союзу, федерализации отношений государств-участников, к глубокой гармонизации внутренних правовых систем.

Каждая организационно-правовая форма интеграции является в определенном смысле самостоятельной, автономной, существует своей жизнью. Эти формы не обязательно чередуются в том порядке, как представлено выше; они могут наслаиваться друг на друга, развиваться параллельно, существовать одна в другой, усложняя интегра-

ционный процесс, делая его многоярусным и многосоставным. Более того, возможны дополнительные, промежуточные, переходные организационно-правовые формы экономической интеграции, например создание зоны с единым инвестиционным режимом или режимом трудовой миграции.

Название интеграционного объединения не всегда точно отражает соответствующий этап интеграции или ее содержание. Государства-участники могут назвать объединение «сообществом» или «союзом», хотя в действительности еще не достигли необходимого уровня интеграции.

Как правило, в интеграционное объединение подбираются государства одного географического региона и цивилизационного типа: европейские, арабские, латиноамериканские и т.п. Наиболее успешно интеграция продвигается там, где государства-участники сопоставимы по уровню экономического развития с тем, чтобы задачи помощи не перекрывали собой задачи обеспечения конкурентоспособности.

Благодаря интеграционным объединениям в международной экономической системе возникает своего рода экономическая «многополюсность». Каждое интеграционное объединение — это центр экономической силы. Из координации и взаимодействия между интеграционными объединениями и будет складываться глобальное экономическое пространство со своими органами управления (и соответствующей правовой надстройкой). Развитие многополярного мироустройства постепенно приведет (и уже ведет) к глобальной экономической конфедерализации интеграционных объединений, созданию структур, которые иногда не совсем оправданно называют «мировым правительством» — что-то вроде единого центра управления. Но такой «центр» возможен только в многополюсном мире, где согласованы стратегические интересы всех крупнейших государств, всех интеграционных объединений, и на основе справедливой архитектуры международных экономических отношений. Россия и интеграционное объединение с ее участием должны стать равноправным участником всех структур глобального управления, а стратегические интересы ее цивилизационного пространства должны быть адекватно представлены и легализованы в глобальном праве.

Реальность интеграции порождает явление «*права интеграции*» (или «интеграционного права»). «Право интеграции» можно понимать как отрасль международного права, а ее подотраслью является *право экономической интеграции*, которое одновременно входит в систему международного экономического права. В правопорядках интеграционных объединений создаются новые нормы междуна-

ного права; часть норм образуется в качестве региональных обычаев. Складываются и международно-правовые принципы регионального уровня. Возникают коллизии между новыми нормами и ранее существовавшими нормами международного права.

В то же время «право интеграции» можно понимать и как синтетическую правовую сферу, включающую в себя нормы международного права, нормы внутреннего права и нормы, содержащиеся в актах органов интеграции. В таком понимании право экономической интеграции предстает как региональный пример становления и развития глобальной нормативной (и правовой) системы и глобального права.

В учебнике для вузов «Интеграционное право», подготовленном авторским коллективом МГЮА под редакцией профессора Кашкина С.Ю. (2017), справедливо утверждается, что интеграционное право зарождается в рамках международно-правовой системы, а в дальнейшем может отделиться от международного права, приобрести самостоятельный статус. С этой точки зрения интеграционное право предстает как новый вид правовой системы — наряду с внутренним (национальным) правом и международным правом.

106. Внутринтеграционный режим и принцип наибольшего благоприятствования

Интеграционное объединение, таким образом, — это сообщество государств, которые, среди прочего, создают единое экономическое пространство со специальным (льготным) правовым режимом, причем на этом пути идет движение от одной организационно-правовой формы интеграции к другой, более сложной.

В рамках каждой стадии все новые и новые части внутреннего права государства-участника «разворачиваются» в сторону других государств-участников, их вещей и лиц, создавая для них наилучший благоприятный режим во всех сферах экономического взаимодействия — торговой, финансовой, инвестиционной, миграционной.

Возникает проблема: как соотносится «внутринтеграционный» правовой режим с РНБ, который обещан третьим государствам? Если строго следовать сути принципа наибольшего благоприятствования, то третье государство, имеющее клаузулу о РНБ с государством — участником интеграционного объединения, должно обладать правом на получение благоприятного режима, который предоставляется государством-участником в рамках интеграционного объединения.

При таком подходе все третьи государства получали бы все льготы и преференции, составляющие суть внутриинтеграционного правового режима. И, следовательно, «обособиться» интеграционному сообществу государств не удалось бы. Весь смысл интеграции пропал бы.

Правда, следует еще иметь в виду сферу действия самой клаузулы; она, как правило, касается только отдельных вопросов взаимной торговли, в частности таможенных пошлин. Значит, третье государство, имеющее клаузулу о РНБ, теоретически вправе было бы претендовать на внутриинтеграционный правовой режим в части внешней торговли и конкретно — таможенного обложения.

Интересы сообщества государств, проводящих интеграцию, и интересы третьих государств, имеющих клаузулу о РНБ с государствами — участниками интеграции, — сталкиваются, пусть и на первом этапе в относительно узкой сфере отношений (внешняя торговля, таможенное обложение). Чьим интересам отдать предпочтение? Как юридически легализовать интересы и приоритеты в них?

Практика создания интеграционных объединений выработала норму, в соответствии с которой льготы и преференции, предоставляемые в рамках внутриинтеграционного правового режима в сфере внешней торговли и таможенного обложения товаров, не предоставляются третьему государству, даже если у него имеется с государством — участником интеграции клаузула о РНБ. Клаузула не гарантирует третьим государствам получение льготного правового режима, которым пользуются государства — участники интеграционного объединения.

Считается, что это исключение из сферы действия клаузулы возникло в силу международно-правового обычая (существование которого ранее неоднократно оспаривалось). Впоследствии это исключение стало писаной нормой, включаемой в торговые договоры.

В тексте ГАТТ (п. 5 ст. XXIV) зафиксировано: «...Положения настоящего Соглашения не должны служить препятствием созданию между территориями договаривающихся сторон таможенного союза или зоны свободной торговли или заключению предварительного соглашения, необходимого для создания таможенного союза или зоны свободной торговли ...». Документом Лиги Наций «Рекомендации Экономического комитета, касающиеся тарифной политики и клаузулы о режиме наибольшего благоприятствования» (1933) было предложено в разработанную единообразную формулировку клаузулы включить следующее положение: «Преимущество, предоставляемое сейчас, или преимущества, которые могут быть предоставлены в будущем другим соседним странам для содействия приграничной торговле, а также преимущества, вытекающие из уже заключенного таможенного союза

или таможенного союза, который может быть заключен любой из договаривающихся сторон, исключаются из сферы действия настоящей статьи». Налицо воля государств не препятствовать начальным стадиям интеграции — созданию зон свободной торговли и таможенных союзов. Что касается прочих организационно-правовых форм интеграции (валютный союз, экономический союз и др.) и сфер экономического взаимодействия (инвестиционная, миграционная и др.), то государства — участники интеграционного объединения имеют право предоставлять друг другу максимально благоприятный правовой режим и не предоставлять его третьим странам. Такое право вытекает из международного обычая либо объясняется отсутствием клаузулы о наибольшем благоприятствовании с третьими странами, которая охватывала бы своим действием такой широкий спектр отношений.

Правда, во многих сферах экономического взаимодействия государства — участники интеграционного объединения предоставляют друг другу национальный режим. Причем зачастую национальный режим в соответствующей сфере предоставляется и *третьим* государствам. Так, например, происходит в большинстве аспектов взаимодействия в инвестиционной сфере (хотя и здесь не обходится без исключений).

Вопрос о правомерности исключения из клаузулы о наибольшем благоприятствовании в пользу правовых режимов в рамках интеграционных объединений вставал еще когда начиналась экономическая интеграция в Европе, — при образовании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), ЕЭС. Государства — участники ЕОУС и ЕЭС были связаны с *третьими странами* двусторонними договорами, содержащими клаузулу о наиболее благоприятствуемой нации.

Возникла и проблема: что считать зоной свободной торговли и таможенным союзом? Подпадал ли, например, ЕОУС под определение «зоны свободной торговли» или «таможенного союза» как они были определены в ГАТТ?

Участники Договора об учреждении ЕОУС заключили конвенцию, содержащую, в частности, раздел «Исключение из клаузулы о режиме наиболее благоприятствуемой нации», в котором предусматривалось (ст. 20): «Что касается тех стран, которые получают привилегии в силу клаузулы о режиме наибольшего благоприятствования путем применения статьи I Генерального соглашения по тарифам и торговле, то государства-члены осуществляют совместные действия в отношении договаривающихся сторон вышеупомянутого Соглашения с целью освобождения положений данного Договора от воздействия этой статьи. В случае необходимости для этой цели требуется создать

специальное заседание договаривающихся сторон ГАТТ. Что касается тех стран, которые, не являясь сторонами Генерального соглашения по тарифам и торговле, тем не менее получают привилегии в силу клаузулы о режиме наибольшего благоприятствования по действующим двусторонним соглашениям, то проводятся переговоры в отношении заключения настоящего Договора. В отсутствие согласия со стороны заинтересованных стран такие обязательства изменяются или денонсируются в соответствии с их условиями».

Эта проблема рассматривалась и в Комиссии международного права ООН при подготовке проекта статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации (см. гл. 5). В комментариях к проекту, в частности, отмечалось, что ни одно из соглашений о таможенном союзе или зоне свободной торговли, которые были представлены на рассмотрение ГАТТ, не отвечало полностью требованиям ГАТТ, и, тем не менее, за всеми этими объединениями было признано освобождение от обязательств по клаузуле о РНБ.

Итак, исключение внутриинтеграционного правового режима из сферы действия принципа наибольшего благоприятствования является обычно-договорной нормой (или даже принципом) международного (экономического) права. При этом государства-участники интеграционного объединения вправе предоставлять друг другу и пользоваться максимально благоприятным правовым режимом не только в сфере взаимной торговли, но и в других сферах экономического взаимодействия, на всех прочих стадиях интеграции и в рамках других ее организационно-правовых форм. Интересы экономической интеграции стоят выше ряда международно-правовых обязательств перед третьими странами, и в случае их столкновения международно-правовые обязательства подлежат корректировке или аннулированию.

Можно сделать вывод: исключение из клаузулы о РНБ в пользу интеграционных объединений является правовым основанием для начала экономической интеграции, т.е. практически основой *права интеграции*, поскольку юридически открывает государствам-участникам интеграционного процесса возможность экономического «обособления» в целях обеспечения конкурентоспособности общего экономического пространства и наращивания экономической силы.

В последние десятилетия и в наше время интенсивно устанавливаются и крепнут связи между самими интеграционными объединениями, что можно рассматривать как одно из направлений и проявлений глобализации. Новые черты привносятся и в практику применения принципа наибольшего благоприятствования: происходит своего рода «перемещение» применения этого механизма с межгосударственного

уровня на уровень «интеграционное объединение — интеграционному объединению». Так, например, было заключено Соглашение об экономическом сотрудничестве между ЭЭС и Андским пактом (1983) как региональной экономической организацией, предусматривающее (ст. 4) взаимное предоставление РНБ. Аналогичное положение содержалось в соглашении между ЭЭС и странами-членами АСЕАН, а также в проекте рамочного соглашения между ЭЭС и СЭВ, задумывавшегося в свое время.

Если сравнить явление экономической *интеграции* с экономическим *сотрудничеством* между государствами, то выявляются следующие, в частности, различия:

- интеграция начинается на основе международных договоров, но вовлекает во взаимодействие внутренние правовые системы по широкому фронту отношений; сотрудничество базируется на основном принципе международного права, а в конкретных сферах — на основе международного договора, но с учетом норм внутреннего права или при их гармонизации на конкретном направлении;
- при интеграции приоритет отдается интересам интеграции, а не многосторонним и (или) двусторонним нормам международного права, которые при необходимости корректируются под стратегические интересы государств-участников интеграции; при сотрудничестве интересы государств учитываются в равной степени и государства стараются поддерживать *взаимность* в отношениях и в выгодах;
- международные органы, создаваемые в рамках интеграции, обладают некоторыми особенностями по сравнению с международными органами, создаваемыми в рамках сотрудничества; органы интеграции могут иметь специфическую внутреннюю структуру, правила принятия решений, принципы рекрутирования кадров и т.п.;
- главный метод права экономической интеграции — *субординационный*, а главный метод правового регулирования сотрудничества — *координационный*;
- в рамках интеграции происходит преимущественно взаимопроникновение, слияние государственных интересов, а в рамках сотрудничества — их *координация* и *взаимодополняемость*;
- в рамках интеграционного объединения создается «специальный» — *внутриинтеграционный* — *правовой режим* для движения товаров, услуг, финансов, инвестиций, рабочей силы. Поддерживается он, управляется и развивается посредством

норм международного права, норм внутреннего права и норм актов, принимаемых органами интеграции. В результате складывается комплекс норм регионального действия, который можно назвать правом интеграции. В рамках *сотрудничества* государства руководствуются нормами международного права и внутреннего права — при соответствующем их соотношении друг с другом.

107. Региональные интеграционные объединения государств

Экономическая интеграция активно осуществляется на всех континентах и во всех цивилизационных центрах. Региональных, субрегиональных и межрегиональных интеграционных объединений на разных уровнях развития становится все больше и больше. На пространствах Евразии интеграционные процессы происходят в рамках ЕС, Европейского экономического пространства, на территории СНГ, ЕАЭС. В Северной Америке была создана Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА, трансформированная в USMCA, или АМКС — Американско-мексикано-канадское соглашение). Множество интеграционных объединений существует в Латинской Америке: Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ), «Андское сообщество наций», торговый пакт «МЕРКОСУР», Южноамериканский союз наций — УНАСУР, форум для развития Южной Америки — ПРОСУР и др.

Страны Карибского бассейна ставят целью создание зоны свободной торговли в рамках Карибского Сообщества (КАРИКОМ). В Азии процессы интеграции направляются через Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Организацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Арабские страны образовали общий рынок в рамках Лиги арабских государств (ЛАГ). Стремятся развивать интеграционные процессы в своем регионе также и африканские государства.

Практически на всех континентах в рамках интеграционных объединений идет активное строительство двусторонних зон свободной торговли, таможенных союзов, свободных инвестиционных зон и т.п. Многие объединения состоят из развивающихся государств, имеющих право на создание преференциальных правовых режимов.

Рассмотрим кратко некоторые интеграционные объединения.

На пространстве СНГ/ЕАЭС. *Содружество Независимых Государств (СНГ)* возникло на основе Соглашения о создании

Содружества Независимых Государств (1991). О правовой природе СНГ высказываются различные точки зрения; наиболее распространенная из них состоит в том, что СНГ — межгосударственная организация. В Уставе СНГ (1993) подчеркивается, что оно не является государством и не обладает наднациональными полномочиями. На определенном этапе в Содружество вошло большинство республик бывшего СССР.

СНГ — организация сотрудничества и в то же время организационная база для инициирования интеграционных проектов на групповом и субрегиональном уровне. В качестве одной из целей в Уставе СНГ зафиксировано сотрудничество в формировании и развитии общего экономического пространства, общеевропейского и евразийского рынков (ст. 4).

Из наиболее известных интеграционных инициатив в рамках СНГ следует упомянуть ряд групповых — многосторонних — договоров: Соглашение о статусе Экономического суда Содружества Независимых Государств (1992); Договор о создании Экономического союза (1993); Договор о создании единого экономического пространства (1994); Соглашение о создании зоны свободной торговли (1994); Соглашение о создании Платежного союза Государств-участников Содружества Независимых Государств (1994); Соглашение о создании Таможенного союза (1995); Соглашение о формировании Единого экономического пространства (2003); Договор о зоне свободной торговли (2011); Соглашение о формировании и развитии рынка интеллектуальной собственности государств-участников СНГ (2018).

Особое место занимает российско-белорусский Договор о создании Союзного государства (1999). Именно с отношений между Россией и Беларуссией начинались многие инициативы, направленные на интеграцию постсоветских государств: создание равных условий субъектам хозяйствования; создание единой системы тарифного и нетарифного регулирования; выработка принципов взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг.

В 2000 году небольшой группой государств был заключен Договор об учреждении межправительственной организации — *Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС)* с целью создания таможенного союза и единого экономического пространства. В рамках сообщества началось реальное функционирование *Таможенного союза России, Беларуссии и Казахстана* — с передачей ряда функций органам Таможенного союза (2010). Вступили в силу договоры, касающиеся Единого экономического пространства между Россией, Беларуссией

и Казахстаном (2012). Была сформирована Евразийская экономическая комиссия как орган управления интеграцией. В 2014 году был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе (вступил в силу 1 января 2015 года)⁸. Государствами-членами Союза являются: Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия; государством-наблюдателем — Молдавия. У ЕАЭС имеется соглашение о зоне свободной торговли с Вьетнамом; ведутся переговоры о заключении аналогичных соглашений с другими странами.

Договор о ЕАЭС состоит из четырех частей, в которых имеется 28 разделов, 118 статей. Составной частью Договора являются 33 приложения. Первая часть Договора посвящена вопросам учреждения Союза, его принципам, целям, компетенции, праву и бюджету Союза. Вторая часть отведена под нормы, касающиеся функционирования Таможенного союза, а третья часть — под нормы, касающиеся функционирования Единого экономического пространства. Четвертая часть содержит переходные и заключительные положения. В приложения помещены, в частности: Положение о Евразийской экономической комиссии; Статут Суда ЕАЭС; Протокол о едином таможенно-тарифном регулировании; Протокол о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран; Протокол о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам; Протокол о техническом регулировании в рамках ЕАЭС; Протокол о проведении согласованной макроэкономической политики; Протокол о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций; Протокол об общих принципах и правилах конкуренции; Протокол о порядке регулирования закупок; Протокол об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности; Протокол о единых правилах предоставления промышленных субсидий; Протокол о мерах государственной поддержки сельского хозяйства; Протокол о функционировании Евразийского экономического союза в рамках многосторонней торговой системы и др.

НАФТА — USMCA. В 1988 году между США и Канадой было заключено Соглашение о зоне свободной торговли. В 1992 году США, Канада и Мексика подписали Соглашение о *Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА)*. В соответствии с положениями Соглашения были осуществлены, в частности, следующие меры:

- отменены таможенные пошлины на товары государств-участников (с правом на применение защитных мер);

⁸ В разработке рабочего проекта Договора в составе международной группы экспертов приняли активное участие ученые Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития РФ.

- ликвидированы ограничения на экспорт/импорт (за отдельными исключениями), валютные ограничения; гармонизированы технические стандарты, санитарные и фитосанитарные нормы;
- распространен национальный режим и РНБ в сфере услуг (за исключением сферы морских перевозок и др.);
- предоставлен национальный режим инвестициям и инвесторам из государств-партнеров; причем эта норма применяется как к прямым, так и к портфельным инвестициям;
- унифицированы нормы по защите интеллектуальной собственности (в приближении к нормам Соглашения ТРИПС из пакета соглашений ВТО).

В результате в рамках НАФТА практически сложилась зона свободной торговли товарами и услугами, хотя НАФТА была ориентирована на все прочие этапы, стадии и формы интеграции, вплоть до единого экономического пространства. Взаимная выгода стран-участниц была найдена в некоем «размене»: Мексика и Канада получали широкий доступ на товарные рынки США, а США легализовали на международно-правовом уровне свои концепции в части инвестиционного режима, экологических и трудовых стандартов, защиты интеллектуальной собственности, финансовых услуг. Созданные международно-правовые прецеденты США начали продвигать на универсальный уровень — в право ВТО. Практически каждое государство из интеграционной тройки имеет собственные двусторонние договоры о зонах свободной торговли с третьими странами: США, например, с Австралией, Чили; Мексика — с ЕС, Коста-Рикой, Никарагуа.

Мексика при этом относится к группе развивающихся государств; у России имеется с Мексикой действующее Торговое соглашение, предусматривающее взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

В 2018 году между США, Канадой и Мексикой, взамен прежнего Соглашения НАФТА и на его основе, по инициативе США, было подписано новое соглашение, получившее название «Соглашение США — Мексика — Канада» (USMCA, или АМКС — Американо-мексикано-канадское соглашение). Новое Соглашение сохраняет прежние достижения государств-участников и не меняет принципиальным образом условия их торгового партнерства. Соглашение будет действовать 16 лет и регулярно совместно пересматриваться.

Всеамериканская зона свободной торговли (ВАЗСТ). США активно осуществляют проект создания панамериканской зоны свободной торговли на пространстве Северной и Южной Америк — Free Trade Area of the Americas (ФТАА); в нее должны войти 34 американских го-

сударства, исключая Кубу. Применительно к этой зоне часто используется аббревиатура АЛКА — от ее испанского названия; на русском языке — Зона свободной торговли Америк, т.е. Всеамериканская зона свободной торговли.

Цель создания АЛКА/ФТАА была сформулирована на состоявшейся в Майами первой встрече глав американских государств в Декларации «Партнерство во имя развития и процветания: демократия, свободная торговля и устойчивое развитие на американском континенте» (1994). Для координации работы был создан Комитет по торговым переговорам, разработан план действий. Подготовленный проект Соглашения АЛКА/ФТАА предусматривает 465 статей, разделенных на 24 главы: сельское хозяйство; технические барьеры в торговле; правительственные закупки; инвестиции; доступ на рынки; антидемпинговые и компенсационные пошлины; разрешение споров; услуги; защита прав интеллектуальной собственности; конкурентная политика и др.

Данный интеграционный проект США будет означать распространение контроля США на экономики всего западного полушария. Однако реализация проекта затормозилась из-за столкновения подходов и позиций США и большинства латиноамериканских стран: США видели всеамериканскую зону в качестве «НАФТА+», с ликвидацией прочих имеющихся субрегиональных объединений; латиноамериканские страны отстаивают двухполюсную модель интеграции (США/НАФТА — Южная Америка). Согласно концепции США остальные страны должны были бы индивидуально присоединиться к НАФТА⁹, попутно проходя проверку на соответствие ее требованиям. Латиноамериканские страны решили создать зону свободной торговли Южной Америки, а затем на основе равноправия двух интеграционных группировок объединиться во всеамериканскую зону.

В документе, выработанном на министерской конференции, под названием «Руководящие принципы переговоров по АЛКА» (1998) были согласованы некоторые компромиссные черты панамериканского объединения: все решения принимаются консенсусом; действуют правила ГАТТ/ВТО; все достигнутые соглашения будут составлять единый пакет; нормы, заложенные в единый пакет, обязательны для исполнения всеми участниками; государства могут брать на себя обязательства по АЛКА индивидуально либо как члены субрегиональных объединений; допускается существование двусторонних и субрегио-

⁹ В 2018 году вместо и на основе НАФТА между США, Мексикой и Канадой заключено новое соглашение — Соглашение USMCA, или АМКС — Американо-мексикано-канадское соглашение.

нальных интеграционных соглашений, не попадающих под юрисдикцию АЛКА, и в тех случаях, когда установленный в них правовой режим благоприятнее, чем режим в АЛКА. В Министерской декларации (2003) было дополнительно согласовано, что обязательства государств по АЛКА «должны быть совместимыми с доктринами государственного суверенитета и соответствующими конституционными текстами».

Ряд центрально-американских и карибских государств рассчитывают получить на рынке США особые льготы и преференции в качестве наименее развитых стран и как государства, получившие статус «малых экономик». США же занимают на переговорах протекционистские позиции, особенно в «чувствительных» для них секторах: сельском хозяйстве, рыболовстве, текстильной промышленности, которые наиболее интересны странам региона. США используют в протекционистских целях три основных внутренних политико-правовых и экономических механизма: 1) избирательное применение высоких таможенных тарифов; 2) нетарифные барьеры; 3) многомиллиардные субсидии национальным производителям и экспортерам (особенно в аграрном секторе).

Тем не менее, чтобы спасти проект АЛКА, США в 2003 году внесли изменения в свою политико-правовую позицию, согласившись на двухъярусное интеграционное объединение без блоковой дисциплины: первый ярус должны составить минимальные базовые обязательства для всех; второй — двусторонние и многосторонние субсоглашения о более глубокой интеграции. Были намечены этапы открытия рынков. Одновременно США пытаются легализовать некоторые принципы первоначальной модели АЛКА, например принцип: доступ к общему рынку должен быть пропорционален взятым обязательствам по либерализации экономики.

Создание АЛКА — это один из ключевых элементов построения нового мирового экономического порядка, как он видится США.

США активно используют правовой инструментарий — национальные законы и международные договоры — для достижения внешнеполитических и внешнеэкономических целей. Примером может служить не только процесс образования АЛКА, но взаимоотношения США с различными группами латиноамериканских государств. Так, под предлогом борьбы с наркобизнесом в странах Андского сообщества наций США приняли Закон об андских торговых преференциях (1991), согласно которому предоставляют льготные тарифы на импорт ряда товаров (нефть, готовые изделия) из стран Сообщества. Текстильные изделия пользуются преференциями при условии, что материалы для их производства были закуплены в США. Срок дей-

ствия закона и, соответственно, льгот регулярно и периодически возобновляется. Перед каждым возобновлением США выторговывают от стран Сообщества определенные уступки или предъявляют требования, в том числе, например, по защите интеллектуальной собственности, соблюдению норм трудового права или по участию во *Всеамериканской зоне свободной торговли* (АЛКА).

Интеграция на пространстве ЕС. Управляемое создание зоны свободной торговли и таможенного союза на пространстве ЕС началось с Римского договора об учреждении *Европейского экономического сообщества — ЕЭС* (1957), ставшего главной правовой основой европейской интеграции. Согласно Римскому договору (ст. 12) государства-члены Сообщества обязались не вводить новых импортных или экспортных пошлин, не увеличивать размеры уже существующих.

Статьями 18—29 Договора был введен **Общий (единый) таможенный тариф** как среднее арифметическое действовавших пошлин. Он стал применяться после 10-летнего переходного периода. Государства вели совместные списки либерализованных товаров, заключили соглашение о приведении национальных нормативных актов в соответствии с нормами ГАТТ. К концу 1960-х гг. фактически был создан таможенный союз; с 1988 года вступила в силу новая номенклатура товаров на основе Международной конвенции о гармонизированной системе описания и кодирования товаров (1983); в 1994 году вступил в силу Таможенный кодекс, принятый ранее регламентом Совета.

Римский договор (ст. 32, 33) запретил устанавливать контингенты в торговле между государствами-членами, субсидировать экспорт. Предпринимателям запрещалось (ст. 85, 86) «осуществлять любую координирующую деятельность, которая имеет целью или результатом воспрепятствовать, ограничить или нарушить свободу конкуренции внутри Общего рынка», злоупотреблять «своим доминирующим положением в Общем рынке или в существенной его части».

Были приняты директивы по сближению норм о техническом регулировании во всех важнейших сферах промышленной деятельности, осуществлено взаимное признание национальных технических норм и стандартов. Заработали правила ГАТТ, касающиеся защиты от демпингового импорта, защитных мер. В отношении государств с монополией внешней торговли (СССР) критериями применения защитных и антидемпинговых мер служили «экономическая структура стран» и «интересы Сообщества», а не наличие или угроза ущерба или «кризисной ситуации».

Физические и юридические лица государств-членов Сообщества вправе предъявлять иски в Европейском суде государствам, допустив-

шим нарушение запретительных норм прямого действия, например ст. 12 Римского договора.

В Римском договоре (ст. 113) говорилось: «По завершении переходного периода совместная торговая политика формируется по единым принципам. В первую очередь это распространяется на проведение изменений ставок таможенных пошлин, заключение торговых соглашений и таможенных конвенций, унификации мер по либерализации, экспортную политику и торгово-политические защитные мероприятия, касающиеся, в частности, использования демпинга или субсидий. В случае возникновения необходимости заключения соглашения с третьими странами, Комиссия представляет Совету рекомендации. Последний уполномочивает Комиссию начать необходимые переговоры...».

Согласно ст. 238 Сообщество получало право заключать с третьим государством, союзом государств или международными организациями соглашения, которые закладывают основы для ассоциации (присоединения к Сообществу) со всеми вытекающими из этого правами и обязанностями. Статья 116 Римского договора предписывала, чтобы государства-члены выступали в международных экономических организациях только совместно. Статья 229 предоставляла Комиссии право поддерживать целевые связи с органами ООН, ее специализированными учреждениями, с ГАТТ, а ст. 231 — с ОЭСР.

В Договоре о Европейском Союзе (1992) была закреплена обязанность государств координировать свои «экономические политики» (ст. 98—99), легализовано решение о создании валютно-экономического и политического союза; в Едином европейском акте (1986) — поставлена цель создания единого внутреннего рынка, единого экономического пространства. С 1 января 1994 г. ЕЭС стало официально называться *Европейским Союзом* ЕС). В 1999 году в ЕС была введена единая валюта — евро. Продолжилась передача государственных полномочий наднациональным органам ЕС. Была поставлена задача контролировать бюджетные дефициты, введен национальный режим в отношении внутреннего налогообложения продукции из другого государства ЕС. Началась согласованная иммиграционная политика. Интеграционные процессы охватили социальную сферу — здравоохранения, труда.

В 2007 году был подписан «Лиссабонский договор о внесении изменений в Договор о Европейском союзе и Договор об учреждении Европейского сообщества». Лиссабонский договор изменил редакцию Римского договора и Договора о Европейском Союзе; существование ЕЭС прекращено; оно как бы слито с Союзом, который заместил Сообщество и стал его правопреемником.

В ходе строительства ЕЭС на европейском цивилизационном пространстве столкнулись две модели интеграции — «франкогерманская» (континентальная) и «британская». Под эгидой Великобритании, на основании Стокгольмской конвенции (1959), был образован интеграционный блок — *Европейская ассоциация свободной торговли — ЕАСТ* (1960); сложилась зона свободной торговли промышленными товарами при сохранении национальных таможенных тарифов для торговли с третьими странами. В настоящее время в состав ЕАСТ входят: Исландия, Норвегия, Швейцария и Лихтенштейн. Между ЕАСТ и Украиной имеется договор о зоне свободной торговли (2010).

В 1977 году было заключено Соглашение между ЕАСТ и ЕЭС о создании зоны свободной беспошлинной торговли (для промышленных товаров), а в 1992 году — Соглашение о создании Европейского экономического пространства (ЕЭП). В ЕЭП обеспечивается свободное перемещение людей, товаров, услуг, капиталов, людей. Созданы органы ЕЭП: Совет ЕЭП, Совместный комитет, Консультативный комитет и др. Между государствами ЕАСТ и ЕС подписаны также двусторонние соглашения об импорте некоторых сельскохозяйственных товаров, а между ЕС и Норвегией, Исландией — двусторонние соглашения о свободной торговле рыбой.

Обширные договорные связи существуют между ЕС и другими государствами, международными организациями, интеграционными объединениями. ЕС имеет, например, договоры с ОЭСР, АСЕАН. Отношения с США скреплены Трансатлантической хартией (1990). На протяжении десятилетий ЕС принимает меры по «привязке» к своему экономическому пространству развивающихся стран (прежде всего Африки и Латинской Америки), в том числе в рамках Ломейских конвенций и постломейского процесса (см. гл. 3 учебника). На основании Договора Котону (2000) ЕС ведет переговоры о создании нескольких зон свободной торговли с развивающимися странами-бывшими участниками Ломейских соглашений. ЕС постепенно заменяет механизм общей системы преференций для развивающихся стран на механизм преференций как он заложен в правилах ВТО.

В отношениях ЕС с Россией действует Соглашение о партнерстве и сотрудничестве — СПС (1994). В течение ряда лет между Россией и ЕС шли переговоры о заключении нового базового соглашения взамен СПС, но в 2014 году из-за событий на Украине переговоры со стороны ЕС были прерваны. Взаимодействие России и ЕС — это сотрудничество и противостояние двух цивилизационных центров, двух центров экономической силы.

Упорство, с которым в ЕС воздвигают политические и правовые преграды для продвижения российских товаров и предприятий в экономическое пространство Европы, подталкивает Россию активнее обращать свои взоры на Восток, перенацеливать ресурсы и возможности на сотрудничество со странами Азии и Тихоокеанского бассейна, смещать акценты в приоритетах, что стратегически является более дальновидным и правильным.

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). Согласно правилам ГАТТ/ВТО, каждое интеграционное объединение должно быть «нотифицировано», и после этого ему может быть предоставлено право на исключение из принципа наибольшего благоприятствования. Для интеграционных объединений, состоящих из развивающихся стран, существуют особые правила нотификации и правового режима объединений. Одно из условий при этом — провести консультации с партнерами из третьих стран. В рамках ВТО нотифицированы интеграционные объединения, созданные развивающимися странами, в том числе латиноамериканскими, арабскими, азиатскими и др.

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) — третий по значению центр экономической интеграции в мире (после ЕС в Европе и USMCA в Северной Америке). Здесь наиболее сильны и заметны межцивилизационные противоречия и различия в интересах между развитыми и развивающимися странами. Соответственно различаются доктринальные подходы к интеграции, внешнеполитические и правовые позиции заинтересованных государств. В регионе активно действуют США, Япония, ЕС, пытаясь сохранить свое влияние посредством различных проектов интеграции и экономических договоров.

Выделяются три основных центра интеграции в АТР:

- 1) АСЕАН — Ассоциация государств Юго-Восточной Азии;
- 2) Австралия — Новая Зеландия и Форум тихоокеанских островов;
- 3) АТЭС — Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества.

АСЕАН. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) была создана в 1967 году на основе Бангкокской декларации, поставившей задачу создания таможенного союза. Штаб-квартира находится в Джакарте (Индонезия). В 2007 году был подписан Устав АСЕАН, придавший организации статус международного юридического лица. Сегодня в АСЕАН входят: Сингапур, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Малайзия, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа.

Высший орган АСЕАН — Конференция глав государств и правительств. В период между конференциями руководящими органами являются ежегодные сессии (совещания) министров иностранных

дел и других отраслевых министров. Текущая работа осуществляется Постоянным комитетом АСЕАН; в него входят: генеральный секретарь АСЕАН, генеральные секретари национальных секретариатов во главе с министром иностранных дел страны, являющимся председателем АСЕАН на данный момент (собирается несколько раз в год). Для координации деятельности АСЕАН создан Секретариат с соответствующими службами (бюро, комитеты). Каждое государство располагает собственным секретариатом для координации текущей работы и подготовки решений АСЕАН.

На регулярных конференциях (встречах) министров экономики рассматриваются вопросы взаимной торговли и преференций, создания стабилизационных запасов товаров, строительства региональных промышленных объектов и др.

В рамках АСЕАН действует Договор о взаимных торговых преференциях (1977), Договор о зоне свободной торговли АСЕАН (1992); Рамочное соглашение АСЕАН по услугам (1994); Соглашение о формировании инвестиционного пространства АСЕАН (1998). АСЕАН имеет договоры о зоне свободной торговли с третьими странами. В странах Ассоциации шла и идет работа по гармонизации внутренне-го законодательства по широкому фронту отношений.

В рамках создания общей инвестиционной зоны проводится либерализация режима для взаимных инвестиций, в первую очередь в сфере промышленности, сельском хозяйстве, рыбной ловли и горной добычи. Предоставляется национальный режим в сочетании с РНБ в отношении прямых инвестиций и инвесторов; планируется распространить национальный режим на инвесторов из третьих стран (с определенными исключениями). Создана институциональная структура Инвестиционного пространства: Совет из министров стран-участниц, Координационный комитет по инвестициям.

Осуществляя либерализацию инвестиционного режима для иностранных инвестиций и инвесторов, государства АСЕАН «расчищают» внутреннее законодательство, устраняют заложенные в него ограничения для иностранного элемента. Так, Индонезия разрешила создавать предприятия со 100%-ным иностранным капиталом в сфере оптовой и розничной торговли и в банковской системе; Малайзия — в промышленности; Бруней — в сфере высоких технологий и экспортно-ориентированных отраслях. Вьетнам внес коррективы в законодательство, в соответствии с которыми не только крупные иностранные инвесторы могут получать необходимые лицензии, но и более мелкие инвесторы. Малайзия законодательно сняла запрет на покупку зарубежными предприятиями (юридическими лицами) земельных участков.

В то же время во внутреннем праве многих стран АСЕАН имеются нормы, ограничивающие свободу допуска иностранных инвестиций и инвесторов и правовой режим для них, а именно:

- прямые запреты на допуск прямых иностранных инвестиций в отдельные отрасли и сектора экономики (в Таиланде — более 60 отраслей);
- установление процентной доли иностранного инвестора в уставном капитале национального предприятия (до 30—50%);
- запрет на покупку земли иностранным инвестором;
- разного рода ограничения (часто процедурного характера) на получение инвестиционных льгот.

Видно, что государства АТЭС и государства-члены АТЭС активно используют два метода международно-правового регулирования интеграции — многостороннее и двустороннее регулирование.

Восточноазиатская ЗСТ. В АТР (на базе АСЕАН) идет переговорная работа по формированию чисто азиатской зоны свободной торговли, т.е. состоящей только из стран Азии, — *Восточноазиатской зоны свободной торговли*. В нее могут войти Япония, Республика Корея, Китай, страны АСЕАН.

Если удастся реализовать на практике данный проект, а также проект США по созданию Всеамериканской зоны свободной торговли (АЛКА), то в мире возникнут три гигантских интеграционных объединения: ЕС, АЛКА и Восточноазиатская зона свободной торговли, которые фактически разделят между собой глобальную экономическую систему.

Австралия — Новая Зеландия и Форум тихоокеанских островов.

На юге Тихоокеанского бассейна действуют несколько более мелких региональных интеграционных объединений, созданных международными договорами: ЗСТ Австралии и Новой Зеландии; объединение бесплошной торговли стран Меланезии (Фиджи, Папуа-Новая Гвинея, Соломоновы острова, Вануату); зона свободной торговли между Новой Зеландией и Сингапуром.

Первый договор о создании ЗСТ между двумя странами Океании — Австралией и Новой Зеландией — был подписан еще в 1965 году; в 1980 году эти страны заключили новый договор — Соглашение о более тесных экономических отношениях (*ANZCEPTA*, или *CER*), открытое для третьих стран. В 1988 году был подписан Протокол по услугам.

Соглашение определяло основную цель — создание ЗСТ, и такая зона создана: стороны ликвидировали во взаимной торговле все таможенные пошлины, импортные квоты; провели работу по гармонизации внутреннего законодательства, включая вопросы таможенных

правил и процедур, технических барьеров, государственных закупок, перемещения лиц; признали национальные стандарты на продовольствие — до выработки гармонизированных правил и стандартов. На сферу услуг были распространены принцип предоставления национального режима и принцип наибольшего благоприятствования. Ряд секторов услуг в обеих странах закрыт для иностранного присутствия (авиаперевозки, телекоммуникации, прибрежное судоходство, спутниковая связь, почтовые услуги и др.).

Началось движение обеих стран в сторону формирования общего экономического пространства. Австралия и Новая Зеландия подписали Транстасманское соглашение о взаимном признании (1996); оно предусматривает устранение административных барьеров в торговле товарами, услугами, свободу предпринимательской деятельности лиц одной страны в другой (кроме медицинской практики). Действует Соглашение об избежании двойного налогообложения в обновленной редакции (1995). Была выдвинута идея валютного союза и единой валюты. Сложился общий рынок труда.

Национальные правовые режимы в инвестиционной сфере остаются пока не согласованными: Новая Зеландия применяет национальный режим в отношении иностранных (австралийских) инвестиций и инвесторов; Австралия — РНБ.

Сотрудничество в отдельных секторах экономики в ряде случаев оформлено специальными двусторонними международными договорами, например: Соглашением об авиационных услугах (1961); Соглашением о формировании единого авиационного рынка (1996).

Австралия и Новая Зеландия имеют договоры о зонах свободной торговли с третьими странами и интеграционными объединениями, в частности, с АСЕАН.

В 1971 году семь государств под эгидой Австралии и Новой Зеландии международным договором основали Южно-тихоокеанский Форум с целью формирования зоны свободной торговли и экономического союза. В 1999 году организация была переименована в *Форум тихоокеанских островов*, и в нее вошли 16 островных государств и территорий (Науру, Самоа, Тонга, Фиджи, Острова Кука, Вануату, Кирибати, Папуа Новая Гвинея, Тувалу, Федеративные Штаты Микронезии, Соломоновы острова и др.). Созданы постоянные органы Форума.

Данный субрегион характеризуется монокультурной экономикой, представленной добывающей промышленностью, рыбным и сельским хозяйством (добычей копры и другой продукции кокосовых пальм), узостью номенклатуры товарооборота; основные товары экспорта:

сахар, золото, фосфаты, никель, кофе, какао, пальмовое масло, медь, лесоматериалы, рыба. Несмотря на большие различия между государствами — участниками Форума, экономическая интеграция, пусть и медленно, продвигается вперед.

Между Австралией и Новой Зеландией, с одной стороны, и странами Форума, с другой стороны, было подписано сначала Соглашение о региональном торговом и экономическом сотрудничестве (1980). Австралия и Новая Зеландия предоставили право беспошлинного и неограниченного ввоза практически всех товаров из государств-членов Форума на невзаимной основе (за исключением импорта сахара в Австралию). Соглашение содержало нормы о защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах. Был предусмотрен особо льготный режим и помощь наименее развитым странам и территориям: Кирибати, Науру, Тувалу, Вануату, Соломоновы острова и др.

В 1998 году стороны заключили Рамочное соглашение, в соответствии с которым в рамках Форума сформирована Тихоокеанская зона свободной торговли с преференциальным режимом сбыта товаров на рынках Австралии и Новой Зеландии.

В 2001 году, взамен Соглашения 1980 года, был заключен новый договор — Тихоокеанское соглашение о более тесных экономических отношениях, открытое для других тихоокеанских стран и территорий (имеются в виду: Французская Полинезия, Новая Каледония, Самоа, Содружество Северо-Марианских островов, Гуам, Токелаи, Острова Уоллиса и Футуна). Целью Соглашения является формирование в регионе общего рынка на основе двусторонних международных договоров при соблюдении правил ВТО. Австралия и Новая Зеландия предоставляют остальным государствам-участникам Форума режим, не менее благоприятный, чем уже существующий в силу предыдущих договоров; по отношению к наименее развитым странам и территориям применяется особо льготный режим. Предусмотрено, что таможенная либерализация будет осуществляться на односторонней и добровольной основе.

АТЭС. Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) была создана в 1989 году. Существует другой перевод ее названия: Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (Asia Pacific Economic Cooperation Forum — АПЕС). В Организацию входят: Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Австралия, Канада, Новая Зеландия, Республика Корея, США, Япония; Китай (вместе с «экономикой» Гонконга и Тайваня); Мексика, Папуа Новая Гвинея; Чили; Перу, Вьетнам; Россия (с 1998 года).

Органами АТЭС являются: Конференции на высшем уровне, сессии (совещания) министров иностранных дел, внешней торговли, экономики и др., комитеты, подкомитеты, рабочие группы, Секретариат АТЭС, Азиатско-Тихоокеанский парламентский форум и др. Каждое государство-участник председательствует в АТЭС в течение года. При принятии решений в Организации действует принцип консенсуса. Штаб-квартира находится в Сингапуре. С 1995 года функционирует Деловой консультативный совет, состоящий из представителей деловых кругов — по три от каждой страны.

Целью АТЭС согласно Сеульской декларации АТЭС (1991) является укрепление многосторонней системы торговли в регионе на основе правил ГАТТ/ВТО, снятие ограничений на пути движения товаров, услуг, инвестиций. Практически речь идет о создании региональной зоны свободной торговли и экономического сообщества. АТЭС противостоит в международной экономической системе таким центрам экономической силы, как ЕС и интеграционное объединение США-Мексика-Канада.

В то же время в АТЭС официально провозглашен принцип «открытого регионализма», суть которого в том, что Организация открыта для третьих стран вне региона. Существуют взгляды на АТЭС как на организацию особого типа, новую форму экономического сотрудничества на региональном и глобальном уровнях, сочетающую в себе черты организации сотрудничества и интеграционного объединения. На Шестой конференции АТЭС (1994) в Богорской декларации было формализовано решение о создании зоны свободной торговли с разной скоростью для развитых стран, новых индустриальных стран и развивающихся стран. В Манильской декларации и программе действий АТЭС (1996) была декларирована возможность создания на базе АТЭС Тихоокеанского сообщества. На конференции глав государств АТЭС в Брунее (2000) было решено начать формирование двусторонних зон свободной торговли.

Если на универсальном уровне либерализация торговли в соответствии с правом ВТО осуществляется в обязательном и взаимосвязанном порядке, то либерализация на пространстве АТЭС предусмотрена как добровольная и невзаимная — в одностороннем порядке. Каждая страна-участница осуществляет либерализацию по индивидуальному плану на основе национального законодательства, с учетом обязательств на двустороннем, региональном и универсальном уровнях. Средний уровень таможенного обложения существенно снизился. Большинство стран АТЭС приняли на себя обязательства устранить нетарифные ограничения, несовместимые с правилами

ВТО. В регионе продолжается гармонизация норм внутреннего права. Большое внимание уделяется системе правительственных закупок и либерализации правовых режимов в этой сфере. Произведена либерализация международной торговли в сельскохозяйственном секторе.

В АТЭС осуществляется устранение барьеров и в сфере услуг, инвестиций, происходит сокращение экспортных субсидий и т.п. Однако активно либерализацию сферы услуг проводит небольшое число государств. Минимальны ограничения в секторе туристских услуг; максимальны — в секторах образования, культуры, морского и воздушного транспорта, почтовых услуг.

В инвестиционном пространстве АТЭС действуют так называемые Инвестиционные несвязанные принципы АТЭС (1994), которые реализуются через индивидуальные планы государств-участников. Иностранному инвесторам и инвесторам предоставлен национальный режим. Реализуется задача формирования свободной зоны инвестиций — единого инвестиционного пространства. Существует «мягкое правило» «заморозить» действующие ограничения в инвестиционной сфере; другими словами, действует запрет на их расширение или ужесточение.

У государств АТЭС, особенно развивающихся, остается еще много отраслей и секторов экономики, закрытых для иностранного присутствия (железнодорожный и автомобильный транспорт, горнодобыча, рыбная ловля и др.); в ряде сфер установлены процентные квоты на иностранное присутствие (авиатранспорт и др.), введено лицензирование. Либерализация идет путем увеличения иностранной квоты, открытия отраслей и секторов экономики для иностранного присутствия, упрощения процедур лицензирования, устранения исключений из национального режима. Степень инвестиционной открытости экономик развитых и развивающихся государств постепенно уравнивается. Развитые страны политическими, экономическими, дипломатическими и правовыми методами «подстегивают» либерализацию в инвестиционной сфере, особенно в направлении доступа к природным ресурсам других государств АТЭС.

В документах АТЭС странам-участницам рекомендуется подписать Вашингтонскую конвенцию 1965 года, если они еще не сделали этого; разработать меры и нормы по защите интеллектуальной собственности; расширить сферу применения двусторонних и групповых соглашений об избежании двойного налогообложения. Специальными «программами действий» предусмотрены конкретные проекты экономического и технического сотрудничества.

Россия как государство-член АТЭС имеет свой Индивидуальный план действий в АТЭС. Функционирует Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции, в задачи которой входит, среди прочего, координация взаимосвязей с АТЭС. Геостратегический «разворот на Восток», который осуществляет Россия, проявляется, среди прочего, и в укреплении, расширении связей с АСЕАН и АТЭС, со странами-членами этих организаций.

Следует обратить внимание на роль неправительственных организаций в АТР. В 1968 году, например, был образован *Экономический совет Тихоокеанского бассейна (ТЭС)* — неправительственная организация в составе руководителей компаний из 17 стран; в ее составе участвует и российская делегация. Целью организации является содействие развитию торговли и инвестиционной деятельности. Были созданы и другие неправительственные организации: Тихоокеанская конференция по торговле и развитию (ПАФТАД), Совет по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (СТЭС). В СТЭС официально принята идеология «открытого регионализма», который понимается как односторонняя согласованная либерализация в торговле (понижение пошлин, устранение ограничений) не только внутри региона, но и в отношении товаров из третьих государств.

Латиноамериканская экономическая система (ЛАЭС). В 1975 году на основе договора, подписанного в Панаме, была создана международная организация экономического сотрудничества государств региона — *Латиноамериканская экономическая система (ЛАЭС)*. ЛАЭС занимается укреплением всех форм экономического сотрудничества государств-участников, содействует интеграционным процессам, координирует деятельность по решению экономических проблем в отдельных странах, ведет борьбу с протекционистскими мерами в торговле со стороны развитых государств, поддерживает связи со всеми интеграционными объединениями в регионе.

Органы ЛАЭС: Латиноамериканский совет, Постоянный секретариат в г. Каракас (Венесуэла).

В 2018 году был подписан «меморандум о взаимопонимании» между Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) и Латиноамериканской экономической системой. Документ предполагает обмен опытом в сфере региональной экономической интеграции, нацелен на устойчивое развитие региональных интеграционных объединений, совместную разработку методологии расчета индексов интеграции, а также сотрудничество по вопросам региональной и межрегиональной торговли, развитие добросовестной конкуренции, регионального рынка трудовых

ресурсов, технического регулирования и стандартизации, защиту прав потребителей.

МЕРКОСУР. Организация общего рынка стран Южной Америки — МЕРКОСУР — возникла на основании Асунсьонского соглашения 1991 года, который впоследствии изменялся и обновлялся. МЕРКОСУР обладает международной правосубъектностью. В настоящее время в Организацию входят: Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Венесуэла (ее участие было приостановлено в 2017 году). МЕРКОСУР называют также «Южноамериканским общим рынком» или «Общим рынком Южного конуса».

Органами МЕРКОСУР являются: Совет Общего рынка, Административный секретариат (штаб-квартира — в Монтевидео), совещания министров по отраслям, комитеты, рабочие группы. Имеется Группа общего рынка, которая готовит решения и управляет рабочими группами. Везде при принятии решений действует принцип консенсуса для полноправных членов.

В рамках объединения практически создана зона свободной торговли (за некоторыми исключениями по отдельным товарам); сформирован таможенный союз. Ставится задача строительства единого энергетического рынка, введения единой валюты. Функционирует единое визовое пространство; граждане стран-членов МЕРКОСУР могут перемещаться по территории интеграционного объединения без виз. Унифицируется внутреннее законодательство стран-участниц. Метод наднационального регулирования не применяется.

МЕРКОСУР как организация заключает договоры с отдельными странами и объединениями, в том числе о свободной торговле. Имеется Рамочный межрегиональный договор между МЕРКОСУР и ЕС (1995); Соглашение между МЕРКОСУР и Советом сотрудничества стран Персидского залива о создании зоны свободной торговли. Существуют перспективы взаимодействия между МЕРКОСУР и ЕАЭС. Страны-члены МЕРКОСУР также заключают двусторонние соглашения с третьими странами и объединениями: у Бразилии есть соглашение о преференциальных тарифах с Кубой (2002); у Чили — соглашения о зоне свободной торговли с ЕС и США. Некоторые страны-члены МЕРКОСУР являются одновременно и членами других интеграционных объединений в Латинской Америке.

Андское сообщество наций. *Андское сообщество наций (АСН)* возникло на основе Картахенского соглашения (1969) в составе Боливии, Колумбии, Перу, Эквадора и Чили (статус Чили впоследствии поменялся до государства-наблюдателя, а затем — ассоциированного члена); членом объединения в разное время становилась Венесуэла.

В текст Соглашения многократно протоколами вносились изменения и дополнения. Часто данное объединение упрощенно называют Андским пактом, Андской группой.

Органы АСН: Президентский совет; Совет министров иностранных дел; Комиссия Андского сообщества. Комиссия состоит из представителей правительств (министров торговли), принимает юридически обязательные решения. Можно констатировать: в АСН сложился принцип примата «права интеграции» над внутренним правом. Существуют и другие (вспомогательные) органы: Общий секретариат, Андский суд, Андский парламент, Андская корпорация развития и др.

Андский суд находится в г. Кито; правомочен отменять решения Комиссии, если они противоречат нормам Картахенского соглашения. Возбуждать дела в Суде по данным вопросам могут не только государства-участники, но и физические, юридические лица стран-участниц. Андский парламент, учрежденный специальным Соглашением (1979), является совещательным органом государств Андской группы; состоит из депутатов национальных парламентов (не более пяти от каждого государства); готовит предложения по гармонизации законодательств.

Результаты деятельности АСН можно свести к следующему:

- практически создана зона свободной торговли (имеются исключения, касающиеся отдельных товаров);
- создан таможенный союз; реализовано Соглашение о введении Единого внешнего таможенного тарифа; используется Андская таможенная номенклатура товаров, единые правила определения происхождения товаров;
- завершается формирование общего рынка; в 1999 году на совещании глав государств АСН был принят документ «Индикативные действия по созданию Андского общего рынка», наметивший цель обеспечить свободное движение услуг и капиталов внутри объединения;
- произошла либерализация отдельных секторов услуг: телекоммуникационных, транспортных, туристских и др.;
- введен статус многонационального регионального предприятия;
- произведена унификация и гармонизация внутреннего права государств-членов.

АСН активно взаимодействует с другими интеграционными объединениями Латинской Америки, с объединением США-Мексика-Канада (в прошлом — НАФТА). Между АСН и МЕРКОСУР действует Рамочное соглашение, предусматривающее этапы создания единой

зоны свободной торговли (1998). Ряд стран-членов АСН получили статус ассоциированных членов МЕРКОСУР, заявив о стремлении войти в состав данного интеграционного объединения.

Одновременно АСН взаимодействует с ЕС: имеется Соглашение о сотрудничестве между ЕС и Андской группой (1993); длительное время идут переговоры с ЕС об ассоциации и зоне свободной торговли. Между Россией и АСН был заключен Протокол о создании механизма сотрудничества (2001).

Союз южноамериканских наций — УНАСУР. Идея федерализации государств Латинской Америки уходит далеко в прошлое. Она до сих пор служит идеологической основой для проектов интеграции государств региона, в том числе и прежде всего интеграции экономической. Образование и функционирование МЕРКОСУР и АСН, несмотря на определенную конкуренцию между объединениями, имеет общие корни в историческом сознании (правосознании) латиноамериканских народов.

Союз южноамериканских наций — как международная политическая и экономическая организация — зародился на основе так называемой Декларации Куско (2004), подписанной в городе Куско (Перу) главами 12 латиноамериканских государств. В сфере экономического взаимодействия государства-члены поставили цель создать единую зону свободной торговли. Позднее (2008) был подписан Учредительный договор Союза южноамериканских наций (УНАСУР).

Договором предусмотрено создание определенных органов, назначение генерального секретаря и т.п., однако на практике объединение испытывает серьезные трудности в практической реализации принятых решений. Штаб-квартира Организации находится в столице Эквадора городе Кито; при этом Эквадор заявил о выходе из УНАСУР (2019).

Прочие интеграционные объединения в Латинской Америке. Для Латинской Америки характерной особенностью являются обилие и переплетение различных интеграционных проектов. Многие государства региона при этом входят в состав нескольких интеграционных объединений. В результате образуется сложный конгломерат международно-правовых режимов — многосторонних и двусторонних, — связанных с реализацией идеи интеграции.

Наиболее ранним проектом экономической интеграции явилась *Латиноамериканская ассоциация свободной торговли* (ЛАСТ), созданная в 1960 году Договором, заключенным в Монтевидео («Монтевидео-1»). На замену ЛАСТ Договором Монтевидео-II (1980) была создана *Латиноамериканская ассоциация интеграции* (ЛАИ), в которую входят

те или иные страны-члены МЕРКОСУР и АСН. Членом ЛАИ является и Куба (1999). Основные органы: Совет министров иностранных дел, Конференция по оценке и сближению (созывается раз в год), Комитет представителей, Генеральный секретариат (исполнительно-технический орган). Штаб-квартира находится в Монтевидео, Уругвай.

В 1960 году была создана еще одна организация: Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Сальвадор заключили Общий договор о центрально-американской экономической интеграции — Договор Манагуа, ставший международно-правовой основой *Центральноамериканского общего рынка* (ЦАОР). Основные органы: Центральноамериканский экономический совет, состоящий из министров экономики; Исполнительный совет (из представителей президентов стран-членов); Центральноамериканский суд; Генеральный секретариат — в г. Гватемала. В рамках объединения созданы: Центральноамериканский банк экономической интеграции, Центральноамериканский фонд валютной стабилизации, Центральноамериканская расчетная палата и др. Действует Договор об учреждении Центральноамериканского парламента (1987). В рамках Организации создана зона свободной торговли.

В 1991 году «Протоколом Тегусигальпа» к Уставу ОАГ была создана международная организация под названием *Центральноамериканская интеграционная система* (ЦАИС). Сегодня в нее входят: Белиз, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Никарагуа, Панама, Сальвадор; у Организации много государств-наблюдателей. Органы ЦАИС: Совещание глав государств, Совет министров, Исполнительный комитет, Генеральный Секретариат. Штаб-квартира находится в г. Сан-Сальвадор. В рамках ЦАИС действуют Центральноамериканский парламент, Центральноамериканский суд.

В рамках экономической интеграции целями ЦАИС декларировалось создание экономического союза, укрепление региона как экономического блока для внедрения в международную экономику. Были подписаны договоры об экономической интеграции (1993), о социальной интеграции (1995) и др. Страны-участницы практически сформировали зону свободной торговли, таможенный союз. Подписаны соглашения: о мерах по защите платежного баланса; о налоговых льготах; о торговле сельскохозяйственной продукцией; Договор об инвестициях и торговле услугами.

Кариком. *Карибское сообщество (Кариком)* возникло как правопреемник ранее существовавшей ассоциации свободной торговли в соответствии с Договором, подписанным в г. Чагуарамос, Тринидад и Тобаго (1973). В тексте Договора сформулирован принцип примата

права интеграции над внутренним правом (ст. 5 Договора и ст. 4 приложения к нему).

В состав Кариком входят: Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Гаити, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат (территория Великобритании), Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсия, Сент-Китс и Невис, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка. Имеются ассоциированные члены и большое число государств-наблюдателей.

Органами Кариком являются: Конференция глав правительств, Совет министров, Секретариат во главе с генеральным секретарем, комитеты. Место пребывания Секретариата — Джорджтаун (Гайана). Все решения принимаются консенсусом. Существуют также Карибский суд, Парламентская ассамблея Кариком. Функционируют Карибский банк развития, Карибский инвестиционный фонд.

В рамках Кариком практически создана зона свободной торговли (с некоторыми исключениями, касающимися отдельных товаров) и таможенный союз с общим таможенным тарифом. Договором была поставлена задача образования Карибского общего рынка. Дополнением к Договору (2005) было предусмотрено образование «единого рынка и единой экономики Кариком». Имеются планы создания валютного союза, сближения регионального финансового законодательства, координируется финансовая политика. Осуществляются меры по дальнейшей интеграции в сфере услуг, инвестиций, миграции.

На основе Кариком создана *Ассоциация карибских государств* — АКГ (Association of Caribbean States) в составе 25 государств Карибского бассейна и Центральной Америки, включая Кубу.

Кариком активно участвует в переговорах о создании зон свободной торговли по всем направлениям. Действует «особое партнерское соглашение» между Кариком и ЕС (2008).

Интеграция карибских государств — как и интеграционные процессы и другие объединения в Южной Америке, — находится в поле пристального внимания США, где принимаются специальные внутренние законы по обеспечению соответствующих интересов США. Законом о торговом партнерстве со странами Карибского бассейна (2000) в отношении импорта одежды из стран региона предоставлен такой же режим, как и Мексике, — более благоприятный преференциальный режим, чем преференциальные режимы в отношении импорта одежды из других латиноамериканских стран.

Лига арабских государств. *Лига Арабских Государств (ЛАГ)* была создана на Конференции представителей арабских стран в Каире в 1945 году как международная организация государств одного или близкого друг другу цивилизационного типа. В Соглашении предусма-

тривалось укрепление связей и сотрудничества как по политической линии, так и в других сферах: экономики, финансов, инфраструктуры и т.п.

В настоящее время в ЛАГ входят следующие государства: Алжир, Бахрейн, Джибути, Египет, Иордания, Ирак, Йемен, Катар, Коморские острова, Кувейт, Ливан, Ливия, Мавритания, Марокко, ОАЭ, Оман, Палестина, Саудовская Аравия, Сирия, Сомали, Судан, Тунис.

Органы ЛАГ: совещания глав государств; совещания глав правительств; совещания министров по отдельным отраслям; Совет ЛАГ; постоянные комитеты; Генеральный секретариат со штаб-квартирой в Тунисе; Экономический и социальный совет; Совет по арабскому общему рынку. Специализированными организациями ЛАГ являются: Арабский валютный фонд, Арабская финансовая организация, Арабская организация труда энергии, Межарабская организация по гарантированию инвестиций; Арабский арбитражный суд; *Совет арабского экономического единства*. Созданы отраслевые организации, например Арабская организация развития обрабатывающей и добывающей промышленности, Арабская организация развития сельского хозяйства, Арабское агентство по атомной энергии. В 2005 году был образован арабский парламент. В 2015 году страны региона договорились о создании единых арабских вооруженных сил.

Именно *Совет арабского экономического единства* (САЭЕ) занимается решением практических задач экономического сотрудничества государств-членов ЛАГ и вопросами интеграции. В 1964 году на совещании было принято решение о создании Общего рынка арабских стран, участником которого может стать любой член ЛАГ. Органы Совета: ежегодная сессия, комиссия, секретариат, таможенный комитет, валютно-финансовый комитет и др. Штаб-квартира располагается в Аммане.

Завершение работы над созданием Арабской зоны свободной торговли рассматривается как этап на пути к арабскому таможенному союзу и арабскому общему рынку.

В рамках ЛАГ действуют: Конвенция об упрощении товарообмена и регулировании транзитной торговли (1953); Соглашение об арабских капиталовложениях (1970). Обсуждался проект Конституции Союза арабских государств (2003).

На пространстве ЛАГ отмечается тенденция к появлению субрегиональных интеграционных объединений, с 1981 года функционирует *Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива* (ССАГПЗ) в составе стран: Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия. Короткое название ССАГПЗ — Совет сотрудниче-

ства арабских государств, или Арабский совет сотрудничества. Между государствами-участниками фактически создана зона свободной торговли, принято решение о валютном союзе, едином центральном банке, заработал Общий рынок Персидского залива. ССАГПЗ имеет договорные отношения с ЕС: Соглашение о взаимодействии (1988); ведутся переговоры о зоне свободной торговли с Китаем. Отдельные страны-члены Арабского совета сотрудничества подписали или намерены подписать соглашения о зоне свободной торговли с третьими странами (такие соглашения действуют между Бахрейном и США; между Ливаном и Египтом; Ливаном и Сирией). Ряд стран подписали соглашения об ассоциации с ЕС.

Еще одной субрегиональной организацией арабских государств является *Союз арабского Магриба*, образованный в 1989 году.

Региональная интеграция в Африке. Большинство государств на Африканском континенте долгое время были колониями европейских развитых государств, а сегодня относятся к категориям развивающихся и наименее развитых стран. Именно данное обстоятельство, несмотря на этническую и политическую разнородность, объединяет их в некую цивилизационную общность с совпадающими во многом интересами. В то же время внутри данной цивилизационной общности происходит своеобразное соперничество между англоязычными и франкоязычными странами, за которым часто стоят прежние метрополии.

В эпоху деколонизации африканские страны объединились в *Организацию африканского единства* — ОАЕ (1963), позднее вместо нее был учрежден Африканский союз (2002) как институциональная основа для продолжения политической и экономической интеграции африканских стран. Органы Африканского союза: совет глав государств, исполнительный совет в составе министров; парламент; центральный банк; валютный фонд; суд.

Государства-члены ОАЕ подписали Договор об образовании Африканского экономического сообщества (1991), который предусматривает создание Всеафриканского таможенного союза; Всеафриканского общего рынка; Всеафриканского фондового рынка; Всеафриканского экономического и валютного союза и Всеафриканского парламента. В перспективе намечается введение единого центрального банка, общей денежной единицы (одно из предлагаемых ее названий — афро).

В Африке, как и на других континентах, сложилось много субрегиональных интеграционных объединений — более 30. Наиболее известные среди них:

- Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки — СЕМАС (1994): Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея;
- Южноафриканский таможенный союз — SACU (1969): Ботсвана, Лесото, Намибия, Свазиленд, ЮАР;
- Экономическое Сообщество государств Западной Африки — ECOWAS (1975): Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Кот-д’Ивуар, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того;
- Западноафриканский экономический и валютный союз — WAEMU (1994): Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея-Бисау, Кот-д’Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того;
- Восточноафриканское сообщество — ЕАС (1967): Бурунди, Кения, Руанда, Танзания, Уганда;
- Общий рынок для Восточной и Южной Африки — COMESA (1993): Ангола, Бурунди, Джибути, Египет, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские острова, Конго, Ливия, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Сейшельские острова, Судан, Уганда, Эритрея, Эфиопия;
- Сообщество государств Сахеля-Сахары — CEN-SAD (1998): Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Джибути, Египет, Ливия, Мали, Марокко, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сомали, Судан, Того, Тунис, ЦАР, Чад, Эритрея;
- Сообщество развития Юга Африки — SADC (1992): Ангола, Ботсвана, Зимбабве, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Танзания, ЮАР.

В рамках указанных объединений идут схожие процессы: государства стремятся к созданию зон свободной торговли, таможенных союзов, общих рынков, к унификации внутренних правовых систем по максимально возможному диапазону отношений, углубляют сотрудничество в отдельных вопросах и секторах экономики.

Тесные связи сложились между самими интеграционными объединениями. Восточноафриканское сообщество, к примеру, достигло соглашения (2008) с Сообществом развития юга Африки и Общим рынком для Восточной и Южной Африки об образовании расширенной зоны свободной торговли для государств-членов всех трех интеграционных объединений.

Многие государства Африки состоят одновременно в двух и более интеграционных объединениях: Западноафриканский экономический и валютный союз оказался, например, «внутри» Экономического сообщества государств Западной Африки; 8 из 15 государств Сообщества

оказываются в международно-правовом режиме обоих объединений, тогда как действующие в рамках этих объединений правила торговли — не идентичны.

Пример локальной валютной зоны являют собой ЮАР, Лесото и Свазиленд. Лесото и Свазиленд привязали свои национальные валюты к ранду ЮАР без всякого участия в координации денежной политики.

Следует обратить внимание также на функционирование *Африканского финансового сообщества*, образованного в 1948 году. В рамках Сообщества обращается общая валюта — франк КФА (французская по названию денежная единица, предназначавшаяся для африканских колоний). Франк КФА является денежной единицей ряда стран Западноафриканского экономического и валютного союза и Экономического и валютного сообщества Центральной Африки. В каждом из объединений имеется свой центральный банк-эмитент, но эти банки проводят согласованную эмиссионную политику. В рамках Африканского финансового сообщества резервы иностранной валюты стран-участниц объединены.

Франк КФА изначально был привязан через фиксированный курс к французскому франку, теперь — к евро. Представители Франции входят в составы правлений обоих центральных банков; Франция фактически гарантирует определенную стабильность зоны франка КФА.

В настоящее время среди государств, не состоящих в зоне КФА, идет процесс образования Западноафриканской валютной зоны и валютного союза с общим центральным банком.

Вопросы для самоконтроля

1. Как соотносятся между собой понятия «глобализация» и «интеграция»?
2. Какие процессы происходят во внутреннем праве государств, участвующих в интеграционном объединении?
3. Отличаются ли межгосударственные отношения интеграции от отношений сотрудничества?
4. Соответствует ли современное состояние международно-правовой системы складывающемуся многополярному мироустройству? В чем состоят проблемы?
5. Чем отличаются друг от друга разные организационно-правовые формы интеграционных объединений? В чем их специфика? В каких документах она закреплена?
6. Каковы особенности правового режима внутри интеграционного объединения? Как он соотносится с принципом наибольшего благоприятствования?

7. Какие нормы содержатся в ст. XXIV ГАТТ?
8. Чем зона свободной торговли отличается от таможенного союза?
9. Как соотносятся между собой нормы, регулирующие интеграцию и нормы права ВТО?
10. Можно ли считать «право экономической интеграции» международно-правовым институтом, входящим в систему международного экономического права? Почему?
11. Какие интеграционные объединения существуют в настоящее время на континентах Земли?
12. Чем субординационный метод регулирования экономической интеграции отличается от координационного?
13. Каково состояние международно-правового регулирования интеграции на пространстве СНГ?
14. Каковы достижения ЕАЭС в развитии экономической интеграции на пространстве государств-членов?
15. Какими вопросами призван заниматься Евразийский экономический союз в сфере экономической интеграции?
16. В чем специфика правового регулирования интеграции в рамках интеграционного объединения США-Мексика-Канада (USMCA)?
17. Каким образом политически и юридически выстраиваются и оформляются отношения между участниками интеграционных объединений и третьими государствами?
18. В чем состоят международно-правовые (правовые) аспекты образования Всеамериканской зоны свободной торговли — ВАСЗТ?
19. Когда возникло Европейское экономическое пространство?
20. В чем усматриваются наднациональные черты правопорядка ЕС?
21. Как оформлены отношения между ЕС и ЕАСТ?
22. Какие правовые последствия влечет за собой активное создание двусторонних зон свободной торговли между государствами — участниками отдельных интеграционных объединений и третьими странами?
23. Какие международно-правовые последствия влечет за собой установление договорных отношений между отдельными интеграционными объединениями?
24. Каково место России в мировых интеграционных процессах? Какие формы, методы и направления экономической интеграции использует Россия?
25. Почему исключение из принципа наибольшего благоприятствования в пользу интеграционных объединений можно считать основополагающим принципом права экономической интеграции?

26. Что нового привнесло в практику применения механизма наибольшего благоприятствования развитие связей между интеграционными объединениями?
27. Какие центры экономической интеграции можно выделить в АТР? В Африке? На основе каких документов они созданы и функционируют? Каковы результаты их деятельности?
28. Что представляет собой АСН? Какими документами определялись его создание, развитие и взаимосвязи с третьими странами, с другими интеграционными объединениями?
29. Можно ли говорить о правовых и цивилизационных особенностях экономической интеграции между арабскими странами? Почему?
30. Что такое Африканское финансовое сообщество?

Литература

1. *Айдарбаев С.Ж.* Интеграционные процессы на постсоветском пространстве в условиях глобализации мира: международно-правовые аспекты. Монография. Алматы, 2010
2. Актуальные вопросы международного права в Африке: материалы круглого стола X ежегодной Всероссийской научно-практической конференции, 12 октября 2012 г./ Отв. ред. А.Х.Абашидзе, Е.В. Киселева, А.М. Солнцев. — М.: РУДН, 2012
3. Актуальные направления финансовой интеграции в ЕАЭС: правовой анализ: монография/ Коллектив авторов. Под общ. ред. В.Е. Понаморенко. — М.: изд-во «Русайнс», 2015
4. *Бекяшев К.А., Моисеев Е.Г.* Право Евразийского экономического союза: учебное пособие. — М.: Проспект, 2015
5. Договор о Евразийском экономическом союзе: текст. — М.: Правовой департамент ЕЭК, 2014
6. *Ефремова Н.А.* Право экономической интеграции государств. М., 2008
7. Интеграционное право: учебник /Коллектив авторов. Отв. ред. С.Ю. Кашкин. — М.: Проспект, 2017
8. *Исполинов А.С.* Суды региональных интеграционных объединений в системе международного правосудия (на примере Суда ЕС и Суда ЕАЭС): монография. — М.: Юстицинформ, 2018
9. *Калиниченко П.А.* Столкновение и взаимодействие интеграционных пространств в торговле: антидемпинговое право и практика ЕС в отношениях с Россией и другими странами ЕвразЭС. Монография. М.: РосНОУ, 2011
10. *Кашкин С.Ю.* Основы интеграционного права: учебное пособие. — М.: Проспект, 2014

11. *Кашкин С.Ю., Четвериков А.О.* Право Евразийского экономического союза: учебник. — М.: Проспект, 2016
12. *Кузнецов В. И.* СЭВ и «Общий рынок». М., 1978
13. Международное торговое право в государствах Кавказа, Центральной Азии и в России: между региональной интеграцией и глобализацией: сборник статей /Коллектив авторов. Под ред. А. Трунка, А.Ч. Алиева, М.П. Трунк-Федоровой. — М.: Статут, 2016
14. *Моисеев Е. Г.* Международно-правовые основы сотрудничества стран СНГ. М., 1997
15. Право Европейского Союза / под ред. С. Ю. Кашкина. М., 2018
16. Право Союзного государства Беларуси и России: учебник. В 2-х томах./Коллектив авторов. Отв. ред. Р.А.Курбанов. — М.: Проспект, 2018
17. Проблемы Латинской Америки и международное право: научное издание. В 2-х книгах/ Коллектив авторов. Отв. ред. В.П. Шатров. — М.: ИЛА РАН, РУДН, 1995
18. *Шумилов О. В.* Международное трудовое и миграционное право СНГ. М., 2007
19. *Ярышев С.Н.* Единое экономическое пространство в системе международного экономического права. М., 2010
20. *Gathii J.T.* African Regional Trade Agreements as Legal Regimes. — L.: Cambridge, 2011
21. Law and Legal Institutions of Asia. Traditions, Adaptations and Innovations. Edited by *Black A., Bell G.F.* — L.: Cambridge, 2011
22. *Oppong R.F.* Legal Aspects of Economic Integration in Africa. — L.: Cambridge, 2011

Раздел II

ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ

Глава 7. Международное торговое право

108. Эволюция торгового права

Торговое право складывалось, начиная с XII—XIII вв., как *обычное* сословное право купцов в средиземноморских городах, закреплявшееся в статутах купеческих гильдий и городских статутах. Торговля являлась делом *частных лиц*. Государства («публичные лица») сводили к минимуму свое вмешательство в дела торговцев.

С расширением коммерческих связей государство включилось в регулирование отношений между частными лицами. Торговое право стало развиваться как *отрасль частного внутригосударственного права*.

В XVII—XIX вв. во многих странах принимаются сначала отдельные законы, а затем гражданские и торговые кодексы. Тем самым государства приступили к регулированию имущественных, коммерческих отношений, к установлению внутренних *правовых режимов* в этой сфере.

Если государство («*публичное* лицо») по тем или иным причинам включалось в имущественный оборот в качестве участника, оно зачастую само действовало как *частное* лицо, т.е. по правилам, установленным для частных лиц (кроме отдельных случаев осуществления суверенных функций).

Многие торговые обычаи («обычаи делового оборота») стали *правовыми* нормами, т.е. были закреплены или санкционированы государством в правовых актах. Другая их часть так и осталась неправовыми обычаями (обыкновениями).

При этом в торговой сфере по-прежнему наиболее распространенным типом внутригосударственного правового регулирования является так называемый *общедозволительный* тип регулирования. Он характеризуется широкой степенью свободы, предоставляемой государством участникам торговых (имущественных) отношений. Общий принцип такого регулирования можно свести к правилу: «Разрешено все, что прямо не запрещено».

Постепенно сфера торгового права расширялась: от вопросов обращения движимого имущества до операций с недвижимостью, *услугами*, имущественными и неимущественными *правами*; приблизилась к области производства, транспорта, страхования, практически всей предпринимательской деятельности, международным экономическим связям предприятий. Во внутренней правовой системе торговля, торговые отношения регулируются большим числом актов публично-правового характера, главным образом в рамках административного права. Само понятие *торгового права* расширилось до *коммерческого права*.

Торговое право как предмет *внутреннего права* изучается такими правовыми дисциплинами, как «гражданское право», «гражданское и торговое право зарубежных стран», «международное частное право», «коммерческое право», «предпринимательское право». Публично-правовые аспекты регулирования торговли изучаются «административным правом», «таможенным правом».

Во внешнеторговых отношениях осуществляются сделки международной купли-продажи товаров, услуг, прав интеллектуальной собственности, в результате из одной страны в другие движутся потоки материальных и нематериальных ценностей. Взаимодействуют не только национальные экономики, которые стоят за товарами, но и национальные правовые системы. Необходимо отрегулировать условия доступа иностранных товаров на внутренний рынок, правовой режим иностранного товара во внутренней торговой системе, меры защиты национальных производителей аналогичных товаров. При этом следует юридически обеспечить честную конкуренцию между товарами и, соответственно, производителями товаров из разных стран.

Усиливается взаимодействие внутренних правовых систем государств — участников международной торговли, гармонизируется и унифицируется национальное законодательство. Главным механизмом (средством) регулирования международной торговли и гармонизации внутренних правовых систем служат нормы и институты международного права, которые в сумме и составляют *международное торговое право*.

Международное торговое право — закономерный и объективно необходимый этап развития правовой надстройки над реальными отношениями внутренней и внешней торговли.

В некоторых вузах существует учебная дисциплина под названием «право международной торговли», в которой соединены публично-правовые и частноправовые аспекты данной проблематики. Важно иметь в виду, что в отдельных случаях понятие права международной торговли как название учебной дисциплины ошибочно интерпретируется и подается в качестве названия некоей синтетической отрасли права.

109. Международная торговая система

В мире сложилась и функционирует международная торговая система как глобальное явление. Это часть международной экономической системы, ее подсистема, которая обеспечивает порядок в сфере международной торговли — международный торговый порядок.

Существуют и другие подсистемы международной экономической системы, например: международная финансовая система; международная инвестиционная система. Все эти подсистемы тесно взаимодействуют между собой и в реальной жизни зачастую выступают как единое целое.

Международная торговая система так же, как и международная экономическая система в целом, состоит из пяти компонентов: предметного, субъектного, регулятивного, функционального, идеологического (см. гл. 1 учебника).

Предметной составляющей международной торговой системы являются *международные торговые отношения* во всем их многообразии, в том числе *торговые отношения международного характера*. В международных торговых отношениях можно выделить отношения по торговле: а) товарами (в узком смысле слова, т.е. материальными ценностями); б) услугами (т.е. «невидимыми» товарами); в) имущественными и неимущественными правами, включая в первую очередь права интеллектуальной собственности.

По другому критерию международные торговые отношения подразделяются на: двусторонние, многосторонние, региональные, универсальные, секторальные (по отдельным секторам международной торговли, на конкретных рынках).

Субъектный компонент, среди прочего, составляют: на частно-правовом уровне — юридические и физические лица, организации: экспортеры, импортеры, производители товаров, многонациональные предприятия; на публично-правовом уровне — государства, международные организации. Институциональным центром всей международной торговой системы является ВТО.

Регулятивными механизмами в международной торговой системе выступают, прежде всего, внутреннее право (соответствующие его отрасли) и *международное торговое право*; однако действуют и другие нормативные блоки как правового, так и неправового характера: транснациональное право, мягкое право и др. Таким образом, международное торговое право — лишь часть системы и часть ее регулятивного компонента, но такая часть, которая активно взаимодействует со всеми прочими нормативными системами.

Функциональный инструментарий включает в себя обширный набор методов регулирования международных торговых отношений и в частности: одностороннее регулирование, двустороннее, многостороннее, универсальное, наднациональное, транснациональное.

В качестве идеологической компоненты международной торговой системы, которая задает вектор ее развития, выступают идеи и кон-

цепции рыночной экономики, честной конкуренции, отказа от автаркии и т.п. Это идеологические — ценностные — установки, заложенные, как правило, государствами западного цивилизационного типа. Страны, которые не впишутся в эти установки и требования, окажутся на обочине международной торговой системы.

Международная торговая система в целом и охраняемый ею международный торговый правопорядок далеки от совершенства и требуют корректировки, особенно в сторону большей справедливости, более справедливого распределения благ от сложившегося разделения международного труда.

110. Понятие международного торгового права

Международное торговое право представляет собой систему международно-правовых норм, институтов и принципов, регулирующих международные торговые отношения. Международное торговое право является подотраслью международного экономического права.

В предмет международного торгового права входят несколько групп отношений и в частности:

- отношения между *публичными лицами* по поводу трансграничного движения *товаров* в широком смысле этого слова (включая торговлю *услугами и правами*); в этой сфере отношений покупателями и продавцами товаров выступают «публичные лица» — государства, международные организации;
- отношения между *публичными лицами* по поводу *внутригосударственных правовых режимов*, действующих в торговой сфере, включая статус *вещей и лиц* (товаров и коммерсантов); в этой сфере международное торговое право выступает как некое «рамочное право», задающее правовые рамки для внутреннего права;
- отношения между *публичными лицами* по поводу движения товаропотоков на макроуровне, состояния торговых балансов и обеспечения международного торгового правопорядка. В этой сфере государства на двустороннем, многостороннем (региональном) и универсальном уровнях согласовывают нормы и принципы по международно-правовому регулированию товаропотоков, торговых балансов, решению проблем взаимной торговли.

В результате действия норм и принципов международного торгового права складывается глобальный международно-правовой *режим*

международной торговли и определенный международный торговый порядок.

Долгое время отношения международной торговли на межгосударственном уровне регулировались преимущественно двусторонними торговыми договорами рамочного характера. В 1990-х гг. в международной торговой системе произошло «переключение» с преимущественно двустороннего метода регулирования международной торговли на преимущественно многосторонний и универсальный метод (через систему ВТО). Право ВТО наиболее объемно и конкретно определило предмет международного торгового права.

Международное торговое право — это нормативный блок, который тесно связан с другими институтами и отраслями международного права, например, с институтом международного конкурентного (антимонопольного) права.

Возникает вопрос: относятся ли к сфере действия международного торгового права, например, отношения по купле-продаже валют на международном валютном рынке? Конечно же, нет, потому что правоотношения в международной финансовой системе обладают своей спецификой, своими механизмами регулирования (см. гл. 8 учебника).

Относятся ли к сфере действия международного торгового права отношения по купле-продаже долей в уставном капитале зарубежных предприятий? Тоже нет, поскольку в этом случае речь идет о трансграничном перемещении не просто товаров, а инвестиций, и эти правоотношения обладают спецификой, отличаются по многим критериям как от правоотношений в международной торговой системе, так и от правоотношений в международной финансовой системе (см. гл. 9 учебника).

Правовые режимы в указанных подсистемах международной экономической системы тесно связаны, переплетаются, но не одинаковы, основаны на автономных специфичных нормативных блоках, следовательно и изучать их необходимо в рамках отдельных, самостоятельных тем (международного финансового права, международного инвестиционного права).

Еще один вопрос: где же место *международного имущественного права*? Как оно связано с международным торговым правом? Международное имущественное право — это международно-правовые нормы, обеспечивающие право собственности (главным образом государственной) и ее правовое положение. В таком понимании международное имущественное право — это комплексный международно-правовой институт, нормы которого присутствуют и в международном торговом праве, и в международном финансовом праве, и в междуна-

родном инвестиционном праве, а также и в некоторых других нормативных блоках в рамках международного права.

111. Принципы международного торгового права

Международное торговое право как подотрасль международного экономического права имеет свои специальные принципы. К ним, в частности, относятся:

- принцип развития торговли («свободы торговли»);
- принцип либерализации международной торговли;
- принцип защиты национального рынка;
- принцип свободы транзита и др.

Принцип развития торговли («свободы торговли») как «право свободно торговать с другими странами», пользоваться выгодами международного разделения труда закреплён в документе ЮНКТАД «Принципы международных торговых отношений и торговой политики» (1964); в Хартии экономических прав и обязанностей государств (1974); его содержание раскрывается в ряде резолюций ГА ООН: № 1421 (XIV): мировая торговля как фактор развития мирных отношений между государствами; № 1519 (XV): расширение международной торговли способствует укреплению мира; № 1785 (XVII), 2205 (XXII): сотрудничество в области международной торговли как фактор, способствующий установлению дружественных отношений.

Данный принцип означает:

- право на участие в международной торговле;
- право свободно заключать двусторонние и многосторонние международные договоры по вопросам международной торговли;
- право объединяться в международные организации, в том числе в организации производителей товаров;
- право участвовать в решении мировых проблем в области международной торговли;
- право пользоваться выгодами от международной торговли;
- обязанность государств развивать взаимную торговлю, не наносить ущерба торговым интересам других стран, учитывать растущую взаимозависимость государств в международной торговой системе, укреплять принцип универсальности в международном праве;
- обязанность не устанавливать норм внутреннего права, противоречащих праву ВТО и препятствующих торговле;
- обязанность обеспечивать честную, добросовестную конкуренцию, не допускать меры нечестной конкуренции;

- обязанность укреплять многостороннюю торговую систему, поддерживать дисциплину в системе ВТО;
- право государств, не имеющих выхода к морю, на свободный доступ к морю в целях международной торговли.

Принцип либерализации в международной торговле вытекает из положений текста ГАТТ, актов ВТО и означает:

- обязанность государств устранять препятствия в международной торговле, не устанавливая запретов и ограничений на импорт или экспорт иных, кроме таможенных пошлин, налогов, сборов; не применять ограничения, несовместимые с правом ВТО (правило standstill), и устранять ограничения, противоречащие праву ВТО (правило rollback);
- обязанность и право участвовать в выработке единых правил применения нетарифных мер регулирования торговли, устранить которые полностью не представляется возможным;
- обязанность снижать уровень таможенного обложения импортируемых товаров, а также не применять к иностранным товарам ставки внутреннего налогообложения, имеющие дискриминационный, протекционистский или фискальный характер;
- право государств на встречное понижение ставок таможенных пошлин;
- право требовать устранения незаконных запретов и ограничений, а также право на применение контрмер;
- право на участие в выработке мер в целях устранения препятствий в международной торговле.
- *Принцип защиты национального рынка* вытекает из положений текста ГАТТ, актов ВТО и означает:
- право и обязанность государств на защиту своей экономики только с помощью мер таможенно-тарифной политики, а также с помощью нетарифных мер на основаниях и в пределах, разрешенных соглашениями пакета ВТО;
- право государств на применение мер, защищающих национальную экономику, национальных товаропроизводителей от ущерба, который может быть нанесен чрезмерным объемом импорта; от ввоза товаров, экспорт которых субсидируется государством-экспортером;
- право государств на применение антидемпинговых мер и компенсационных пошлин;
- обязанность не применять антидемпинговые, компенсационные, защитные меры произвольно и с нарушением установленных процедур;

- обязанность не осуществлять целенаправленное субсидирование экспорта и т.п.

Принцип свободы транзита вытекает из положений текста ГАТТ, «Принципов» ЮНКТАД (1964), Конвенции о транзитной торговле государств (1965), не имеющих выхода к морю, и означает:

- право на свободу транзита через территорию государства-участника международной торговой системы и на освобождение транзитных товаров от таможенных пошлин и транзитных сборов;
- право не имеющего выхода к морю государства на свободный доступ к морю в целях осуществления международной торговли;
- обязанность прибрежных государств предоставлять свободу транзита товарам, а также доступ к морским портам судам государства, не имеющего выхода к морю.

Помимо указанных выше материальных принципов, в международном торговом праве, действует также группа уже известных — особых, специфических — принципов-методов, принципов-стандартов материально-процессуального характера (см. гл. 5 учебника), которые нацелены на сопоставление внутренних правовых режимов, а именно: принцип экономической недискриминации; принцип наибольшего благоприятствования; принцип предоставления национального режима; принцип преференций (или принцип предоставления преференциального режима). Все они присутствуют, в частности, в тексте ГАТТ.

112. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)

Содержание двусторонних источников международного торгового права было раскрыто и изучено в главе 3 учебника; содержание многосторонних (региональных) договоров — в главах 3 и 6 учебника. Рассмотрим теперь подробнее некоторые нормы международного торгового права универсального характера применительно к международной торговле товарами (в узком смысле слова). Эти нормы были заложены в тексте ГАТТ-47 и сохранились в тексте ГАТТ, который вошел в пакет соглашений ВТО в 1994 году и получил обозначение как ГАТТ-94.

ГАТТ-47 отличается от ГАТТ-94 незначительно: к ГАТТ-94 по результатам Уругвайского раунда приложены соответствующие протоколы о тарифных уступках, протоколы о присоединении; составной частью ГАТТ-94 стали соглашения и договоренности о толковании и применении ряда статей ГАТТ.

ГАТТ-47 не подписывался и не ратифицировался государствами-участниками; он применялся на основании Протокола о временном применении ГАТТ. В Протоколе говорилось, что положения части II (ст. III-XXIII) ГАТТ подлежат применению в максимальной степени, совместимой с национальным законодательством. ГАТТ-94 является частью пакета соглашений ВТО, а согласно Уставу ВТО¹⁰ государства обязаны привести свое внутреннее право в соответствие с нормами этих соглашений. Приоритет норм национального права заменен на приоритет норм права ВТО.

ГАТТ сыграл и играет в международной торговой системе роль центрального механизма (средства) регулирования международной торговли товарами. Можно отметить ряд направлений, где эта роль наиболее заметна: а) обеспечение либерализации правового режима международной торговли; б) поддержание честной конкуренции в международной торговой системе; в) унификация, гармонизация внутренних правовых систем государств-участников в части торговых отношений.

Текст и система ГАТТ создавался после второй мировой войны для решения задач внешнеторговой политики США, которые с его помощью обеспечили скоординированное понижение среднего уровня ставок таможенных пошлин при импорте в страны Европы; американские товары проникли на европейские рынки. Позднее, в эпоху биполярного мироустройства, ГАТТ превратился в главный инструмент регулирования торговли всего «капиталистического мира» и представлял собой общее достояние государств западного цивилизационного типа. Сегодня ГАТТ регулирует торговлю товарами практически между всеми государствами-участниками международной торговли. Это, конечно же, не означает, что текст ГАТТ безупречен, справедлив и не имеет пробелов.

В текст ГАТТ заложена долгосрочная стратегия, суть которой заключается в следующем:

выявить барьеры (препятствия) на пути трансграничного движения товаров, остановить нарастание торговых барьеров, взять под контроль все барьеры и начать их ликвидацию — сначала в отдельных секторах международной торговли, а затем и во всех остальных.

ГАТТ нацелен на то, чтобы:

- снижать средний уровень ставок таможенных пошлин вплоть до нулевого; нулевой уровень и будет означать глобальную зону свободной торговли (в 1947 г. средний уровень ставок

¹⁰ Под рабочим условным термином «Устав ВТО» везде по тексту учебника имеется в виду Соглашение об учреждении ВТО.

таможенных пошлин составлял примерно 60%; в середине 1950-х гг. — 40%; в 1970-х гг. — порядка 10%; в 1990-х — 7%; сегодня — 3%); там, где пока не удастся снижение ставок, их «замораживают» на действующем уровне, по терминологии ВТО — «связывают»;

- устранить все *нетарифные* барьеры, которые возможно; если устранить какие-то нетарифные меры нельзя по объективным причинам, то согласовать единые правила применения таких нетарифных мер.

История ГАТТ — это история решения этих двух кардинальных задач. Для их достижения в ГАТТ предусмотрено (ст. XXVIII bis) регулярное проведение многосторонних торговых переговоров, которые впоследствии получили название «раундов ГАТТ». При этом соблюдается «пакетный подход»: раунд не завершен, пока не найдены решения по всем вопросам повестки международного торгового права. До появления ВТО под эгидой ГАТТ прошло восемь раундов международного торговых переговоров.

На повестке дня первых раундов находилось только снижение уровня таможенного обложения товаров. Участники переговоров — делегации от разных стран-участниц — согласовывали друг с другом уступки в тарифных ставках по отдельным товарам или группам товаров и фиксировали договоренности в перечнях уступок. Согласованные ставки тарифов (уступки) согласно принципу наибольшего благоприятствования автоматически распространялись на всех членов ГАТТ. Протоколы с перечнями уступок становились частью ГАТТ. В последующем круг вопросов, выносившихся на переговоры, расширялся и усложнялся.

В пятом раунде (1960—1961) предметом переговоров стали проблемы, связанные с созданием ЕЭС; в шестом (1964—1967) перешли к методу «линейного» снижения уровня тарифных ставок, были приняты соглашения по некоторым видам нетарифных барьеров (в том числе первый «антидемпинговый кодекс»); было утверждено исключение из принципа взаимности в пользу развивающихся стран.

Во время седьмого раунда (получившего название «Токио-раунда»), помимо очередного линейного снижения тарифных ставок, подписали еще ряд соглашений по нетарифным мерам: Соглашение по техническим барьерам в торговле («кодекс по стандартам»); Соглашение по толкованию и применению ст. VI, XVI и XXIII ГАТТ («кодекс по субсидиям и компенсационным пошлинам»); Соглашение по применению ст. VII ГАТТ («кодекс по таможенной оценке»); Соглашение по применению ст. VI ГАТТ («антидемпинговый кодекс») и др.

Постепенно в системе ГАТТ накопились фундаментальные недостатки, которые не позволяли развивать ее дальше. Вот некоторые из них:

- юридически ГАТТ не имел надлежащей формы, оставаясь *временным* актом, и его существование основывалось на Протоколе о временном применении ГАТТ;
- ГАТТ не обладал необходимой институциональной инфраструктурой, не имел необходимых органов, в том числе органа по разрешению споров, не был международной организацией (хотя на определенном этапе был создан Секретариат ГАТТ, департаменты, комитеты);
- долгое время ГАТТ по составу участников был недостаточно репрезентативным, не был универсальным;
- ГАТТ, по сути, закрепил приоритет норм национального права над нормами ГАТТ;
- ГАТТ содержал много пробелов, которые пришлось восполнять отдельными соглашениями, однако участниками таких соглашений становились не все участники ГАТТ; в результате правовая ткань ГАТТ стала фрагментарной;
- ГАТТ распространял свое действие не на все товары: из-под его действия стараниями США и европейских стран были выведены огромные сектора международной торговли — торговля сельскохозяйственными и текстильными товарами. Кроме того, ГАТТ не распространялся на «невидимую торговлю» — сферу услуг.

Восьмой раунд многосторонних торговых переговоров (получивший название «Уругвайского раунда») привел к коренному изменению всей системы ГАТТ и трансформации системы ГАТТ в систему ВТО. Было подписано Соглашение об учреждении ВТО с большим пакетом прилагаемых к нему соглашений. Многие из присущих ГАТТ недостатков в созданной системе ВТО были устранены.

В ходе Уругвайского раунда участники переговоров согласовали новое понижение среднего уровня тарифных ставок; оставшиеся тарифные ставки были в большинстве своем заморожены («связаны», «консолидированы», по терминологии ГАТТ); уровень связывания ставок по товарной номенклатуре развивающихся стран достиг 70% всей номенклатуры.

К Уставу ВТО приложены десятки соглашений, составляющих единый пакет; участие в ВТО автоматически означает участие в этих соглашениях (кроме факультативных соглашений из четвертого приложения). Обеспечен приоритет норм права ВТО над национальным законодательством.

Сфера действия права ВТО распространена на сектор торговли услугами. Под правила ГАТТ юридически заведены сектора международной торговли сельскохозяйственными и текстильными товарами. Появился орган по разрешению споров.

К настоящему времени уже много лет продолжается 9-й раунд многосторонних торговых переговоров, который начался в 2001 году в г. Доха (Катар) и получил название «Дохийского раунда».

Министерская конференция в Бали (2013) одобрила текст Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли. В настоящее время Соглашение является действующим.

Переговоры находятся в тупике: развитые и развивающиеся страны не могут согласовать свои политические и правовые позиции по целому ряду вопросов. Проблема в том, что в результате Уругвайского раунда международных торговых переговоров баланс прав и обязательств, вытекающих из права ВТО, оказался явно смещен в пользу развитых стран. Чтобы продвигать свои интересы далее, развитые страны стремятся изыскать возможности для формирования необходимого им правопорядка за пределами международно-правового режима ВТО: открыто нарушают нормы и дух ВТО, инициируют заключение двусторонних, групповых, региональных, межрегиональных соглашений по торгово-экономическим вопросам, используя их для обхода тупиков, образовавшихся в текущем раунде.

113. Всемирная торговая организация (ВТО) как международная организация

ВТО возникла и функционирует на основании Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации (1994). В некоторых работах для обозначения Соглашения используется для краткости условный рабочий (неформальный) термин «Устав ВТО». Сегодня в Организацию входят порядка 170 государств; ряд государств ведут переговоры о вступлении в ВТО. Такой представительный состав ВТО делает ее универсальной международной организацией. ВТО — юридическое лицо, субъект международного права, наделена такой правоспособностью, которая «может быть ей необходима для выполнения ее функций». Штаб-квартира ВТО находится в Женеве.

Неотъемлемыми частями Устава ВТО являются *многосторонние торговые соглашения*, включенные в приложения 1—3. Среди этих актов: ГАТТ с примыкающими к нему соглашениями, а также Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров и «Механизм обзора торговой политики». В приложении 4 содержат-

ся торговые соглашения с ограниченным кругом участников, которые являются факультативными; в их числе: Соглашение по торговле гражданской авиатехникой, Соглашение по государственным закупкам. В 1997 году было заключено еще одно соглашение с ограниченным кругом участников — Соглашение по информационным технологиям.

В Уставе ВТО (п. 3 ст. XVI; замечание по толкованию Приложения 1А) содержатся коллизионные нормы: в случае коллизии нормы Устава и нормы любого из многосторонних торговых соглашений преимущественную силу имеет норма Устава; в случае коллизии между нормой ГАТТ и нормой другого соглашения из Приложения 1А преимущественную силу имеет норма другого соглашения. Эти нормы служат иллюстрацией того, что в международном праве формируется институт «международного коллизионного права» как нормативный блок международного процессуального права.

Каждый член ВТО имеет право *не применять* Устав ВТО и многосторонние торговые соглашения в отношении с любым другим членом ВТО (ст. XIII). Кроме того, член ВТО может быть *освобожден от обязательства*, вытекающего из Устава или многостороннего торгового соглашения (п. 3 и 4 ст. IX), но только в исключительных случаях и при наличии решения Конференции министров. Во многих случаях ВТО уже предоставила такие освобождения.

В сферу деятельности ВТО и ее функции входит: обеспечить институциональные рамки для международной торговли; способствовать выполнению соглашений пакета ВТО; служить форумом для многосторонних торговых переговоров; выступать в качестве органа по разрешению споров и органа по обзору торговой политики; сотрудничать с МВФ и МБРР.

Органы ВТО: Конференция министров, Генеральный совет, Секретариат. Конференция министров — непостоянный орган (с сессиями каждые два года), состоящий из представителей всех государств-членов ВТО и наделенный полномочиями принимать решения. Генеральный совет также состоит из представителей всех государств-членов, но имеет постоянный характер. Генеральный совет осуществляет функции Конференции министров в перерывах между ее сессиями; руководит работой трех Советов: Совета по торговле товарами; Совета по торговле услугами; Совета по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Генеральный совет одновременно выполняет функции *Органа по разрешению споров* и *Органа по обзору торговой политики*. Секретариат, возглавляемый Генеральным директором, решает административные вопросы.

Конференция образует ряд комитетов, правила процедуры которых устанавливает Генеральный совет. Среди них: Комитет по торговле и развитию; Комитет по ограничениям в связи с платежным балансом; Комитет по бюджету, финансам и административным вопросам. Имеются также комитеты, созданные в соответствии с многосторонними торговыми соглашениями ВТО.

Ниже организационная структура системы ВТО изображена для наглядности в виде схемы.

В исключительную компетенцию Конференции министров входит решение следующих, в частности, вопросов:

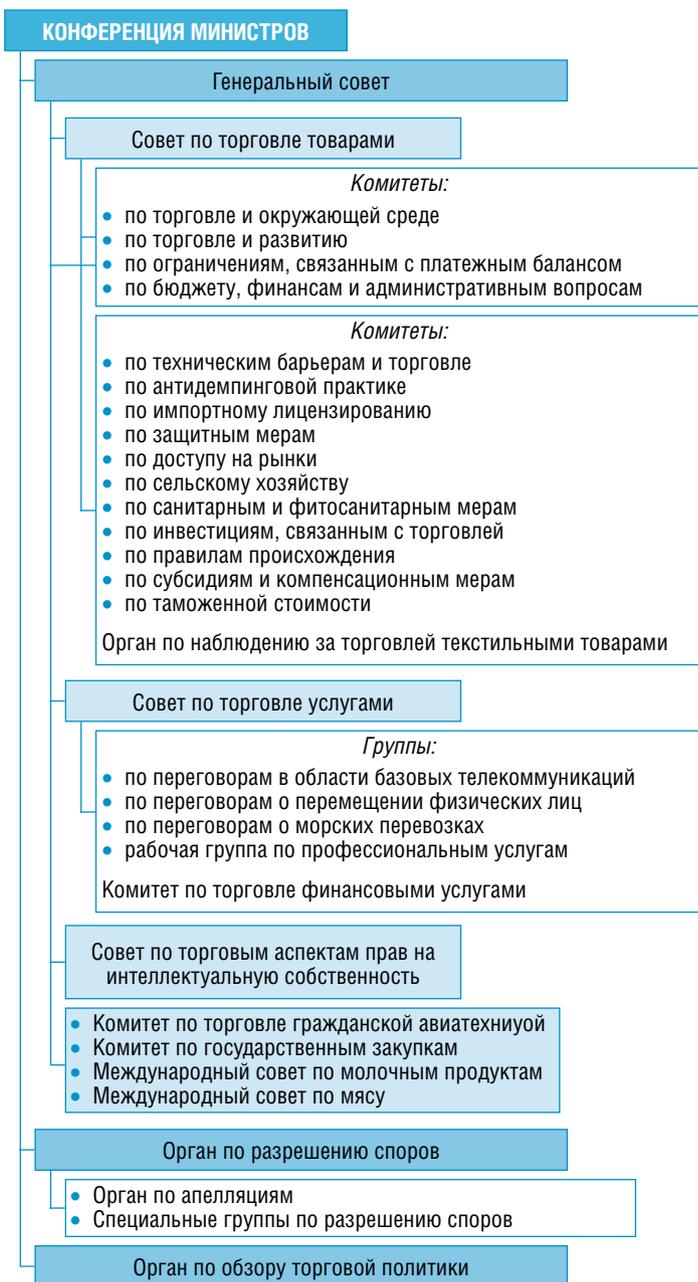
- освобождение от обязательств по Уставу ВТО или любому соглашению системы ВТО;
- утверждение поправок в Устав ВТО или любому соглашению системы ВТО;
- утверждение соглашения о вступлении нового члена в ВТО.

Высшие органы ВТО вправе *толковать* Устав ВТО и приложенные многосторонние торговые соглашения (п. 2, 3 ст. IX). Такой прерогативы не было у ГАТТ, но она имеется у некоторых международных экономических организаций (МВФ, МБРР).

Предусмотрено принятие решений как консенсусом, так и квалифицированным большинством голосов, например при толковании соглашений или освобождении государств от обязательств. Принятие решений в международной организации большинством голосов — определенный признак использования наднационального метода регулирования.

Процедура принятия новых членов в ВТО является довольно сложной, трудоемкой и длительной. Она состоит из нескольких этапов. Сначала страна-кандидат извещает Генерального директора ВТО о своем намерении присоединиться к Организации, передает Меморандум о внешнеторговом режиме в отношении товаров и услуг. Затем Генеральный совет создает рабочую группу, в которой могут участвовать все члены ВТО, и начинаются переговоры, консультации, неформальные встречи. Рабочая группа изучает внешнеторговый режим страны, ее законодательство и практику его применения. В результате согласования условий присоединения готовятся документы: протокол по тарифным обязательствам, протокол по сельскому хозяйству, протокол по доступу на рынок и протокол о присоединении. После этого Рабочая группа представляет доклад с выводами Генеральному совету ВТО, который принимает решение двумя третями голосов. Это решение вступает в силу через 30 дней после принятия (ратификации) его присоединившейся страной.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ВТО



Присоединиться к ВТО может не только *государство*, но и «*отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией*» (п. 1 ст. IX Устава ВТО). На этом основании членами ВТО являются, например, Гонконг или ЕС. Члены ВТО имеют право выйти из Соглашения об учреждении ВТО, что будет означать и выход из многосторонних торговых договоров (ст. XV).

Правительство СССР сделало заявку в ГАТТ на вступление в 1988 году; Правительство РФ — в 1994 году, после чего началась работа в рамках Рабочей группы по присоединению России к ВТО. В Рабочую группу входили представители более чем 60 стран. В 2012 году Россия стала членом ВТО.

114. Механизм обзора торговой политики «Механизм обзора торговой политики» как набор определенных процедур и как самостоятельный документ появился еще в системе ГАТТ (1989). Этот же текст почти полностью воспроизведен в Приложении 3 к Уставу ВТО. Цель Механизма — содействовать функционированию многосторонней торговой системы путем коллективной и регулярной экспертизы торговой политики и практики членов ВТО. При этом большое значение придается «внутригосударственной гласности в области принятия правительственных решений по вопросам торговой политики».

Сам Механизм заключается в том, что в ВТО периодически рассматривается *макроэкономическая политика государств*. Для этого в ВТО создан специальный орган — *Орган по проведению обзора торговой политики*, которым является *Генеральный совет ВТО* (п. 4 ст. III).

Каждое государство обязано регулярно представлять доклад, в котором дается полный обзор его торговой политики. Периодичность представления докладов варьируется в зависимости от роли государства в международной торговой системе. Как правило, это раз в шесть лет; для США, ЕС, Японии, Канады — раз в два года, для России и еще нескольких государств — раз в четыре года; для наименее развитых стран — может быть установлен более длительный период. Представленные государствами доклады с обзорами обсуждаются на заседаниях Органа и принимаются к сведению, затем подлежат публикации. После обсуждения доклады и протоколы заседаний Органа препровождаются Конференции министров, которая также принимает их к сведению.

В период между представлением докладов с обзорами торговой политики каждое государство обязано представлять отчеты по согласованной форме. Сам Орган по проведению обзора торговой по-

литики также проводит общий ежегодный обзор развития событий в международной торговой системе. По результатам Дохийского раунда в Механизм обзора торговой политики, скорее всего, будут внесены некоторые изменения.

Следует также иметь в виду, что осуществление регулярных обзоров предусмотрено в рамках отдельных соглашений пакета ВТО. Так, в соответствии с Соглашением по импортному лицензированию создан Комитет по импортному лицензированию. Комитет периодически готовит обзоры о состоянии с лицензированием импорта на основе информации, получаемой от государств-членов. В свою очередь, государства-члены обязаны заполнять ежегодный вопросник о процедурах импортного лицензирования, рассылаемый Комитетом. Полученные ответы лежат в основе составления обзоров.

Решением Экономического совета СНГ от 15 марта 2002 г. был утвержден Порядок проведения обзоров торговой политики государств-участников СНГ. Экономический совет рассматривает представленные Обзоры, принимает их к сведению, направляет правительствам государств-участников. Исполнительный комитет СНГ размещает Обзоры на своем официальном сайте в Интернете.

115. Право ВТО и его особенности

Нормы Устава ВТО и приложенных к нему многосторонних торговых соглашений составляют международно-правовой институт, который можно обозначить термином «право ВТО». Этот институт развивается быстрыми темпами, скоординированно, опережая по охвату регулируемых отношений и применяемых методов регулирования большинство других институтов и отраслей международного права. Право ВТО — уникальное явление, центральная часть международного торгового права, основа современного международного торгового правопорядка. Сама ВТО при этом превращается в некое «мировое министерство торговли» со своим «торговым судом» (Органом по разрешению споров).

Системонесущую роль в праве ВТО выполняет триединство принципа недискриминации, принципа наибольшего благоприятствования и принципа предоставления национального режима.

Основным объектом права ВТО являются *внутренние правовые режимы* государств-членов, касающиеся торговли. Через нормы и принципы соглашений пакета ВТО происходит гармонизация и унификация внутреннего права участвующих в ВТО государств, обеспечивается приоритет международного права по отношению к национальному

законодательству. Вопросы тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли практически переданы из-под национальной юрисдикции под юрисдикцию ВТО, из-под внутреннего регулирования под международно-правовое регулирование. При этом в Уставе ВТО заложен потенциал наднационального регулирования, который может быть задействован в будущем.

Право ВТО ведет международную торговую систему в сторону единого глобального торгового пространства с полной свободой трансграничного движения товаров и услуг. При этом его нормы и принципы позволяют эффективно защитить государственные интересы отдельных стран благодаря системе исключений из общих правил. Главное — научиться пользоваться этими исключениями.

Под нормы ВТО заведены крупные сектора международной торговли — торговля сельскохозяйственными и текстильными товарами, торговля услугами, правами интеллектуальной собственности. Правовой корпус и система ВТО находятся в развитии: рано или поздно под регулирование в рамках права ВТО попадут вопросы экологических и трудовых стандартов, начнется конкретизация правил конкуренции. В праве ВТО имеется и эволюционирует большой блок процессуальных норм, прослеживаются элементы и техника прецедентного права (в чем можно увидеть сближение романо-германского и англосаксонского правосознания). Право ВТО воздействует на развитие международной финансовой системы и международной инвестиционной системы.

Правда, нормы ВТО регулируют не все сектора международной торговли. Например, торговля вооружениями, ядерными материалами, товарами и услугами военного назначения не входит в сферу действия правил ВТО. Международная торговля оружием является предметом отдельного договора за пределами системы ВТО: в 2013 году под эгидой ООН был разработан и утвержден резолюцией ГА ООН большинством голосов Международный договор о торговле оружием (вступил в силу).

В рамках ВТО наблюдается не только *унификация*, но и некая *дифференциация* международно-правовых режимов. Большинство *многосторонних соглашений* из пакета ВТО полностью интегрированы в ВТО и являются «обязательными» для всех ее членов (п. 2 ст. II Устава ВТО). Однако даже в рамках единого пакета соглашений ВТО международно-правовой режим торговли товарами (в узком смысле слова) и международно-правовой режим торговли услугами — не одинаковы, автономны.

Кроме того, на основе «*многосторонних соглашений с ограниченным числом участников*» возникают и действуют автономные международ-

но-правовые режимы, отличающиеся субъектным составом правоотношений: эти соглашения создают права и обязанности не для всех членов ВТО, а только для тех из них, которые присоединятся именно к данным соглашениям (п. 3 ст. II). Таким образом, наряду с *общим* режимом внутри *правопорядка ВТО* появился *специальный* международно-правовой режим.

Интересно, что в соответствии с Соглашением о торговле гражданской авиатехникой страны-участницы отменили все таможенные пошлины, другие виды обложений, а также количественные ограничения импорта гражданской авиатехники, несовместимые с положениями ГАТТ. Получается, что в рамках Соглашения образовалась зона особых условий торговли гражданской авиатехникой — фактически мировая зона свободной торговли одной группой товаров. Принцип наиболее благоприятствуемой нации, действующий в ВТО, не гарантирует получения участниками ВТО тех преимуществ (того *специального правового режима*), которые вытекают из Соглашения о торговле гражданской авиатехникой. Условием получения этих преимуществ является обязательное присоединение к нему. Следовательно, в отдельных сферах в рамках права ВТО используется особый — специальный — набор методов регулирования, например метод потоварного или посекторального регулирования товарных рынков.

Субъектная дифференциация международно-правовых режимов в рамках права и системы ВТО проявляется также и в особом (преференциальном) правовом статусе развивающихся и наименее развитых стран. Эти нормы права ВТО можно считать одновременно и нормами другого международно-правового института — *права экономического развития*.

В отдельных соглашениях «пакета ВТО» предусмотрены специальные нормы в пользу стран с переходной экономикой, к которым относились в основном постсоветские страны, включая Россию. Однако со временем, по мере все более полного вхождения этих стран в международную экономическую систему, значение подобных норм нивелируется.

Право и система ВТО представляют собой пространство, где взаимодействуют друг с другом государства всех основных цивилизационных типов. Вместе с тем государства западного цивилизационного типа изначально направляли развитие системы ГАТТ/ВТО и сумели заложить в нормы и принципы права ВТО собственные стратегические интересы. Противостояние развитых и развивающихся государств в органах ВТО и на переговорах Дохийского раунда свидетельствует о том, что система ВТО должна учесть в своем развитии стратегиче-

ские интересы развивающихся государств, и тем самым «развернуть» в сторону принципа справедливости.

Право ВТО пока не вполне соответствует принципу справедливости и общечеловеческому правосознанию. Оно нуждается в «развороте» в сторону права экономического развития в широком понимании этого термина.

116. Таможенно-тарифное регулирование международной торговли товарами

Главным инструментом регулирования международной торговли товарами признаются таможенные тарифы. Именно таможенные тарифы делают иностранные товары более дорогими на внутреннем рынке по сравнению с аналогичными отечественными товарами и тем самым воздействуют на конкурентоспособность иностранных товаров в пользу отечественных.

Пошлины вводятся и изменяются государствами актами внутреннего законодательства с приоритетным учетом права ВТО. Практика государств знает два основных вида пошлин: импортные и экспортные. В зависимости от методики установления ставок пошлин различают специфические, адвалорные и комбинированные пошлины. Специфические ставки устанавливаются в виде фиксированной суммы с единицы измерения: например, столько-то рублей за тонну, за штуку и т.п.; адвалорные — в виде процента от декларируемой продавцом стоимости товара: например, 5% от стоимости товара; комбинированные пошлины позволяют таможенным органам самостоятельно выбирать между специфической и адвалорной в сторону более высокой.

Обычно таможенные тарифы содержат несколько уровней ставок: общие, наиболее благоприятные, преференциальные. Общие ставки применяются к товарам, не пользующимся РНБ; наиболее благоприятные — к товарам, которые подпадают под РНБ; преференциальные — к товарам из развивающихся стран или в других случаях, предусмотренных национальным законодательством и международными договорами.

Для *развитых* государств характерно, что уровень ставок импортных пошлин, как правило, прямо пропорционален степени обработки ввозимого товара: чем технологичнее товар, тем выше пошлина. Это стимулирует ввоз сырья и обеспечивает защиту передовых отраслей национальной промышленности. Одновременно развитые страны стремятся удерживать цены в сырьевых секторах мировой экономики на наиболее низком уровне путем скоординированных мер. Понятно,

что такой подход противоречит объективным групповым интересам развивающихся стран, так как именно они являются основными поставщиками сырьевых ресурсов в развитые страны.

На пространстве государств-членов ЕАЭС таможенно-тарифное регулирование осуществляется посредством многосторонних актов: Единого таможенного тарифа ЕАЭС, Таможенного кодекса ЕАЭС. Управление единым таможенным пространством осуществляет Евразийская экономическая комиссия.

В качестве барьеров в международной торговле зачастую используются или в качестве таковых воспринимаются различные механизмы — средства, приемы, меры регулирования, например:

- применяемую номенклатуру товаров;
- порядок таможенной оценки товаров;
- правила определения страны происхождения товаров;
- таможенные формальности.

Вначале государства самостоятельно устанавливали и изменяли *номенклатуру товаров* для целей таможенного обложения. Это позволяло злоупотреблять номенклатурой, произвольно меняя ее. Известны случаи, когда европейские государства включали в номенклатуру описание нежелательного иностранного товара с установлением высоких (запретительных по сути) ставок пошлин. Формально принцип недискриминации соблюдался, так как тариф не содержал указания на конкретную страну и распространялся на товары из всех стран, но фактически (самим описанием товара) он был направлен против определенных товаров из конкретной страны.

Самостоятельное составление номенклатуры товаров превратилось в барьер, в способ дискриминации. Возникла объективная необходимость в интернационализации данного вопроса.

Следует добавить, что сама номенклатура товаров в международной торговле постоянно усложнялась. Сегодня мировое сообщество государств торгует десятками и даже сотнями тысяч видов продукции — товаров. Процесс состыковки номенклатуры должен быть в поле зрения государств, чтобы обеспечить сопоставимость статистических данных и контроль за правовыми режимами. Следовательно, необходим унифицированный подход к классификации товаров.

На многостороннем уровне унификация национальных таможенных тарифов была произведена на основе так называемой Брюссельской товарной номенклатуры, разработанной Советом таможенного сотрудничества (впоследствии переименованного в Международную таможенную организацию). Позднее большинство государств перешло на Гармонизированную систему описания и коди-

рования товаров. Гармонизированная система также была разработана в рамках СТС, но на базе Международной стандартной товарной классификации ООН. В рамках интеграционных объединений государства-участники зачастую принимают и используют «свою» товарную номенклатуру — с учетом международных стандартов.

Еще одним барьером на пути иностранного товара к потребителю может быть и зачастую бывает *таможенная оценка товаров*. Иногда национальные нормативные акты позволяют таможенным органам рассчитывать размер пошлины по правилам, которые так или иначе ведут к завышению суммы пошлины. А это, в свою очередь, отражается на цене товара на внутреннем рынке; товар теряет свою конкурентоспособность — стоит дороже, чем аналогичные товары отечественного производства.

Классическим примером может служить метод расчета таможенной пошлины, который практиковался в США (1960-е гг.). При импорте в страну продукции химической промышленности в качестве базы для расчета таможенной пошлины бралась не продажная цена товара, декларировавшаяся экспортером (как это делалось обычно), а цена продажи идентичного или сопоставимого товара в США. Такой метод обеспечил надежную защиту рынка США от конкурирующих товаров и был признан чисто протекционистским.

Статья VII ГАТТ установила принцип: таможенная стоимость «должна основываться на действительной стоимости ввезенного товара». Однако что же считать «действительной стоимостью»? Положения ст. VII позволяют толковать ответ на этот вопрос довольно широко, что и превращает процедуру определения таможенной стоимости в торговый барьер. Чтобы устранить барьер, необходимо было уточнить ст. VII.

Согласно ст. 1 Соглашения по применению ст. VII ГАТТ (его называют также «Кодексом по таможенной оценке товаров»), в основу таможенной оценки товара должна быть положена «цена сделки», т.е. фактически уплаченная или подлежащая уплате по договору сумма. Как правило, «цена сделки» указана во внешнеторговом контракте. При определенных условиях к таможенной стоимости могут добавляться или, наоборот, из нее исключаться некоторые суммы, указанные в ст. 8 Соглашения (стоимость транспортировки, страхования, обработки товаров). Таким образом, таможенные органы должны руководствоваться презумпцией добросовестности «цены сделки», указанной во внешнеторговых контрактах. Если же есть сомнения, что указанная цена и есть «действительная», то бремя доказывания недобросовестной цены лежит на таможенных органах.

Еще один важный аспект проблемы таможенной стоимости состоит в том, что в ряде случаев сделка международной купли-продажи совершается между лицами, связанными друг с другом, например, между головным и дочерним предприятиями, находящимися в разных странах (внутри системы многонационального предприятия, транснациональной корпорации). Бывает, что таможенные органы с недоверием относятся к суммам подобных контрактов — к так называемым «трансфертным ценам». В случае таких сомнений бремя доказывания обоснованности «цены сделки» лежит на импортере (п. 2 ст. 1).

Важной проблемой при импорте товара является вопрос о его *происхождении*: где, в какой стране он произведен. От этого зависит обложение пошлиной, ее размер, предоставление преференций и т.п. В производстве многих, особенно высокотехнологичных товаров, задействованы материалы и усилия лиц из разных стран, и поэтому определить происхождение товара не всегда легко. И здесь, чтобы избежать произвола, необходимы согласованные на многостороннем уровне правила, а также гармонизация национальных норм, касающихся определения происхождения товаров.

В пакете соглашений ВТО имеется Соглашение по правилам происхождения, которое нацелено на гармонизацию национальных норм в этом вопросе. Соглашением предписано, какими критериями должны руководствоваться члены ВТО при введении национальных правил по определению происхождения товаров. Кроме того, в Соглашении имеются материальные нормы по определению страны происхождения (ст. 3): страной происхождения товара является страна, где «товар получен полностью», либо страна, где товар подвергся «последней значительной переработке». Таможенный кодекс ЕАЭС воспроизвел это же правило.

Документом, подтверждающим страну происхождения товаров, является декларация о происхождении товара или сертификат о происхождении товара. Декларация представляет собой заявление, сделанное изготовителем, продавцом или отправителем в связи с вывозом товаров. В качестве декларации используются коммерческие или любые другие документы, имеющие отношение к товарам. Сертификат — это документ, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товаров и выданный уполномоченными органами или организациями этой страны или страны вывоза.

В ст. IX ГАТТ (п. 6) предусмотрено, что государства должны предотвращать употребление торговых наименований, которые дают или могут дать ложное представление об истинном происхождении товара.

Дополнительным барьером в международной торговле зачастую выступают прочие *таможенные формальности* и усложненные требо-

вания к товаросопроводительным документам. Современную международную торговлю обслуживают более 600 типов различных документов. И в этом вопросе понадобилась унификация как самих документов, так и требований к ним.

Текст ГАТТ содержит ряд положений, касающихся упрощения формальностей и документов. Так, в ст. VIII ГАТТ (п. 1с) говорится: договаривающиеся стороны «признают необходимость сокращения до минимума объемов и сложности импортных и экспортных формальностей и сокращения и упрощения требований к импортной и экспортной документации».

На упрощение таможенных процедур и формальностей направлены и другие статьи ГАТТ, например ст. V, которая провозглашает свободу транзита (п. 2) и РНБ в отношении правил и формальностей по транзиту (п. 5); ст. XI, предусматривающая общую отмену количественных ограничений. Статья X требует быстрой публикации всех законов, актов, судебных решений, касающихся внешней торговли и торговой политики. Указанные положения развивает и дополняет Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли (2013).

Вопросы внешнеторгового делопроизводства являются предметом регулирования целого ряда международных многосторонних договоров, которые также объективно упрощают таможенные процедуры и формальности. К ним, в частности, относятся: Международная конвенция по упрощению и согласованию таможенных процедур — Конвенция Киото (1973); Международная конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах (1982); Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (1983); Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (1975); Конвенция о временном ввозе (1990) и др.

За таможенное оформление товара взимаются таможенные сборы. Таможенные сборы не должны служить инструментом защиты отечественных производителей товаров. В ст. VIII ГАТТ предусмотрено, что таможенные сборы должны быть приблизительно равны стоимости оказанных услуг, а государства-участники «признают необходимость уменьшения числа и разнообразия сборов».

117. Правовое регулирование транзита товаров

На своем пути от производителя к потребителям в другой стране товаропотоки транзитом пересекают территории иностранных государств. Многие государства (Россия, Белоруссия, Казахстан, Германия, Польша, Украина, при-

балтийские страны), занимая выгодное географическое положение, превратились в важные транзитные государства и извлекают из такого положения существенные экономические и политические выгоды.

Международным транзитом называется перемещение через таможенную территорию государства товаров, транспортных средств, если такое перемещение является лишь частью пути, начинающегося и заканчивающегося за пределами таможенной территории данного государства. Каким должен быть правовой режим товара, находящегося в таком положении? Какие права и обязанности есть у транзитного государства? Ответ на этот вопрос содержится в ст. V ГАТТ.

Суть статьи в следующем: устанавливается свобода транзита через территории государств-членов ВТО; транзит осуществляется по наиболее удобным для этого маршрутам, без задержек и ограничений; транзитное государство вправе требовать, чтобы транзитные перевозки совершались через соответствующую входную таможенную; транзитные перевозки освобождаются от таможенных пошлин и всех транзитных сборов, за исключением сборов за перевозку или сборов на административные расходы и предоставляемые услуги; в отношении сборов и правил транзита государства-члены ВТО предоставляют транзитным перевозкам РНБ; нормы ст. V ГАТТ применяются также к воздушному транзиту товаров и багажа, но не применяются к транзитному движению самолетов.

Транзит энергоресурсов оформляется, как правило, отдельными двусторонними и многосторонними международными договорами.

В Федеральном законе РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» имеется специальная статья, касающаяся международного транзита (ст. 31). Она закрепляет правило свободы транзита по железнодорожным, водным, воздушным и автодорожным путям без различий, основанных на флаге, месте регистрации, месте происхождения судна, месте захода, выхода или каких-либо обстоятельств, относящихся к собственности на товар или транспортные средства. Процедуры таможенного транзита, порядок представления транзитной декларации и требования к ней содержатся также в Таможенном кодексе ЕАЭС.

Следует иметь в виду, что в международной экономической системе идет серьезная политико-дипломатическая борьба за транзитные пути. Отдельные страны и группы стран формируют транзитные направления в своих интересах. Так, Россия, например, активно эксплуатирует Транссибирскую Евроазиатскую магистраль, обустроила для транзита Северный морской путь. Китай продвигает проект «нового Великого шелкового пути»; реализует план Транскитайской желез-

ной дороги в обход России и Казахстана — с выходом на Туркмению и Иран (а через Иран — на Турцию и Европу).

ЕС много лет инициирует коридор ТРАСЕКА (Европа — Кавказ — Азия) для транспортировки нефти и хлопка из Азии в Европу в обход России. С этим проектом конкурируют меры, предпринимаемые Россией и Казахстаном по созданию транспортных направлений в Средней и Центральной Азии, транспортного маршрута между Каспийским и Черным морем и далее по Волго-Донскому каналу (для транспортировки узбекского хлопка через Казахстан и Астрахань).

Ряд транспортных путей ЕС планирует проложить по территории Центральной и Восточной Европы с выходом на Россию — к Транссибу и на юг России (коридоры № 2 и № 9), однако правовое оформление этих проектов затягивается.

Транспортный коридор «Север-Юг» пролегает из Индии через Иран, Каспийское море, европейскую часть России (с использованием внутренних водных путей, в том числе по Волге) с выходом на Европу и вглубь Европы по Дунаю. После вступления России в ВТО встает вопрос о допуске к внутренним водным путям России иностранных перевозчиков.

118. Меры нетарифного регулирования торговли товарами

Помимо *таможенно-тарифного* регулирования, государства активно применяют разного рода *нетарифные* меры. Арсенал таких мер огро-

мен. Многие меры нетарифного регулирования объективно необходимы, но даже они зачастую используются произвольно или неправомерно — с целью затруднить доступ иностранного товара на внутренний рынок, сделать иностранный товар менее конкурентоспособным по сравнению с отечественными товарами. По различным оценкам, нетарифные ограничения охватывают около 20—30% мировой торговли.

Об эффективности мер нетарифного регулирования и изобретательности государств говорит такой пример. Во Франции, чтобы затруднить импорт японских видеомагнитофонов, соответствующие государственные органы приняли решение (1992) осуществлять таможенное оформление этого вида товаров только в одном маленьком таможенном пункте — в местечке Пуатье, где местная таможенная служба была заведомо не способна справиться с большой нагрузкой. Благодаря такому приему, импорт магнитофонов японского происхождения упал более чем в шесть раз.

Классификационные перечни мер нетарифного регулирования разработаны в ВТО и ЮНКТАД в целях подготовки соответствующих международных соглашений, содействия унификации внутреннего права в части применения нетарифных мер. К числу мер *нетарифного регулирования* обычно относят, в частности: количественные ограничения при импорте или экспорте, добровольные ограничения экспорта, технические стандарты, санитарные нормы, административные формальности, налоги, акцизные сборы, порядок субсидирования и др.

Часть мер нетарифного регулирования находится в правовом поле системы ВТО. Определенная часть, будучи инструментами внутренней экономической политики, находится пока за пределами международно-правового регулирования. Это фактически «третий — самый глубокий — эшелон» защиты национального рынка. Однако общая тенденция налицо — поставить под контроль практику применения нетарифных мер, детализировать правовой режим их использования, обозначить линию на устранение неправомерных нетарифных ограничений.

Согласно ст. I, III ГАТТ применение любых мер регулирования, в том числе, следовательно, и нетарифных, должно осуществляться в соответствии с принципом наибольшего благоприятствования и принципом предоставления национального режима.

Рассмотрим основные меры нетарифного регулирования в свете права ВТО, и прежде всего *количественные ограничения*. Статья XI ГАТТ вводит основной принцип — общую отмену количественных ограничений в торговле между государствами-участниками. Это правило целиком сформулировано в ст. XI ГАТТ следующим образом:

Ни одна из договаривающихся сторон не устанавливает и не сохраняет на ввоз любого товара из территории другой договаривающейся стороны или вывоз, или продажу для экспорта любого товара, предназначенного для территории другой договаривающейся стороны, никаких запрещений или ограничений, будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, кроме пошлин, налогов или других сборов.

Из анализа данной части статьи следует, что:

- а) под количественными ограничениями понимаются: квотирование, лицензирование и другие меры;
- б) запрещаются не только *ограничения*, но и *запрещения* (запреты);
- в) статья распространяется и на *импорт*, и на *экспорт* товаров;
- г) имеющиеся количественные ограничения (запрещения) должны быть отменены;

д) правомерными формами регулирования импорта (экспорта) признаются только пошлины, налоги и другие сборы.

Лицензирование — это наиболее распространенная форма количественных ограничений. Лицензирование существует в форме выдачи индивидуальных или генеральных лицензий. *Индивидуальная лицензия* представляет собой, как правило, разовое, ограниченное во времени, разрешение на импорт или экспорт товара применительно к определенному государству, регламентирующее все стороны сделки. *Генеральная лицензия* — это постоянно действующее разрешение, которое предоставляет право любому лицу импортировать перечисленные в ней товары без каких-либо ограничений по стоимости и количеству из любой страны или только из определенных указанных в лицензии стран. Часто в генеральной лицензии перечисляются лишь товары, запрещенные к ввозу, имея в виду, что непоименованные, т.е. все остальные, товары подпадают под общий режим генеральной лицензии.

Иногда порядок лицензирования исходит из автоматической выдачи лицензии. Автоматическая лицензия выдается по заявке импортера без формальностей или с упрощением их до минимума. Однако применение лицензирования даже в автоматическом варианте ухудшает условия для конкуренции иностранных товаров с национальными товарами, вызывает дополнительные расходы, сохраняет наготове карательную мощь государства, является, по сути, барьером в международной торговле.

Другой распространенной формой количественных ограничений является *квотирование*, т.е. ограничение импорта товара определенным количественным объемом — *квотой* (глобальной или индивидуальной). *Глобальная квота* устанавливает размер импорта товара в стоимостных или натуральных единицах на период времени без распределения долей по странам. Функция глобального квотирования — защита интересов национальных предприятий, удерживание внутренних цен от понижений, воздействие на экспортирующую страну. При *индивидуальной* квоте общий размер квоты распределяется по странам либо пропорционально их доле в импорте за предыдущий период, либо на основе двусторонних соглашений.

В практике международной торговли используются также так называемые *тарифные контингенты*. Специфика этого вида барьеров состоит в том, что в данном случае ввоз определенного количества товаров осуществляется по сниженным ставкам таможенных пошлин или беспошлинно, а сверх тарифного контингента — с взиманием обычных пошлин.

Вместе с *общей отменой количественных ограничений*, ст. XI ГАТТ одновременно содержит и большой перечень исключений — случаев, когда количественные ограничения (запрещения) допускаются, например:

- как временная мера в отношении экспорта продовольствия и других товаров, которых критически не хватает на внутреннем рынке;
- в связи с применением стандартов или правил классификации, сортировки и сбыта сырьевых товаров в международной торговле;
- в отношении импорта сельскохозяйственных товаров и продуктов рыболовства при определенных правительственных мероприятиях.

Статья XII добавляет в приведенный перечень исключение в целях обеспечения *платежного баланса* и финансового положения. Государства вправе на временной основе ограничить импорт товаров, если на их оплату не хватает иностранной валюты. В данной статье особо ярко проявилось взаимодействие двух международных систем (подсистем) — торговой и финансовой. Положения статьи дополняются текстом Договора в отношении положений о платежном балансе ГАТТ-94.

Статья XIII содержит еще один принцип: вводимые в виде исключения количественные ограничения импорта или экспорта не должны быть направлены против одной страны; если уж они вводятся, то должны действовать подобным же образом в отношении всех стран в равной степени. Тем самым обеспечивается действие принципа недискриминации в части количественных ограничений. Статья XIV ГАТТ разрешает отступить от правила недискриминации — например, в случае проблем с платежным балансом в торговых отношениях с какой-то страной. Статья XVIII позволяет отступать от правила недискриминации наименее развитым государствам.

Следует также иметь в виду ст. XX и XXI ГАТТ, посвященные общим исключениям из сферы действия ГАТТ и исключениям по соображениям безопасности. Это означает, что в предусмотренных данными статьями случаях возможно применение количественных ограничений (как и другие отступления от текста ГАТТ). В частности, речь идет о сфере торговли золотом и серебром, культурных ценностях, истощаемых природных ресурсах, выполнении международных товарных соглашений и др.

Государства могут также в силу соответствующих принципов и норм международного права применить нетарифные меры в каче-

стве контрмер — ответных мер на действия (бездействие) иностранного государства, а также в качестве международных санкций в соответствии с Уставом ООН.

Применение нетарифных ограничений в определенных случаях при экспорте было предусмотрено на основании специального Соглашения по текстилю и одежде, которое входит в пакет соглашений ВТО.

В этом же пакете соглашений имеется специальное Соглашение по процедурам импортного лицензирования. Под *импортным лицензированием* понимается разновидность административных процедур, при которой в качестве предварительного условия для ввоза товара требуется представление определенной документации (отличной от той, что представляется в таможенных целях). Различаются «автоматическое» и «неавтоматическое» лицензирование. Соглашение является сборником требований к внутреннему законодательству по вопросам лицензирования. Посредством соблюдения этих требований, по сути, происходит гармонизация и унификация внутреннего права в данной сфере. Это хороший пример того, как право ВТО в целом воздействует на внутренние правовые системы государств-членов.

Непосредственное отношение к количественному регулированию импорта имеют соглашения о *добровольных ограничениях экспорта*. Это соглашения между экспортирующей и импортирующей странами, заключенные по инициативе импортирующей стороны, на основе которых экспортирующая сторона берет на себя обязательство ограничить вывоз определенных товаров.

Первые такие соглашения были заключены США с Японией и странами Западной Европы (1960-е гг.) по текстильным изделиям и прокату черных металлов. Затем число таких соглашений стало быстро расти. Особенно распространены добровольные ограничения экспорта в области черных металлов, химических, текстильных товаров, радиоэлектроники, автомобильной промышленности и др.

Зачастую такие соглашения заключаются между импортирующим и экспортирующим предприятиями (юридическими лицами). В этом случае «неправительственный» характер соглашения выводит данные торговые взаимоотношения из-под международно-правового регулирования и контроля.

Добровольные ограничения экспорта являются также предметом некоторых многосторонних соглашений, как это имеет место, например, в рамках Соглашения по текстильным изделиям и одежде.

Практика добровольных ограничений экспорта долгое время находилась в «серой зоне» международного экономического право-

рядка. В Соглашении по защитным мерам содержится обязательство государств — членов ВТО «не добиваться, не применять и не сохранять добровольных ограничений экспорта, соглашений о регулировании рынков или любых других подобных мер, применяемых к экспорту или импорту».

Конкретные тарифные и нетарифные меры регулирования импорта и экспорта государства указывают в своих регулярных отчетах в рамках Механизма по обзору торговой политики, доступных на официальных сайтах.

119. Соглашение по предотгрузочной инспекции

Практика предотгрузочной инспекции широко распространена в международной торговле. Она проводится либо на основании решений государственного органа, либо на основании контракта между импортером и экспортером. Суть ее в том, что импортер перед тем, как товар будет отправлен из экспортирующей страны, инспектирует на месте качество товара, его количество, соответствие предъявляемым требованиям и т.п. С одной стороны, как и во многих других случаях, процедуры инспектирования объективно необходимы. С другой — возможно злоупотребление такими процедурами, особенно если они будут устанавливаться государствами в одностороннем порядке. По этой причине проблема предотгрузочной инспекции была интернационализована и получила свое решение в специальном многостороннем соглашении, ставшем частью пакета документов ВТО.

Соглашение содержит девять статей и устанавливает права и обязанности государства, применяющего инспекцию, и экспортирующего государства. Инспекция должна проводиться недискриминационным образом, единообразно, гласно и открыто, с соблюдением принципа предоставления национального режима (как он определен в ст. III ГАТТ) и международных стандартов. По результатам инспекции, после получения необходимых документов в течение пяти рабочих дней выдается свидетельство о прохождении осмотра или извещение о невыдаче с подробным письменным объяснением причин. Все нормативные акты, касающиеся инспекций, следует публиковать незамедлительно, а сами инспекции не должны приводить к неоправданным задержкам в отправке грузов.

В Соглашении имеются также специальные положения, определяющие порядок проверки цены контракта, чтобы не допустить искажения таможенной стоимости. В этой части Соглашение соприкасается своим действием с Соглашением по применению ст. VII ГАТТ-94.

Кроме того, в государствах, осуществляющих инспекцию, должны существовать специальные процедуры и лица, посредством которых могли бы рассматриваться жалобы экспортеров. Если таким образом проблему не удастся разрешить, то спор между органами предотгрузочной инспекции и экспортерами разрешается независимым органом, который создается между организацией, представляющей органы предотгрузочной инспекции, и организацией, представляющей экспортеров (ст. 4). На межгосударственном уровне спор относительно применения Соглашения рассматривается по общим процедурам разрешения споров в соответствии с договоренностью о разрешении споров.

Очевидно, что данное Соглашение, как и многие другие договоры из пакета ВТО, ведет к унификации и гармонизации правового режима государств-членов в части проведения предотгрузочных инспекций.

В России положения, касающиеся предотгрузочной инспекции, содержатся в Законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ст. 28).

120. Соглашение по специальным защитным мерам

В связи с управляемым снижением тарифных и нетарифных барьеров в международной торговой системе государства стали активнее применять так называемые «специальные защитные меры» (safeguards), разрешенные ГАТТ. Причем и в этом случае из-за имеющихся пробелов в международно-правовом регулировании применение таких мер часто осуществлялось произвольно, избирательно, с намерением защитить отечественного производителя.

Правовым основанием для таких мер является ст. XIX ГАТТ. Суть статьи заключается в следующем: если какой-либо товар импортируется в таких возросших количествах и на таких условиях, что это причиняет или угрожает причинить серьезный ущерб отечественным производителям аналогичных и непосредственно конкурирующих товаров, то государство-член ВТО вправе полностью или частично приостановить обязательство по ГАТТ в отношении такого товара и на срок, необходимый для предотвращения (устранения) ущерба. Несовершенство данной статьи и злоупотребление государствами защитными мерами потребовало разработки более конкретных правил.

В ходе Токио-раунда международных торговых переговоров началась работа над Соглашением по специальным защитным мерам. Окончательно оно было согласовано во время Уругвайского раунда и вошло затем в пакет документов ВТО. В Соглашении определены

основные условия применения защитных мер, критерии понятия «серьезного ущерба», процедуры контроля. Предусмотрено, что введению защитных мер должно предшествовать специальное «расследование» компетентными органами импортирующей страны. Для наблюдения за выполнением Соглашения создан Комитет по защитным мерам.

Формой защитной меры может быть только временное повышение пошлины или введение квоты. Максимальный срок ее использования — четыре года (с возможным неавтоматическим продлением на такой же срок). Соглашение не распространяется на защитные меры, установленные в рамках Соглашения по текстилю и одежде и Соглашения по сельскому хозяйству.

Статья 9 Соглашения по специальным защитным мерам предусматривает, что защитные меры не применяются против товара из развивающихся стран, если доля такого товара в импорте государства-импортера не превышает 3%. Развивающиеся страны, кроме того, имеют право на продленный период применения защитных мер.

Соглашение служит примером того, как развивается корпус *международного процессуального права*, так как содержит множество норм процессуального характера.

121. Соглашение по техническим барьерам в торговле

Барьером на пути иностранного товара в международной торговле зачастую выступают содержащиеся в национальном праве требования к стандартам, системам измерения, качеству, технике безопасности, правилам упаковки и маркировки и т.п.

Защитные, протекционистские функции технических барьеров состоят в увеличении издержек производства и реализации товаров, в возможности прямого запрета на ввоз того или иного товара. Так, существующая в Японии система норм и стандартов на легковые автомашины оказалась в свое время почти непреодолимым барьером для автомашин производства ЕС и США.

Объектами применения технических барьеров становятся, прежде всего: электроинструменты и электрооборудование, металлообрабатывающее и деревообрабатывающее оборудование, медицинское оборудование, оборудование для пищевой промышленности, фармацевтические товары, химические препараты, игрушки, одежда.

Только в США действуют более 20 тыс. промышленных стандартов. Примерно столько же их в ЕС. Техническими барьерами, по некоторым приблизительным оценкам, может задеваться более трети оборота международной торговли.

Решение проблем, связанных с техническими барьерами, осуществляется по трем направлениям: международная унификация, гармонизация норм и стандартов; взаимное признание национальных норм и стандартов; установление общих международно-правовых правил применения технических норм и стандартов.

Вопросами стандартизации активно занимаются различные международные организации, например: Международная организация по стандартизации (ИСО), Международная электротехническая комиссия (МЭК), Международная организация мер и весов (МОМВ), Международная организация законодательной метрологии (МОЗМ).

В результате Токио-раунда было заключено первое многостороннее Соглашение по техническим барьерам в торговле. По итогам Уругвайского раунда было согласовано и принято более совершенное Соглашение по техническим барьерам в торговле, которое вошло в пакет документов ВТО и распространяется как на товары — промышленные и сельскохозяйственные, так и на процессы их производства и обработки.

Введение и регулирование применения технических стандартов — это право государств. Согласно Соглашению каждое государство вправе принимать и использовать технические регламенты и стандарты с целью обеспечить качество продукции, защиту жизни и здоровья людей, животных, растений, соблюсти требования производства и производственных процессов. Государства имеют также право отклоняться от международных стандартов, если этого требуют фундаментальные географические, климатические факторы, технологические проблемы.

Каждое государство, однако, обязано при этом:

- формулировать и применять стандарты таким образом, чтобы не создавать препятствий международной торговле;
- применять к импортируемым товарам те же стандарты, ставки сборов за сертификацию поставщиков, что и к аналогичным национальным товарам (национальный режим);
- обеспечить в необходимых случаях выдачу сертификатов соответствия товаров техническим стандартам;
- использовать стандарты в отношении одинаковых товаров разных стран происхождения, а также процедуры определения соответствия стандартам на основе принципов наибольшего благоприятствования и национального режима;
- обосновывать стандарты достижениями науки и техники;
- извещать другие страны о принимаемых стандартах, учитывать их реакцию по формулированию стандартов.

Соглашение предусматривает обмен информацией о технических барьерах, публикацию норм, правил, стандартов, участие всех членов ВТО в работе МОС, МЭК, других организаций. К Соглашению приложен Кодекс добросовестной практики применительно к разработке, утверждению и применению стандартов. Кодекс открыт для участия в нем любых — правительственных и неправительственных — органов по стандартизации.

Статья 12 Соглашения предусматривает специальные нормы, относящиеся к развивающимся странам. Смысл статьи в легализации особого правового режима для данной группы стран применительно к техническим стандартам. Развивающиеся страны при разработке национальных стандартов могут отступать от использования международных стандартов. Комитет по техническим барьерам в торговле наделен правом предоставлять полные или частичные освобождения развивающихся стран от обязательств по Соглашению.

Соглашение, по сути, показывает, как могут регулироваться некоторые другие проблемные вопросы, существующие в международной торговой системе.

122. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер

В международной торговой системе в качестве нетарифного регулятора (а зачастую и в качестве барьера) используются также *санитарные* и *фитосанитарные* нормы. Их основное предназначение — охрана здоровья населения, защита животного мира, сельского хозяйства от рисков, возникающих в связи с распространением болезней, их переносчиков, загрязняющих веществ, токсинов, болезней, переносимых животными, растениями или продукцией из них. Устанавливаются эти нормы санитарно-ветеринарными властями, органами здравоохранения в отношении сельскохозяйственных продуктов, пищевых товаров, медикаментов, предметов парфюмерии, химикатов и т.п.

Внешне санитарные и фитосанитарные требования, как правило, одинаковы к национальным и иностранным товарам. На практике же избирательное применение этих норм превращает их в средство ограничения доступа на национальный рынок.

Санитарные и фитосанитарные нормы являются в торговле названной выше группой товаров тем же самым, чем являются технические барьеры в торговле промышленными товарами.

Наиболее частый пример использования санитарных норм в протекционистских целях — запреты импорта мяса из-за болезней скота. Часто государства запрещают импорт сигарет под предлогом защиты

здоровья населения (Таиланд, 1990); США ограничили импорт тунца из-за способа его вылова, который приводил к гибели дельфинов (1991). ЕС запретил импорт «мяса на гормонах» из США и Канады (1990-е гг.). По всем этим спорам прошли разбирательства в органах ГАТТ/ВТО. Известны классические случаи из практики США. Так, санитарные власти запретили импорт из Канады рыбы, выловленной в Великих озерах под предлогом загрязнения озер. В то же время поставки на внутренний рынок рыбы из Великих озер от американских поставщиков запрещены не были. Еще один пример: президент США отменил запрет на ввоз в США мексиканских авокадо (1997), действовавший с 1914 года якобы по фитосанитарным соображениям. Очевидно, что данный запрет на самом деле служил протекционистской мерой; он был введен под давлением калифорнийских производителей авокадо, а Мексика, ведущий производитель этой культуры, экспортирует авокадо в крупные европейские страны без каких-либо нареканий со стороны служб фитосанитарного контроля.

Статья XX ГАТТ предусматривает: ничто в Соглашении не препятствует принятию или применению мер, «необходимых для защиты жизни или здоровья человека, животных и растений». Обычно провести разграничение между функциями санитарных норм как протекционистских барьеров и как собственно санитарных бывает нелегко. Критерий должен быть таков: если применение этих норм нарушает принцип недискриминации, вступает в противоречие с принципом национального режима, то соответствующие нормы и практика их применения могут рассматриваться как инструменты конкурентной борьбы и протекционизма. Ввиду недостаточности ст. XX ГАТТ для регулирования важного вопроса, непосредственно затрагивающего торговлю, по итогам Уругвайского раунда торговых переговоров было принято специальное Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер. Это Соглашение тесно связано с Соглашением по сельскому хозяйству, и оба они входят в пакет документов ВТО.

Согласно Соглашению по применению санитарных и фитосанитарных мер государства вправе вводить такие меры, но требуется, чтобы эти меры были основаны на научных принципах и не сохранялись без достаточного научного обоснования (ст. 2). Понятие «научного обоснования» не раскрывается, что вполне может привести к новым спорам между государствами — членами ВТО.

Предусмотрена гармонизация санитарных и фитосанитарных мер на основе международных стандартов (ст. 3). Участники Соглашения-члены ВТО признают санитарные и фитосанитарные меры друг друга как эквивалентные, в том числе посредством двусторонних и много-

сторонних соглашений по признанию эквивалентности конкретных мер. Вместе с тем государство-импортер имеет право на проведение инспектирования, испытаний и других процедур в государстве-экспортере (ст. 4).

Принимаемые меры защиты должны быть *транспарентными* (т.е. в каждом конкретном случае информация о них должна быть опубликована); об этих мерах должны *уведомляться* другие государства-участники (ст. 7 и Приложение В).

Чтобы обеспечить соблюдение норм о санитарных и фитосанитарных мерах, государства вправе вводить процедуры контроля, инспектирования и одобрения в отношении уровня загрязняющих веществ в продуктах, напитках, кормах (ст. 8 и Приложение С). Эти процедуры не должны быть произвольными и неоправданными и должны осуществляться на основе принципа предоставления национального режима.

Статья 10 Соглашения предусматривает специальные положения в отношении развивающихся и наименее развитых стран. Развитые страны должны предоставлять товарам из развивающихся и наименее развитых стран более длительные сроки для адаптации к новым санитарным и фитосанитарным мерам. Комитет по санитарным и фитосанитарным мерам вправе предоставлять таким странам временные освобождения от обязательств по Соглашению.

Соглашение предписывает государствам-членам полноценно участвовать в деятельности ряда международных организаций и в особенности: в Комиссии «Кодекс Алиментариус»; Международном бюро по эпизоотии; в международных и региональных организациях, действующих в рамках Международной конвенции по защите растений (1951).

В связи с этим следует обратить особое внимание на возрастающую роль документа под названием «Codex Alimentarius» — «Кодекс Алиментариус», или «Продовольственный кодекс», «Пищевой кодекс». Он представляет собой сборник стандартов, технических норм, методических указаний и рекомендаций, касающихся пищевой продукции; оказал и оказывает влияние на производство продуктов питания и торговлю ими, в том числе на международном рынке продовольствия; служит ориентиром для урегулирования торговых споров в международном экономическом праве.

Содержательно Кодекс Алиментариус состоит из общих стандартов на пищевые добавки и загрязняющие примеси в продуктах питания; общих принципов пищевой гигиены; технических норм, определяющих методы и способы производства, переработки, транспортировки, хранения пищевых продуктов; стандартов на отдельные

товары — зерновые, жиры и масла, рыбу, фрукты и овощи, мясо, молоко, сахар и др. Посредством Кодекса осуществляется гармонизация стандартов на пищевые продукты в целях защиты потребителя. Государства совершенствуют национальное законодательство в области здравоохранения с учетом или на основе этих стандартов. Ссылки на Кодекс содержатся во многих международных договорах, в основном в торговых договорах и договорах об интеграционных объединениях, а также в директивах ЕС.

Конференция Продовольственной и сельскохозяйственной Организации Объединенных Наций (ФАО), при поддержке ВОЗ, ЕЭК ООН и ОЭСР, учредила Комиссию Кодекс Алиментариус (1961) и приняла решение о создании Объединенной программы ФАО/ВОЗ по стандартам на пищевые продукты. На Всемирной ассамблее здравоохранения под эгидой ВОЗ был принят Устав Комиссии Кодекс Алиментариус и ее Регламент (1963). Комиссия Кодекс Алиментариус — это международная организация, координационный центр по работе над пищевыми стандартами и по обеспечению безопасности пищевых продуктов. В Комиссию входят государства-члены ФАО и ВОЗ (более 170 стран), а также ЕС. Она собирается на сессии дважды в год. В рамках Комиссии имеются комитеты: по подготовке стандартов и для координации деятельности групп стран (регионов) в области стандартов на пищевые продукты, а также специальные межправительственные группы. Работает секретарь Комиссии, назначаемый совместным распоряжением генеральных директоров ФАО и ВОЗ, и небольшой штат, размещенный в штаб-квартире ФАО в Риме. Комиссия тесно связана с ВТО.

123. Демпинг и Соглашение по применению статьи VI ГАТТ-94 Несколько особое место в регулировании международной торговли занимает проблема применения антидемпинговых и компенсационных пошлин. Нормы международного торгового права позволяют государствам в качестве защиты применять высокие (специальные) пошлины, если налицо импорт товаров по демпинговым ценам либо товаров, производство или экспорт которых субсидируется со стороны государства-экспортера. Однако правила применения подобного рода мер также не были уточнены и допускали полный произвол со стороны государства-импортера. Развитые государства с легкостью прибегали к антидемпинговым процедурам на основании национального права, когда нужно было «удалить» нежелательный товар, сократить его импорт. В конеч-

ном итоге потребовалась выработка на многосторонней основе правил применения антидемпинговых мер.

Первыми многосторонними нормами на этот счет явились нормы ст. VI ГАТТ. Суть статьи в изложении, близком к тексту, состоит в следующем: *демпинг*, при котором товары поступают по цене ниже *нормальной* стоимости товаров, должен подлежать *осуждению*, если он причиняет или угрожает причинить *материальный ущерб промышленности*, созданной на территории договаривающейся стороны ГАТТ, или материально сдерживает создание отечественной отрасли промышленности. В случае демпинга договаривающаяся сторона ГАТТ может взимать с товара *антидемпинговую пошлину* в размере, не превышающем демпинговой *маржи* для данного товара. Многие основные аспекты приведенного положения ст. VI («нормальная цена», «материальный ущерб», «маржа») подлежат множественному толкованию, сразу же обнаружилось пробелы в регулировании проблемы применения антидемпинговых мер.

По итогам Токио-раунда было выработано специальное Соглашение о применении статьи VI ГАТТ (его стали называть «Антидемпинговым кодексом»). В ходе Уругвайского раунда Соглашение было модернизировано и включено в обязательный пакет соглашений ВТО. В Соглашении имеются статьи, касающиеся установления факта демпинга, наличия ущерба, определения отечественной отрасли промышленности, проведения антидемпингового расследования, представления доказательств, применения временных антидемпинговых мер, введения антидемпинговых пошлин, урегулирования споров. В соответствии с Соглашением создан Комитет по антидемпинговой практике.

В результате все эти нормы — международные нормы применения антидемпинговых мер — представляют собой сложный, комплексный международно-правовой *институт*. Его условно можно называть *международным антидемпинговым правом*. Данный институт содержит не только нормы материальные, но и множество норм процессуальных. Это Соглашение, как и Соглашение по специальным защитным мерам, является примером развития международного процессуального права. Одновременно Соглашение иллюстрирует характер, методы и масштабы воздействия международно-правовых норм на внутреннее право государств-участников. По сути, Соглашение предопределяет, каким быть *внутригосударственному антидемпинговому праву*.

Кратко основное содержание международного антидемпингового права и процесса, как оно отражено в праве ВТО, можно выразить следующими правилами (нормами):

- демпинг, наносящий ущерб, осуждается; обращает на себя внимание, что демпинг как таковой (сам по себе) не запрещается, а осуждается; причем осуждается лишь такой демпинг, который имеет своим следствием определенный материальный ущерб;
- если все же такой демпинг имеет место, государство вправе применить антидемпинговые меры; таким образом, антидемпинговые меры разрешаются международным правом (правом ВТО) в качестве контрмеры в ответ на факт демпинга, наносящего ущерб;
- прежде чем применить такие меры, необходимо провести антидемпинговое расследование и установить факт ущерба от демпинга (или угрозы ущерба);
- пока идет расследование, государство вправе применить некие временные меры;
- срок применения антидемпинговых мер должен быть ограниченным;
- государство, задетое антидемпинговыми мерами, вправе в той или иной форме вмешаться в антидемпинговый процесс.

Все остальные правила ВТО, содержащиеся в ст. VI ГАТТ и Соглашении по ее применению, направлены на конкретизацию этих норм.

С точки зрения внутригосударственного права, весь антидемпинговый процесс — это часть административного процесса, который можно подразделить на следующие стадии:

- возбуждение антидемпингового дела (инициирование антидемпингового расследования) — заявительная стадия;
- стадия расследования и принятия решения по результатам расследования;
- исполнение решения, принятого по результатам расследования;
- пересмотр решения о введении антидемпинговых мер в административном порядке;
- процедуры обжалования в судебном порядке.

Как видно, содержательная сторона антидемпингового процесса очень напоминает *судебный* процесс. Кстати, в основу антидемпингового права ВТО (как, впрочем, и многих нормативных актов «пакета ВТО») положена многолетняя национальная антидемпинговая практика США.

Комитет по антидемпинговой практике получает информацию об антидемпинговых мерах, применяемых участниками ВТО, консульти-

рует стороны, составляет отчеты, обобщает практику, готовит предложения к раундам многосторонних торговых переговоров по унификации антидемпинговых правил, контролирует соблюдение участниками ВТО ст. VI ГАТТ и Соглашения по применению ст. VI ГАТТ.

Дважды в год участники ВТО обязаны представлять в Комитет отчеты об антидемпинговых мерах в отношении товаров из любых стран, в том числе не являющихся членами ВТО.

124. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам

Еще одна крупная проблема в международной экономической системе — это субсидирование государствами отечественных производителей и экспортеров. О какой «честной конкуренции» в международной торговле может идти речь, если одно государство выделяет из бюджета огромные суммы, чтобы помочь производству определенного национального товара, а другое государство не может себе этого позволить? В одном долларе продукции американского фермера, по некоторым подсчетам, «сидит» 40 центов государственных субсидий. И такая продукция должна считаться «равноправной» с аналогичной продукцией многих развивающихся государств, которые вовсе не выделяют субсидий своим производителям?

Чтобы уравновесить шансы субсидируемых и несубсидируемых аналогичных товаров, государства-импортеры вводили и вводят специальные пошлины, которые, по замыслу, должны компенсировать преимущество, полученное с помощью субсидии. В то же время обратной стороной этого права стало злоупотребление им: многие государства «включали» компенсационные пошлины по собственным правилам — самостоятельно и произвольно, иногда только для того, чтобы не пустить нежелательный товар на свой рынок. Проблема субсидий и компенсационных пошлин была интернационализирована. Оказалось, что проблему можно решить только на многостороннем уровне, договорившись об общих правилах.

Проблематике субсидирования и компенсационных пошлин посвящена та же ст. VI ГАТТ («Антидемпинговые и компенсационные пошлины») и Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, получившее название «Кодекса по субсидиям».

Под *субсидией* понимаются: финансирование в виде дотаций, предоставления кредитов, покупки акций; налоговые льготы, правительственные закупки; предоставление производителю (экспортеру) государством товаров или услуг; любые другие формы поддержки доходов и цен. Соглашением создан Комитет по субсидиям и компенса-

ционным мерам. Комитет, в свою очередь, учредил Постоянную группу экспертов, которая дает консультативные заключения о характере субсидий.

Компенсационные меры согласно Соглашению могут применяться только в отношении субсидий, признанных *специфическими* (п. 1.2 ст. 1, ст. 2). Таковыми они признаются, если субсидия предоставляется только отдельным предприятиям, группам предприятий или отраслям промышленности, либо направлены на увеличение экспорта, на замену иностранных товаров отечественными. Иллюстративный перечень экспортных субсидий приводится в Приложении I к Соглашению. Специфические субсидии — это запрещенные субсидии. В этом случае государство — импортер субсидируемого товара обращается с просьбой о проведении консультаций к государству происхождения товара, а если решения во время консультаций не найдено, то передает дело в Орган по разрешению споров, где создается третейская группа. Третейская группа может попросить содействия Постоянной группы экспертов, действующей под эгидой Комитета по субсидиям и компенсационным пошлинам. Заключение группы о характере субсидии принимается третейской группой без изменения.

Если будет установлено, что субсидия является запрещенной, третейская группа рекомендует государству отказаться от предоставления субсидии без задержки. Иначе затронутое субсидией государство-импортер вправе, с разрешения Органа по разрешению споров, ввести контрмеры в виде компенсационной пошлины при соблюдении определенных процедур и на недискриминационной основе.

Вторая группа субсидий называется: *субсидии, дающие основание для принятия мер*. К ним относятся субсидии, которые «вызывают неблагоприятные последствия для интересов другого члена» ВТО, в том числе: наносят ущерб отечественной промышленности другого члена ВТО; сокращают выгоды от уступок, полученных в ходе раундов многосторонних торговых переговоров; серьезно ущемляют интересы другого члена ВТО.

«Серьезным ущемлением интересов» считается субсидирование, превышающее 5% от стоимости товара; субсидирование, идущее на покрытие эксплуатационных убытков отрасли промышленности либо предприятия; субсидии, направленные на погашение долга, или списание долга; субсидии, имеющие результатом вытеснение импорта и др.

В этих случаях государство-импортер субсидируемого товара может обратиться к субсидирующему государству с просьбой о консультациях, а если они не дадут решения, любой из участников спора вправе передать дело в Орган по разрешению споров для создания тре-

тейской группы. Третьей группой рассматривается дело относительно такой субсидии, представляет свой доклад сторонам спора и всем членам ВТО. Если субсидия будет признана как *субсидия, несущая неблагоприятные последствия*, то государство-экспортер должно устранить неблагоприятные последствия (т.е. компенсировать ущерб) либо отменить субсидию, иначе государство-импортер получит право на принятие соразмерных ответных мер.

Третья категория субсидий, предусмотренных в Соглашении, это *субсидии, не дающие основания для принятия мер*. Это — субсидии разрешенные. Они общедоступны; установлены объективные критерии их получения. В их число входят: субсидии в исследовательскую деятельность фирм, научных организаций, вузов; субсидии неблагополучным регионам в рамках регионального развития; субсидии, направленные на адаптацию предприятий к требованиям охраны окружающей среды. Программы разрешенного субсидирования доводятся до сведения Комитета по субсидиям и компенсационным мерам.

Компенсационные пошлины (как и антидемпинговые) могут быть введены только после специального *расследования*, проведенного по установленным процессуальным правилам (ст. 11). Размер пошлины не должен превышать размер субсидии, исчисленной на единицу товара. Действует пошлина в течение времени, необходимого для нейтрализации субсидирования, причиняющего вред, но не более пяти лет (ст. 21).

В Соглашении содержатся статьи, посвященные определению ущерба (ст. 15), отечественной промышленности (ст. 16), временным мерам (ст. 17), введению компенсационных пошлин (ст. 19), специальному режиму для развивающихся и наименее развитых стран (ст. 27), разрешению споров (ст. 30) и др.

Развивающимся странам, в частности, было разрешено осуществлять отмену экспортных субсидий с некоторой отсрочкой. При этом в отношении развивающихся стран, достигших конкурентоспособности по экспорту соответствующего товара, сроки для отмены субсидирования были сокращены. Это подтверждает, что статус развивающейся страны рассматривается как преходящий.

Определенная льгота по срокам сокращения программ субсидирования была предоставлена и странам с переходной экономикой (ст. 29).

125. Налоги как нетарифные ограничения

Если ввозимый товар облагать, помимо таможенной пошлины, еще и определенными налогами или сборами, то

это также будет делать иностранный товар неконкурентоспособным на внутреннем рынке. Практика государств знала, а в определенных

случаях знает до сих пор, множество видов различных налогов и сборов, применявшихся или применяющихся к ввозимому товару на таможенной границе, а также внутри страны (пограничные, портовые сборы, акцизы, НДС и др.).

Общий принцип права ВТО: внутренние налоги и сборы не должны применяться так, чтобы создавать защиту для внутреннего производства и внутреннего рынка; налоги и сборы в отношении иностранного товара не должны быть выше, чем налоги и сборы в отношении отечественных товаров, — действует принцип предоставления национального режима (ст. III ГАТТ); число и разнообразие сборов должно уменьшаться (ст. VIII ГАТТ).

126. Соглашение по сельскому хозяйству

Сектор международной торговли *сельскохозяйственными* товарами (порядка 10% всей международной торговли то-

варами) представляет собой очень чувствительную область торговли. Государства всегда защищали свое сельское хозяйство и «изымали» его из-под принципа свободы торговли. Они «закрывали» национальные сельскохозяйственные рынки посредством количественных ограничений (квотирования), выделяли отечественному производителю огромные субсидии из бюджета. Это делалось для решения социальных и политических задач — обеспечить равновесие между городом и деревней, сохранить сельскохозяйственный сектор, обеспечить продовольственную безопасность и т.п. В итоге проблема регулирования международной торговли сельскохозяйственными товарами оказалась одной из самых острых.

Предполагалось, что ГАТТ охватит своим действием сельскохозяйственные товары. Однако в 1950-е гг. этот сектор был из-под действия ГАТТ выведен Соединенными Штатами Америки. Получилось это следующим образом. Когда уже действовал текст ГАТТ, в США был принят «Закон о регулировании в сфере сельского хозяйства» («Agricultural Adjustment Act»), запретивший (ст. 22(f)) весь импорт продукции аграрного сектора. Закон не соответствовал режиму исключений, который предусмотрен в ст. XI ГАТТ. Учитывая сложившуюся ситуацию, США потребовали — и получили (1955) — освобождение от обязательств по ГАТТ в силу п. 5 ст. XXV. Это освободило их от обязанности соблюдать ГАТТ в части торговли сельскохозяйственными товарами и предоставления соответствующего режима таким иностранным товарам. Данное освобождение было предоставлено без указания срока его действия и, несмотря на постоянную критику со

стороны партнеров США и прежде всего ЕС, оставалось в силе до учреждения ВТО.

Предоставление освобождения от обязательств в такой широкой сфере имело тяжелые последствия. Это привело к фактическому выводу всего мирового аграрного сектора из-под компетенции ГАТТ. В последующем это служило препятствием для включения вопроса о группе сельскохозяйственных товаров в повестку многосторонних торговых переговоров. Данный случай иллюстрирует, помимо прочего, ту роль, которую может играть одна страна, если она преобладает на товарном рынке. А также ту роль, какую могут сыграть односторонние действия государства, предпочитающего решать интернационализированные проблемы не посредством переговоров и международных договоров, а национальным законом, навязываемым остальным странам.

На протяжении полувека «аграрный вопрос» оставался предметом постоянных конфликтов и споров между государствами. Больше всего такое положение ударило по развивающимся странам, так как у большинства из них именно сельскохозяйственная продукция — то небольшое, что задействовано в международном торговом обороте и может приносить иностранную валюту стране. Получилось, что посредством механизма ГАТТ развитые страны облегчали импорт своих товаров на рынки развивающихся стран, а посредством исключения аграрного сектора из-под действия ГАТТ — не пускали товары развивающихся государств на свои национальные рынки.

Острой критике внутренняя сельскохозяйственная политика в США подвергалась и со стороны главного конкурента — ЕС, который и сам осуществлял единую сельскохозяйственную политику ЕС (ЕЭС), активно субсидируя собственный аграрный сектор и применяя количественные ограничения импорта сельскохозяйственных товаров (со ссылкой на п. 2 ст. XI ГАТТ).

Статья XI ГАТТ, запретившая все количественные ограничения, одновременно разрешила их при определенных обстоятельствах в виде исключения при импорте сельскохозяйственных товаров. Неконкретные и пробельные формулировки статей ГАТТ позволяли манипулировать их положениями. Это проявилось и в вопросе субсидирования. С одной стороны, ГАТТ рассматривал субсидирование как часть протекционистской политики, а с другой — открывал возможности для субсидирования сырьевых товаров: государство могло сохранять субсидирование сырьевого экспорта при условии, что государство не стремится занять «большую, чем справедливую, долю в мировом экспорте данного товара» (п. 3 ст. XVI ГАТТ).

В ходе Уругвайского раунда было решено «вернуть» международную торговлю сельскохозяйственными товарами под правила ГАТТ. Для этого потребовалось специальное Соглашение по сельскому хозяйству, и оно было принято, став частью пакета документов ВТО.

Соглашение по сельскому хозяйству решает две главных задачи: замена количественных ограничений таможенными пошлинами (чтобы сделать более прозрачными меры в отношении торговли сельскохозяйственными товарами); сокращение уровня государственной поддержки сельского хозяйства, т.е. его субсидирования. Началось фундаментальное и многолетнее реформирование большого сектора международной торговли.

Соглашением запрещено вводить и сохранять любые ограничительные меры в отношении импорта сельскохозяйственной продукции (количественные ограничения, минимальные импортные цены, выборочное лицензирование импорта, добровольные ограничения экспорта, прочие нетарифные меры).

Все нетарифные меры были трансформированы в новые ставки таможенных пошлин на так называемом «триггерном уровне» (т.е. уровне, адекватном по эффективности защиты нетарифной мере), при этом пошлины были «связаны» («заморожены») и подлежали сокращению в определенный срок, который для развивающихся стран был несколько больше. Все эти сроки уже истекли.

Соглашение содержит свой собственный механизм *специальных защитных мер* (ст. 5), отличный от механизма Соглашения по специальным защитным мерам.

Вторая задача — сокращение уровня государственной поддержки — была решена путем введения некоего *агрегированного показателя поддержки* («*mesure globale du soutien total*» — MGS) с последующим его снижением. Государства по специальной методике перевели все виды внутренней поддержки аграрного сектора в этот агрегированный показатель поддержки — АПП (ст. 6, Приложение 3). Данный показатель должен был постепенно уменьшаться в течение шести лет — в целом на 20%. Те меры внутренней поддержки, которые включены в показатель, подпадают под действие норм о субсидировании и дают основание для введения компенсационных пошлин в соответствии со ст. VI ГАТТ (т.е. в тех случаях, когда есть ущерб или угроза ущерба). Некоторые виды государственной поддержки не включаются в показатель и, следовательно, не влекут за собой обязательств по сокращению (ст. 6 (4) и (5) и особенно Приложение 2 к Соглашению по сельскому хозяйству). Речь идет, например, о поддержке из общественных фондов и поддержке, не имеющей целью сохранить уровень цен для

производителей. Против них нельзя применить компенсационные пошлины на основании норм о субсидировании (ст. 13(a)).

В Соглашении по сельскому хозяйству детализируются многие вопросы сокращения экспортных субсидий (ст. 9—10), введения ограничений экспорта сельскохозяйственных товаров (ст. 12), специального режима для развивающихся и наименее развитых стран (ст. 15—16) и др. Учрежден Комитет по сельскому хозяйству.

Соглашение заставило видоизменить определенным образом внутреннюю сельскохозяйственную политику и США, и ЕС. Так, в основе единой сельскохозяйственной политики ЕС лежит управление внутренними ценами на рынке ЕС. Они делятся на три группы: контрольные, минимальные, «шлюзовые». *Контрольные* цены устанавливаются ежегодно органами ЕС. *Минимальные* цены — это гарантированные закупочные цены, по которым государственные органы в странах ЕС закупают сельскохозяйственные товары на рынке ЕС. *Шлюзовые* цены устанавливаются на товары, по которым не определяются контрольные цены. Комиссия ЕС определяет по каждому товару уровень мировых цен СИФ и ежедневно публикует размеры компенсационных сборов.

Рассчитываются эти сборы как разница между мировой ценой и контрольной ценой ЕС (с поправками на транспортные расходы и качество). Они получили название «скользящих импортных сборов». Эти сборы взимаются при ввозе сельскохозяйственных товаров (2/3 номенклатуры сельскохозяйственных товаров) на рынок ЕС вместо пошлин или, как это имеет место в отношении обработанных продовольственных товаров, вместе с таможенными пошлинами.

Понятно, что вся система представляет собой элемент межгосударственного (группового) регулирования внешней торговли, инструмент коллективной защиты агропромышленного комплекса ЕС в своих интересах и должна подлежать демонтажу в соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству.

Соглашение по сельскому хозяйству — беспрецедентный пример масштабного управления макропроцессами в международной экономической системе с помощью международно-правового инструментария.

127. Соглашение по текстилю и одежде

Текстильный сектор международной торговли (порядка 6%) также изначально находился под общим режимом ГАТТ.

Однако позднее вышел за рамки ГАТТ (1960-е гг.) и оказался вне правового поля ГАТТ (на основе статьи об освобождении от обязательств по ГАТТ). Перед Уругвайским раундом переговоров была поставлена

задача интегрировать текстильный сектор в систему ГАТТ. Эта задача была выполнена путем заключения Соглашения по текстилю и одежде, вошедшего в пакет соглашений ВТО.

Обособлению текстильного сектора международной торговли способствовала появившаяся в те времена практика европейских стран заключать групповые временные специальные соглашения по текстилю. Постепенно этими соглашениями был легализован особый правовой режим торговли текстильными товарами. Первое такое соглашение появилось в 1961 году. Оно касалось международной торговли хлопчатобумажными тканями и было временным (со сроком действия в один год). Второе соглашение по международной торговле текстилем, называвшееся «долгосрочным», имело намного более широкую предметную сферу охвата: оно распространялось на все товары текстильного сектора. Соглашение было заключено на три года с автоматическим продлением на трехлетние периоды. Третье многостороннее соглашение — Соглашение по мультифибровым тканям (1973) — подменило собой режим ГАТТ, взяв на себя регулирование международной торговли текстильными товарами, в том числе хлопчатобумажными, шерстяными, синтетическими тканями. В нем впервые, по настоянию ЕС, были затронуты вопросы торговли поддельными товарами — контрафактной продукции. Соглашение регулярно возобновлялось и утратило силу только с появлением ВТО и вступлением в действие пакета соглашений, содержащего Соглашение по текстилю и одежде.

Соглашение по мультифибровым тканям по своей идеологии и духу отличалось от ГАТТ. Если ГАТТ пронизан духом свободной торговли, то в основе Соглашения по мультифибровым тканям лежала идея «организованной» свободной торговли; фактически это было государственное (межгосударственное) административное регулирование, которое легализовало двусторонние соглашения о добровольном ограничении экспорта между государствами-импортерами и государствами-экспортерами текстильной продукции.

Государства-экспортеры добровольно согласились, таким образом, не наводнять товарами рынки государств-импортеров. Эти соглашения, стыдливо названные соглашениями «о добровольном ограничении», фактически являлись аналогом количественных ограничений, формально запрещенных текстом ГАТТ. Секторальное многостороннее соглашение явилось методом обхода правил ГАТТ (в частности, его ст. XIX, запрещающей количественные ограничения в торговле).

В рамках Соглашения по мультифибровым тканям в качестве наблюдательного органа был учрежден Комитет по текстилю. Он состоял из представителей всех государств-участников, принимал решения по

основным вопросам, был уполномочен толковать Соглашение и рассматривать, насколько это представлялось возможным, торговые споры между государствами. Другими словами, первая обязательная фаза разрешения торговых споров в текстильном секторе должна была осуществляться в рамках самого Соглашения. Только в случае неудачи на этом этапе можно было прибегать к обычным правилам и процедурам ГАТТ по разрешению споров.

Соглашение по текстилю и одежде в системе ВТО было изначально нацелено на то, чтобы вернуть данный сектор международной торговли под правила ГАТТ — в общий правовой режим права ВТО. Оно предусматривало устранение ограничений в течение 10 лет и даже не подлежит продлению (ст. 9).

Для наблюдения за исполнением Соглашения учрежден постоянный орган — Совет по мониторингу в области текстиля, который состоит из 10 членов и председателя. Совет уполномочен также рассматривать спорные ситуации и выносить по ним рекомендации (ст. 8).

В Соглашение заложен следующий механизм: информация о всех количественных ограничениях в секторе текстильных товаров и одежды передается в Совет, который доводит ее до всех членов ВТО; ограничения, о которых сделаны уведомления, становятся связанными. Никакое новое ограничение уже не может быть введено, кроме случаев, предусмотренных общими положениями ГАТТ (п. 4 ст. 2). Все это сопровождается параллельным процессом прироста квот импорта. Тем самым государства во все возрастающей доле переводят импорт текстильной продукции под правила ГАТТ (ст. 2). В конце концов, все квоты должны быть ликвидированы. Государства-участники обязались также не использовать процедуры обхода Соглашения (ст. 5), всячески противодействовать им и ввести для этого необходимые нормы во внутреннее законодательство. Вновь перед нами пример воздействия международного права на внутреннюю правовую систему государств.

128. Правовой режим экспортного контроля

В международной торговле многие государства активно применяют меры по контролю за экспортом товаров и услуг, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники, в том числе продукции двойного назначения (гражданского и военного).

Ключевым элементом системы экспортного контроля являются контрольные списки товаров и услуг: ядерных материалов, оборудо-

вания, специальных неядерных материалов, соответствующих технологий. В России эти списки утверждаются указами президента, в том числе: список оборудования и материалов двойного назначения и соответствующих технологий, применяемых в ядерных целях; список оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия; список товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники; список химикатов, оборудования и технологий, имеющих мирное назначение, но которые могут быть использованы при создании химического оружия; список возбудителей заболеваний человека, животных и растений; генетически измененных микроорганизмов и токсинов, оборудования и технологий.

Российским лицам запрещается заключать внешнеэкономические сделки с товарами и услугами, которые могут быть использованы иностранным государством или иностранным лицом для целей создания оружия массового поражения и средств его доставки. Сделки, предусматривающие передачу контролируемых товаров и технологий иностранному лицу, подлежат лицензированию. Лицензии (разовые и генеральные), другие разрешительные документы выдаются Федеральной службой по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России). Служба обеспечивает также в пределах своей компетенции участие Российской Федерации в международных режимах экспортного контроля; осуществляет мероприятия по предупреждению нарушений законодательства об экспортном контроле и международных обязательств России в этой области.

В основе многих внутригосударственных актов, касающихся экспортного контроля, лежат решения и договоренности, вырабатываемые в рамках неких международных параорганизаций. Так, Группа ядерных поставщиков (39 государств-членов) следит за режимом нераспространения ядерного оружия путем контроля за экспортом ядерных материалов и связанных с ними оборудования и товаров. Комитет ядерных экспортеров (35 государств) координирует выполнение Договора о нераспространении ядерного оружия (1968) с учетом требований МАГАТЭ; Комитет ведет список оборудования и материалов, разрешенных для экспорта только в том случае, если на устройство, для которого они предназначены, распространяются гарантии по соглашению с МАГАТЭ.

В сфере контроля за ракетным оружием и технологиями действует так называемый Режим контроля ракетных технологий — РКРТ (34 государства-участника), приняты Руководящие положения РКРТ, ведется общий список, включающий оборудование и технологию,

необходимые для разработки, производства и использования ракет. Руководящие положения РКРТ ограничивают передачу ракет и технологий для доставки оружия массового поражения — с полезной нагрузкой 500 кг и более на расстояние не менее 300 км.

Так называемая Австралийская группа (32 страны-участницы) следит за тем, чтобы в руки террористов не попало химическое и биологическое оружие и соответствующие технологии.

Наиболее известно в этом перечне Вассенаарское соглашение (Wassenaar Arrangement), участниками которого являются 34 государства. В рамках Вассенаарского соглашения ведутся списки оборудования и технологий двойного назначения, подлежащих контролю.

Интерес представляет национальная система экспортного контроля, которая сложилась в США. Главными внутренними нормативными актами являются Закон о контроле над экспортом вооружений (Arms Export Control Act — АЕСА), за реализацией которого следит Государственный департамент, а также Правила международной торговли оружием (International Traffic in Arms Regulations — ИТАР). На основании Закона все лица или организации, занимающиеся производством, экспортом или посредническими операциями, связанными с товарами или услугами оборонного характера, должны быть зарегистрированы правительством США. Правила международной торговли оружием устанавливают требования для получения лицензий на конкретные экспортные операции в отношении товаров или услуг в сфере вооружений. Государственный департамент представляет в Конгресс ежегодные и ежеквартальные отчеты о разрешениях на экспорт.

Другой важный закон США — Закон о регулировании экспорта (1979), Export Administration Act. Он предоставляет право Министерству торговли США регулировать экспорт и реэкспорт товаров, программного обеспечения и технологий двойного назначения, произведенных в США. Министерство руководствуется Правилами экспортного контроля (Export Administration Regulations — EAR).

Этот порядок учитывает правила, установленные в рамках указанных выше многосторонних механизмов — параорганизаций, но идет дальше них, предусматривая некие односторонние дополнительные правила, учитывающие интересы собственно США и их внешней политики. США, например, самостоятельно, пользуясь своими критериями, определяют список стран, которые финансируют международный терроризм. Кроме того, США практикуют произвольное применение односторонних санкций в отношении тех или иных государств и в отношении организаций, которые также помещаются в определенные списки. Наконец, в США действуют Законы: «О торговле с враждеб-

ным государством» (Trading with the Enemy Act) и «О полномочиях в области экономики в чрезвычайных обстоятельствах» (International Emergency Economic Powers Act), на основании которых Министерство торговли вводит и отслеживает соблюдение правил, которые запрещают гражданам США совершать сделки с рядом стран, организаций и лиц. Помимо Государственного департамента и Министерства торговли, в систему экспортного контроля в США задействованы: Комиссия по ядерному надзору (Nuclear Regulatory Commission), Министерство энергетики (Department of Energy), Министерство финансов (Department of the Treasury).

129. Правовой режим приграничной торговли

В международной торговле правовой режим *приграничной торговли*, как правило, отличается от «общего» правового режима. Под *приграничной торговлей* обычно понимают торговлю между лицами двух сопредельных стран на определенной территории, примыкающей к границе с обеих ее сторон. Для приграничной торговли устанавливается специальный правовой режим, который часто является более льготным, чем РНБ, предоставляемый данными государствами своим партнерам во внешней торговле.

В силу ст. XXIV (п. 3а) правовой режим, предоставляемый соседней стране в целях содействия приграничной торговле, исключается из сферы действия принципа наибольшего благоприятствования. Это означает, что третьи страны на более льготный — приграничный — режим ссылками на принцип наибольшего благоприятствования претендовать не могут.

Существуют различные концепции «приграничной торговли». Эти концепции по-разному подходят к таким вопросам, как ширина приграничной территории, на которой допустим правовой режим, являющийся исключением из принципа наибольшего благоприятствования (иногда указывается, что она не должна превышать 15 км); субъектная сфера распространения приграничного режима (распространяется он на физических и юридических лиц либо только на физических) и др.

Правовым основанием введения приграничного правового режима торговли служат двусторонние либо групповые международные договоры и внутренние акты.

У России, как известно, самая большая граница в мире, и вопросы правового режима приграничной торговли для нее очень актуальны. В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» приграничная торговля понимается как торговля товарами и услугами с особо благоприятным режимом,

осуществляемая исключительно для удовлетворения местных потребностей. Правовой режим приграничной торговли распространяется по закону: а) на физических лиц, имеющих постоянное место жительства на приграничной территории, и речь идет о торговле товарами и услугами, произведенными в пределах соответствующих приграничных территорий и предназначенными для личного потребления; б) на юридических лиц, имеющих место нахождения на приграничной территории. Порядок осуществления приграничной торговли и соответствующие приграничные территории, на которых устанавливаются особые режимы осуществления внешнеторговой деятельности, определяются Правительством РФ в соответствии с международными договорами и федеральными законами.

130. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)

Сектор международной купли-продажи услуг занимает сегодня в международной торговой системе порядка 25—30% и растет более высокими темпами,

чем международная торговля товарами (в узком смысле слова).

Сфера услуг — специфична. Во-первых, при купле-продаже *товара* происходит *переход* на покупателя *права собственности* на продаваемую вещь. При купле-продаже *услуги* переход права собственности на «вещь», как правило, отсутствует; речь идет об обязательстве осуществить или не осуществлять те или иные действия (договор страхования, перевозки). Во-вторых, на пути товара встают, главным образом и в первую очередь, таможенные тарифы, а на пути услуги — все внутреннее законодательство. Чтобы иностранный банк или страховая компания могли оказывать услуги за рубежом, необходимо, чтобы зарубежное государство приняло большое число законов и подзаконных актов, обеспечивающих все аспекты оказания таких услуг. Адаптация внутренних правовых систем к нуждам международной торговли услугами — это своеобразная правовая революция практически во всех отраслях права. Необходима существенная корректировка конституционного, административного, гражданского, финансового, уголовного права.

Любая нестыковка внутреннего права взаимодействующих государств может превратиться в барьер на пути международной торговли услугами. Таким барьером могут стать правила трудовой миграции; право на создание иностранными предприятиями или банками дочерних организаций и филиалов; порядок признания дипломов; лицензирование видов предпринимательской деятельности; наличие или отсутствие свободы платежей, права на репатриацию полученных до-

ходов. Кроме того, в секторе услуг большое значение имеет *публичный порядок*, и государства стоят на страже его.

Некоторые области отношений, связанные с услугами, были интернационализированы довольно давно. Например, еще в 1865 году был создан Международный телеграфный союз; в 1874 году — Международный почтовый союз. Услуги в сфере воздушных перевозок — предмет деятельности Организации международной гражданской авиации; в сфере морских перевозок — Международной морской организации.

Либерализацией сферы услуг в торговле между развитыми государствами занялась ОЭСР (1950-е гг.), тогда еще — Европейская организация экономического сотрудничества. (ЕОЭС). В рамках Организации был принят юридически обязательный Кодекс по либерализации текущих невидимых операций с перечнями услуг (порядка 600 видов).

Римский договор закрепил обязанность государств-участников «заморозить» ограничения в сфере услуг (ст. 62), постепенно ликвидировать их (ст. 59), провести либерализацию платежей, связанных с услугами (ст. 106 (1)). Некоторые виды услуг попали под специальное регулирование: услуги по перевозке (ст. 61 (1)), банковские и страховые услуги (ст. 61 (2)). Под «услугой» в Римском договоре понималась «деятельность по удовлетворению потребностей, осуществляемая, как правило, за вознаграждение, если она не регулируется положениями, относящимися к свободному движению товаров, капиталов или лиц» (ст. 60).

Устав МВФ требует, чтобы платежи по текущим операциям, включая поставки услуг, осуществлялись свободно (ст. VIII, XXX-с). В Гаванской хартии (1948) указывалось, что услуги — это «важная часть международной торговли» (ст. 56 (1)). Обращалось внимание на такие виды, как перевозки, услуги по телекоммуникации и финансовые услуги. Предусматривалось, что международная торговая организация, которую предполагалось создать, будет *бороться с ограничительной торговой практикой* в секторе услуг, если такая практика причиняет *серьезный ущерб* государству (ст. 53 (2)).

Следует иметь в виду, что предоставление услуг может осуществляться:

- а) на *коммерческой* основе;
- б) на *некоммерческой* основе (полицейские услуги, услуги правосудия, по обороне и т.п.). Часто *коммерческие услуги* осуществляют государственные предприятия: поставка электроэнергии, воды, телекоммуникации, перевозка, почта.

В тексте ГАТТ к услугам имела отношение только одна статья — ст. IV, касающаяся кинофильмов, в которой речь идет о резервировании квот на показ национальных фильмов (так называемых демонстрационных квотах). Посредством этой статьи был найден баланс между США, которые стремились обеспечить экспансию своей кинопродукции, и европейскими странами, которые, наоборот, пытались сохранить национальные культурные ценности в общественном сознании, защититься от американского культурологического влияния.

По итогам Уругвайского раунда переговоров появилось Генеральное соглашение по торговле услугами — ГАТС, обязательное для всех членов ВТО в части коммерческой поставки услуг («ГАТС» — от английской версии названия: «General Agreement on Trade in Services»). ГАТС не распространяется на «услуги, предоставляемые при осуществлении функций правительственной власти». В рамках ВТО выделено 12 секторов услуг: деловые услуги; услуги связи; строительные и инженерные; дистрибьюторские; образовательные; услуги по защите окружающей среды; финансовые; услуги по охране здоровья и социальные услуги; туризм и путешествия; услуги в области организации досуга, культуры и спорта; транспортные и др.

В каждом секторе выделены «подсектора» — отдельные виды услуг (всего 155). Например, в секторе образовательных услуг выделены подсектора: начальное образование (дошкольное); среднее образование (общее школьное, старшее школьное, техническое, летнее, школы для слепых, глухих и прочие спецшколы); высшее образование; образование взрослых (включая образование по радио или телевидению); прочие образовательные услуги.

Соглашение состоит из шести частей, 29 статей, нескольких приложений. В нем определены общие обязательства участников; специфические обязательства, касающиеся доступа на внутренние рынки иностранных услуг и поставщиков услуг; вопросы урегулирования споров институционального обеспечения Соглашения. Управляет сферой международной торговли услугами специальный Совет по торговле услугами.

Соглашение служит одновременно и кодексом поведения государств, и инструментом оперативного управления важной областью международной торговой системы. Оно закрепило ряд «общих обязательств», которые государства-участники приняли на себя в силу факта участия в нем, а именно:

- предоставить иностранным услугам и поставщикам услуг РНБ. Из этого обязательства возможны исключения, но они в каждом конкретном случае отражаются каждым государством по

каждому виду услуги в специальном «перечне изъятий», помещенном в Приложение по изъятиям;

- соблюдать принцип транспарентности: публиковать всю информацию, включая нормативные акты, касающиеся функционирования ГАТС; информировать Совет по торговле услугами обо всех изменениях в законодательстве; отвечать на запросы других государств;
- создать необходимые судебные, арбитражные или административные органы, процедуры, в рамках которых могли бы рассматриваться вопросы, касающиеся торговли услугами и защиты интересов поставщиков услуг;
- обеспечить функционирование системы стандартов, лицензирования, сертификации в сфере услуг, в том числе путем признания иностранных систем или посредством гармонизации, — на основе принципа недискриминации;
- устранять деловую практику, сдерживающую конкуренцию в сфере услуг;
- не применять ограничений в отношении международных переводов и платежей по текущим операциям в сфере специфических обязательств государства-участника (за некоторыми исключениями в целях защиты платежного баланса).

В этой же части ГАТС содержатся положения о «возрастающем участии развивающихся стран» в международной торговле услугами (ст. IV); о монопольных поставщиках услуг и их поведении (ст. VIII).

ГАТС допускает создание интеграционных объединений в сфере услуг, в том числе в более широком процессе экономической интеграции (ст. V). Однако такое интеграционное объединение не должно вести к увеличению барьеров в торговле услугами для третьих государств. Если интеграционное объединение охватывает только развивающиеся страны, то внутри него может быть создан более благоприятный режим для юридических лиц, которые принадлежат физическим лицам из участвующих государств.

В данной части ГАТС присутствуют статьи, посвященные разного рода исключениям. Так, ст. XIV («Общие исключения»), по сути, в значительной степени повторяет аналогичную статью ГАТТ. Статья XIV bis оговаривает исключения из ГАТС по соображениям безопасности. Не применяется ГАТС к внутреннему законодательству государств-членов о правительственных закупках, т.е. закупках для государственных нужд (ст. XIII).

Помимо «общих обязательств», в ГАТС имеется отдельная часть, посвященная «специфическим обязательствам». Суть их в том, чтобы

предоставить иностранным услугам и поставщикам услуг доступ на внутренний рынок в оговоренных пределах, с ограничениями и условиями (ст. XVI). Эти пределы, ограничения и условия указываются каждым государством-членом ВТО по каждому виду и сектору услуг, по каждому способу поставки услуг в специальном Перечне. Другими словами, они зафиксированы, они становятся зримыми. Тем самым фиксируется существующий уровень барьеров в торговле услугами и характер таких барьеров. В последующем будет идти долгая работа по либерализации сферы торговли услугами — уменьшению барьеров и выработке правил применения различных ограничительных мер (ст. XIX).

В состав «специфических обязательств» входит также обязательство предоставить иностранным услугам и поставщикам услуг национальный режим, но и здесь государство-участник вправе оговорить условия и ограничения, которые указываются в том же специальном Перечне по каждому виду и сектору услуг, каждому способу поставки (ст. XVII). В этот Перечень можно вносить изменения, в том числе путем отзыва ранее взятых на себя обязательств (ст. XXI).

Специальная норма посвящена профессиональным услугам: в секторах, где в отношении профессиональных услуг приняты специфические обязательства, государства-члены ВТО обеспечивают адекватные процедуры для проверки компетентности профессионалов любого другого члена ВТО (п. 6 ст. VI). Это означает, что государства вправе проверить компетентность, например, юристов, врачей, преподавателей, инженеров, управленцев на профессиональную пригодность, на знание языка и т.п. (если, конечно, соответствующие сектора будут открыты для иностранного присутствия).

Приложения к ГАТС содержат, среди прочего, нормы, касающиеся специфических секторов услуг: авиатранспортных, финансовых, услуг морского транспорта, услуг по телекоммуникациям и др.

Генеральное соглашение по торговле услугами представляет собой выдающееся достижение международно-правовой мысли, сложнейший правовой инструмент управления частью мировой макроэкономики и одновременно текущими оперативными процессами либерализации международной торговли.

Картина Соглашения будет неполной, если не разобраться с классификацией *способов поставки услуг*. Выделены четыре способа.

Они указаны в ст. I ГАТС (п. 2) и определены следующим образом:

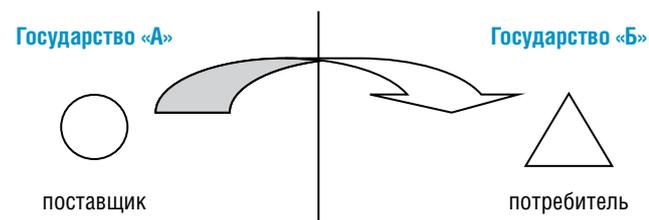
«... Торговля услугами понимается как поставка услуг:

а) с территории одного Члена ВТО на территорию любого другого Члена ВТО;

- б) на территории одного Члена ВТО потребителю услуг любого другого Члена ВТО;
- с) поставщиком услуг одного Члена ВТО путем коммерческого присутствия на территории любого другого Члена ВТО;
- д) поставщиком услуг одного Члена ВТО путем присутствия физических лиц Члена ВТО на территории любого другого Члена ВТО».

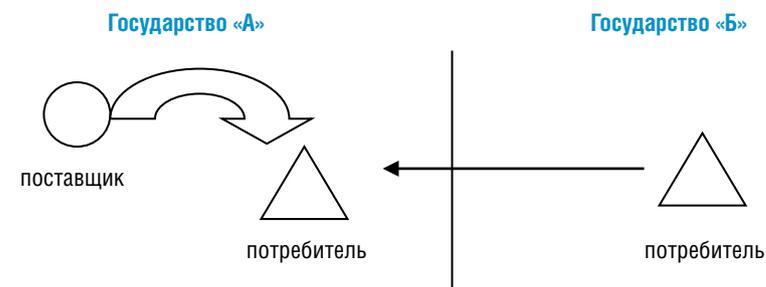
Первый способ: поставка «с территории одного Члена ВТО на территорию любого другого Члена ВТО» (посредством почты или средствами электронной связи). Границу пересекает сама услуга; поставщик/производитель услуги и потребитель остаются в своих странах. Речь может идти, например, о консультационных, информационных услугах.

СХЕМА (первый способ поставки услуг)



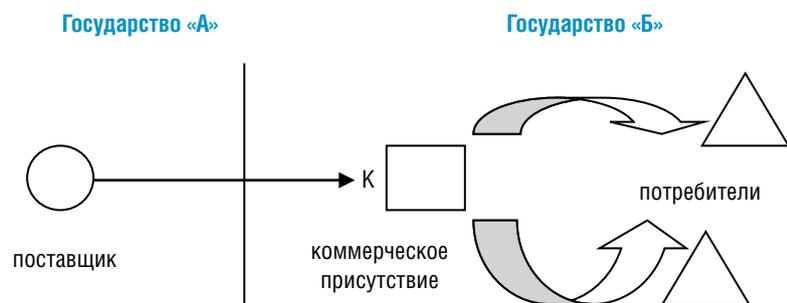
Второй способ: поставка «на территории одного Члена ВТО потребителю услуг любого другого Члена ВТО» (туристические, образовательные, медицинские услуги). Потребитель услуги сам едет к поставщику/производителю услуги.

СХЕМА (второй способ поставки услуг)



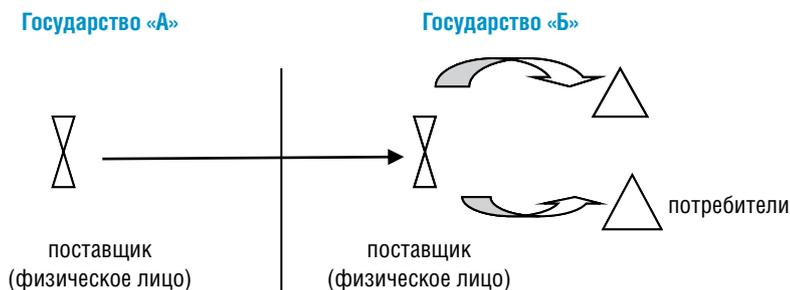
Третий способ: поставка услуги «поставщиком услуг одного Члена ВТО путем коммерческого присутствия на территории любого другого Члена ВТО». Иностранец поставщик/производитель услуги учреждает за рубежом некое «коммерческое присутствие» — филиал, отделение, дочернее предприятие и т.п. Иностранцами создаются рестораны, транспортные предприятия, банки, страховые предприятия — во всех 155 секторах сферы услуг (если, конечно, государства не ограничивают иностранное «коммерческое присутствие»).

СХЕМА
(третий способ поставки услуг)



Четвертый способ: поставка «поставщиком услуг одного Члена ВТО путем присутствия физических лиц Члена ВТО на территории любого другого Члена ВТО». В этом случае физическое лицо — поставщик услуги пересекает границу на пути к своему клиенту, потребителю услуги. Такое личное перемещение может быть: а) временным (мастера по ремонту, бухгалтеры, юристы); б) постоянным (штатные представители).

СХЕМА
(четвертый способ поставки услуг)



В реальной жизни указанные способы зачастую в значительной степени смешаны. Например, третий способ — «коммерческое присутствие» — не может обойтись без первого (трансграничная поставка услуги) и без последнего (перемещение физического лица-поставщика услуги, в качестве которого выступает иностранный руководитель предприятия, филиала). Под термином «поставка услуг» понимается «производство, распределение, маркетинг, продажа и доставка услуги» (ст. XXVIII-b).

В Перечне специфических обязательств по услугам напротив каждого сектора и подсектора услуг указывается:

- берет ли данное государство на себя обязательство по *доступу* услуги или поставщика услуги на внутренний рынок (а значит предоставить им режим наибольшего благоприятствования в данном секторе — в разбивке по четырем способам поставки);
- берет ли данное государство на себя обязательство *предоставить национальный режим* данной услуге или поставщикам — по каждому из четырех способов поставки. Часто бывает так: государство предоставляет свободный доступ иностранной услуге (поставщику услуги), но не предоставляет им национального режима.

Вот примеры оформления таких обязательств:

Пример 1

| Сектор или подсектор услуг | Ограничения в доступе на рынок | Ограничения в национальном режиме |
|------------------------------|---|---|
| Инженерные услуги (СРС 8672) | <ol style="list-style-type: none"> Ограничений нет Ограничений нет Ограничений нет Обязательства не принимаются | <ol style="list-style-type: none"> Ограничений нет Ограничений нет Ограничений нет, кроме: не принимаются обязательства в отношении госсубсидий, относящихся к инженерным услугам для объектов культурного наследия, указанных в специальных списках Обязательства не принимаются |

Пример 2

| Сектор или подсектор услуг | Ограничения в доступе на рынок | Ограничения в национальном режиме |
|--------------------------------------|---|--|
| Печать, издательское дело (СРС 8844) | 1. Ограничений нет 2. Ограничений нет 3. Ограничений нет, кроме: <ul style="list-style-type: none"> • коммерческое присутствие допускает-ся только в форме юридического лица страны пребывания; • учредителями СМИ не могут быть иностранные граждане 4. Обязательства не принимаются, кроме указанных в части «Горизонтальные обязательства» | 1. Ограничений нет 2. Ограничений нет 3. Ограничений нет, кроме указанного в колонке «Ограничения в доступе на рынок»; не принимаются обязательства в отношении госсубсидий для объектов национального наследия 4. Обязательства не принимаются, кроме указанных в части «Горизонтальные обязательства» |

Примечание: Под цифрами следует понимать способы поставки услуг: 1 — трансграничный способ; 2 — поставка иностранному потребителю; 3 — поставка путем коммерческого присутствия; 4 — поставка услуг физическими лицами.

В колонке «Сектор или подсектор услуг» рядом с наименованием услуги в скобках указывается ее код по классификатору ООН.

Указание: «Ограничений нет» — означает, что сектор услуг полностью либерализован. Вместе с тем, имеется большое число секторов, где государства закрепляют разного рода ограничения. В ряде секторов — в части *доступа* на рынок или в части *предоставления национального режима*, по всем либо по тем или иным способам поставки, обязательства вообще не берутся; это означает, что государство сохраняет действующий правовой режим.

В Перечне отдельно выделена группа так называемых «горизонтальных обязательств». Под *горизонтальными* обязательствами понимаются такие обязательства, которые действительно применительно ко всем нижеследующим секторам — из секторальной части Перечня. Например, в Перечне России в составе горизонтальных обязательств имеется обязательство, касающееся *операций с землей*. Суть обязательства в том, что иностранная собственность на земли сельскохозяй-

ственного назначения и земли приграничных территорий запрещена, а в отношении других типов земли может быть ограничена; аренда земельных участков иностранцами разрешена на период до 49 лет с возможным продлением. Еще пример горизонтального обязательства касается *физических лиц*-поставщиков услуг. Россия, как правило, не приняла на себя обязательств в части свободного доступа поставщиков услуг-физических лиц; исключения предоставляются, в частности, ключевому персоналу иностранного «коммерческого присутствия»: ему разрешается пребывать в России до трех лет с возможным продлением срока.

Примером очень либерального правового режима в сфере услуг может служить Монголия. Она зафиксировала отсутствие ограничений по всем секторам, по которым приняла обязательства, а именно: деловые услуги (бухгалтерские, инженерные, услуги по техническому испытанию и анализу, услуги в горнодобывающей промышленности, консультационные услуги в области управления и научно-технических областях); услуги связи; услуги по строительству (сборка зданий и отделочные работы); дистрибьюторские услуги в оптовой и розничной торговле; все виды страховых услуг; большинство видов банковских услуг; все подсектора услуг в области туризма.

ГАТС имеет несколько приложений. Одно из них касается *физических лиц*. Физические лица, особенно согласно четвертому способу поставки, могут быть поставщиками различных видов услуг во многих секторах, и с их трансграничным перемещением связано большое количество правовых проблем. Приложение фиксирует, что на физических лиц распространяются специфические обязательства государств, закрепленные в ГАТС, в части поставок услуг, но ГАТС не применяется к трудовым мигрантам, соискателям гражданства и т.п. Другими словами, приложение отделяет одну группу физических лиц (поставщиков услуг) от всех прочих физических лиц. Государства вправе принимать необходимые меры по регулированию въезда физических лиц, но такие меры не должны вести к нарушению взятых ими специфических обязательств по ГАТС.

Еще одно приложение — *по авиатранспортным услугам* — понадобилось для того, чтобы разграничить действие ГАТС и двусторонних, многосторонних договоров в сфере авиаперевозок. Права и услуги по авиаперевозкам остаются в сфере действия специальных двусторонних и многосторонних договоров, а ГАТС регулирует услуги, оказавшиеся за пределами юрисдикции таких договоров: ремонт и техническое обслуживание самолетов, продажа и маркетинг авиатранспортных услуг, услуги компьютерной системы резервирования.

Два приложения к ГАТС касаются *финансовых услуг*. В данный сектор входят 17 видов услуг: услуги по страхованию; услуги по перестрахованию; банковские услуги; прием депозитов; выдача ссуд; финансовый лизинг; услуги по платежам и денежным переводам; торговля иностранной валютой; выпуск ценных бумаг; управление активами; прочие финансовые услуги и т.п.

Цель одного из приложений — отграничить коммерческие финансовые услуги от правительственных (государственных) услуг, которые не подпадают под нормы ГАТС. Под правительственными услугами понимается деятельность центрального банка в проведении кредитно-денежной и валютно-курсовой политики, деятельность в системе социального обеспечения, осуществление государственных пенсионных программ и т.п. В приложении закрепляется право государств-членов ВТО принимать необходимые меры для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы, например по защите вкладчиков или инвесторов.

Второе приложение к ГАТС по финансовым услугам закрепляет право государств-членов ВТО вносить изменения в свой перечень специфических обязательств и в Приложение по изъятиям из обязательств по ст. II ГАТС.

Дополнительным соглашением (1999), которое получило название Пятого протокола, были закреплены новые нормы по либерализации данного сектора торговли: свободное перемещение ключевого персонала, право учреждать филиалы с предоставлением им национального режима и др.

Приложение по *услугам морского транспорта* понадобилось в связи с продолжавшимися многосторонними переговорами по данному виду услуг и сохраняет до завершения переговоров право государств на отступление от предоставления РНБ в отношении международного судоходства, вспомогательных услуг и доступа к портовой инфраструктуре. Имеется в виду, что такие отступления фиксируются в Приложении по изъятиям из обязательств по ст. II ГАТС.

Сфера морских перевозок известна большой конкуренцией за «удобный флаг», когда некоторые государства (Кипр, Гондурас, Либерия, Панама) по максимуму открывают данный сектор услуг для иностранных поставщиков услуг. Упрощены также условия их обслуживания: технический контроль, трудовые отношения, налогообложение. «Удобные флаги» на протяжении многих лет искажают картину международного торгового судоходства. Ряд государств (в частности США) требует, чтобы по крайней мере часть товаров перевозилась под национальным флагом. Некоторые государства

и территории (Антильские острова, принадлежащие Нидерландам, Багамские острова, Лихтенштейн, Монако и др.) посредством внутреннего законодательства создали особо благоприятные режимы для учреждения на своей территории предприятий с иностранным капиталом — свободные портовые зоны.

Два приложения касаются сектора *телекоммуникационных услуг*, который обладает большой спецификой, поскольку эти услуги представляют собой одновременно и сектор экономики, и средство передачи сообщений (что предполагает политическую и идеологическую значимость всей сферы). Первое приложение устанавливает правила для услуг по телекоммуникациям (за исключением кабельного распространения радио и телепрограмм). Приложение закрепляет право государства-члена ВТО устанавливать изъятия из РНБ в том, что касается телекоммуникационных сетей. Имеются также нормы об условиях доступа к телекоммуникационным сетям общего пользования и транспарентности, о техническом сотрудничестве. Государства должны при необходимости проводить консультации с Международным союзом электросвязи.

Второе приложение было вызвано продолжавшимися переговорами по телекоммуникационным услугам и позволяет до завершения переговоров сохранять отступления от РНБ по ГАТС. В последующем, по результатам многосторонних переговоров, было подписано соглашение — так называемый Четвертый протокол (по услугам телесвязи и т.п.), которым охвачены как отдельные виды услуг (телефон, телекс, телекопирование, передача данных), так и средства передачи сигналов (кабели, оптоволоконные линии, радиочастотные линии и спутники). Оно продолжает линию на либерализацию в данном секторе услуг, но при этом и сохраняет право государств на отступление от РНБ и на ограничения для иностранных услуг и поставщиков услуг, которые закрепляются в перечнях специфических обязательств.

Среди таких ограничений, например: полное закрытие подсектора телесвязи для иностранного присутствия или закрытие в области услуг телексной, телеграфной связи, кабельного телевидения и цифровой связи, спутникового вещания; сохранение лицензирования допуска к рынку телекоммуникационных услуг; квотирование иностранной доли присутствия (от 25 до 49%); ограничения для иностранных специалистов; предоставление телекоммуникационных услуг только государственными организациями.

В ходе переговоров о вступлении в ВТО Россия приняла обязательства, гарантирующие определенный уровень доступа иностранных поставщиков услуг на российский рынок по большинству видов

услуг; по остальным — гарантий доступа не дается. Реально применяемые ограничения существуют пока только в сфере архитектурных, банковских, страховых, аудиторских услуг, услуг в сфере воздушного транспорта, средств массовой информации. Адекватная система правовой защиты большинства секторов услуг в России пока еще не сформирована. Необходимы в первую очередь специальные нормы по защите национальных секторов в сфере транспортных услуг, услуг на рынке ценных бумаг, медицинских, образовательных услуг.

На переговорах от России требовали (в частности ЕС) принятия обязательств, которые зачастую выходят за рамки общего уровня, например в части обеспечения либеральных условий доступа иностранных поставщиков на рынок услуг, связанных с энергетикой (в области горнодобывающей промышленности, в области распределения энергии), на рынок аудиовизуальных услуг (кинопрокат, кинопроизводство), в отношении иностранных граждан — поставщиков профессиональных услуг.

131. Электронная торговля (коммерция)

Одним из веяний и императивов XXI века является *электронная торговля*, которая предполагает обслуживание электронным путем торговли товарами и услугами, передачу информации и документов для внешнеторговых сделок, предоставление электронным путем услуг и товаров (книг, видеозаписей).

В 1997 году в рамках ВТО было подписано еще одно соглашение *с ограниченным кругом участников* — Соглашение по информационным технологиям. Оно предусматривает нулевые тарифные ставки для большого количества электронных товаров: компьютеры, полупроводники, оборудование для их производства, контрольно-измерительное оборудование, программное обеспечение, приборы для научных исследований и т.п. Государства-участники обязались поэтапно выйти на беспошлинную торговлю этими товарами. Предусмотрено также, что РНБ будет предоставляться даже тем членам ВТО, которые не являются участниками Соглашения. Развитые страны, прежде всего США, инициируют расширение перечня товаров и заключение обновленного Соглашения по информационным технологиям.

В режиме электронной торговли реализуется ряд положений ГАТС: некоторые статьи и приложения ГАТС затрагивают правопорядок в этой сфере (например, в части телекоммуникационных услуг).

В ВТО была принята Декларация о глобальной электронной торговле (1998), которая обозначила перспективы развития международ-

ной торговли в одном из важнейших направлений. В ней, среди прочего, подтверждалась практика не облагать таможенными пошлинами передаваемые электронные сообщения.

Развитие международно-правового обеспечения электронной торговли в рамках ВТО возможно в будущем двумя путями: либо эта проблематика будет распределена между ГАТТ и ГАТС, либо будет регулироваться единым документом, комплексно.

Работа ВТО в части электронной торговли соприкасается с аналогичной деятельностью многих других международных организаций, в частности ЮНКТАД, ОЭСР. Принят Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996). Европейская экономическая комиссия ООН занимается проблематикой электронного обмена данными, электронного («безбумажного») документооборота. Примером могут служить также Правила ООН для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте — ЭДИФАКТ ООН.

Все чаще вместо термина «электронная торговля» используется термин «Цифровая торговля». Инициатором в продвижении новых правил «цифровой торговли» являются США. В новое трехстороннее соглашение о свободной торговле с Мексикой и Канадой (2019) США включили положения об ограничении требований по раскрытию исходного кода для передачи электронных данных, а также требований по локализации потоков информации.

В текст Соглашения о Транстихоокеанском партнерстве (вступило в силу в 2018 году) включены следующие, в частности, права и обязанности сторон в части электронной торговли:

- не требовать локализации вычислительных средств (серверов) в качестве условия для ведения предпринимательской деятельности на территории страны-участницы;
 - не требовать передачи исходного кода программного обеспечения в качестве условия для импорта, распределения, продажи или использования такого программного обеспечения или продуктов, содержащих такое программное обеспечение;
 - установить беспошлинный режим электронной передачи данных;
 - не отрицать (признать) юридическую силу электронной подписи (за исключением обстоятельств, предусмотренных законодательством Стран);
 - содействовать безбумажной торговле:
- а) сделать документы доступными для общественности в электронной форме;

- б) принимать документы по администрированию торговли, представляемые в электронном виде, в качестве юридического эквивалента бумажной версии этих документов;
- обеспечить защиту прав потребителей Интернета в национальном законодательстве и сотрудничать в этой сфере;
 - обеспечить защиту персональных данных;
 - предоставить РНБ для цифровых продуктов;
 - привести законодательство, регулирующее электронные сделки, в соответствие с принципами Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996) или Конвенции ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах (2005);
 - принимать меры по обеспечению кибербезопасности, «борьбе со спамом» и др.

В первые десятилетия XXI века получили распространение двусторонние договоры, содержащие положения об электронной торговле. В ряде международных договоров, действующих в Азиатско-Тихоокеанском регионе (например, в соглашениях о свободной торговле Австралии и Кореи с Сингапуром), устанавливается беспосредственный режим для «цифровых продуктов»; фиксируется предоставление режима наибольшего благоприятствования и национального режима в сфере электронной торговли.

132. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)

национальной торговлей (в английском переводе это звучит: trade related).

Юридически разграничивают две группы прав интеллектуальной собственности:

- а) авторские и смежные права, которые распространяются на произведения литературы, науки, искусства, программы для ЭВМ (право на имя, распространение, публичный показ, исполнение и т.п.);
- б) права промышленной собственности (права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, указание географического места происхождения товара, фирменное наименование).

Интеллектуальную собственность содержит в себе значительная часть услуг и товаров (например, продукция химии, фармацевтики,

Важнейшим итогом Уругвайского раунда переговоров стало распространение режима ГАТТ на сферу *интеллектуальной собственности*, — в той степени, в какой она связана с между-

«высоких технологий», музыкальные диски и пр.). Интеллектуальный компонент составляет определенную, иногда значительную, часть цены таких товаров и услуг.

Другая проблема международной торговли — большой объем (порядка 5%) *контрафактной продукции*, т.е. продукции, выпущенной с нарушением права интеллектуальной собственности. Нелицензионную продукцию под торговыми марками известных мировых фирм массово выпускают в развивающихся странах.

Закономерно, что вопросы интеллектуальной собственности были интернационализированы и стали предметом беспрецедентного международного договора — Соглашения ТРИПС. Соглашение состоит из семи частей, 73 статей. В нем закрепляются основополагающие принципы; нормы, касающиеся прав интеллектуальной собственности; нормы, касающиеся обеспечения соблюдения этих прав; нормы, касающиеся приобретения прав; правила урегулирования споров и др.

Бенефициарами ТРИПС являются частные лица, происходящие из государств-участников ВТО — «ressortassants» (ст. 1(3), преамбула). Под этим широким термином «ressortassants» понимаются одновременно и физические лица (в качестве изобретателей, авторов произведений), и юридические лица (в качестве, например, владельцев некоторых патентных прав или товарных знаков).

Основная идея Соглашения: права на интеллектуальную собственность государствам можно и должно защищать, но такая защита не должна быть препятствием для международной торговли.

Соглашение ТРИПС устанавливает для сектора интеллектуальной собственности правовой режим *минимальной международной защиты* прав. Система защиты образует два уровня: первый уровень — общий режим, основанный на главных принципах; второй — специальный режим защиты в отношении каждого вида прав интеллектуальной собственности. Государства вправе превзойти установленные Соглашением рамки защиты в *сторону более благоприятного режима* для держателей прав (ст. 1 (1) Соглашения ТРИПС).

В отношении охраны интеллектуальной собственности согласно ТРИПС государства предоставляют национальный режим и РНБ (с определенными исключениями).

Государства-члены ВТО имеют право стоять на страже своего «публичного порядка», однако принимаемые ими меры на основе оговорки о публичном порядке должны быть совместимыми с требованиями ТРИПС (ст. 8); исключение возможно только в отношении мер, осуществляемых по соображениям безопасности — национальной или международной (ст. 73).

Соглашение ТРИПС содержит целый набор положений, которые уточняют роль государственных органов и особенно судов по защите прав интеллектуальной собственности. Тем самым через механизм ТРИПС происходит гармонизация и унификация внутреннего публичного права государств-членов ВТО, а также в некотором смысле и судебных систем.

Законы и подзаконные акты государств согласно принципу транспарентности подлежат публикации. Подтверждено право государств на принятие определенных мер против антиконкурентной практики (ст. 40). Предусмотрены специальные нормы для наименее развитых стран (ст. 66).

В Соглашении ТРИПС определены нормы, касающиеся судебных и административных процедур. Судебные и административные процедуры должны отвечать ряду следующих основных критериев (ст. 41–50):

- они должны быть «законными и справедливыми» (ст. 41 (2) и 42 даже определяют права ответчика, состоящие в том, что он должен быть своевременно проинформирован, вправе в качестве представителя иметь независимого адвоката, а ст. 43 идет еще дальше в деталях и касается института доказывания);
- данные процедуры не должны быть «неоправданно сложными или дорогими» (ст. 41 (2));
- они не должны включать «немотивированных отсрочек» (там же);
- суды вправе выносить приговоры (ст. 44), принимать решения относительно ущерба и затронутых интересов (ст. 45), принимать другие меры, направленные на исправление ситуации, такие как уничтожение или изъятие из торгового оборота соответствующих товаров (ст. 46), а также предписывать превентивные меры (ст. 50);
- в отношении «умышленных действий, касающихся контрафактной или пиратской продукции в сфере торговли (ст. 61), могут быть применены уголовные санкции, жесткие, но пропорциональные правонарушению, предусматривающие штрафы или тюремное заключение.

Когда границу пересекают контрафактные, или «пиратские», товары, обладатель права на интеллектуальную собственность имеет возможность приостановить перемещение таких товаров через компетентные таможенные органы (ст. 51–60). Заявитель должен при этом внести залог (или обеспечить соответствующую гарантию) и возместить ущерб как импортеру, так и собственнику товаров, чтобы

оградить себя от обвинений в злоупотреблениях и в протекционизме. Затем выносится решение об уничтожении товаров, но под контролем таможенных органов.

В предварительном порядке судебные органы вправе осуществить временные меры, имеющие целью предотвратить поступление товаров в обращение и сохранить доказательства правонарушения (ст. 50).

Надзор за реализацией Соглашения ТРИПС осуществляет Совет по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (Совет ТРИПС), действующий, как и другие органы такого рода, «под общим руководством Генерального совета» ВТО (ст. IV (5) Устава ВТО). Совет ТРИПС должен контролировать соблюдение государствами-участниками своих обязательств; осуществляется такой контроль традиционным путем консультаций (ст. 68). Споры в рамках ТРИПС рассматриваются согласно праву ВТО.

Действие ТРИПС пересекается с действием ряда международных соглашений, касающихся прав интеллектуальной собственности (ст. 1(3) ТРИПС): Парижской конвенцией по охране промышленной собственности (1967); Бернской конвенцией по охране литературных и художественных произведений (1971); Римской конвенцией об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций (1961); Вашингтонским договором об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем (1989).

Государства-члены ВТО, не являющиеся участниками указанных многосторонних договоров, тем не менее обязаны соблюдать сущностную часть таких соглашений в соответствии с положениями ТРИПС. В результате страны-участницы ВТО в сфере защиты прав интеллектуальной собственности оказались в одинаковом международно-правовом режиме, независимо от того, являются ли они сторонами соответствующих действующих международных соглашений или нет. Одновременно укрепляется правовая дисциплина в рамках указанных многосторонних соглашений, касающихся интеллектуальной собственности, и ряд спорных вопросов по их применению вполне может попасть в Орган по разрешению споров ВТО.

ВТО взаимодействует с ВОИС.

В России в целях адаптации законодательства к нормам и требованиям ТРИПС были скорректированы или дополнены: часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации, Уголовный кодекс Российской Федерации, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях; принят Федеральный закон «О коммерческой тайне».

Развитые страны пытались заключить (2012) вне рамок ВТО и ВОИС специальное соглашение — Торговое соглашение по борьбе с контрафактом (АСТА), направленное на установление международных стандартов по обеспечению прав интеллектуальной собственности в международной торговле (например, лекарствами, кинофильмами, косметикой) и в привязке к проблематике информационных технологий. В Соглашении содержалась статья об уголовном наказании за интеллектуальное «пиратство» и за «помощь и попустительство» нарушению права интеллектуальной собственности. Общественность многих стран была обеспокоена тем, что Соглашение разрабатывалось в закрытом режиме; предусматривало чрезмерные санкции за нарушение права интеллектуальной собственности, фактически заменяя гражданско-правовую ответственность уголовной; уравнило понятия «борьбы с контрафактной продукцией» и «борьбы с пиратством» в сфере прав интеллектуальной собственности. Соглашение АСТА — это очередной пример того, как развитые страны пытаются нормы внутреннего законодательства воплотить в нормы международного договора и уже через международно-правовые каналы обеспечить имплементацию таких норм во внутреннем праве всех прочих государств-участников, а зачастую и третьих государств. Соглашение было подписано многими государствами, но не вступило в силу; Европейская комиссия активно поддерживала Соглашение, служила его проводником, а Европейский парламент проголосовал против его ратификации.

133. Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС)

Международная инвестиционная система представляет собой самостоятельное автономное явление (см. гл. 9 учебника). Она обеспечивает трансграничное движение инвестиций и международный правопорядок в этой сфере. Соглашение ТРИМС находится на пересечении международной инвестиционной и международной торговой систем, иллюстрирует их взаимосвязанность и взаимозависимость.

Соглашение было выработано на Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров. Существует несколько русских переводов английского названия Соглашения — Trade-Related Investment Measures Agreement (TRIMs): Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей; Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер и др. В научной и учебной литературе на русском языке используется две разновидности аббревиатур, обозначающих это Соглашение: ТРИМ и ТРИМС.

Главная цель и задача Соглашения — противостоять распространенной практике многих государств устанавливать различные ограничения для иностранных инвесторов в связи с торговлей.

Эту проблему хорошо демонстрирует спор, который произошел между США и Канадой. Канада приняла Закон об иностранных инвестициях (1973), в котором содержались требования к иностранному инвестору: производить продукцию в Канаде; обеспечивать свое производство канадскими компонентами; произведенную продукцию полностью или частично экспортировать из Канады. Конечно, все эти требования так или иначе оказывали воздействие на товаропотоки, вносили административный элемент в рыночные механизмы регулирования торговли, ограничивали свободу выбора иностранного инвестора и ставили его в дискриминационное, по сравнению с национальным производителем, правовое положение. Правительство США считало, что такая административная практика расходится с нормами ГАТТ и на переговорах Уругвайского раунда инициировало принятие специального Соглашения ТРИМС.

Соглашение состоит из преамбулы, девяти статей и приложения. Приложение как раз и содержит иллюстративный набор мер, которые признаются несоответствующими ст. III и XI ГАТТ, и государства-участники обязаны не применять такие меры. Государствам запрещено:

- требовать, чтобы иностранный инвестор обязательно использовал при производстве своей продукции товары происхождения страны пребывания;
- обязывать иностранного инвестора соблюдать определенное соотношение между закупками по импорту и объемом (стоимостью) экспорта местных товаров;
- ограничивать иностранному инвестору импорт товаров таким же количеством или стоимостью товаров местного производства, которые он экспортирует;
- ограничивать импорт иностранным инвестором товаров путем допуска его к использованию иностранной валюты лишь в тех объемах, поступление которых он обеспечил;
- требовать обязательного экспорта произведенной продукции, в том числе в виде доли от объема (стоимости) местного производства.

Таким образом, ТРИМС требует соблюдения в инвестиционной сфере *принципа предоставления национального режима* (как он вытекает из п. 4 ст. III ГАТТ), *принципа запрета количественных ограничений* (как он вытекает из п. 1 ст. XI ГАТТ).

Впрочем, из обязательств в рамках ТРИМС возможны исключения, предусмотренные текстом ГАТТ. Статьей 4 ТРИМС развивающимся странам разрешено временно отступать от установленных Соглашением запретов.

Процесс устранения противоправных требований в инвестиционной сфере протекает в трех установленных Соглашением формах: нотификация (notification); замораживание (consolidation, или «standstill»); ликвидация (élimination, или «rollback»). Вопросы *нотификации* регулируются в п. 1 ст. 5 ТРИМС. В течение 90 дней с даты вступления в силу Устава ВТО каждый член ВТО должен был уведомить Совет по торговле товарами обо всех связанных с торговлей инвестиционных мерах, которые эффективно применяются и не соответствуют положениям Устава ВТО. Обязательство *замораживания* состоит в том, что члены ВТО не должны изменять инвестиционные меры в сторону увеличения степени их несовместимости с положениями ст. 2 ТРИМС. Другими словами, члены ВТО не должны усиливать инвестиционные меры. Обязательство *о ликвидации* состоит в том, что члены ВТО должны устранить все применяемые инвестиционные меры, которые не соответствуют положениям ТРИМС. Предусмотренные для этого сроки уже давно истекли, но для развивающихся и наименее развитых стран они могли быть при определенных условиях пролонгированы.

ТРИМС, в силу принципа транспарентности, требует открытости в вопросах принятия инвестиционных мер (ст. 6). Члены ВТО обязаны информировать Секретариат ВТО обо всех актах, касающихся инвестиционных мер, связанных с торговлей, даже если эти меры применяются на региональном уровне.

Члены ВТО должны с пониманием рассматривать исходящие от другого члена ВТО просьбы представить соответствующую информацию «по любому вопросу, вытекающему из Соглашения», а также информацию, которая может понадобиться для «консультаций», необходимых в связи с таким вопросом. В то же время уточнено, что члены ВТО не обязаны представлять сведения, которые могут быть слишком «чувствительными» для них.

ТРИМС предусматривает учреждение Комитета по инвестициям, связанным с торговлей, который открыт для всех членов ВТО. Комитет является органом содействия и надзора. Он осуществляет функции, которые предоставлены ему Советом по торговле товарами (ст. 7).

Нет сомнений, что Соглашение ТРИМС будет и дальше изменяться и совершенствоваться.

134. Соглашения с ограниченным кругом участников

В четвертое приложение к Соглашению об учреждении ВТО вошли «факультативные» договоры, участие в которых для членов ВТО не обязательно, — так называемые «торговые соглашения с ограниченным кругом участников»: Соглашение по торговле гражданской авиатехникой, Соглашение по правительственным закупкам. Позднее в этот перечень было включено новое соглашение — Соглашение по информационным технологиям (1997).

Соглашение по торговле гражданской авиатехникой фактически создает глобальную зону свободной торговли в одном секторе международной торговли, причем в секторе высокотехнологичных товаров и услуг. В этом смысле Соглашение находится в авангарде того пути, которым идут остальные сектора. Не трудно представить последствия, которые ожидают страну с неконкурентной сферой гражданской авиации в случае вступления в Соглашение.

Помимо отмены пошлин на импорт и экспорт авиатехники, Соглашение предусматривает отмену прочих ограничений на летательные аппараты, запасные части к ним, оборудование для подготовки летного состава и др.

Действие данного Соглашения пересекается с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам. В примечаниях к «кодексу по субсидиям» предусмотрено, например, что 5%-ный порог для определения серьезного ущерба не применяется к гражданской авиатехнике.

Заключение Соглашения по правительственным закупкам вызвано к жизни практикой государств, в силу которой при закупках товаров и услуг для государственных нужд с оплатой из бюджета органы государства предпочтения, как правило, отдают отечественным производителям и поставщикам. В итоге иностранные производители и поставщики лишаются возможных доходов, оказываются в неравном с национальными лицами правовом режиме, искажаются правила конкуренции.

Существует также другой русский перевод названия Соглашения: Соглашение по государственным закупкам, поскольку речь идет о закупках не только для нужд правительства.

Главное требование Соглашения заключается в том, чтобы распространить в сфере закупок для государственных нужд РНБ и национальный режим. Государство-участник Соглашения — должно в конкретном перечне указать центральные и региональные органы, предприятия и организации, закупающие товары и услуги по линии государства. Кроме того, в перечнях оговариваются и другие усло-

вия: исключения, правила взаимности, особый режим для отдельных стран, стоимостной порог, с которого начинают действовать нормы Соглашения.

Перечни государств помещаются в приложение. Эти перечни уточняют и конкретизируют сферу действия Соглашения; играют такую же роль, как перечни специфических обязательств в ГАТС или перечень уступок в ГАТТ.

В Соглашении определены некоторые правила и процедуры правительственных закупок, в частности о том, что такие закупки должны производиться только по итогам торгов, и иностранные поставщики должны иметь равные возможности для участия в торгах. Выделяются три вида торгов: открытые для всех заинтересованных поставщиков; селективные — для поставщиков, получивших приглашение от организаторов; ограниченные — когда организаторы вступают в контакт с потенциальными поставщиками индивидуально. Для каждого вида торгов Соглашение предусматривает свои правила и требования.

Соглашение по информационным технологиям (1997) нацелено на создание беспешинной зоны торговли в определенном товарном секторе, наиболее важном для развитых государств, — в торговле электроникой и программного обеспечения. Согласно Соглашению государства-участники обязались предоставить РНБ не только другим участникам, но и всем членам ВТО.

135. Международно-правовое регулирование некоторых транснациональных товарных рынков

Международно-правовой режим торговли, установленный в рамках ВТО, как видно из вышеизложенного, не является однородным; он дифференци-

рован в зависимости от отдельных секторов (например, для товаров и услуг), содержит множество правил и исключений.

Однако предметная дифференциация международно-правового режима торговли существует и за пределами системы и права ВТО. Многие транснациональные товарные рынки регулируются собственными многосторонними международно-правовыми механизмами, обладают своеобразной автономией. Некоторые из них глобализированы и политизированы в большей степени (рынок нефти), иные — в меньшей.

Примером может служить международная торговля оружием и вооружениями. Автономные международно-правовые режимы создают *международные товарные соглашения* (см. гл. 3 учебника).

В регулировании транснациональных товарных рынков участвуют также и международные организации. В 1960-е гг. появились первые организации стран-производителей сырьевых товаров. На Багдадской конференции (1960) была создана Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), задачи которой состояли в координации торговой и ценовой политики на мировом нефтяном рынке.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова была логика зарождения и эволюции международного торгового права?
2. Что представляет собой международная торговая система? Из каких компонентов она состоит?
3. Какие виды (группы) отношений регулирует международное торговое право?
4. Как следует понимать институт «международного имущественного права»? В каком соотношении находится данный международно-правовой институт с «международным экономическим правом», «международным торговым правом»?
5. Какие международно-правовые принципы составляют основу международного торгового права? Что означает каждый из них? Где закреплён?
6. В чем состояли «плюсы» и «минусы» ГАТТ-47?
7. Каковы были предназначение раундов многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ и их итоги для международного торгового правопорядка?
8. Какие соглашения приложены к Соглашению об учреждении ВТО (Уставу ВТО)?
9. Каковы основные органы ВТО и их компетенция?
10. Каково содержание Механизма обзора торговой политики в ВТО?
11. Что понимается под термином «право ВТО»? Каковы его особенности?
12. Как соотносятся друг с другом «право ВТО» и «право ЕАЭС»?
13. Каким образом была решена проблема использования номенклатуры товаров в качестве барьера для внешней торговли?
14. Какими международными договорами и как решается проблема таможенной оценки товаров?
15. Что и с какой целью регулируется Соглашением ВТО по правилам происхождения?
16. Какими нормативными актами регулируется транзит товаров в международной торговле?

17. Как решается вопрос о количественных ограничениях в торговле в тексте ГАТТ?
18. Как связана ст. XI ГАТТ с Соглашением ВТО по процедурам импортного лицензирования?
19. Запрещена ли в международном торговом праве практика добровольных ограничений экспорта? Как решается эта проблема?
20. Какие правила определены в ВТО для проведения предотгрузочной инспекции? Каким Соглашением?
21. Что такое «защитные меры»? Когда государства вправе прибегать к ним и на каком основании?
22. Какие обязательства налагает на государства Соглашение ВТО по техническим барьерам в торговле?
23. Какая связь существует между Соглашением ВТО по применению санитарных и фитосанитарных мер, с одной стороны, и международной торговлей — с другой? Какие вопросы регулирует Соглашение?
24. Что представляет собой «Кодекс Алиментариус» («Codex Alimentarius»)?
25. Какие аспекты торговли регулируются Соглашением ВТО по применению ст. VI ГАТТ-94?
26. Каким образом «Антидемпинговый кодекс ВТО» воздействует на внутреннее право государств-участников?
27. Из каких стадий состоит антидемпинговый процесс?
28. Каким Соглашением ВТО регулируются вопросы субсидирования и введения компенсационных пошлин?
29. Какие льготы и преференции предусмотрены в соглашениях пакета ВТО для развивающихся и наименее развитых стран?
30. Могут ли в отношении импортированных товаров применяться внутренние налоги и сборы? В каком акте ВТО содержится ответ на этот вопрос?
31. Какую проблему и каким образом решает Соглашение ВТО по сельскому хозяйству?
32. Почему и когда сектор торговли сельскохозяйственными товарами оказался вне юрисдикции ГАТТ?
33. Что и как регулирует Соглашение по текстилю и одежде?
34. Что такое «экспортный контроль»? Для чего нужен? На каких актах основывается?
35. Чем отличается правовой режим приграничной торговли от «общего режима» международной торговли по праву ВТО?
36. Какие вопросы и аспекты регулируются текстом ГАТС?

37. В чем суть *специфических* обязательств по ГАТС? Как они оформлены?
38. Какие способы поставки услуг закреплены в ГАТС?
39. Что (какие вопросы) регулируют приложения к тексту ГАТС?
40. Каким образом МВФ связан с проблематикой правового регулирования сферы услуг?
41. В каком Соглашении ВТО затронута проблематика контрафактной продукции?
42. Какая существует связь между ТРИПС и многосторонними соглашениями системы ВОИС, касающимися прав интеллектуальной собственности?
43. Что запрещается государствам Соглашением ТРИМС?
44. Какие Соглашения ВТО являются соглашениями с ограниченным кругом участников? О чем эти Соглашения?
45. Какие вопросы регулирует ст. III ГАТТ? ст. VI? ст. XI? ст. XVI? ст. XX? ст. XXIV?
46. Что представляет собой институт права экономического развития?
47. Как проявляется предметная дифференциация правового режима в международной торговой системе?
48. Какие международные организации функционируют в международной торговой системе?
49. Какие рекомендации правового характера можно было бы дать, исходя из проблематики настоящей главы, российским предпринимателям? законодателям?

Литература

1. *Вельяминов Г. М.* Правовое урегулирование международной торговли. М., 1972;
2. *Гуляева Т. К.* Соотношение «права ВТО» и национального права государства-членов: монография. — М.: Юстицинформ, 2017
3. *Исаченко Т. М.* Торговая политика Европейского Союза. М., ГУ-ВШЭ, 2010;
4. *Кудашкин В. В.* Экспорт продукции военного назначения. Правовое регулирование. М., 2000;
5. *Кулишер И. М.* Основные вопросы международной торговой политики. 4-е издание. — М.: Социум, 2002
6. Международное торговое право в государствах Кавказа, центральной Азии и в России: между региональной интеграцией и глобализацией./ Коллектив авторов. Под ред. А. Трунка, А. Ч. Алиева, М. П. Трунк-Федоровой. — М.: Статут, 2016

7. Право ВТО: теория и практика применения: монография./ Коллектив авторов. Под ред. Л.П. Ануфриевой. — М.: Норма, ИНФРА-М, 2016
8. *Смбатян А.С.* Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952—2005 гг.). — М.: Волтерс Клувер, 2006
9. *Трунк-Федорова М.П.* Разрешение споров в рамках Всемирной торговой организации. — СПб.: Изд. дом СПб гос. университета, 2005
10. *Тюрина Н.Е.* Международная торговля как фактор развития международного публичного права: монография. Казань, 2009;
11. *Ушаков Н. А.* Режим наибольшего благоприятствования в межгосударственных отношениях. М., 1995;
12. *Шепенко Р. Ф.* Антидемпинговый процесс. М., 2002
13. *Шепенко Р.Ф.* Введение в право ВТО. Курс антидемпингового регулирования: учебное пособие. — М., 2014
14. *Шумилов В. М.* Принцип наибольшего благоприятствования как принцип международного права: научная статья.// Сборник статей коллектива авторов в честь 70-летия А.С. Комарова. — М.: 2019
15. *Шумилов В.М.* Право ВТО: учебник для вузов. — М.: Юрайт, 2018;
16. *Blandford D., Josling T.* WTO Disciplines on Agricultural Support. Seeking a Fair Basis for Trade. — L.: Cambridge, 2011;
17. *Conrad C.R.* Processes and Production Methods (PPMs) in WTO Law. Interfacing Trade and Social Goals. — L.: Cambridge, 2011;
18. *Feichtner I.* The Law and Politics of WTO Waivers. Stability and Flexibility in Public International Law. — L.: Cambridge, 2011;
19. *Governing the World Trade Organisation. Past, Present and Beyond Doha.* Edited by *Cottier Th., Elsig M.* — L.: Cambridge, 2011;
20. *Hudec R.E., Finger J.M.* Developing Countries in the GATT Legal System. — L.: Cambridge, 2011;
21. *Isabella D. Bunn.* The Right to Development and International Economic Law: Legal and Moral Dimensions. — Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2012
22. *The Prospects of International Trade Regulation. From Fragmentation to Coherence.* Edited by *Cottier Th., Dellmatsis P.* — L.: Cambridge, 2011;
23. *Regulating Trade in Services in the EU and the WTO.* Edited by *Lianos I., Odulu O.* — L.: Cambridge, 2012;
24. *Wager H., Watal J.* A Handbook on the WTO TRIPS Agreement. — L.: Cambridge, 2012;
25. *The WTO Regime on Government Procurement. Challenge and Reform.* Edited by *Arrowsmith S., Anderson R.D.* — L.: Cambridge, 2011.

Глава 8. Международное финансовое право

136. О круговороте денег Международная финансовая система — это общественное пространство, в котором «обитают» деньги. Представим себе круговращение денег. Люди получают деньги за свою работу в качестве *заработной платы*. Предприниматели получают деньги в виде *дохода, дивидендов*. Так деньги сосредоточиваются у *физических лиц*, у населения. Часть денег идет на приобретение необходимых для жизни вещей, обслуживает *торговлю*; другая часть — откладывается в резерв, служит для *накопления* в качестве *инвестиционного* потенциала лица, семьи. Эти деньги население несет в *банки*, если доверяет им, или для надежности держит у себя «под подушкой».

Предприятия (предприниматели), выпуская товары и услуги, в конкуренции между собой, фактически «борются» за деньги населения. Продавая товары и услуги, предприятия получают деньги. Так деньги концентрируются у *юридических лиц*. Предприятия (юридические лица), в свою очередь, распределяют эти деньги по нескольким направлениям: часть денег идет на приобретение необходимых в производстве вещей; часть — в качестве заработной платы работникам; часть — в качестве дохода предпринимателей, дивидендов собственникам предприятий; часть может служить резервом предприятия, юридического лица.

Деньги предприятий лежат на банковских счетах. Банки аккумулируют деньги и, будучи тоже предприятиями, «производят» финансовые услуги: они ведут счета, осуществляют платежи, дают кредиты. Поэтому точнее было бы сказать, что деньги не только «лежат» на банковских счетах, но и «скачут», «передвигаются» со счета на счет — со счета одного лица (физического или юридического) на счет другого лица.

В денежный круговорот, который опосредует производство и куплю-продажу вещей, услуг, добавляются разного рода «заменители денег», или финансовые инструменты — *ценные бумаги*: векселя, чеки, акции, облигации и т.п. Появляются предприятия, которые вносят элемент организованности на рынок ценных бумаг. Это — *фондовые биржи* (биржи ценных бумаг).

Если предприятия (юридические лица), предприниматели ведут хозяйственные дела с партнерами за рубежом, возникают *экономические отношения международного характера*. В данной сфере вступают в правоотношения между собой *частные лица* разных стран.

Для покупки вещей (товаров), услуг за рубежом необходимы, как правило, «другие деньги» — не те, с которыми физические и юридические лица имеют дело у себя в стране. Нужна *иностранная валюта*. Ее можно «заработать», продав свои товары или услуги, а можно купить в банке или на *валютной бирже*. Иностранные деньги пересекают государственные границы и попадают в другую экономическую и правовую систему. Следует иметь в виду, что в результате конкурентной международной борьбы между отдельными национальными валютами и в силу определенных экономико-политических обстоятельств некоторые валюты превращаются в «*мировые деньги*» — деньги, нужные всем (доллар, евро).

Государство облагает *налогами* физических и юридических лиц, получая «свою часть» денег от заработной платы, доходов населения, от прибыли (доходов) предприятий, предпринимателей. Значительный поток денег идет в «карман государства» в виде таможенных пошлин. Есть у государства и другие источники. Так деньги концентрируются в *государственном бюджете*, который принимается (утверждается), как правило, парламентами государств.

Бюджетные деньги государство использует в своей внутренней и внешней деятельности. Во внутренних общественных отношениях государство направляет деньги на содержание аппарата и на социальные, экономические программы, преимущественно в такие проекты, в которые предприниматели не идут по причине невыгодности проектов или отсутствия у предприятий инвестиционного потенциала. Часть государственных денег идет на субсидии производителям и экспортерам, на крупные инвестиционные проекты, на закупки для государственных нужд; часть — откладывается в резерв.

Государство отслеживает движение вещей (товаров) и услуг за границу и из-за границы. Когда за рубеж продаются товары (услуги) национального производства, в страну поступает иностранная валюта. Она сосредотачивается у тех, кто произвел и продал товары (услуги) за рубеж (у *экспортеров*). Важно, чтобы между национальной и иностранной валютами соблюдался определенный баланс.

Иностранная валюта помещается в банки на валютных счетах экспортеров. Экспортеры используют эту валюту для того, чтобы купить нужные товары (услуги) за рубежом, либо продают валюту банкам, государству. Складывается *внутренний валютный рынок*. Главными его участниками являются банки, которые для обслуживания своих клиентов продают и покупают иностранную валюту.

Юридические и физические лица, которым надо купить товары (услуги) за рубежом (*импортеры*), приобретают иностранную валюту

на внутреннем валютном рынке и расплачиваются с иностранными производителями и экспортерами соответствующей иностранной валютой. Если на внутреннем валютном рынке иностранной валюты не хватает, предприятия (банки) покупают ее на *международном валютном рынке*.

Иностранная валюта «приходит» в страну и в виде *инвестиций*. Иностранные физические и юридические лица вкладывают деньги в создание предприятий, в покупку акций и т.п., дают деньги в форме кредитов.

Государство (обычно в лице центрального банка) следит за поступлениями иностранной валюты в страну и регулирует этот процесс. При этом государство формирует собственные *резервы* в иностранной валюте, покупая валюту на внутреннем валютном рынке или принуждая экспортеров продавать (отдавать) иностранную валюту государству. Резервы в иностранной валюте также служат, среди прочего, инвестиционным потенциалом.

Если иностранной валюты поступает в страну мало, это ведет к разнообразным серьезным последствиям: иностранная валюта на внутреннем валютном рынке дорожает, а национальная валюта — дешевеет; меняется *курсовое соотношение* между ними; может возникнуть проблема с *платежным балансом* страны, когда отток иностранной валюты больше, чем приток. Государство ищет выход, заимствуя иностранную валюту за рубежом (в форме займов) либо привлекая в страну иностранные инвестиции.

Когда дешевеет национальная валюта, соответственно дешевеют на внешнем рынке и национальные товары, поэтому зарубежные партнеры охотнее их покупают — увеличивается экспорт товаров и услуг (что, в свою очередь, ведет к притоку иностранной валюты).

Однако слишком большой приток иностранной валюты также представляет собой проблему: она начинает дешеветь на внутреннем валютном рынке, а национальная валюта — дорожает; опять меняется *курсовое соотношение*. Вместе с подорожавшей национальной валютой поднимается и валютная цена отечественных товаров на внешнем рынке — и их за рубежом меньше покупают (что ведет к сокращению притока иностранной валюты). Зато зарубежные товары в пересчете по изменившемуся курсу подешевели, и увеличивается импорт иностранных товаров и услуг.

Избыток иностранной валюты может «убить» национальное производство, так как все в конечном итоге будет выгоднее купить за рубежом, чем производить у себя на родине. Обычно государства изымают избыток иностранной валюты, направляя ее в валютные резервы,

в инвестиционные проекты, предоставляя кредиты зарубежным партнерам.

Кроме того, государства, чтобы поднять национальную экономику или оживить ее, искусственно, в одностороннем порядке, занижают стоимость своей валюты, и усиливающийся после этого экспорт товаров помогает производителям. В то же время такая помощь национальной экономике создает проблемы экономике государства-партнера, так как у него начинается непредвиденное увеличение импорта и отток валюты. Одностороннее манипулирование валютными курсами, таким образом, искажает экспортно-импортные потоки, уводит от взаимовыгодности торговли. Вот почему проблема валютных курсов была интернационализирована в международной финансовой системе одной из первых.

Состояние валютного курса тесно связано с состоянием платежного баланса страны, а в конечном счете затрагивает международную торговлю, платежные балансы и экономику задействованных стран и всей международной экономической системы. Для обеспечения на многостороннем уровне устойчивости платежных балансов государств-членов был создан МВФ, который по понятным причинам (см. далее) не смог уберечь мировое сообщество государств от множества финансовых кризисов.

Из приведенной картины движения денег видно, что «денежное пространство» — многогранно, оно имеет много уровней, аспектов; оно связывает воедино физических, юридических лиц и государство; оно связывает воедино государства между собой и с международными организациями; оно прямо касается проблематики международной торговли, инвестиций, экономики в целом, внутренних и внешних экономических функций государства и др.

137. Понятие платежного баланса

Понятие *платежного баланса* — категория экономическая, тем не менее юристу-международнику не разобраться в нормах международного финансового права, если не иметь представление о платежном балансе.

Платежный баланс — своеобразный внешнеэкономический бюджет государства, учитывающий финансовые потоки: «приход» и «уход» иностранной валюты. Согласно определению МВФ платежный баланс — это «статистическая запись всех экономических сделок в течение данного периода между резидентами отчитывающихся стран». Обычный срок, который охватывается платежным балансом, — один календарный год.

Структурно платежный баланс состоит из трех основных частей:

- а) баланса *текущих* (торговых) операций; в нем отражаются приход и уход иностранной валюты по экспорту и импорту товаров и услуг;
- б) баланса движения *инвестиций* — в форме движения капиталов, кредитов;
- в) баланса операций с валютными *резервами*.

Структура платежного баланса в разных странах более-менее унифицирована, поскольку государства составляют баланс в соответствии с Руководством МВФ по составлению платежного баланса. Однако могут быть и отличия. В разделе текущих операций учитывают платежи за фрахт отечественных судов, обслуживание иностранных туристов, международное страхование, куплю-продажу патентов и лицензий. Часто отдельно выделяют часть, которую называют торговым балансом: она отражает экспорт-импорт только «видимых» товаров. Отдельно может выделяться баланс переводов и трансфертов (переводы пенсий, помощь иностранным государствам, пересылаемая за рубеж заработная плата иммигрантов, гуманитарная помощь).

В рамках баланса инвестиций отдельно учитывают движение *предпринимательского* капитала (как *прямые*, так и *портфельные* инвестиции) и движение *ссудного* капитала — разного рода кредиты (как государственные, так и кредиты в предпринимательской сфере), операции по покупке иностранцами национальных предприятий и т.п.

Золотовалютные *резервы* страны требуют большой работы с ними; они определенным образом размещаются. Например, часть резервов может быть на возмездной основе передана иностранному банку за рубежом (как правило, на условиях «своп» — с гарантией последующего выкупа).

Разница между «приходом» и «уходом» финансовых средств называется *сальдо* платежного баланса. Оно может быть либо положительным (активным), когда «приход» превышает «уход», либо отрицательным (пассивным), когда «уход» превышает «приход»; в данном случае налицо *дефицит* платежного баланса.

При *положительном* сальдо центральные банки стремятся увеличить государственные золотовалютные резервы, а при дефиците платежного баланса — вынуждены использовать, т.е. тратить, эти резервы. Избыточный приток или отток иностранной валюты влияет на валютные курсы в стране, а через них — на объемы импорта-экспорта.

Если дефицит возникает только по текущим операциям, государство стремится увеличить импорт инвестиций и за счет инвестиционных ресурсов сбалансировать «приход» и «уход» иностранной валюты.

Если платежный баланс по текущим операциям является активным, то это сопровождается оттоком инвестиций из страны: избыточные средства «уходят» либо в виде кредитов другим странам, либо используются частными лицами для покупки предприятий, недвижимости за рубежом.

Для многих стран присуще длительное неравновесие платежного баланса. Несбалансированность платежных балансов — особенно если речь идет о ведущих государствах — сказывается на всей мировой валютно-финансовой системе и на валютном положении отдельных стран.

Для регулирования платежного баланса зачастую используются и методы корректировки валютного курса путем девальвации или ревальвации национальной валюты. Но это — не рыночный, а административный путь, применение которого поставлено под международно-правовое регулирование в рамках права МВФ.

138. Международная финансовая система Сфера трансграничного движения финансовых средств образует *международную финансовую систему*. Она так же, как и другие подсистемы международной экономической системы, и сама система, состоит из пяти компонентов: предметного, субъектного, регулятивного, функционального и идеологического.

Предметным компонентом выступают *международные финансовые отношения* в широком смысле этого слова — на публично-правовом и частноправовом уровнях. Международные финансовые отношения подразделяется на разные группы отношений: валютные; кредитные; платежно-расчетные и т.д.

Субъектным компонентом являются и публичные, и частные лица (как и в международной торговой, международной инвестиционной системах). Участники этих отношений — государства, а от государств — уполномоченные органы (президенты, правительства, центральные банки, министерства финансов и др.); международные организации, в том числе параорганизации; под частными лицами имеются в виду банки, валютные биржи, физические и прочие юридические лица.

Наиболее важную роль в международной финансовой системе играют: МВФ, МБРР, БМР; среди параорганизаций — Парижский и Лондонский клубы кредиторов. Кроме того, в рамках региональной экономической интеграции повсюду создаются платежные, валютные союзы. Некоторые из них ставят цель введения общих — коллективных — валют.

Регулятивный компонент объединяет все нормативные блоки, которые разными способами регулируют международные финансовые отношения в широком смысле (включая и финансовые отношения международного характера). Среди них прежде всего — внутрисударственное (национальное) право и международное право; от системы международного права в данной сфере отношений выступает корпус норм, объединенных в международное финансовое право. На национальном уровне финансовые отношения с точки зрения права изучают такие науки и учебные дисциплины для вузов, как финансовое право, гражданское право, налоговое право, бюджетное право, административное право, финансовое право зарубежных стран, финансовое право ЕС и др.

Регулятивные функции несут также неправовые нормы: международной морали, религиозные, политические и др.; часть из них получили название «мягкого права».

Следует иметь в виду, что в сфере финансовых отношений государства предоставили большую свободу действий частноправовым участникам международной финансовой системы — банкам. Практически на всем этом «пространстве» развитые рыночные государства оставили в действии общедозволительный правовой режим, в основе которого лежит правило «разрешено все, что прямо не запрещено законом». Благодаря этому, в финансовых отношениях международного характера интенсивно развивается транснациональное право, нормы которого создают сами для себя банки разных стран и другие участники таких отношений (*lex financiaria*).

Функциональный компонент состоит из методов воздействия на международные финансовые отношения. Они многообразны. Для юристов важно, что эти методы могут быть правовыми и неправовыми; среди методов — одностороннее, двустороннее, многостороннее (групповое), универсальное, транснациональное, наднациональное регулирование. Появление и развитие МВФ свидетельствует о том, что произошло «переключение» с методов двустороннего и группового регулирования на универсальное и наднациональное регулирование отдельных вопросов международной финансовой системы.

Идеологический компонент обычно объясняет мотивы действий и принимаемых мер, предоставляет аргументацию и обоснования, в том числе с научной и прикладной точек зрения. Примером может служить тезис: МВФ требует реформирования, потому что в существующем виде он не может противостоять глобальным финансовым кризисам и обслуживает, главным образом, интересы развитых стран, что превращает международную финансовую систему в несправедливую, не обеспечивая взаимной выгоды.

Функционирование международной финансовой системы имеет своим результатом определенный международный финансовый порядок.

139. Понятие и система международного финансового права

Совокупность международно-правовых норм, регулирующих отношения в международной финансовой системе, называется *международным финансовым правом*, которое является подотраслью международного экономического права.

Международное финансовое право регулирует, главным образом, отношения между публичными лицами (государствами, международными организациями) по поводу:

- трансграничного движения финансовых ресурсов, потоков (на двустороннем и многостороннем уровнях);
- внутренних правовых режимов, в рамках которых осуществляется движение финансовых ресурсов между лицами на частноправовом уровне международной финансовой системы;
- организации, принципов построения и функционирования международного финансового порядка.

Исходя из этого, предметом правоотношений в международной финансовой системе могут быть и являются: права и обязанности государств по обеспечению финансовых потоков; правовой статус вещей и лиц (денежных единиц, прочих финансовых инструментов, банков и т.п.); порядок и формы международных расчетов; вопросы функционирования платежного баланса; условия обратимости валют; предоставление кредитов; долговые обязательства; финансовая помощь и т.п.

Международное финансовое право содействует гармонизации и унификации внутреннего права членов мирового сообщества государств в финансовой сфере; служит механизмом, посредством которого происходит демонтаж различных внутренних барьеров на пути иностранного финансового элемента и перестраивается вся международная финансовая система.

В международной финансовой системе наиболее заметно переплетение «публичного» и «частного» уровней отношений. Правоотношения, начинающиеся на «публичном» уровне, зачастую реализуются через частноправовые отношения, и наоборот, частноправовые финансовые отношения могут своими проблемами или масштабами так или иначе «выходить» на «публичный» уровень.

Существуют авторские доктрины, которые исходят из смешанного характера предмета международного финансового права и, как следствие, самого права (А. Б. Альшулер). Согласно этим представлениям, данное право включает в себя нормы международного права и внутреннего права; публично-правовые и частноправовые. Выдвинута идея международного финансового права как отрасли права (Г. В. Петрова). Подобные взгляды теоретически несостоятельны. Они, безусловно, являются отражением сложности изучаемого явления, но одновременно и ошибочных подходов.

Эти концепции построены на смешении понятия международного финансового права как *науки* и как *учебной дисциплины*. Построение учебной дисциплины по комплексному методу еще не означает, что должны быть перемешаны все правовые науки — международное право и науки, входящие в систему внутреннего права. Все эти науки как были самостоятельными, автономными, так и остались. Многие из них со своих позиций изучают систему правового регулирования финансовых отношений, в том числе международных финансовых отношений и финансовых отношений международного характера (т.е. с иностранным элементом). Однако нет никакой нужды изобретать «новую», «комплексную» науку международного финансового права, в которой будут объединены предметы всех наук, имеющих отношение к финансовой проблематике. Впрочем, это не препятствует тому, чтобы синтезировать материал разных наук в одной книге, например в учебнике, если это будет признано полезным в учебных и прикладных целях.

На самом же деле и в международной финансовой системе, и практически во всех других частях международной системы, имеет место одна и та же тенденция — усиление взаимодействия международного права и внутреннего права государств с уже видимой перспективой их переплетения, совместного действия, пока в отдельных сферах международных отношений. При этом методы публично-правового регулирования зачастую переплетаются с методами частноправового регулирования. Набор методов обогащается транснациональным и наднациональным регулированием. Идет процесс формирования *глобальной нормативной системы* и *глобального права*. Многие российские ученые еще пока не видят этой общей картины, но видят такие же процессы в изучаемых ими сферах. Отсюда и некоторые авторские концепции о каких-то смешанных, комплексных отраслях международного права и права вообще т.п.

В систему международного финансового права входит целый ряд международно-правовых институтов — в привязке к регулируемым ими отношениям: международное валютное право; международное

кредитное право; международное долговое право; международное платежное право; международное бюджетное право; международное налоговое право; институт, регулирующий отношения по борьбе с отмыванием преступных доходов, и др. Можно добавить межотраслевой институт международно-правового регулирования финансовых услуг (он частично находится также в международном торговом праве — см. гл. 7 учебника).

Международное финансовое право самым тесным образом соприкасается и даже пересекается с международным *инвестиционным* правом. Есть утверждения, что последнее — это часть международного финансового права, однако такое утверждение вряд ли можно признать верным: все-таки инвестиционная сфера отношений имеет существенную собственную, правовую и экономическую, специфику, что позволяет отграничить ее от финансовой сферы.

Международное финансовое право имеет свои системонесущие принципы. Их состав и содержание доктринально не определены. Можно, как представляется, выделить следующий ряд принципов: принцип государственного суверенитета в отношении национальных финансов и финансовой системы (с определенными исключениями — с учетом наднационального регулирования по праву МВФ и регулирования в рамках валютных и экономических союзов); принцип свободы платежей и расчетов по внешней торговле; принцип равновесия платежных балансов; принцип свободы выбора валютного курса под контролем МВФ; принцип запрета на конкурирующую девальвацию в протекционистских целях и для стимулирования экспорта; принцип свободы участия частных лиц на международном валютном рынке в соответствии с национальным законодательством; принцип свободы выбора платежно-расчетных систем в двусторонних отношениях при нанесении ущерба международной финансовой системе; принцип недискриминации при предоставлении кредитов; принцип возврата (погашения) государственных внешних долгов; принцип льготного кредитования развивающихся стран; принцип совместных действий по недопущению финансовых кризисов (в том числе путем взаимодействия с МВФ или в рамках МВФ); принцип оказания финансовой помощи в случае финансового кризиса и др. Безусловно, в содержании каждого из этих принципов возникают и будут возникать (и легализовываться) определенные исключения.

При регулировании некоторых вопросов в международном финансовом праве применяются и «принципы-стандарты», «принципы-методы»: принцип наибольшего благоприятствования, принцип предоставления национального режима и др.

140. Многосторонние валютные системы

Чтобы обеспечить международную торговлю, необходимо обеспечить прежде всего свободу платежей и расчетов, в том числе с использованием иностранной валюты.

Главный вопрос, который при этом возникает: сколько стоит каждая национальная валюта в валюте другой страны? Ведь для расчета в долларах за товар, который стоит 1 млн руб., нужно знать, как рубль соотносится с долларом; сколько рублей стоит 1 долл., или сколько долларов стоит 1 руб.? Сегодня, когда эта проблема решена, данный вопрос кажется простым и очевидным.

Второй вопрос напрямую связан с первым и заключается в следующем: если страна «А» купила у страны «Б» больше товаров, чем смогла оплатить в валюте страны «Б», то возникает диспропорция в платежном балансе двух стран, а проще говоря — нехватка у страны «А» иностранной валюты. Что делать в этом случае?

Лучше всего чтобы сохранить равновесие платежного баланса, — покупать иностранных товаров и продавать свои товары на одинаковые суммы; покупать столько, на сколько имеется накопленной иностранной валюты. Но такой баланс по разным причинам государству выдержать удастся не всегда; если не хватает иностранной валюты для оплаты импорта, приходится сворачивать важные экономические программы, тормозить развитие страны. Вот почему именно эти два вопроса — определение цены каждой национальной валюты и неравновесие платежного баланса — были интернационализированы прежде всего в международной финансовой системе и впервые переведены на многостороннее регулирование.

Первой многосторонней валютной системой, о которой договорились государства на международном уровне, была так называемая *Парижская валютная система* (1867—1922). В ней участвовали, среди прочих государств: Германия, Италия, Франция, Норвегия, Голландия, Дания, Швеция; позже присоединились Россия, Япония, США. Эту систему называют также системой золотого стандарта, так как на конференции в Париже каждая национальная валюта была «привязана» к золоту. «Привязана» — это значит: получила цену в граммах золота. После этого стало просто соотносить стоимость одной национальной валюты в единицах другой национальной валюты: если, например, валюта страны «А» содержит (стоит) 1 г золота, а валюта страны «Б» — 2 г золота, то 1 единица валюты «Б» стоит 2 единицы валюты «А». Другими словами, на конференции был согласован метод определения валютного курса.

Бумажные банкноты должны были свободно обмениваться на золото. Тем самым решалась вторая проблема — проблема поддержания

равновесия платежного баланса. По окончании определенного периода торговли (например, одного года) стороны определяли величину отрицательного сальдо, т.е. объем образовавшегося долга в иностранной валюте по результатам двусторонней торговли, и государство-должник «покрывало» сальдо поставками золота. Новый торговый год между странами начинался с «чистого листа» — при восстановленном равновесии платежного баланса.

У этой системы обнаружились недостатки: во-первых, государства почти всегда и постоянно печатали больше национальных денег, чем было обеспечено золотыми резервами, а во-вторых, не у каждого государства в принципе имелись золотые запасы. Объемы же международной торговли и ее формы умножались. Понадобились более сложные приемы обеспечения платежей в международной торговле.

На Генуэзской конференции (1922) были приняты решения, положившие начало становлению *второй* международной валютной системы — *системы золотодевизиного стандарта*. Она складывалась под воздействием итогов Первой мировой войны (1914—1918) и Великой депрессии в США (1929—1933). При этой системе отрицательное сальдо платежного баланса могло погашаться не только золотом, но и ценными бумагами («девизами»), например векселями. Процесс восстановления равновесия платежного баланса оказался более маневренным. Так в межгосударственные финансовые отношения на основании многосторонних решений были вовлечены в качестве финансового инструментария ценные бумаги.

На конечном этапе Второй мировой войны, на международной конференции в Бреттон-Вудсе (1944, США), благодаря изощренной дипломатической работе и экономическому благополучию США, получила международно-правовое оформление *Бреттонвудская валютная система*, в центре которой встал американский доллар.

Были установлены новые методы определения валютных курсов и поддержания равновесия платежных балансов. К золоту привязали не все национальные валюты, а только одну — доллар США (35 долл. = 1 тройская унция золота: 31,1 г). Все прочие национальные валюты привязали к доллару, т.е. зафиксировали их валютные курсы по отношению к доллару США. Американский доллар превращался в мировую валюту; он становился необходимым всем государствам для расчетов за товары по внешней торговле. Долларами государства стали наполнять свои резервы наряду с золотом. Одновременно США стали контролировать мировой рынок золота и превратились в крупнейшего держателя золотых запасов, которые должны были гарантировать устойчивость доллара. Для регулирования проблем,

связанных с неравновесием платежного баланса, создавались МВФ и МБРР.

С одной стороны, в международной финансовой системе добавилось стабильности. С другой стороны, вся международная финансовая система была развернута к односторонней выгоде США, которые держали в своих руках «печатный станок»; отрицательное сальдо платежного баланса покрывалось вновь отпечатанными долларами. Зарубежные государства — держатели долларов превратились в заложников доллара США.

В свою очередь, США несли обязанность поддерживать зафиксированный курс доллара к золоту, а также погашать отрицательное сальдо платежного баланса во внешней торговле с любым государством золотом, если государство потребует этого. Оба эти обязательства США нарушили. Они печатали все больше и больше долларов, которые растекались по всему миру. Инфляция, свойственная данному процессу, как бы «размазывалась» по всем странам; мировое сообщество несло ущерб и риски от этого ради процветания Америки. Однако доллары США, оказавшиеся за рубежом, — не просто бумажки, это долговые обязательства США, государственный долг, и он все растет и растет, давно уже достигнув критического по всем критериям размера.

Государства не обращались к США с просьбой погасить золотом отрицательное сальдо США в двусторонней торговле; только однажды это сделала Франция. Франция открыто потребовала (1971) расплатиться золотом по образовавшему долгу (конвертировать доллары в золото), и США отказались сделать это. Франция, а за ней и другие, в основном европейские, страны, в свою очередь, отказались от обязательной привязки национальных валют к доллару и взяли курс на создание коллективной европейской валюты. Бреттонвудская система разваливалась, промежуточные меры со стороны США по ее спасению (например, «удешевление» доллара, уменьшение его золотого содержания) не помогли.

На очередной сессии МВФ в Кингстоне (1976, Ямайка) были определены основы четвертой — *Ямайской* — многосторонней валютной системы в форме поправок к Договору о МВФ. Суть поправок заключалась в следующем: упразднилось обязательное привязывание национальных валют к доллару, и государства получили право самостоятельно выбирать любую валюту, по отношению к которой они устанавливают и контролируют валютный курс; в качестве коллективной резервной валюты была введена некая искусственная валютная единица надгосударственного характера под названием СДР — специальные права заимствования; доллар США «отвязывался» от золота,

и США больше не контролировали мировой рынок золота, золото становилось обычным товаром со свободной ценой на него.

Главное в Ямайской валютной системе состояло в том, что механизм обязательного универсального стандарта в виде доллара США прекратил существование. Государства получили право выбора любого режима валютного курса. Закрепился принцип свободы выбора системы валютного курса (в одностороннем порядке или на многосторонней основе; фиксированного курса или плавающего) под надзором МВФ. В результате такой кардинальной реформы Бреттонвудской системы в международной финансовой системе образовались некие валютные зоны: целые группы стран привязывали свои национальные валюты к какой-то одной — сильной и стабильной, по их мнению, — валюте. Несколько десятков стран привязали свои курсы к доллару США, целый ряд стран — к европейским валютам, позднее — к эю и евро (зона евро); часть государств — к японской иене, британскому фунту стерлингов; около 20 стран — к СДР; около 30 стран — к «корзине» валют. Некоторые страны (США, Канада, Великобритания, Япония) установили режим независимого плавания.

Глобальный финансово-экономический кризис (2008—2010) и последующее развитие событий поставили на повестку дня очередное реформирование действующей мировой валютной системы, включая механизм МВФ, и международной финансовой системы в целом. Складывается новая валютная система, контуры которой будут определены в обозримом будущем, — возможно, по итогам очередных глобальных кризисов. Уже сегодня государства сокращают долю долларов США и увеличивают долю золота в своих резервах. Многие государства отказываются от расчетов в долларах во взаимной торговле и в расчетах по контрактам в отдельных секторах международной торговли.

На новый международный финансовый порядок, который формируется на наших глазах, оказывают влияние ряд взаимосвязанных процессов:

1. в разряд «мировых валют» прорываются национальные валюты ряда влиятельных государств, например, китайский юань; на некоторых цивилизационных и региональных пространствах заметно влияние определенных национальных валют, претендующих на роль «региональных резервных валют», например, российский рубль;
2. в рамках интеграционных объединений формулируются (а кое-где и реализуются) идеи создания единой коллективной валюты. Подобная же задача стоит и перед ЕАЭС; в противном случае наше

общее финансово-экономическое пространство будет «схвачено» и освоено чьей-то другой валютой;

3. на основе конкуренции региональных валют в противостоянии с мировыми валютами будут незримо складываться предпосылки для появления некоей единой глобальной валюты искусственного происхождения (ею, конечно же, ни в коем случае не станет доллар США, хотя именно к этому будут вести сами США). Считается, что в такой единой глобальной валюте будут объединены те мировые (национальные) и региональные валюты, которые «отвоюют» достаточную зону влияния в международной финансовой системе. Для России важно, чтобы в единой глобальной валюте был представлен российский рубль (или единая коллективная валюта, которая возникнет в рамках ЕАЭС).

141. Право и система Международного валютного фонда (МВФ)

Еще в ходе Второй мировой войны США начали вести активную политическую и дипломатическую работу (1943—1944) над созданием послевоенной валютно-финансовой системы. На международной валютной конференции Объединенных Наций в Бреттон-Вудсе (1944) были подписаны два договора: о Международном валютном фонде и о Международном банке реконструкции и развития. На учредительной сессии МВФ и МБРР (1946) были сформированы главные органы обеих организаций и на следующий год МВФ и МБРР официально приступили к осуществлению своей деятельности.

СССР принимал участие в подготовке Договоров о МВФ и МБРР и в Бреттонвудской конференции. Под влиянием советской делегации на переговорах были изменены первоначальные варианты многих статей (о паритете валют, квотах, распределении голосов, составе Исполнительного совета, требуемой информации от государств-членов, объектах кредитования, комиссионных сборах и др.). Договоры были подписаны от имени СССР, однако впоследствии не были ратифицированы. Россия вступила в МВФ в 1992 году.

Взаимоотношения между Россией и МВФ (МБРР) во внутригосударственном порядке были оформлены постановлением Верховного Совета РФ «О вступлении Российской Федерации в Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и Международную Ассоциацию развития» (1992). Россия взяла на себя обязательство ввести конвертируемость национальной валюты во внешнеторговых операциях; был принят специальный Указ

Президента РФ «О мерах по обеспечению перехода к конвертируемости рубля» (1996). Квота России в капитале МВФ составила более 4 млрд СДР, или свыше 3%).

Многие вопросы организации и управления в МВФ зависят от величины квоты государства-члена в уставном (подписном) капитале Фонда. Квоты образуют объединенные денежные запасы. На их основе определяется сумма, которую государство может получить у организации в случае неравновесия платежного баланса.

Размер квоты каждого государства рассчитывается по стандартной формуле на основании сложных критериев, учитывающих место государства в мировой торговле с поправками на уровень национального дохода и количество населения. Четверть своей квоты государство вносит в свободно конвертируемой валюте или в СДР, а остальное в национальной валюте. Квоты государств регулярно пересматриваются.

Механизм использования ресурсов МВФ работает следующим образом. Когда государство-член МВФ, имеющее отрицательный платежный баланс, израсходует национальные валютные резервы, оно может воспользоваться своим «правом специального заимствования» и обращается к МВФ с просьбой о займе. Итог действий системы заимствований выражается в поддержании относительного равновесия балансов, курсовых соотношений.

Если складывается ситуация «фундаментального неравновесия» баланса, то нормами права МВФ предусматривается возможность девальвации национальной валюты.

От объема выделенной квоты зависит и количество голосов, которыми государства-члены располагают в МВФ и МБРР. Все государства Фонда и Банка имеют по 250 так называемых «базисных» голосов. Сверх этого государства получают по одному дополнительному голосу за каждые 100 тыс. СДР своей квоты. США, например, располагают 180 тыс. голосов (более 17%), а Мальдивы — 270 голосами. Все основные решения принимаются в обеих организациях большинством голосов в 85%. Это означает, что США могут заблокировать принятие любого важного решения. Без уменьшения квоты США до 14% или менее характер и сущность МВФ не изменятся. Более того, если государство-член само кредитует МВФ, то это добавляет ему голосов (один голос за каждые 400 тыс. СДР), а именно развитые государства имеют возможность кредитовать Фонд.

Между МВФ и группой развитых государств было подписано так называемое Генеральное соглашение о займах (1962) — «General Arrangements to Borrow», которое время от времени пересматривает-

ся. Это соглашение о своего рода кредитных линиях в обе стороны. Государства-участники Соглашения предоставляют Фонду займы для дополнительного кредитования государств-членов через механизм МВФ и могут закупать в Фонде валюту в больших суммах и на приемлемых условиях вне зависимости от их квоты. В Соглашение было внесено изменение (1980-е гг.), в соответствии с которым МВФ получил право финансировать из заемных средств государства, не являющиеся членами МВФ (но на более строгих условиях).

Параллельно названному Соглашению действует так называемое Новое соглашение о займах — New Arrangements to Borrow (1997), утвержденное Советом управляющих. Оно заключено между МВФ и 25 членами МВФ и имеет целью привлечение дополнительных финансовых ресурсов для обеспечения функционирования международной финансовой системы. В результате действия Соглашений общая сумма ресурсов, доступных МВФ, существенно увеличилась.

Высшим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей всех государств-членов. Иногда название Совета переводят на русский язык как Административный совет. Каждое государство имеет право направить в Совет двух лиц — управляющего и его заместителя (обычно это министр финансов либо руководитель центрального банка) сроком на пять лет.

В компетенцию Совета входит: принятие новых членов и исключение из МВФ, приостановление членства, заключение соглашений с международными организациями, утверждение соглашений с государствами о кредитовании, увеличение или уменьшение основного капитала, одобрение всеобщего пересмотра квот, распоряжение прибылью, утверждение бюджета Фонда, разрешение споров по толкованию Договора о МВФ, одобрение всеобщего изменения паритета валют, пересмотр норм по покупке иностранной валюты и др.

Исполнительным органом МВФ является Исполнительный совет. Иногда название Совета переводят на русский язык как Исполнительный директорат. Совет состоит из 40 директоров — постоянных и временных. Постоянные директора назначаются на два года государствами, имеющими наибольшие квоты. Временные директора избираются на два года государствами на основе географического представительства. При этом по одному представителю обязательно избираются от Китая и России. Заседания Исполнительного совета происходят по мере необходимости — как правило, несколько раз в неделю. Совет следит за механизмом формирования валютных курсов, принимает решения о предоставлении финансовых средств государствам-членам.

В качестве консультативного органа Совета управляющих работает Международный валютно-финансовый комитет. Он состоит из руководителей министерств финансов государств-членов и высказывается по вопросам функционирования международной финансовой системы, вносит предложения о поправках в Договор о МВФ.

Директор-распорядитель МВФ назначается Исполнительным советом из числа лиц, не связанных с руководящими органами МВФ. Директор-распорядитель является председателем Исполнительного совета без права голоса (кроме случаев равного распределения голосов); возглавляет Секретариат МВФ; обеспечивает связь между Исполнительным советом, аппаратами Фонда и Банка, правительствами государств-членов, между МВФ и Секретариатом ООН, другими международными организациями. Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне. Кроме того, в Париже и Женеве имеются постоянные представительства МВФ. Имеется представительство МВФ и МБРР и в Москве. МВФ имеет статус специализированного учреждения ООН.

На протяжении своего существования МВФ постепенно расширил предметную и юрисдикционную компетенцию — через использование концепции «подразумеваемой компетенции», норм мягкого права, внеуставное регулирование, перераспределение компетенции между высшими и исполнительными органами в пользу последних. Основными документами, регламентирующими договорную компетенцию МВФ, являются Внутренние правила фонда, решения, постановления Совета управляющих и Исполнительного совета. В МВФ разработаны также Специальный и Общий стандарты распространения данных (1996, 1997); Кодекс хорошей практики налоговой прозрачности (1998), Декларация принципов и прозрачности в денежно-кредитной и финансовой политике (1999).

Основные виды соглашений, которые заключает МВФ с государствами-членами, — следующие:

- соглашения о расширенном финансировании, которые предназначены для покрытия дефицитов платежных балансов государств-членов, связанных со структурными диспропорциями в экономике;
- соглашения о дополнительном финансировании, в соответствии с которыми кредитование осуществляется из различных специальных фондов, созданных при МВФ (нефтяной доверительный фонд, фонд Виттевеена и др.), дополнительно к уже ранее выделенным кредитам;
- компенсационные соглашения, в соответствии с которыми кредиты направляются на компенсацию временных потерь

развивающихся стран-экспортеров сырья от колебаний цен на сырье на международном рынке;

- стабилизационные соглашения, в соответствии с которыми в дополнительных размерах кредитуются операции развивающихся стран-экспортеров сырья по стабилизации цен сырьевых товаров на мировом рынке;
- буферные соглашения, в соответствии с которыми обеспечивается финансирование буферных запасов сырьевых товаров в случаях, когда государства, участвующие в международных товарных соглашениях, имеют трудности с платежными балансами, и др.

Кроме того, под эгидой МВФ и с его участием зачастую заключаются многосторонние договоры о неотложном краткосрочном кредитовании государств, оказавшихся на грани банкротства, с подключением международных региональных банков, международных неправительственных организаций, национальных банков и других организаций государств-членов.

Ряд полномочий МВФ обладает некоторыми наднациональными чертами. Например, на основании ст. IV Договора МВФ определяет политику государств-членов в области паритета национальных валют. Государства лишены права самостоятельно вводить валютные ограничения, изменять их паритет, проводить девальвацию и ревальвацию без согласия Фонда, должны по требованию Фонда представлять отчеты о своем финансово-экономическом положении. Существует более 40 вопросов, решения по которым обязательны для исполнения государств-членов. Причем для принятия решений в Фонде достаточно большинства в 70—85% голосов; зачастую решения принимаются органами ограниченного членского состава. Фонд осуществляет строгий надзор за валютной политикой государств-членов на многостороннем и одностороннем уровне.

МВФ в определенном смысле имеет полномочия, которые можно квалифицировать как «квази-законодательные» и «квази-судебные»; органы Фонда вправе толковать положения учредительного договора, разрешать споры, связанные с их применением. «Право МВФ» — по сути, императивно. МВФ представляет собой механизм, сопоставимый с функциями мирового министерства финансов.

Внутри системы МВФ имеет место конкурентное противостояние европейских стран и США, а также между развитыми государствами Запада и развивающимися странами, которые особенно остро чувствуют несправедливость международной финансовой системы и международного финансового правопорядка.

Практика функционирования МВФ постоянно подвергается жесткой критике со стороны многих государств. Одна из причин — выдвигание со стороны МВФ условий, которые зачастую представляют собой вмешательство во внутренние дела государств. В МВФ приняты и применяются Принципы выдвигания Фондом хозяйственно-политических условий при предоставлении своих кредитов (1979). При предоставлении кредитов МВФ включает в качестве условий кредитных соглашений требования по сокращению государственных расходов (зачастую в ущерб национальной экономике и социальной сфере государства-реципиента), по реформированию инвестиционного климата в пользу для иностранных ТНК, по ограничению кредитов, получаемых страной из других источников; часто государству запрещается заключение двусторонних торговых и платежных соглашений; отдельным странам предписывается: замораживание заработной платы, сокращение капитальных вложений в государственный сектор экономики, сокращение импорта оборудования, проведение девальвации, отмена ограничений на импорт иностранных товаров, сокращение военных расходов и др. Жесткие условия предоставления кредитов МВФ многократно приводили в странах-участницах к политическим и социальным потрясениям, падению правительств, общественным катаклизмам.

Юридически государство не обязано подчиняться условиям Фонда, действует определенное экономическое принуждение. Если государство не соглашается на условия МВФ или не соблюдает их, оно лишится валютных средств («обещанных под условием»), в которых остро нуждается. Более того, и частные банки предоставляют кредиты только при наличии соглашения с Фондом; соглашение становится ключом к получению необходимого финансирования на частном международном рынке кредитования.

МВФ располагает определенным набором мер воздействия на государства, не соблюдающие обязательства по Договору. Среди этих мер: критические замечания, приостановка некоторых уставных прав государства-члена, исключение государства из состава участников и др. Исключение государства применялось только к Чехословакии — в условиях холодной войны (1954), а также к Кубе (1964), которая при этом сама заявила о выходе из МВФ.

142. Договор о Международном валютном фонде (МВФ)

Договор о МВФ — основной источник международного финансового права. Договор состоит из Вводной и 31 статьи,

а также нескольких дополнений (приложений); каждая статья поделена на разделы. В российской правовой и экономической литературе название Договора о МВФ переводят на русский язык по-разному: Соглашение о МВФ; Статьи соглашения о МВФ; Устав МВФ и т.п. В первоначальный текст Договора несколько раз на основании резолюций Совета управляющих вносились изменения (1969, 1978, 1992).

Кратко структуру Договора можно передать следующим описанием основных статей, из которых проистекают некоторые взаимные права и обязанности Фонда и государств-членов.

Статья I определяет цели МВФ как содействие расширению и сбалансированному росту внешней торговли, устранению валютных ограничений, нарушений платежного баланса.

Статья II определяет, что первоначальными членами Фонда являются государства, представленные на валютно-финансовой конференции Объединенных Наций и своевременно подтвердившие свое членство. Другие государства становятся членами МВФ на условиях, определяемых Советом управляющих. Эти условия, включая условия подписки, должны основываться на требованиях, предъявляемых к государствам, являющимся членами Фонда.

Статья IV касается наблюдения со стороны Фонда за национальными режимами валютных курсов государств-членов.

Статья V содержит некоторые условия содействия решению проблем платежного баланса; предусматривается исключение государства из организации за систематическое нарушение Соглашения.

Статья VIII исходит из недопущения валютных ограничений в сфере текущих операций.

Статья IX определяет статус, привилегии и иммунитеты Фонда, его должностных лиц и персонала, предоставляет возможность приостановления членства в Фонде по волеизъявлению государства-члена.

Статья XI обязывает государство-члена не вступать и не разрешать своим финансовым органам вступать в какие-либо сделки и сотрудничать со странами-нечленами Фонда или лицами на их территории, когда это противоречит Договору о МВФ или задачам Фонда.

Статья XII определяет полномочия Совета управляющих, общие условия формирования Исполнительного совета, компетенцию Директора-распорядителя Фонда, содержит правила приобретения государствами голосов, обязывает предоставлять Фонду статистические данные о состоянии экономики и допускать представителей Фонда для изучения на месте экономического положения.

Статья XIV предоставляет вступающим государствам возможность сохранять и приспосабливать к изменяющимся условиям действовав-

шие на дату вступления ограничения в отношении расчетов и трансфертов по текущим операциям.

Статьи XV—XVIII касаются вопросов функционирования системы СДР. Так, например, Фонд может отказать государству-члену в кредитах, если государство не выполняет свои обязательства по Договору о МВФ.

Статья XXVI фиксирует право государства на выход из МВФ.

Статья XXVIII устанавливает порядок принятия поправок, инициативу внесения которых имеют государства-члены, управляющие, Исполнительный совет.

Статья XXIX предусматривает, что толкование Договора осуществляется в ходе дискуссий в рамках Исполнительного совета; приводит основания, по которым приостанавливается право пользования кредитами из специальных фондов.

Остановимся на отдельных статьях Договора более обстоятельно. Во Вводной статье провозглашается создание МВФ и двух департаментов в его структуре — Департамента общих счетов и Департамента специальных прав заимствования (СДР). Именно через эти Департаменты осуществляются все операции и сделки МВФ.

Статьи I—III посвящены целям МВФ, членству в Организации, квотам государств-членов в уставном капитале МВФ. В качестве целей декларируется, что МВФ будет: способствовать развитию международного сотрудничества в валютно-финансовой сфере, служить механизмом для консультаций и совместной работы над международными валютно-финансовыми проблемами; способствовать сбалансированному росту международной торговли; содействовать стабильности валют, поддерживать упорядоченный валютный режим среди государств-членов и избегать использования девальвации валют в целях получения преимущества в конкуренции; оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами-членами, а также в устранении валютных ограничений, препятствующих росту мировой торговли; за счет предоставления общих ресурсов МВФ государствам-членам исправлять диспропорции в платежных балансах, уменьшать масштабы этих нарушений. Статья III определяет, что квоты государств-участников МВФ устанавливаются в искусственных платежно-расчетных единицах — СДР.

Государства-участники вносят в рамках своих квот деньги в национальной валюте, в валюте других государств или в ценных бумагах, в частности в векселях. Тем самым обозначается «соседство» мировой денежной системы и мирового рынка ценных бумаг. На этих же принципах осуществляются расчеты не только государств с МВФ, но и расчеты между самими государствами-участниками МВФ.

Важнейшей статьей Договора о МВФ считается ст. IV, которая обязывает государства-участники сотрудничать с МВФ и друг с другом «в обеспечении упорядоченности валютных режимов» и «в содействии стабильности системы валютных курсов». Государства не вправе манипулировать валютными курсами или «международной валютной системой», что должно содействовать стабильности платежных балансов и не позволит получить несправедливые преимущества в конкуренции с другими государствами. Нормы ст. IV интересны тем, что подводят под международно-правовое регулирование сразу несколько вопросов, представляющих собой важные опоры международного экономического (в том числе и финансового) правопорядка. Так, продолжается развитие международно-правового института валютных курсов; сотрудничество государств в обеспечении стабильности валютных курсов провозглашается на уровне принципа международной финансовой системы. Добавились нормы, запрещающие государствам манипулировать валютными курсами и, в чем особая новизна, — «международной валютной системой» в целом. Кроме того, подобно тому, как мировое сообщество государств борется с нечестной конкуренцией в международной экономической системе с помощью ВТО, данной статьей Договора выражена воля бороться с нечестной конкуренцией посредством механизма МВФ. Наконец, статья фиксирует стремление бороться с несправедливыми преимуществами, что позволяет сделать вывод о правовом обосновании идеологии справедливости в международной финансовой системе.

Статьей IV закрепляется право МВФ осуществлять контроль над международной валютной системой. Каждое государство обязано уведомлять МВФ об изменениях в своем валютном режиме, а МВФ осуществляет надзор за валютной политикой государств и может потребовать от государства провести консультации по вопросу валютных курсов.

Понятно, что реальная практика далека от многих из провозглашаемых принципов, норм и от международно-правовой идеологии в международной финансовой системе.

Следует констатировать, что прежде всего США и другие развитые государства особенно активно манипулируют валютными курсами. Это наглядно проявляется в период финансово-экономических кризисов. Более того, сложившийся международный финансовый правопорядок позволяет США в одностороннем порядке манипулировать всей «международной валютной системой» в целом. Нет нужды подчеркивать, что подобное манипулирование производится в целях обеспечения односторонних преимуществ, на которых предполагается

выиграть в конкуренции с другими государствами. При таком поведении государства «справедливость» остается лозунгом, не обеспеченным юридическими гарантиями.

Таким образом, недостаток контрольно-надзорных механизмов в сфере валютных курсов, пробелы в материально-правовых нормах, касающихся манипулирования валютными курсами, отсутствие процессуальных норм об ответственности государств в случае нарушения запрета на манипулирование валютными курсами, отсутствие гарантий справедливости в распределении преимуществ и в борьбе с несправедливыми преимуществами — все это недостатки, присущие механизму МВФ.

Статьи V—VII Договора о МВФ касаются операций, которые осуществляет МВФ, включая вопросы переводов валюты и валютных резервов МВФ. Предусмотрено, что государства поддерживают отношения с МВФ через центральные банки, казначейства или аналогичные органы. Основной вид операций МВФ сводится к предоставлению (продаже) государству-участнику, по его просьбе, определенного количества СДР или валюты другого государства из резервов («общих ресурсов») МВФ в обмен на национальную валюту государства, желающего совершить такую покупку. Речь идет об «обмене», или о купле-продаже: МВФ продает СДР или иностранную валюту за национальную валюту государства-покупателя. Источником СДР или иностранной валюты служит «счет общих ресурсов» — своего рода финансовые резервы мирового сообщества государств, сосредоточенные в руках МВФ.

Имеется в виду, что подобную покупку иностранной валюты (или СДР) государство осуществляет, когда складывается неравновесие платежного баланса и иностранная валюта необходима для того, чтобы восстановить баланс. Однако МВФ предоставляет валюту по заявлению государства только при определенных условиях (например, в резервах МВФ не должно быть слишком много национальной валюты государства-покупателя; если государство не лишено права на покупку валюты из «общих резервов» и др.). При этом МВФ самостоятельно принимает правила использования «общих ресурсов», и в этих правилах устанавливает другие условия, позволяющие учитывать конкретную специфику ситуаций.

По правилам, если государство хочет приобрести валюту (СДР) в объеме своей квоты в уставном капитале, то препятствий для этого почти нет, и необходимые ресурсы могут быть перечислены государству довольно быстро. Равным образом нет препятствий для того, чтобы выкупить ту часть резервов МВФ, которая состоит из собственной национальной валюты.

Операции с валютой производятся с согласия государства, валюта которого предоставляется или принимается. Этой нормой еще раз подтверждается право собственности государства-эмитента в отношении своей валюты, в данном случае право распоряжения. Государство-«хозяин» валюты обязано сотрудничать с МВФ, если его национальную валюту покупает у МВФ любое другое государство.

Среди прочих операций, входящих в юрисдикцию МВФ по Договору, указываются, в частности, операции по купле-продаже золота.

Статьей VI Договора о МВФ за государствами-членами закрепляется право принимать меры контроля для регулирования международного движения капитала, но такие меры не должны ограничивать расчеты по текущим операциям, т.е. расчеты, которые обслуживают международную торговлю.

Для пополнения резервов МВФ вправе заключать с государствами-участниками соглашения о займах либо покупать национальную валюту государства-участника за СДР.

Интерес представляет положение ст. VII (раздел 5), касающейся валютных резервов, в соответствии с которым государства не должны ссылаться на обязательства по международным соглашениям, заключенным до Договора, таким образом, чтобы это препятствовало действию данной статьи Договора. Этим положением, по сути, устанавливается приоритет нормы Договора по сравнению со «сталкивающимися» нормами других международных договоров, которые имеются у государств-членов МВФ.

Одной из центральных статей Договора о МВФ, наряду со ст. IV, является ст. VIII, касающаяся общих обязательств государств-участников. В соответствии с этой статьей государства обязаны не налагать ограничения на платежи и переводы по текущим операциям без утверждения МВФ. Тем самым государства отказываются по Договору от части своей юрисдикции, что можно расценивать как добровольное самоограничение суверенитета, идущее в русле глобализации.

Как результат в Договоре о МВФ юридически закреплен принцип конвертируемости национальных валют (ст. VIII) по *текущим* операциям, т.е. во внешней торговле. Государства имеют право не брать на себя обязательства по ст. VIII, и большое количество стран не взяло его. Вместе с тем МВФ активно побуждает своих членов переходить к конвертируемости национальной валюты в сфере текущих платежей.

В соответствии со ст. VIII Договора государствам-членам МВФ запрещается участвовать в дискриминационных валютных соглашениях и «использовать практику множественности валютных курсов».

Государства принимают на себя обязательство сотрудничать с МВФ и друг с другом в части своих валютных резервов, имея в виду выполнение задачи совершенствования международного надзора за ликвидностью и превращение СДР в «основной актив международной валютной системы».

Статьи IX—XIV Договора о МВФ посвящены правовому положению МВФ, его иммунитетам, привилегиям, отношениям с другими международными организациями, со странами, не являющимися членами МВФ, вопросам внутренней организации и управления, переходным положениям.

Следующая серия статей Договора (XV—XXV) посвящена СДР и всем аспектам функционирования данного механизма в системе МВФ. МВФ в рамках Департамента специальных прав заимствования распределяет СДР между государствами-членами. Все операции с СДР производятся только через этот Департамент. Стоимость одной единицы СДР определяется квалифицированным большинством голосов. Каждое государство хранит на счете своего центрального банка резервы МВФ в национальной валюте данного государства. Прочие активы МВФ (конвертируемая валюта, золото) хранятся в депозитариях ряда государств, которые назначаются пятью государствами-членами, имеющими наибольшие квоты, либо по выбору самого МВФ. Хранителем СДР является сам МВФ, который проводит операции с СДР через счет общих ресурсов. МВФ может назначить другие государства держателями СДР.

Юридически (согласно ст. XVIII Договора) все СДР распределяются между государствами-членами в привязке к их квотам на пятилетние периоды. Каждое государство вправе на «свои СДР» покупать у другого участника эквивалентную сумму его национальной валюты (ст. XIX) — либо по договору с этим другим участником, либо в порядке назначения этого другого участника МВФ. Подобная покупка возможна только в случаях проблем с платежным балансом и национальными резервами соответствующего государства. С операций в СДР никакие налоги взиматься не должны.

Статьи XXVI—XXXI Договора касаются выхода государств из МВФ, ликвидации МВФ, поправок в Договор и его толкования, используемой терминологии и заключительных положений.

В Дополнении (приложении) «С» Договора «Паритеты валют» указано, что по предписанию МВФ могут быть установлены паритеты валют в СДР или «ином эталоне», а таким «эталонном» «не будет выступать золото или одна отдельная валюта». Именно данное положение при очередной серии поправок (1976—1978) юридически «отвя-

зало» национальные валюты от золота и доллара США, и государства получили право самостоятельно «выбирать» иностранную валюту, к которой они «привяжут» свою национальную денежную единицу. Денежные единицы многих государств остались привязанными к доллару, но уже «по собственному выбору».

Таким образом, история установления валютных паритетов в системе МВФ показывает, что, с одной стороны, доллар США постепенно теряет свою привлекательность, но, с другой — все еще продолжает сохранять доверие многих государств, особенно тех, чья международная торговля «завязана» на США и которым, соответственно, нужна именно американская валюта.

Выбор валютного паритета осуществляется на основании Дополнения С следующим образом: государство обращается в МВФ со своим предложением относительно избранного им паритета валют, а МВФ дает согласие или формулирует возражения (и, значит, в случае возражений МВФ избранный государством паритет не может применяться, а государство должно провести с МВФ консультации по вопросу валютного режима и его соответствии Договору о МВФ). Эта норма вновь демонстрирует, что государства-члены передали МВФ часть своей суверенной компетенции, в данном случае — по установлению валютных паритетов (валютных курсов).

Получив согласие МВФ на установление соответствующего валютного паритета, государство обязано удерживать курс в определенных пределах, а именно в пределах 4,5% (п. 5 Дополнения С). Любое изменение паритета возможно только в случае «существенного нарушения равновесия» платежного баланса и только после консультации с МВФ. МВФ вправе квалифицированным большинством голосов принимать решения о единых пропорциональных изменениях во всех паритетах валют — тем самым в руки МВФ предоставлен механизм по глобальному управлению всей международной финансовой системой в части валютных курсов.

Государства-участники МВФ имеют право получить от МВФ необходимые валютные ресурсы, однако различные суммы можно получить в разных правовых режимах. Получение денег в размере первых 25% квоты (так называемая «резервная доля» государства) происходит почти автоматически — по просьбе государства; государство как бы изымает часть внесенных им при вступлении средств; обязательства вернуть затем полученные средства в свободно конвертируемой валюте у государства не возникает.

Если государство желает получить финансовые ресурсы сверх 25% квоты, но в пределах до 125% квоты (так называемые «кредитные

доли»), требуется решение Исполнительного совета, и действует упрощенный механизм получения средств: государство «просто» покупает необходимую ему свободно конвертируемую валюту в соответствующих пределах на свои национальные деньги — с обязанностью потом выкупить свою национальную валюту обратно. Выделение денег осуществляется «траншами» — частями; по 25% квоты. Предоставление каждого следующего «транша» обставляется все возрастающими условиями или требованиями со стороны МВФ; обязательства государства-заемщика фиксируются в специальном «Протоколе о намерениях».

Если государству — в связи, например, с внутренним финансовым кризисом — нужны дополнительные ресурсы, задействуются другие механизмы, число которых во второй половине XX века увеличилось: заключаются соглашения о предоставлении кредитов (Stand-by Arrangements), используются специальные программы «расширенного финансирования» и «дополнительного финансирования». По разным программам в принципе можно получить от МВФ на возвратных условиях ресурсы до 420% от размера квоты.

В рамках «расширенного финансирования» заключаются соглашения о расширенных кредитах (Extended Arrangements), т.е. фактически открываются кредитные линии, средства с которых идут на стабилизационные макроэкономические программы государства-члена, но, конечно, на дополнительных, более жестких, условиях. Выделение каждого «транша» в исполнение этих соглашений контролируется МВФ; тем самым вся внутренняя экономическая политика государства, каждый принятый нормативный акт, любая мера экономического характера ставятся под надзор МВФ, а предоставление финансовых ресурсов приобретает условный характер. Условное предоставление «помощи» ставит проблему вмешательства МВФ во внутренние дела государств, проблему пределов такого вмешательства. Очевидно, что МВФ при таком подходе представляет собой механизм, «прививающий» рыночную экономику и несущий «ценности» западного мира всем прочим государствам.

В свое время в МВФ появилась Система «дополнительного финансирования» (Supplementary Financing Facility (1977) — с целью содействия странам с хроническим дефицитом платежного баланса. В качестве своеобразного продолжения программы «расширенного финансирования» была создана (1981) программа увеличенного доступа к ресурсам МВФ (Policy of Enlarged Access to Fund's Resources). В этих программах МВФ предоставляет кредитные ресурсы, которые сам приобретает у третьих государств, превращаясь, таким образом,

в некоего посредника между нуждающимся государством и государством, готовым предоставить кредитные ресурсы.

В целях финансирования преобразований экономики постсоветских стран в МВФ был создан (1990-е гг.) и функционирует до сих пор фонд «системной трансформации» (Systemic Transformation Facility). В рамках такой программы МВФ открывает кредитные линии с требованием снижать объемы государственных кредитов на проекты развития в этих странах, реформировать финансовый сектор, проводить приватизации.

Помимо названных, у МВФ имеются также программы «компенсационного и непредвиденного финансирования» (Compensatory and Contingency Financing Facility), «финансирования буферных (резервных) запасов» (Buffer Stock Financing Facility), связанные с возмещением государствам потерь на мировых товарных рынках и содержанием резервных товарных запасов на складах.

Появились в МВФ (1990-е гг.) и другие программы: структурной перестройки (Structural Adjustment Facility), расширенной системы структурной перестройки (Enhanced Structural Adjustment Facility), а также программы финансирования платежных балансов в случаях стихийных бедствий.

В Договоре о МВФ нет положений, которые позволяли бы отступать от норм Договора, вводить ограничительные меры против других государств по соображениям безопасности. Решением МВФ было признано (1952) право государств-членов прибегать к ограничению международных платежей, но под контролем МВФ. США не раз пользовались этим правом, например когда решили заблокировать государственные авуары Ирана и Ливии (1979, 1986).

Хотя право и система МВФ не отвечают высоким международно-правовым принципам, в то же время механизм МВФ подвержен внутренней трансформации; МВФ ищет способы выживания в новых условиях меняющегося международного экономического правопорядка. Давно уже поставлен вопрос о реформировании системы МВФ, обсуждаются и прорабатываются различные варианты реформы. Одна из идей — придать МВФ функции по констатации банкротства государств («суверенного банкротства»). Согласно таким представлениям Фонд должен будет в будущем официально констатировать состояние суверенного банкротства и тем самым «давать отмашку» на соответствующие последствия, а также на начало финансовой помощи. Среди американских специалистов существует предложение создать международный суд по делам о несостоятельности стран-должников с правом вводить автоматический мораторий и предоставлять специаль-

ный статус для финансирования операций должников, осуществлять реструктурирование долга и меры по облегчению его бремени. В этих предложениях явно просматривается желание перенести принципы англосаксонского права о банкротствах предприятий на суверенные государства. Есть предложения «узаконить» в международно-правовом порядке принцип приостановки выплат по долгам на основании решения МВФ и принцип специального статуса финансирования операций государства-должника.

В рамках Экономического совета СНГ предлагалось в свое время наделить МВФ функцией надзора и контроля, прежде всего за транснациональными банками в целях создания системы раннего оповещения, позволяющей отслеживать все крупные международные сделки и появляющиеся на рынке новые производные финансовые инструменты (Решение «О предложениях государств — участников СНГ по преодолению негативных последствий мирового финансового кризиса», 2008).

143. Система Международного банка реконструкции и развития (МБРР)

МБРР был создан по инициативе США одновременно с МВФ и функционирует в паре с Фондом. Первоначальной задачей МБРР было восстановление после войны путем интенсивного кредитования экономики Европы, поскольку США нуждались в рынках сбыта и оплоте западной цивилизации. В последующем деятельность МБРР была постепенно переориентирована на развивающиеся страны. МБРР предоставляет инвестиционные кредиты и тем самым функционирует на стыке международных финансовой и инвестиционной систем. Советом управляющих МБРР был принят специальный документ «Общие условия заключения кредитных соглашений и соглашений о гарантиях» (1969).

МБРР заключает с государствами-членами следующие, в частности, виды соглашений:

- соглашения о гарантиях, в которых Банк гарантирует размещение инвестиций;
- соглашения о распределении доли участия в инвестиционных проектах;
- соглашения о предоставлении крупных кредитов развивающимся странам, например, для строительства объектов в этих странах.

Структура и порядок формирования руководящих органов МБРР — такие же, как и в МВФ. В компетенцию Исполнительного

совета Банка входит принятие решений о предоставлении кредитов в каждом конкретном случае. МБРР также имеет статус специализированного учреждения ООН.

В систему МБРР на правах его филиалов входит целый ряд международных организаций: Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) и др.

Правовой статус МБРР не позволяет инвестировать собственные средства в экономику развивающихся стран и напрямую участвовать в кредитовании частных предприятий, приобретать их акции. В связи с этим и был выдвинут проект создания МФК (1951) с целью предоставления долгосрочных кредитов в частный сектор развивающихся стран. ГА ООН на IX сессии (1954) приняла резолюцию с поручением Банку составить проект соглашения об учреждении МФК и представить его государствам — членам МБРР. Сессия МВФ и МБРР (1955) приняла решение о создании МФК в качестве филиала МБРР, и в следующем году Соглашение о МФК, заключенное посредством процедуры принятия, вступило в силу.

На правах филиала МБРР была создана и МАР — специализированное учреждение ООН (1960), главная задача которой обеспечить льготное кредитование и экспорт частных инвестиций в развивающиеся и наименее развитые государства. Средний срок кредитов МФК — 15 лет, МАР — 35—50 лет.

И МФК, и МАР действуют как крупные акционерные предприятия, имеют уставной капитал; принятие решений основано на системе «взвешенных голосов». По своей сущности это организации, которые обеспечивают различными — мягкими и приемлемыми — формами экспансию капитала развитых государств в развивающиеся. В постсоветский период обе организации развернулись в сторону государств с переходной экономикой.

144. Банк международных расчетов (БМР) и международная банковская система

В XX веке, особенно в его второй половине, в мире сложилась международная банковская система. Банки всех стран мира связаны друг с другом наиболее тесно. Именно через банковские каналы происходит обслуживание внешнеторговых сделок, осуществляются валютные, платежно-расчетные и иные банковские операции. Банки — главные поставщики финансовых услуг.

Оказалось, что банковской системой тоже надо управлять посредством институциональных и нормативных механизмов. Обнаружилась

проблема нестыковки внутренних законов о банках, норм межбанковского общения и банковских правил обслуживания клиентов. Все это объективно потребовало интернационализации всей банковской проблематики, гармонизации и унификации законодательства о банках, выработки на международном уровне единых правил деятельности банков в разных странах, общих критериев и стандартов контроля за банками со стороны государств.

Можно выделить два главных направления интернационализации различных сторон банковской деятельности:

- 1) создание общих правил применительно к отдельным видам финансовых инструментов и банковских операций (например, чекам);
- 2) выработка единых требований к банкам и стандартам их деятельности в целях обеспечения надежности и стабильности банковской системы, эффективности государственного контроля.

В 1930 году центральные банки ведущих государств мира создали международную организацию — Банк международных расчетов (БМР). Правовым основанием для этого явилось Гаагское соглашение центральных банков пяти государств, а также конвенция между ними и Швейцарией о штаб-квартире БМР в Базеле. Центральный банк РФ участвует в БМР с 1996 года. БМР тесно сотрудничает с МВФ.

С созданием БМР формально-юридический характер приобрели регулярные встречи представителей центральных банков ведущих стран мира. Появились процедурные правила. Были образованы комитеты, в частности по банковскому надзору; по глобальной финансовой системе; по платежным и расчетным системам. Наиболее известен сегодня созданный под эгидой БМР (1974) Базельский комитет по банковскому надзору.

Статус БМР в Гаагском соглашении (1930) определен как акционерное предприятие (корпорация), уставной капитал которого первоначально был распределен между ограниченным числом центральных банков (в основном европейских). В этом качестве БМР выполняет функции агента центральных банков-участников: осуществляет депозитные операции и переводы, обеспечивает взаимные расчеты, в том числе на многосторонней основе, размещает валютные резервы государств на мировых финансовых рынках, покупает и продает иностранную валюту, золото, ценные бумаги (включая государственные, например казначейские векселя США), предоставляет кредиты центральным банкам-участникам. Органами БМР являются: Совет директоров (он из своего состава избирает председателя Банка) и общее собрание акционеров.

Интересно, что БМР не вправе обслуживать правительства государств-участников: открывать им счета, предоставлять ссуды. БМР не имеет права также осуществлять операции с недвижимостью, приобретать контроль над предпринимательскими структурами, открывать текущие счета.

Двойная природа центральных банков сказалась и на статусе БМР. С одной стороны, для него характерны черты межгосударственной структуры, международной организации сотрудничества; с другой — хозяйственного предприятия, коммерческого банка (с ограниченной правосубъектностью по сравнению с ними). Следовательно, БМР — это международная организация «особого рода». Взаимодействие центральных банков в рамках БМР — это преимущественно международные, публичные отношения.

В Комитете БМР по банковскому надзору были сосредоточены вопросы надзора за банковскими операциями за рубежом, их капитализации. От капитализации, состояния активов банков зависят риски, возможности банковских банкротств и кризисов. Банкротство даже одного крупного банка сильно ударяет по всей международной банковской системе. Комитет взял на себя выработку общих стандартов банковского регулирования, в основу которого положены два главных принципа: ни один иностранный банк не должен быть вне сферы национального надзора; надзор должен быть адекватным (необходимым и достаточным). Главная забота Комитета — выработать правила, повышающие надежность банков, прогнозируемость их работы.

В рамках Комитета был принят документ, получивший неофициальное название «Соглашения по адекватности капитала» (по другой версии — «Соглашение по достаточности капитала»), известного как «Базель-I» (1988). Нормы «Базель-I» применяются более чем в 100 государствах.

Соглашение установило определенные правила для коммерческих банков, например:

- они обязывались делать отчисления капитала на случай наступления рисков в активных операциях;
- они должны были для осуществления обычных кредитных операций резервировать 8% от суммы всех банковских активов.

Все это повышало устойчивость каждого отдельного банка и всей национальной банковской системы в целом. Государства (центральные банки) обязаны были проводить выработанные правила в жизнь, в том числе и во внутреннее законодательство своих стран.

Комитет обратил также внимание, что картину достаточности банковского капитала могут исказить разные режимы налогообложе-

ния, поэтому он указал: «Сближение режимов налогообложения, хотя и желаемо, лежит вне компетенции Комитета».

Правовая природа документа под названием «Базель-I» также вызвал много вопросов и споров; единой точки зрения на суть и содержание норм, изложенных в нем, не выработано; многие нормы имеют характер мягкого права. Некоторым нормам придан диспозитивный характер: «Комитет оставил на усмотрение национальных надзорных органов определять соответствующие оценочные факторы». В тексте имеются указания на то, что «согласованный порядок» измерения достаточности капитала «национальные надзорные органы, представленные в Комитете, намерены внедрить в своих странах». Установлено также, что «данное Соглашение должно применяться к банкам» и подконтрольным им структурам.

Документ «Базель-I» нес явно публично-правовой характер; содержал правила, унифицировавшие административные нормы, посредством которых государства управляют банковской сферой. По всей видимости, «Базель-I» можно квалифицировать как текст, оформивший международное соглашение. Но можно ли назвать международным соглашением в привычном смысле (согласно Венской конвенции о праве международных договоров) соглашение между центральными банками? Возможно, это — многостороннее межведомственное соглашение «особого рода» (*sui generis*)? В российском законодательстве имеется пробел по поводу порядка подписания международных соглашений Центральным банком РФ.

Практика применения правил соглашения «Базель-I» показала, что банки, чтобы выполнить требование об обязательном 8%-ном резервировании, стали искажать отчетность, выводить за баланс (прятать) свои активы, а в результате ухудшилась структура баланса мировой банковской системы.

Базельский комитет банковского надзора принял решение перейти к новым стандартам, предоставив коммерческим банкам больше свободы в оценках рисков своей деятельности. На замену «Базель-I» был разработан документ «Пересмотренная система требований к капиталу», или «Базель-II» (2004).

Общий смысл «Базель-II» состоял в том, чтобы научить банки самостоятельно управлять своими рисками, создавать систему внутреннего рейтинга кредитов, потенциальных заемщиков, а значит и предотвращать банковские кризисы (банкротства). Под низкорейтинговые (опасные) кредиты банки обязывались держать резервы по более высоким ставкам, а под высокорейтинговые кредиты, наоборот, — по более низким ставкам. Качество кредитов должно обеспечи-

вать стабильность международной банковской системы — так труднее свергнуть ее в новый финансовый кризис.

В условиях действия этих правил кредитная система нашла такой механизм борьбы с банковскими рисками, как «секьюритизация» кредитов (когда кредиты продаются на фондовом рынке вместе со всеми рисками в виде ценных бумаг и деривативов). В этом случае риски перекадываются на конечного покупателя — на клиентов, потребителей.

Глобальный финансовый кризис (2008—2010) подтолкнул к новому реформированию банковского регулирования — были приняты документы: «Международная система для измерения риска ликвидности, стандартов и мониторинга»; «Глобальная система регулирования для более устойчивых банков и банковских групп», ставшие основной частью пакета документов под названием «Базель-III» (2010). По этим правилам усилены требования к количеству и качеству капитала банков, введены ограничения на долговую нагрузку, выделена группа «системно значимых банков». В настоящее время идет работа над пакетом «Базель-IV».

В рамках БМР приняты действуют 1997 года «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора» («Core Principles for Effective Bank Supervision»), который регулярно обновляется. В нем закреплены, в частности, следующие принципы банковского надзора:

- разрешенная деятельность лицензируемых банков должна быть четко определена, а использование слова «банк» подлежит строгому контролю (принцип №4);
- органы банковского надзора должны быть наделены правом не разрешать сделки по передаче значительного или контрольного пакета акций от одних лиц к другим (принцип № 6);
- органы банковского надзора должны иметь полномочия устанавливать требования по достаточности капитала банков (принцип № 16);
- органы банковского надзора должны иметь право определять, насколько процедуры и внутренние регламенты банка препятствуют его умышленному или неумышленному использованию в преступной деятельности (принцип № 29).

В рамках международной банковской системы происходит движение финансовых, кредитных, инвестиционных ресурсов. Коммерческие банки разных стран оказывают друг другу и своим клиентам самые разнообразные услуги, совершают множество видов банковских операций. К таким операциям относятся: фондовые, лизинговые, факторинговые, форфейтинговые, трастовые операции.

Преобладающая часть таких операций производится на основе внутреннего законодательства государств и межбанковских правил, обычаев делового оборота.

По некоторым из них потребовался международно-правовой метод регулирования. Так, были заключены две Оттавские конвенции УНИДРУА: о международном финансовом лизинге; о международном факторинге (1988).

145. Международное валютное право

Совокупность международно-правовых норм, касающихся правил конвертируемости национальных валют, поддержания валютных курсов и т.п., составляет нормативный блок, который можно назвать *международным валютным правом*. В таком понимании международное валютное право — публично-правовой институт, институт международного финансового права.

В силу международно-правового обычая государства имеют право на национальную валюту и вольны самостоятельно определять внешний вид, форму и название денег — национальной валюты. Эту часть норм можно было бы обозначить как институт под названием «*международное денежное право*» (или «*международное монетарное право*»). Национальные деньги могут быть бумажными или в форме монет; они образуют наличные деньги. Наличные деньги — это исторически преобладающая форма денег; постепенно она уступает место безналичным («невидимым») деньгам. К безналичным относятся деньги на текущих банковских счетах, которые служат основой чекового обращения, а также расчетов посредством кредитных (дебетовых) карточек. В наше время происходит становление денег будущего — «электронных денег», движение которых регулируется посредством компьютерных программ.

Некоторые страны допускают, разрешают или юридически оформили свободное хождение на своей территории вместе с национальной валютой — или даже вместо нее — определенной иностранной валюты (например, доллара США). В рамках интеграционных объединений национальные валюты заменяются общей валютой.

По двусторонним международным договорам одно государство может печатать национальные деньги другого государства по заказу этого другого государства. Например, в России печатаются бумажные деньги и чеканятся монеты для ряда государств СНГ.

Главные договорные нормы, или принципы, международного валютного права, установленные на многостороннем уровне, состоят в том, что государства несут обязанность:

- а) обеспечить конвертируемость своей национальной валюты;
- б) устранить ограничения на международные платежи по текущим операциям (ст. VIII Договора о МВФ).

Конвертируемость национальной валюты означает, что резиденты и нерезиденты свободно — без всяких ограничений — могут менять национальную валюту на иностранную, использовать иностранную валюту в сделках. Конечно, из этих правил имеются разрешенные исключения, прежде всего связанные с состоянием платежного баланса страны.

В рамках определенных исключений государства могут жестко фиксировать курс национальной валюты по отношению к иностранной, регулировать его прямыми ограничениями и запретами на использование иностранной валюты, однако именно такую практику вся стратегия МВФ и пытается изжить.

В идеале конвертируемость валют должна быть свободной, а регулирование курса должно достигаться гибкими, преимущественно рыночными, методами (включая регулирование денежной массы, валютных резервов и т.п.). От конвертируемости по текущим операциям можно переходить к конвертируемости по операциям с капиталом — с прямыми и портфельными инвестициями. Однако как было показано выше, путь к полной конвертируемости зависит от состояния с платежным балансом, от качества валют.

Принято различать валюты: свободно конвертируемые — полностью или частично; ограниченно конвертируемые и неконвертируемые. Свободно конвертируемыми называют валюты стран, в законодательстве которых отсутствуют ограничения на операции, связанные с обменом национальной валюты на любую другую валюту. К таким валютам относятся: доллар США, евро, канадский доллар, японская иена и др. Валюты большинства стран относятся к ограниченно конвертируемым. Неконвертируемыми валютами являются, например, северокаорейская вона, кубинский песо.

Валютные ограничения могут касаться не только вопросов конвертируемости валют, но и отдельных лиц. Например, в некоторых государствах существуют ограничения на валютные операции только для резидентов.

Вот несколько примеров того, в какой форме могут быть ограничения конвертируемости валют по текущим операциям:

- требование к импортеру до заключения контракта депонировать в центральном банке или другом банке (обычно в национальной валюте) часть предстоящего платежа по импортной сделке для получения необходимой валюты, чтобы оплатить

импорт. Такое требование авансирования импорта увеличивает стоимость иностранной валюты по сравнению с ее прямой покупкой на свободном валютном рынке;

- прямое распределение правительством или центральным банком иностранной валюты между импортерами в форме индивидуальных или генеральных квот;
- требование получать предварительное разрешение центрального банка на осуществление платежа по импорту или на открытие импортного аккредитива;
- требование обязательной продажи центральным банком иностранной валюты, полученной от экспорта;
- ограничения на выплату командировочных в иностранной валюте (ограничение платежей за услуги);
- ограничения на перевод за границу зарплаты и дивидендов;
- ограничения на платежи процентов по внешнему долгу и т.п.

Международное валютное право, как видим, также активно воздействует на внутреннее право государств, унифицируя и гармонизируя его.

На частноправовом уровне валютные сделки (как правило, в форме купли-продажи иностранной валюты) совершаются либо на межбанковском рынке, либо на валютных биржах. Соответственно регулируется порядок таких сделок законодательством о банках и банковской деятельности, о биржах и биржевой деятельности, гражданскими и торговыми кодексами, законами о валютном регулировании, актами центральных банков, подзаконными актами. Весь этот законодательный массив в разных странах постепенно унифицируется и гармонизируется. Международный валютный рынок носит *децентрализованный* характер: сделки совершаются биржами и банками по унифицированным правилам.

Валютные биржи представляют собой предприятия, которые предоставляют площадку и услуги по совершению купли-продажи валюты — преимущественно со спекулятивными целями. Наиболее известны валютные биржи Лондона, Нью-Йорка, Токио, Сингапура, Гонконга, Франкфурта-на-Майне, Цюриха, Парижа, Брюсселя.

Масштабы валютных спекулятивных операций в наше время огромны. Большие закупки и (или) продажи иностранной валюты способны сильно повлиять на курсовое соотношение валют и их стабильность, что ударяет по экономике отдельных стран и даже регионов мира. В последнее десятилетие спекуляциями на биржах стали заниматься и банки, что, по мнению экспертов, служит одной из причин финансово-экономических кризисов. Как следствие, рассматривалось

даже предложение ввести глобальный налог на спекулятивные операции банков, но оно не нашло поддержки.

Межбанковский валютный рынок обеспечивает круглосуточную куплю-продажу валюты для текущих нужд банков, для финансирования проектов с участием банков, предоставления займов и т.п. Масштаб валютных сделок составляет триллионы долларов в день. Сделки купли-продажи валюты банками совершаются по согласованным правилам и могут предусматривать:

- а) немедленную поставку валюты (т.е. на второй рабочий день со дня заключения сделки; такие сделки называются сделками «спот»);
- б) срочные поставки валюты — по форвардным сделкам (например, по сделкам «своп», когда одновременно, единой сделкой, покупается одна валюта и продается другая). Курсовое соотношение валют по сделкам «спот» и форвардным сделкам — различно.

Как правило, у каждого крупного банка имеется *банк-корреспондент* за рубежом (или несколько таких банков-корреспондентов) и на основании межбанковского договора в банке (банках)-корреспондентах открываются счета по каждой иностранной валюте. Такие счета называются счетами «ностро» (*nostro* — «наш»).

Центральные банки нередко повышают процентные ставки, чтобы привлечь иностранную валюту в страну, а это, в свою очередь, сказывается на внутреннем обменном курсе.

146. Международное платежно-расчетное право

Совокупность международно-правовых норм, регулирующих технологию и порядок расчетов по внешнеэкономическим операциям, составляет нормативный блок, который условно можно назвать *международным платежно-расчетным правом*.

Общие принципы взаимных платежно-расчетных отношений между государствами устанавливаются в двусторонних торговых, платежных договорах, договорах об экономическом сотрудничестве и т.п.

Можно выделить два основных подхода, которые используют государства, к организации расчетного процесса:

1. первый подход основан на расчетах *в свободно конвертируемой валюте* — в соответствии с национальными правилами валютного регулирования каждой из стран и использованием курсовых соотношений, установленных рыночным путем;
2. второй подход основан на расчетах между государствами по *клиринговой* системе. В этом случае осуществляется зачет встречных

денежных требований и обязательств путем безналичных проводок по клиринговым счетам, открытым уполномоченными банками двух стран друг другу.

Клиринговая форма расчетов позволяет государствам вести взаимную торговлю без свободно конвертируемой валюты. Обычно государства стремятся при этом выдерживать стоимостное равенство товарных поставок в обе стороны. Если импорт превысит стоимость экспорта по результатам года, то образовавшаяся задолженность погашается в следующем году либо свободно конвертируемой валютой, либо товарными поставками следующего года.

Клиринговая система расчетов в большей степени соответствует централизованной экономике или экономике с небольшими валютными резервами. Сегодня метод клиринговых расчетов применяется во взаимоотношениях между развивающимися странами. Применялся он и Советским Союзом в торговле с государствами Центральной и Восточной Европы и некоторыми другими странами. При этом шло искусственное занижение стоимости товаров, поставляемых Советским Союзом, а зачастую и завышение цен товаров, поставляемых по клирингу в Советский Союз. Через ценовой диспаритет Советский Союз дотировал экономики так называемых социалистических стран на десятки миллиардов долларов ежегодно.

По мере развития и укрепления экономики, ее рыночных основ, расширения внешней торговли, увеличения валютных резервов, с переходом на конвертируемость национальной валюты, клиринговые системы расчетов, как правило, заменяются на расчеты в свободно конвертируемой валюте. Для этого заключаются платежные соглашения, а в их исполнение — межбанковские корреспондентские договоры. Все действия и меры государств, связанные с конвертируемостью национальной валюты, производятся по согласованию, под контролем или под эгидой МВФ.

В рамках интеграционных объединений в качестве очередного этапа интеграции создаются платежные союзы. В них устанавливаются коллективные правила осуществления расчетов и вводятся единые платежно-расчетные единицы.

Часто согласованный платежно-расчетный инструментарий вводится в рамках международных организаций: в Организации Европейского экономического сотрудничества, ныне ОЭСР, государства-члены учредили Европейский платежный союз (1950—1958) — для производства платежей на многосторонней основе. В СЭВ, отказавшись от использования двустороннего и многостороннего клиринга (1964) в своих расчетных и кредитных отношениях, перешли

на многосторонние расчеты в переводных рублях; институциональной основой этой системы стал Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС). Так называемый «переводной рубль» использовался в качестве общей платежно-расчетной единицы.

В настоящее время двустороннее регулирование платежно-расчетных отношений фактически применяется в сочетании с многосторонним регулированием через систему МВФ. Международно-правовые нормы, касающиеся международных расчетов, работают во взаимосвязи с нормами внутреннего права. Пробелы в этом регулировании заполняются обычаями делового оборота, нормами транснационального права — нормами, которые вырабатываются самими банками (*lex financiaria*).

Производить международные расчетные операции — это функция банков. Именно они переводят со счетов клиентов на счета в других (зарубежных) банках необходимые суммы, в том числе, при необходимости, с конвертацией денег в иностранную (свободно конвертируемую) валюту на основании денежных требований и платежных поручений.

Расчеты могут производиться в разных формах. Расчетные операции между банками регламентируются сводами правил и обычаев, кодифицированных МТП, например: Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов; Унифицированными правилами по инкассированию товарных документов и др.

К указанным Унифицированным правилам присоединяются не государства, а банки. Это — примеры источников транснационального права в международной финансовой системе.

Способами международных расчетов в ВЭД являются: инкассо, аккредитив, авансовый платеж, платеж по открытому счету. Средства расчетов — это чек, вексель, банковская тратта, перевод, кредитная карточка.

По инкассовой операции банк по поручению клиента-экспортера или кредитора получает платежи через корреспондентский банк от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. При аккредитивной форме расчетов во внешнеторговом обороте банк обязуется произвести по поручению импортера платежи экспортеру (акцептовать тратту, выставленную экспортером) в пределах определенной суммы и срока и против товаросопроводительных документов — коносамента, счета-фактуры, страхового полиса.

Чек представляет собой денежный документ установленной формы, содержащий приказ банку о выплате предъявителю чека указан-

ной в нем суммы из средств чекодателя. Переводной вексель (тратта) представляет собой приказ кредитора заемщику об уплате третьему лицу в указанный срок определенной суммы.

Международное банковское сообщество выстраивает в своем транснациональном пространстве необходимую инфраструктуру. Так, например, в Брюсселе представителями 240 банков из 15 стран было учреждено (1973) Общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций — СВИФТ — для автоматизированного ускоренного осуществления платежей через сеть компьютеров. СВИФТ — это кооперативное сообщество, зарегистрированное в соответствии с бельгийским законодательством и существующее на средства банков-участников. Сегодня к системе подключены многие тысячи банков из всех стран. Банки России (СССР) присоединились в 1989 году.

С введением западными странами эшелонированных санкций против России (2014) имеется потенциальная угроза отключения российских банков от системы СВИФТ. В связи с этим Центральным банком России была создана внутренняя система передачи финансовых сообщений и началось ее сопряжение с аналогичными системами других стран. Не исключено образование альтернативной СВИФТ системы в рамках, например, ЕАЭС, БРИКС или другой организации (параорганизации).

Для обслуживания межбанковских нужд ведущие банки мира создали (2002) в Нью-Йорке всемирный клиринговый центр под названием «Банк для непрерывных связанных расчетов» (Bank CLS — Continuous Linked Settlements), главная цель которого — ускорение межбанковских расчетов и снижение рисков при расчетах по валютным сделкам. Bank CLS напрямую связан с центральными банками ведущих стран, Европейским центральным банком.

Для расчетов с использованием чеков и векселей в международной финансовой системе вновь привлекается международно-правовой метод регулирования. Имеется несколько международных договоров, касающихся этих видов финансовых инструментов, а именно: Конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводном и простом векселе (1930); Женевская конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях (1930); Женевская конвенция о гербовом сборе в отношении переводных и простых векселей (1930); Конвенция, устанавливающая единообразный закон о чеках (1931); Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о чеках (1931); Конвенция ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях (1988).

Конвенция ООН о международных переводных и простых векселях 1988 г., в отличие от Женевских вексельных конвенций, направлена на создание единого международного векселя исключительно как инструмента международных расчетов.

Набор финансовых инструментов многократно увеличился, многие из них были задействованы в международных платежно-расчетные отношения, образовался огромный международный рынок ценных бумаг. В то же время международное право практически никак не «отозвалось» на качественную и количественную эволюцию финансового инструментария.

147. Международное кредитное право

Совокупность международно-правовых норм, регулирующих отношения по предоставлению и использованию кредитов, образуют нормативный блок, который можно назвать *международным кредитным правом*. Основными источниками международного кредитного права являются международные (межгосударственные) кредитные соглашения, которые определяют основные условия предоставления и погашения кредита. Различают кредиты долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. Существуют и другие классификации кредитов — в зависимости от содержания кредитных отношений и по другим критериям.

В международной договорной практике часто встречаются договоры, заключенные государством или государствами, с одной стороны, и международной организацией — с другой; такие договоры, как правило, учреждают своего рода «кредитные линии» и устанавливают порядок их использования. Примером может служить Соглашение о займах, заключенное между рядом развитых государств и МВФ, а также договоры, которые заключаются между государствами и международными банками, фондами на предмет кредитования экономики соответствующих государств и крупных инвестиционных программ.

Кредитные отношения, с точки зрения экономической, обладают существенной спецификой, столь существенной, что кредитные отношения отделяют от собственно денежных, финансовых, отношений. Кредитные отношения — это передача кредитором заемщику денег или материальных ценностей на условиях: а) возврата и б) с уплатой процента.

В международной кредитной системе тоже можно выделить два уровня: межгосударственный и частный. На частном уровне кредиторами выступают все, кто имеют свободные ресурсы и предоставляют

их в долг, а заемщиками — все, кто берет в долг эти средства и использует их. Например, банк и частное лицо в разных ситуациях могут быть и кредиторами, и заемщиками. Кредитор несет риск невыполнения долговых обязательств, принятых на себя заемщиком (риск, что сумма кредита не будет возвращена), т.е. кредитный риск.

К кредитным ресурсам, как правило, прибегают, когда имеется недостаток собственных финансовых ресурсов. Существуют различные формы кредита, используемые внутри государств: коммерческий, банковский, межбанковский, ипотечный, потребительский, сельскохозяйственный и др. Кредит на приобретение основного капитала обычно называют *ссудой*.

Если государство не может найти кредитные ресурсы на внутреннем или межгосударственном уровне, оно зачастую обращается за кредитами на международный частноправовой уровень — к крупным коммерческим банкам. Распространена практика, когда несколько коммерческих банков объединяются, чтобы предоставить совместный — синдицированный — кредит государству. Законодательство некоторых государств запрещает банкам предоставлять одному заемщику кредит в размере, большем, чем определенный процент от собственного капитала банка.

Сами коммерческие банки разных стран постоянно и регулярно обращаются друг к другу за кредитами — образуются межбанковские кредитные линии, кредитные рынки. На этом рынке складываются какие-то общие условия предоставления кредитов, например ставка процента за кредит (в зависимости от его суммы, от вида валюты и т.п.). В международной коммерческой практике в качестве ориентира используются, например, ставки ЛИБОР — Лондонского межбанковского рынка (London Inter-Bank Offered Rate).

Широкое применение в международной кредитной системе имеют так называемые кредиты «стенд-бай», когда комиссионные взимаются банком вне зависимости от того, пользуется ли клиент кредитом или нет.

В случаях банковского кредитования в качестве обеспечения возврата кредита используются залог, поручительство, гарантия.

Как правило, частными международными краткосрочными кредитами (до одного года) финансируются внешнеторговые поставки сырьевых товаров или услуг. Среднесрочное кредитование (1—5 лет) используется при экспорте машин и оборудования. Долгосрочный кредит (свыше 5—7 лет) предоставляется для финансирования крупномасштабных проектов на компенсационной основе, при сооружении объектов промышленности или инфраструктуры.

148. Международное долговое право

Совокупность международно-правовых норм, регулирующих отношения, касающиеся образовавшегося долга, его реструктуризации и погашения, образует нормативный блок, который условно можно назвать *международным долговым правом*.

Основными источниками международного долгового права являются межгосударственные договоры, которые определяют наличие долга, его объем, способы и порядок погашения. Как представляется, один из главных принципов: государства обязаны погашать свои долги, — вытекает из международно-правового обычая. Значительная часть международных долговых отношений политизирована, оформлена политическими, рекомендательными нормами — нормами мягкого права.

На многостороннем уровне вопросы, касающиеся государственных долгов, их реструктуризации и погашения, рассматриваются в рамках специально созданной для этого международной параорганизации, которая получила название «Парижского клуба кредиторов». Основное направление его работы — выработка и согласование условий, касающихся пересмотра ранее заключенных кредитных соглашений, перегруппировка долговых обязательств стран-членов МВФ.

Парижский клуб кредиторов не имеет устава или других формальных правил, регламентирующих его деятельность. Процедуры работы клуба основываются на 50-летней практике, прецедентных решениях, внутренних обычаях.

Для участия в переговорах в Клуб приглашают уполномоченных представителей стран-кредиторов, стран-заемщиков, стран-гарантов, МВФ, МБРР, ЮНКТАД. Условием предоставления отсрочки платежей по кредитам является, как правило, выполнение предложенной МВФ программы стабилизации экономики. Если государство-должник соглашается на условия Клуба кредиторов, заключается соответствующее соглашение, это открывает такому государству доступ к новым кредитам на межгосударственном и частном рынках.

К большинству стран-должников применяется стандартный режим пересмотра долга. Суть стандартного режима в том, что сроки обслуживания долга продлеваются на определенный период. Вместе с тем для отдельных категорий государств (в зависимости от уровня дохода на душу населения) в Парижском клубе сложились и более льготные, дифференцированные условия реструктуризации долгов. Один из режимов получил название «торонтские условия» и «расширенные торонтские условия». Их суть — в сокращении до 50% задолженности и выплат в счет обслуживания долга. Данные условия используют

ся по отношению к крупным должникам с низким уровнем дохода. Другой режим получил название «хьюстонские условия». Это менее льготный набор условий, который применяется к крупным должникам с доходом на душу населения относительно ниже среднего. Если страны находятся на границе между группами, им приходится убеждать Парижский клуб в необходимости более благоприятного режима.

Обычно Парижский клуб не соглашается на реструктуризацию, если страна не проводит программу структурной перестройки экономики на основании соглашения с МВФ (соглашения о резервном кредитовании). В этом смысле Клуб выступает на «долговом поле» как «младший брат» МВФ в части идеологического, политического и экономического воздействия на государства-должники в интересах государств-кредиторов.

Решения в Парижском клубе принимаются на основе консенсуса кредиторов. Предложения ряда правительств стран-кредиторов о более существенном облегчении долга Клубом не принимались из-за возражений других стран. Некоторые страны-кредиторы облегчали долговое бремя для должников в одностороннем порядке за рамками Парижского клуба. Так, Франция приняла меры по облегчению долга четырех африканских стран — Габона, Камеруна, Конго и Кот д'Ивуара (1992). Она создала Фонд конверсии долга, в который помещались средства, выплачиваемые этими странами. Затем средства Фонда направлялись на проекты развития в данных африканских странах.

На частном долговом пространстве функционирует другая международная организация, только неправительственного характера, которая получила название «Лондонского клуба кредиторов». В нее входят более 600 транснациональных коммерческих банков из ведущих стран мира. Возглавляется Клуб представителями «Дойче-банка». Лондонский клуб решает, главным образом, долговые проблемы, возникшие у государств-должников, взявших кредиты на частном кредитном рынке. Приемы и методы работы Лондонского клуба похожи на работу Парижского клуба.

На протяжении последних десятилетий особенно острой проблемой была проблема долгов развивающихся стран перед развитыми странами. «Долговая петля» активно использовалась развитыми странами в дискуссиях и противостоянии с развивающимися странами, для получения в результате торга тех или иных преимуществ. Это одно из проявлений несправедливого характера современного международного экономического правопорядка.

Долговая история развивающихся государств уходит корнями в колониальный и постколониальный период. Экономическая экс-

пансия западных стран, осуществляемая по линии механизма кредитования, проходила и проходит на межгосударственном уровне — как на двусторонней, так и многосторонней основе (Ломейские конвенции т др.), а также по линии межбанковского кредитного рынка в форме синдицированных кредитов, прямых и портфельных инвестиций. В результате такой политики долги развивающихся стран достигли гигантских размеров и стали неподъемными: их нельзя было не только вернуть, но и обслужить. В конце 1990-х гг. и в первое десятилетие XXI века по решениям «Большой семерки», «Большой восьмерки» (в период ее существования), «Большой двадцатки» начались списания ведущими государствами долгов развивающимся странам. «Долговая петля» к этому времени окупила себя. Начался разворот всей международной экономической системы и ее подсистем в сторону более справедливого и равноправного правопорядка.

В отношениях между развитыми и развивающимися государствами одной из тем постоянного взаимодействия стала так называемая «Официальная помощь развитию» (ОПР), или, по другому переводу, «Официальная помощь в целях развития». Помимо «Официальной помощи развитию» (ОПР), различают также «Официальное финансирование развития» (ОФР), которое можно охарактеризовать как «прочее финансирование», или выделение средств по всем прочим направлениям развития в виде субсидий и инвестиций от МВФ, группы МБРР, региональных банков развития и др.

По указанной проблематике принято множество международных актов в форме Деклараций (резолюций ГА ООН или других организаций, международных конференций) — источниках мягкого права. В перечень таких актов, в частности, входят:

- Декларация о праве на развитие (1986);
- резолюция ГА ООН № 51/240 «Повестка дня для развития» (1997);
- Монтеррейский консенсус по финансированию развития (2002), принятый на Международной конференции по данной проблематике;
- Парижская декларация о повышении эффективности внешней помощи (2005);
- Дохинская декларация о финансировании развития (2008);
- Стамбульская декларация (2015) «Установление новых и более прочных партнерских отношений в интересах развития наименее развитых стран»;
- Аддис-Абебская программа действий (2015), принятая на третьей Международной конференции по финансированию развития.

Особое внимание зачастую уделяется «наименее развитым странам», «малым островным развивающимся государствам», «развивающимся странам, не имеющим выхода к морю».

Во многих декларациях и резолюциях фигурирует конкретная цифра помощи, которую ожидают развивающиеся страны: выделение им в качестве «официальной помощи развитию» 0,7 % от валового национального продукта развитых стран и ещё 0,15–0,20 % от ВВП развитых государств — в пользу наименее развитых стран. Указанный показатель помощи вменяется развитым государствам как политическое «обязательство». В то же время необходимо отметить, что Россия не была в ряду колониальных государств и не должна нести вместе с прежними метрополиями материальную ответственность за последствия эпохи колониализма в обязывающем режиме.

Вопросами «официальной помощи развитию» занимались и занимаются как отдельные государства, так и международные организации: ООН, ЮНКТАД, ОЭСР, ОПЕК. В ОЭСР, например, создан специальный Комитет по содействию развитию. От десятилетия к десятилетию доля «официальной помощи развитию» приближается к указанным цифрам.

Правда, при этом следует иметь в виду: в международной торговой системе сохраняется ситуация «ножниц» (диспропорции) цен. Цены на сырьевые товары, которые производят и вывозят развивающиеся страны, держатся (часто управляемо) на относительно низком уровне, а цены на готовую продукцию, машины и оборудование, экспортируемые из развитых стран, — на относительно высоком. Прямое неэквивалентное изъятие ресурсов из бывших колоний, «заморских территорий» заменено теперь системой ценового диспаритета, «ценовой разверстки».

149. ФАТФ и «право ФАТФ» Для борьбы с отмыванием неправомысленных доходов по решению совещания на высшем уровне стран «Большой семерки» была создана (1989) Специальная финансовая комиссия по проблемам «отмывания денег», более известная под аббревиатурой ФАТФ (FATF — Financial Action Task Force on Money Laundering). Данный русский перевод названия ФАТФ используется в материалах Центрального банка РФ. В российской правовой и экономической литературе можно встретить и другие переводы полного названия ФАТФ: «Международная рабочая группа по борьбе с отмыванием преступных доходов», «Группа международных финансовых действий» и др.

Комиссия является межправительственной организацией, цель которой — разрабатывать совместную политику государств по борьбе с «отмыванием денег», финансовым мошенничеством, а также содействовать этой политике. Членами ФАТФ являются около 40 государств (в основном государств-членов ОЭСР), а также две международные организации: Комиссия ЕС и Совет по сотрудничеству стран Персидского залива. Есть и государства-наблюдатели. Каждый год в ФАТФ председательствует одно из государств-членов. Исполнительным органом является Секретариат со штаб-квартирой в Париже. Во главе Секретариата стоит Исполнительный секретарь.

Комиссия формулирует рекомендации по борьбе с «отмыванием денег», оказывает помощь в разработке и проведении экспертизы национального законодательства, проводит инспекции в государствах-членах ФАТФ для оценки состояния дел и выполнения рекомендаций, проводит семинары и конференции. По итогам своей работы Комиссия публикует ежегодные отчеты.

Комиссия подготовила и регулярно обновляет документ под названием «Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения. Рекомендации ФАТФ». В документе содержится 40 развернутых рекомендаций с пояснениями и примечаниями.

Вот некоторые рекомендации в кратком изложении:

- в каждом государстве отмывание денег должно квалифицироваться как уголовное преступление;
- компетентные органы государств должны иметь возможность конфисковывать полученную при отмывании собственность, доходы, средства, использованные для отмывания денег;
- финансовые учреждения не должны открывать анонимные счета или счета клиентов с заведомо фиктивными именами;
- финансовые учреждения обязаны принимать меры для получения информации о подлинности физического или юридического лица, по поручению которого открывается счет или проводится операция;
- финансовые учреждения должны в течение пяти лет хранить все регистрационные записи по операциям;
- финансовые учреждения должны обращать особое внимание на все запутанные, необычно крупные операции и на все необычные по своей структуре сделки, которые не имеют явного экономического смысла или очевидной законной цели;

- если финансовые учреждения подозревают, что источником средств является преступная деятельность, они обязаны своевременно сообщить о своих подозрениях в компетентные органы;
- финансовые учреждения, сообщающие о своих подозрениях, должны следовать указаниям компетентных органов;
- страны должны осуществлять реальные меры для того, чтобы выявлять и контролировать перемещение через границу наличных денег и финансовых инструментов;
- финансовые учреждения должны предоставлять в соответствующий национальный орган отчет о всех внутренних и международных сделках, превышающих определенную фиксированную сумму;
- компетентные органы, регулирующие деятельность финансовых учреждений или осуществляющие надзор за ними, должны принимать юридические или административные меры для того, чтобы преступные элементы и их сообщники не смогли занять руководящие посты в финансовых учреждениях, приобрести значительное влияние на них;
- каждое государство должно принять меры для обмена информацией между компетентными органами своей страны и компетентными органами других стран относительно подозрительных сделок, лиц и корпораций, вовлеченных в такие сделки;
- страны должны принимать меры на двусторонней и многосторонней основе для того, чтобы различное понимание норм, определений не вредило оказанию правовой помощи друг другу;
- международное сотрудничество должно поддерживаться системой двусторонних и многосторонних соглашений в целях охвата различных аспектов взаимной помощи;
- государства должны иметь отработанные процедуры выдачи лиц, обвиняемых в совершении преступлений, связанных с отмыванием денег.

ФАТФ ведет списки стран, которые слабо, по ее мнению, противодействуют отмыванию финансовых средств. Включение в список сказывается на рейтинге страны и на отношении к коммерческим предприятиям, банкам соответствующей страны.

ФАТФ формулирует также рекомендации применительно к отдельным проблемам и вопросам.

Так, на Сейшельских островах был принят Закон об экономическом развитии Сейшельских островов (1996). По этому закону иностранные инвесторы, разместившие в стране не менее 10 млн. долларов, освобождались от уголовного преследования за легализацию доходов и от конфискации имущества, если только они не были связаны с преступлениями непосредственно на Сейшельских островах. ФАТФ рекомендовал финансовым институтам государств-членов и других государств не поддерживать деловых контактов и не проводить финансовые операции с финансовыми институтами и предприятиями, зарегистрированными на Сейшельских островах, а также с лицами, имеющими там счета. В результате через год в Закон были внесены изменения, устранившие указанные положения.

Фактически вся деятельность Комиссии — это способ уменьшить неподконтрольную государствам деятельность финансовых учреждений и частных лиц в международной финансовой системе, прежде всего в нерезидентских зонах. ФАТФ становится инструментом борьбы с «офшорными» зонами и «офшорным бизнесом». Посредством ФАТФ развитые государства укрепляют свой контроль над глобальной валютно-финансовой системой и правопорядок в ней.

Россия стала полноправным членом ФАТФ в 2003 году. Предварительно в нашей стране были приняты необходимые законы и подзаконные акты, в частности: закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (2001), акты Банка России и т.п. В УК РФ появилась ст. 174, предусматривающая ответственность за легализацию денежных средств и иного имущества, приобретенного незаконным путем.

Можно констатировать: в международном праве по инициативе развитых стран утвердился еще один институт (который является общим институтом для международного финансового права как подотрасли международного экономического права и международного уголовного права как отрасли международного права). Данный институт можно обозначить термином «право ФАТФ».

Из «права ФАТФ» проистекают обязательства для государств в международной финансовой системе корректировать внутреннее законодательство и административную практику. Это также ведет к унификации и гармонизации внутренних правовых систем, включая правила для банков. Помимо требований документов «Базель-I», «Базель-II», «Базель-III», банки должны выполнять и требования по линии ФАТФ. Все это свидетельствует о скоординированном на меж-

дународном уровне увеличении административно-правового регулирования в банковской сфере.

150. Международные организации в финансовой сфере

Международные организации являются институциональным звеном международной финансовой системы. Их место, роль, статус, компетенция разнообразны.

Некоторые из них (МВФ, МБРР, БМР, ФАТФ) были рассмотрены выше и в гл. 2 учебника.

На универсальном уровне международной экономической системы, применительно к финансовой сфере, существуют и функционируют организации, созданные в системе ООН или связанные с ней. Примерами могут служить:

Фонд развития капиталовложений (UN Capital Development Fund — UNCDF);

Программа развития ООН-ПРООН (United Nations Development Program — UNDP),

Международный фонд сельскохозяйственного развития — МФСР, или ИФАД (International Fund for Agricultural Development — IFAD) и др.

Указанные организации осуществляют, главным образом, мобилизацию финансовых ресурсов от стран-доноров для реализации конкретных проектов на национальном и региональном уровне, преимущественно в развивающихся странах.

Под эгидой ЮНКТАД на основе Соглашения был учрежден (1980) и функционирует Общий фонд по сырьевым товарам. В нем участвуют более 100 стран, в том числе Россия. Главная задача Фонда — финансирование резервов сырьевых товаров, имеющих особое значение для развивающихся стран, в целях стабилизации экспортных цен и валютных поступлений. Органами Общего фонда являются: Совет управляющих в составе представителей всех стран-участниц, Исполнительный совет из 28 директоров. Решения принимаются большинством голосов, применяется система взвешенного голосования. Членами Общего фонда могут быть международные организации. Членом Организации является ЕАЭС.

В международной финансовой системе действует большое число организаций регионального и межрегионального уровня: международных банков, фондов:

Черноморский банк торговли и развития, созданный Соглашением 1994 года; Банк рассматривает и кредитует проекты многостороннего

сотрудничества (модернизация АЭС в Армении; проекты, связанные с поставками газа, нефти, перерабатывающего оборудования);

- Арабо-Африканский международный банк;
- Арабо-Латиноамериканский банк;
- Азиатский банк инфраструктурных инвестиций.

Международные банки создаются, как правило, в форме акционерных обществ, однако долями в уставном капитале банков владеют государства-участники. Эти банки выполняют все функции коммерческого банка.

Существует сеть специализированных международных банков. Некоторые из них занимаются кредитованием внешнеторговых операций между странами-участницами. К таким международным финансовым организациям можно отнести Африканский экспортно-импортный банк, Латиноамериканский экспортный банк.

Целую мировую систему составляют однотипные по роду деятельности *международные банки и фонды развития*:

- Евразийский банк развития;
- Новый банк развития стран БРИКС;
- Межамериканский банк развития;
- Азиатский банк развития;
- Африканский банк развития;
- Арабский банк экономического развития Африки;
- Банк развития государств Центральной Африки;
- Западноафриканский банк развития;
- Исламский банк развития;
- Карибский банк развития и др.

Эти банки размещают облигации и другие ценные бумаги на фондовых рынках развитых стран и аккумулируют в своих руках финансовые ресурсы, которые направляются в развитие региона. Тем самым банки работают как инструменты экспорта капитала (в финансовой форме) из развитых стран в развивающиеся.

Международные банки развития можно считать наиболее оптимальными институциональными механизмами «состыковки» интересов развитых и развивающихся стран.

Межамериканский банк развития кредитует правительства стран-участниц, а под их гарантию — государственные организации и частные предприятия. Обычные кредиты Банка — на срок от 15 до 25 лет; льготные кредиты (за счет спецфондов) — до 40 лет. Управление Банком осуществляют: Совет управляющих, Директорат и Президент. Основные решения принимаются большинством голосов в 75% голосов. Каждая страна располагает в Совете 135 голосами плюс один

голос на акцию Банка. Штаб-квартира находится в Вашингтоне. На примере Банка видно, что региональные (межрегиональные) международные банки развития в определенной мере повторяют (только на соответствующем уровне) задачи, функции и организационную структуру МБРР.

Исламские страны, входящие в Организацию Исламская конференция, создали Исламский банк развития (1974), устав которого опирается на принципы шариата, запрещающего взимание процента. Место пребывания Банка — г. Джидда, Саудовская Аравия. Уставом Банка предусмотрено, что 25% ресурсов Банка должны использоваться на беспроцентные займы. Банк принимает краткосрочные депозиты от юридических и физических лиц. Средства идут на финансирование импорта. В рамках Банка создан Отдельный инвестиционный фонд, который привлекает дополнительные ресурсы и осуществляет инвестиции. Высшим органом Банка является Совет управляющих, в котором представлены все страны. Каждая страна имеет 500 основных голосов плюс один голос за каждую оплаченную акцию. Преобладающая часть голосов сконцентрирована у Саудовской Аравии, Ливии, ОАЭ, Кувейта. Исполнительным органом Банка является Совет директоров. На примере Исламского банка развития (и арабских многосторонних финансовых организаций) видно, как проникают цивилизационные особенности отдельных групп государств в международную систему вообще и в международную финансовую систему — в частности.

Еще одну мировую сеть составляют региональные и межрегиональные *валютные* и иные *фонды*. Примером может служить Арабский валютный фонд. Его основные функции: выравнивание платежных балансов стран-участниц путем предоставления кредитов; содействие стабилизации курсов валют и их конвертируемости; внедрение арабского динара во взаимные расчеты арабских стран (арабский динар — условная счетная единица, эквивалентная 3 СДР); кредитование государств-членов Фонда, и др.

Крупнейшим межгосударственным фондом является Фонд Организации стран — экспортеров нефти для международного развития со штаб-квартирой в Вене. Задача Фонда — финансировать беспроцентными кредитами дефициты платежных балансов развивающихся стран-импортеров нефти (в случаях, когда цены на нефть повышаются).

Большое число международных финансовых организаций возникает в рамках региональных интеграционных объединений в качестве институциональных опор интеграции. Примером может служить Центральноамериканский банк экономической интеграции,

созданный межправительственным соглашением государств-членов Центральноамериканского общего рынка.

Центральными банками Западноафриканского региона было подписано Соглашение (1975) о создании Западноафриканской клиринговой палаты — West African Clearing House — со штаб-квартирой во Фритауне, Сьерра-Леоне. Основной целью Палаты было обеспечение условий для перехода к расчетам в национальных валютах, создание общих инвалютных резервов, удешевления процедуры расчетов. Для расчетов через Палату была введена общая *западноафриканская счетная единица* (ЗСЕ), эквивалентная одной единице СДР. В ЗСЕ Палата осуществляла все расчеты по текущим операциям между странами региона.

151. Финансовое право Европейского Союза В рамках ЕС была создана собственная — региональная — валютная система и сформировано *финансовое право ЕС*, которое продолжает активно развиваться.

Право ЕС большинством юристов-международников рассматривается как «самостоятельная правовая система, существующая наряду с национальными правовыми системами и системой международно-правовой»¹¹; как «особая комплексная правовая система, интегрировавшая в себе черты, с одной стороны, национального и международного права, с другой — континентального и англосаксонского права»¹². В праве ЕС представлены методы наднационального и транснационального регулирования.

Право ЕС имеет свою систему, в том числе отрасли. Одна из них — финансовое право ЕС. Можно заключить, что в состав финансового права ЕС входят:

- нормы учредительных актов ЕС, касающиеся валютно-финансовой проблематики (часть «первичного права»);
- юридически обязательные нормы, исходящие от институтов ЕС и касающиеся валютно-финансовой проблематики (часть «вторичного права»);
- соответствующие нормы международно-правовых соглашений, заключаемых государствами-членами в целях реализации учредительных договоров, а также иных актов, дополняющих право ЕС (часть «третичного», или «комплементарного», права).

¹¹ Энтин Л. М. Европейское право. М., 2001. С. 41.

¹² Право Европейского Союза / под ред. С. Ю. Кашкина. М., 2010. С. 122.

Таким образом, международное финансовое право и финансовое право ЕС — явления самостоятельные, хотя и пересекающиеся. Оба явления представляют собой части нормативного компонента международной финансовой системы.

В свою очередь, финансовое право ЕС подразделяется на подотрасли, институты и субинституты. Например, в качестве подотрасли (или крупного института) можно считать *налоговое право ЕС*¹³. Выделяются и другие подотрасли (институты) финансового права ЕС: бюджетное право ЕС, валютное право ЕС, платежно-расчетное право ЕС; кредитное право ЕС, право финансовых услуг и т.д. Однако данная проблематика требует дополнительных исследований.

Финансовое право ЕС — нормативный срез глобальной правовой системы и глобального права в финансовой сфере, подобно тому, как право ЕС является региональной иллюстрацией будущего глобального права.

Краткая история создания в Европе многосторонних механизмов, касающихся финансовой сферы, сводится к следующему. На первом этапе созданный (1950) Европейский платежный союз обеспечивал (1950—1958) многосторонний взаимный зачет платежных требований во взаимной торговле (многосторонний валютный клиринг) и восстановление обратимости европейских валют. Затем вместо него появилось Европейское валютное соглашение (1955—1973): сальдо по результатам взаимной торговли должно было погашаться долларами США. Был создан Европейский фонд, который выдавал краткосрочные кредиты на покрытие сальдо.

Последующее развитие европейской финансовой сферы определялось Римским договором. В нем содержались статьи и нормы, заложившие основу финансового права ЕС. Можно обратить внимание на следующие из них:

- государства-члены должны были постепенно устранять все существовавшие между ними ограничения движения капитала «в той мере, какая необходима для нормального функционирования общего рынка» и любую дискриминацию, основанную на национальной принадлежности, месте постоянного проживания либо месте инвестирования капитала (ст. 67—73);
- предусматривалось сотрудничество центральных банков государств ЕС (ст. 105/1);
- Римский договор утверждал национальный валютный суверенитет государств-членов ЕС (ст. 107). Такая статья мешала

созданию единого валютного органа ЕС, и ее пришлось в последующем заменить;

- положения Римского договора устанавливали также принципы регулирования платежных балансов государств-членов ЕС. На государства возлагалась обязанность проводить политику выравнивания платежных балансов, поддержания стоимости национальных валют, сохранения стабильности цен, координировать экономическую политику. В случае проблем с платежным балансом государство получало право на помощь от Европейской Комиссии в форме кредита или других мер (ст. 108—109).

В последующем многие из указанных норм Римского договора были заменены или дополнены другими договорами (актами).

После развала Бреттонвудской валютной системы (см. выше) страны ЕС взяли курс на создание общей денежной единицы, способной конкурировать в международной финансовой сфере с долларом США. В 1979 году в ЕС была введена в практику искусственная расчетная единица — эю (European currency unit). Она была образована на основе корзины из европейских валют. Каждая европейская валюта имела фиксированный курс по отношению к эю.

Маастрихтский договор (1992) поставил цель создания валютного союза и единой валюты. Постепенно страны ЕС перешли — сначала в безналичных расчетах, а потом и в наличном обращении — к единой валюте под названием «евро» (1999—2002). Национальные валюты государств ЕС утратили статус платежных средств и ушли в историю. Все банковские счета были конвертированы в евро. Введение единой валюты означает создание валютного союза. Валютный союз выступает как инструмент и очередной этап региональной интеграции.

Сегодня нормативно-правовую основу Экономического и валютного союза (ЭВС) ЕС составляют положения Договора о функционировании Европейского союза — ДФЕС (части Лиссабонского договора): раздел VIII и другие статьи.

Экономический и валютный союз в рамках ЕС означает, что имеются: единая валюта; общая валютная политика; единая политика валютных курсов; Европейская система центральных банков. При этом имеется в виду, что указанные компоненты должны стоять на службе стабильности цен (валюты), отсутствия инфляции, устойчивого платежного баланса, контроля над бюджетными дефицитами.

В настоящее время в «зону евро» входит лишь часть государств-членов ЕС. Государства, не перешедшие на евро, именуются «государствами-членами с изъятиями»; их правовое положение регулируется

¹³ Толстопятенко Г. П. Европейское налоговое право. М.: Норма, 2001. С. 12.

статьями 139—144 ДФЕС и протоколами к Лиссабонскому договору. «Государства с изъятиями» продолжают сохранять национальные денежные единицы; они не несут обязанности не допускать чрезмерного бюджетного дефицита.

Правила *механизма обменных курсов* между зоной евро и валютами «государств с изъятиями» содержатся в Соглашении между Европейским центральным банком и центральными банками государств вне зоны евро. Допускаются колебания курса евро к валютам «государств с изъятиями» в пределах 15%. Регулируется применение процентных ставок и валютных интервенций в целях удержания оптимальных валютных курсов. Курсовые соотношения евро к валютам третьих стран находятся под управлением и контролем Совета, который действует на основе рекомендаций Европейского центрального банка или Комиссии.

Европейский центральный банк (ЕЦБ) и национальные центральные банки государств-членов ЕС составляют единую систему. Они являются институциональной основой валютного союза. ЕЦБ обладает статусом юридического лица; Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) юридическим лицом не является (Статут ЕСЦБ). Управление ЕСЦБ осуществляют руководящие органы ЕЦБ. Руководящими органами ЕЦБ являются: Управляющий совет и Правление. Постепенно в ЕС реализуется идея Банковского союза.

Под влиянием глобального финансового кризиса (2008—2010) в ЕС были учреждены три надзорных органа:

1. Европейский банковский орган;
2. Европейский орган по страхованию и профессиональным пенсиям;
3. Европейский орган по ценным бумагам и рынкам.

Эти органы в совокупности и вместе с национальными финансовыми регуляторами образуют Европейскую систему финансовых регуляторов.

Деятельность банков регулируется Директивой 2013/36/EU, которую называют «банковским кодексом». Кредитная организация (банк), получившая лицензию в одном государстве ЕС, вправе оказывать банковские услуги в любом другом государстве-члене ЕС. В Директиву имплементированы требования международных финансовых стандартов, включая «Базель III». Система нормативов для пруденциального надзора за деятельностью банков закреплена в отдельном акте — Регламенте 575/2013.

Процесс либерализации страховых услуг отражен, главным образом, в Директиве 2009/138/EU. Нормы Директивы образуют «стра-

ховое право ЕС». Преобразования в правовом регулировании сферы ценных бумаг позволяют сделать вывод о появлении института «фондового права ЕС». Высокого уровня развития достигли также институты «бюджетного права ЕС», «налогового права ЕС», «антиотмывочного права ЕС» и некоторые другие.

Следует обратить внимание на некоторые специфические банки ЕС. В Протоколе к ДЕС и ДФЕС содержится Статут Европейского инвестиционного банка (ЕИБ). Банк занимается финансированием крупных инфраструктурных проектов развития, прежде всего в наименее развитых регионах государств ЕС. Под эгидой ЕИБ создан Европейский инвестиционный фонд. На учредительного международного основе Соглашения (1990) функционирует Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Целями ЕБРР были объявлены помощь странам Центральной и Восточной Европы в преобразовании экономики, развитии инфраструктуры. Статья 1 Соглашения несет определенную идеологическую заданность; в ней содержится указание, что цель Банка — «вносить вклад в экономический прогресс и реконструкцию» тех стран, которые «привержены принципам многопартийной демократии, плюрализма и рыночной экономики». Тем самым юридически закреплены политические условия финансовой помощи и содействия со стороны международной финансовой организации. В России ЕБРР осуществляет ряд проектов, активно входит в российский банковский сектор и скупает доли российских банков.

152. Финансовый правопорядок в СНГ и ЕАЭС

С распадом СССР единое некогда валютно-финансовое пространство, скрепленное советским рублем и валютной монополией государства, рассыпалось. Бывшие республики ввели свои национальные валюты; сохранить российский рубль в качестве валюты расчетов по внешней торговле не удалось; в эти расчеты внедрились доллар США и другие конвертируемые валюты. В новых исторических условиях государства-члены СНГ практически заново решают задачу создания единой системы многосторонних межгосударственных расчетов, общего рынка финансовых услуг.

Развитие валютно-финансовой системы на пространстве шло и идет по различным направлениям и в рамках многосторонних проектов; путем заключения международных соглашений; создания международных организаций; решения отдельных вопросов финансовой

проблематики. Если суммировать осуществленные меры и достижения, то сложится, примерно, такая картина:

- государства СНГ договорились о создании Экономического союза (1993), в рамках которого предусматривалось создание валютного союза;
- было подписано Соглашение о создании Платежного союза (1994);
- был создан Межгосударственный банк СНГ (1993), а позднее Евразийский банк развития (2006);
- подписано Соглашение СНГ о создании Межгосударственного валютного комитета (МВК); он был призван содействовать организации многостороннего сотрудничества в области валютно-платежных и кредитных отношений, формировать единую финансовую и банковскую системы. Многие функции МВК пока не задействованы или задействованы неполностью, неэффективно;
- в рамках Межпарламентской ассамблеи СНГ были разработаны и приняты модельные законодательные акты и кодексы по вопросам организации и функционирования денежно-кредитной сферы, в том числе Модельный закон о противодействии легализации («отмыванию») доходов, полученных незаконным путем;
- Совет глав правительств принял Конвенцию о координации деятельности государств-участников СНГ на рынках ценных бумаг и Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров (работ, услуг) между государствами-участниками СНГ (1998);
- с появлением Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) интеграция в рамках государств-членов приобрела более быстрые темпы; были созданы специализированные органы: Совет по финансово-экономической политике; Совет руководителей национальных (центральных) банков, Совет руководителей налоговых служб, Совет руководителей полномоченных органов по регулированию рынков ценных бумаг, Совет руководителей страхового надзора и регулирования страховой деятельности, Совет руководителей таможенных служб и др.;
- в рамках Межпарламентской ассамблеи ЕврАзЭС было принято постановление (2003) с предложениями по гармонизации законодательств государств-членов в сфере валютного регулирования;

- принято Соглашение о сотрудничестве в области организации интегрированного валютного рынка государств-членов ЕврАзЭС (2006); Соглашение об основополагающих принципах валютной политики государств-членов ЕврАзЭС (2009).

Особые отношения связывают Россию с Белоруссией, в том числе и в валютно-финансовой сфере. Однако подписанный двусторонний Договор об объединении денежной системы Республики Беларусь с денежной системой Российской Федерации и условиях функционирования общей денежной системы (1994) пока не работает.

Преемником ЕврАзЭС стал Евразийский экономический союз — ЕАЭС (2014). Заключенные в ЕврАзЭС договоры были кодифицированы; их основные положения вошли в Договор о ЕАЭС. Валютно-финансовой проблематике в Договоре о ЕАЭС посвящены: раздел IV «Бюджет Союза», раздел XIV «Валютная политика», раздел XVI «Регулирование финансовых рынков», XVII «Налоги и налогообложение», — а также ряд Протоколов в приложениях 1, 15, 17, 18.

Можно сделать вывод, что развитие региональной финансовой системы на постсоветском пространстве идет вглубь по всем направлениям, захватывает все новые вопросы и аспекты. Развивается нормативный блок — региональное финансовое право: финансовое право СНГ/ЕАЭС (по аналогии с финансовым правом ЕС). В его рамках имеет место разработка и становление множества международно-правовых институтов: международного платежно-расчетного права, международного валютного права, международного кредитного права, международного банковского права. Развитие многих из этих институтов продвинулось далеко, ряд институтов (например, региональное бюджетное право) находятся в зачаточном состоянии. К региональному финансовому праву примыкают региональное инвестиционное право, региональное торговое право, региональное таможенное право, право экономической интеграции и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие тенденции, взаимосвязи и взаимозависимости существуют в сфере денежного оборота? В каких вопросах используется правовое регулирование на внутригосударственном и международном уровне?
2. Какие международно-правовые нормы касаются функционирования платежных балансов стран мира?
3. Какова роль валютного курса в поддержании стабильности и порядка в международной финансовой системе?

4. Какие компоненты входят в понятие международной финансовой системы?
5. Какие международные отношения являются предметом международного финансового права?
6. В чем теоретическая несостоятельность смешения публично-правового и частноправового начал в предмете международного финансового права как науки?
7. Что входит в систему международного финансового права?
8. Как соотносятся друг с другом международное финансовое право и международное инвестиционное право?
9. Какие выделяются принципы международного финансового права?
10. Какие проблемы и как были решены на Парижской валютной конференции (1867)?
11. Что нового привнесла в международный финансовый порядок Бреттонвудская валютная система? Ямайская валютная система?
12. Что понимается под термином «право МВФ»?
13. На решение каких проблем нацелен МВФ? Какие правовые средства у него для этого имеются?
14. Чем интересно Генеральное соглашение о займах (1962)? Было ли оно заменено Новым соглашением о займах (1997)?
15. Какова компетенция основных органов МВФ?
16. Какие внутренние акты приняты органами МВФ?
17. Какие соглашения заключаются МВФ с государствами-членами?
18. Почему ст. IV Договора о МВФ считается одной из главных, определяющих?
19. Почему внутри МВФ идет борьба между государствами и группами государств за перераспределение национальных квот в капитале Фонда?
20. Что представляет собой система «взвешенного голосования» в МВФ? О чем она свидетельствует?
21. Какая проблематика отражена в тексте Договора о МВФ?
22. Затрагиваются ли в Договоре о МВФ вопросы национальной безопасности?
23. Какие обязательства налагаются на государства ст. VIII Договора о МВФ?
24. Что представляют собой СДР?
25. Какие дополнительные программы финансирования используются в МВФ?
26. Какие предложения выдвигаются по реформированию МВФ?

27. В чем состоят элементы наднациональности в МВФ?
28. Каковы правовое положение и компетенция МБРР? Какие организации входят в его систему?
29. Когда и для чего был создан БМР?
30. Каковы результаты деятельности Базельского комитета по банковскому надзору и банковской деятельности?
31. Какова правовая природа документов «Базель I», «Базель II», «Базель III»? В чем их суть?
32. Что следует понимать под каждым термином: «международное валютное право», «международное платежно-расчетное право», «международное кредитное право», «международное долговое право»?
33. Какие нормы или принципы МФП порождены и закреплены международно-правовым обычаем?
34. Какие правовые формы могут принимать валютные ограничения?
35. Какие статьи, касающиеся платежей, обычно присутствуют в торговых договорах?
36. Что представляет собой клиринговая форма расчетов и где она может быть закреплена?
37. Использовалась ли в свое время клиринговая форма расчетов в СЭВ?
38. Что представляют собой по своей природе и сущности сборники Унифицированных правил, выработанных МТП для международной финансовой системы?
39. Как, какими нормативными и институциональными средствами обустроено транснациональное пространство в международной финансовой системе?
40. Какие международные договоры посвящены отдельным финансовым инструментам? Каким финансовым инструментам?
41. Какие вопросы решаются международными кредитными соглашениями?
42. Чем занимаются Парижский и Лондонский клубы кредиторов?
43. Как сложился долг развивающихся стран перед развитыми государствами и как эта проблема решается?
44. Какие рекомендации в адрес государств-членов выносит ФАТФ?
45. Какие международные организации, международные банки функционируют в международной финансовой системе?
46. Какими деталями можно было бы охарактеризовать финансовый правопорядок в ЕС?
47. Какие вопросы финансовой проблематики отражены в Лиссабонском договоре (2007) ?

48. Что представляет собой Европейская система центральных банков (ЕСЦБ)?
49. Каков предмет деятельности Европейского инвестиционного банка, ЕБРР?
50. Каковы основные направления развития финансового правопорядка в СНГ/ЕАЭС?
51. Какие международно-правовые институты регионального характера формируются в финансовой системе СНГ/ЕАЭС?

Литература

1. Актуальные направления финансовой интеграции в ЕАЭС: правовой анализ: монография./ В.Е. Понаморенко, И.М. Лифшиц и др. Под ред. В.Е. Понаморенко. — М.: Русайнс, 2015
2. *Альтшулер А. Б.* Международное валютное право. М., 1984
3. *Бобин М. В.* Межгосударственные финансово-экономические организации Европы: правовые аспекты учреждения и деятельности. М., 2001
4. *Вернер Ф. Эбке.* Международное валютное право. М., 1996
5. *Дернберг Р. Л.* Международное налогообложение. М. — Будапешт, 1997
6. *Ерпылева Н. Ю.* Международное банковское право. М., 2004
7. *Котелкин С. В.* Международная финансовая система. М., 2004
8. *Кувшинов Е. С.* Регулирование валютно-финансовых отношений в международном экономическом праве // Государство и право. 1996. № 12;
9. *Кудряшов В.В.* Международное финансовое право. Суверенные финансовые институты: учебное пособие для вузов./ 2-е издание. — М.: Юрайт, 2018
10. *Кудряшов В.В.* Международно-правовое регулирование суверенных финансовых институтов: монография. — М.: Финансовый университет, 2015
11. *Кудряшов В.В.* Международные стандарты финансовой деятельности государства: учебное пособие для вузов./ 2-е издание. — М.: КНОРУСС, 2019
12. *Кудряшов В.В.* Международные финансовые стандарты в зарубежной доктрине международного финансового права: монография. — М.: ИНФРА-М, 2018
13. *Кудряшов В.В.* Суверенные фонды в международно-правовом и институциональном контексте глобальной финансовой архитектуры. М.: Финпол, 2010

14. *Кузнецов С.В.* Банки развития: международный опыт правового регулирования: монография. — М.: Юстицинформ, 2018
15. *Левина Л. А.* Правовое положение Международного валютного фонда и Всемирного банка. М., 1996
16. *Лифшиц И.М.* Правовое регулирование рынка ценных бумаг в Европейском Союзе. М.: Статут, 2012
17. *Моисеев А. А.* Международные кредитно-финансовые организации. Правовые аспекты деятельности. М., 2003
18. *Пелле А.* Эволюция международной валютной системы (1944—1998 гг.) // Внешнеэкономический бюллетень. 2000. № 6
19. *Петрова Г. В.* Международное финансовое право. М.: Юрайт, 2018
20. Разрешение финансовых споров в странах АТР: монография./ Ю.А. Артемьева и др. Под общей редакцией Е.Е.Фроловой и Е.П. Ермаковой. — М.: Инфотропик Медиа, 2019
21. *Шеленкова Н. Б.* Европейское финансовое право. М., 2003
22. *Шумилов В. М., Лифшиц И.М.* Международное финансовое право: учебник. 3-е издание. — М.: Юстиция, 2019
23. *Шумилов Ю. В.* Эволюция международного финансового права в свете глобального финансово-экономического кризиса 2008—2010 гг. : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010
24. *Brunner C.* Soft Law and the Global Financial System. Rule Making in the 21st Century. — L.: Cambridge, 2012
25. *Buckley R. P.* The International Financial System: Policy and Regulation, Kluwer Law International, 2009
26. *Davies H., Green D.* Global Financial Regulation, Polity, 2008
27. *Giovanoli M.* International Monetary Law: Issues for the New Millennium, Oxford University Press, 2000
28. *Joseph J. Norton.* International Financial Law, an increasingly important component of International Economic Law — Michigan Journal of International Law, Winter 1999
29. *Waibel M.* Sovereign Defaults before International Courts and Tribunals. — L.: Cambridge, 2011.

Глава 9. Международное инвестиционное право

153. Международная инвестиционная система

Сфера трансграничного движения капитала (инвестиций) образует *международную инвестиционную систему*, которая неразрывно связана с международной торговой и международной финансовой системами.

В международной инвестиционной системе очень заметно противостояние двух групп государств — развитых и развивающихся, характерное для всей международной системы в целом. Их государственные интересы зачастую противоположны: развитые государства экспортируют инвестиции; развивающиеся — импортируют.

Под *инвестициями* понимаются вложения капитала в предпринимательской сфере, которые имеют форму денег, ценных бумаг, имущества, имущественных прав, прав интеллектуальной собственности, услуг, информации. Получается, что внешне *инвестиции* выглядят чаще всего как товары или деньги. Экономическое различие, однако, состоит в том, что товар — это конечный продукт, а инвестиции — это ресурс, являющийся фактором производства конечных продуктов. Деньги в международной торговой системе опосредуют куплю-продажу, а деньги в международной инвестиционной системе — производство. Обычно «инвестиции» в основные средства производства (основной капитал) называют «капиталовложениями». Часто эти понятия используют как синонимы. Инвестиции могут выступать и в вещественной форме. Преобладающая часть иностранных инвестиций попадает в страну пребывания в результате гражданско-правовых сделок.

Инвестиции по характеру собственности бывают *национальными* и *иностранными*. С одной стороны, иностранные инвестиции наращивают предпринимательскую сферу в государстве, создают новое производство товаров или услуг. С другой стороны, иностранные инвестиции составляют конкуренцию национальным предпринимателям, инвесторам и образуют сектор экономики, находящийся в собственности иностранных лиц и под их контролем. При этом иностранные предприниматели, инвесторы, пришедшие со своими инвестициями в другое государство, несут определенные риски, как минимум, в части этой своей собственности.

Существенным, с правовой и экономической точек зрения, является и другое деление *инвестиций* — на *прямые* и *портфельные*. Прямые (например, создание предприятия за рубежом) позволяют участвовать

в управлении объектом. Портфельные представляют собой вложение денег в набор (портфель) разнообразных ценных бумаг в расчете на дивиденды, на получение прибыли; в этом случае сильны спекулятивные мотивы инвесторов. Кроме того, инвестиции могут принимать форму кредитов; в этом случае международная инвестиционная система и международная кредитная система «работают» как бы в наложении друг на друга. Соответственно переплетены правовые институты международного инвестиционного права и международного финансового права.

Важно также иметь в виду, что, с точки зрения источника ресурсов, инвестиции бывают *государственными* и *частными*. Государственные по своему характеру инвестиции из-за рубежа поступают в форме кредитов или помощи иностранных государств, международных организаций. В государственные инвестиции превращаются средства, вырученные от продажи облигаций государственного займа.

В качестве инвесторов могут выступать иностранные юридические и физические лица; организации, не являющиеся юридическими лицами; международные организации; иностранные государства.

Понятно, что правовой режим дифференцируется в зависимости от характера инвестиций; правовой режим для прямых инвестиций не может быть таким же, как для портфельных.

Как правило, правовое регулирование сферы иностранных инвестиций касается нескольких аспектов: а) доступа иностранных инвестиций и инвесторов в экономику государства-получателя; б) защиты иностранных инвестиций и инвесторов; в) гарантий иностранным инвестициям и инвесторам; г) разрешения споров между частным инвестором и государством пребывания. В результате внутренней политики и правового регулирования сферы иностранного инвестирования складывается определенный *инвестиционный климат*, который может быть привлекательным или непривлекательным. Чем ближе правовой режим для иностранных инвестиций к национальному режиму, тем он более благоприятный. Однако для предоставления иностранным инвестициям национального режима нужны определенные условия и своя история межгосударственных отношений.

Правовой режим для иностранных инвестиций находится в прямой зависимости от состояния политических отношений, внутренних идеологических установок, геостратегических интересов государств.

На пути иностранных инвестиций может стоять огромное множество препятствий. Практически любая сторона внутреннего права может быть использована для регулирования инвестиционного климата или для создания препятствий иностранным инвестициям. К примеру,

налоговая система страны может сама по себе стать инструментом воздействия на приток инвестиций: уменьшение налогов в определенной сфере или в определенных случаях стимулирует приток инвестиций; ужесточение налоговых условий — ослабляет приток иностранных инвестиций. Условия страхования, предоставления земельных участков, обеспечения инфраструктурой, оказания технической помощи — все это привлекает или, наоборот, отталкивает инвестиции, т.е. служит инструментом их регулирования, улучшает или ухудшает инвестиционный климат.

Международная инвестиционная система включает в себя уже известный ряд компонентов: предметный, субъектный, регулятивный, функциональный, идеологический.

Предметный компонент составляют сами международные инвестиционные отношения во всем их многообразии. Как и в международной торговой и международной финансовой системах, нужно разграничивать два уровня отношений: а) межгосударственные отношения; б) частный уровень инвестиционных отношений — отношений международного характера.

Можно выделить отдельные группы инвестиционных отношений по разным критериям, где движутся и размещаются инвестиции: национальные и иностранные; прямые и портфельные; в форме кредитов; государственные и частные.

В международной инвестиционной системе наиболее заметны отношения «диагонального характера», когда иностранный инвестор является частным лицом, а принимает инвестиции государство (публичное лицо).

Субъектный компонент составляют все лица, действующие в международной инвестиционной системе, прежде всего инвесторы и лица, принимающие инвестиции. Главными операторами выступают частные лица, и прежде всего многонациональные предприятия (ТНК). Преобладающее большинство инвестиционных сделок и проектов осуществляется на частном уровне. Заметную роль в международной инвестиционной системе играют международные организации, банки (ОЭСР, МБРР, МАР, МАГИ и др.).

Регулятивный компонент включает в себя внутригосударственное право, международное право (в лице международного инвестиционного права). Существуют и применяются другие нормативные блоки: политические нормы, рекомендательные нормы (то, что принято называть мягким правом).

Функциональный компонент состоит из методов регулирования международных инвестиционных отношений (на публично-правовом

уровне), инвестиционных отношений международного характера (на частноправовом уровне и в «диагональных» отношениях). Среди наиболее заметных методов — одностороннее правовое регулирование, двустороннее и многостороннее международно-правовое регулирование. Вопросы наднационального и транснационального правового регулирования в международной инвестиционной системе требуют дополнительного изучения.

Идеологический компонент международной инвестиционной системы составляют разного рода доктрины и концепции, обслуживающие мотивы действий, принимаемые меры, условия отношений и т.п. Примером может служить продвигавшаяся развитыми государствами экспансионистская доктрина «открытых дверей»; ее суть заключалась в необходимости свободного доступа инвестиций из развитых стран в развивающиеся страны в целях контроля важнейших отраслей экономики.

Государства внимательно относятся к иностранным инвестициям, и, с одной стороны, не во все сектора национальной экономики допускают их. С другой стороны, в эпоху глобализации имеет место определенная конкуренция за иностранные инвестиции. Основные инвестиционные потоки распределены между известными экономическими центрами — ЕС, США и Японией. Однако динамика глобального развития смещает движение инвестиций, условно говоря, с Запада на Восток.

154. Внутреннее право и иностранные инвестиции В международной инвестиционной системе, как ни в какой другой, определяющей и приоритетной являлась и еще продолжает являться роль *внутреннего права*. Дело в том, что по вопросу о месте внутреннего и международного права в регулировании иностранных инвестиций изначально столкнулись позиции развивающихся и развитых государств. Развивающиеся страны выступали за то, чтобы режим иностранных инвестиций в приоритетном порядке определялся внутренним правом; развитые государства выступали за интернационализацию этого вопроса, за закрепление правовых стандартов и режима для иностранных инвестиций методом международно-правового регулирования. В рамках этой своей линии развитые государства разработали в ОЭСР проекты двух конвенций: об иностранных инвестициях за рубежом (1959) и о защите иностранной собственности (1967), — однако дальше проектов из-за разногласий дело не пошло.

Как результат, значительная часть внутреннего права в инвестиционной сфере уже вынесена на международно-правовое регулирование, законодательство — гармонизировано, имеет общие скоординированные начала. И все-таки внутреннее инвестиционное право остается еще очень самостоятельным, дифференцированным. Например, во внутреннем законодательстве разных стран нет единства в том, какие инвестиции считать прямыми. В США к прямым относят инвестиции, превышающие 10%-ную долю в уставном капитале предприятия, а во Франции — 20%-ную. Где-то к прямым инвестициям относят долгосрочный кредит предприятию или долгосрочную гарантию, и, следовательно, эти виды инвестирования также подлежат защите.

В регулировании инвестиционной сферы во внутренней правовой системе задействованы различные отрасли права и законодательства — гражданское, административное, конституционное, финансовое, биржевое и др. Во многих развивающихся странах инвестиционное законодательство зачастую прямо стоит на защите экономики от излишнего иностранного присутствия; имеются специальные законы. В развитых странах инвестиционное законодательство более либерально и менее заметно, поскольку мощным национальным предприятиям этих стран пока нет нужды опасаться конкуренции иностранных инвесторов. Впрочем, по мере экономического усиления развивающихся стран ситуация меняется.

Пускать или не пускать иностранные инвестиции в страну — право государства. Как правило, государства допускают иностранные инвестиции на свою территорию на определенных условиях и в порядке взаимности. Правовые основы допуска иностранных инвестиций закреплены в законодательстве; в России — Федеральным законом «Об иностранных инвестициях».

Допуск иностранных инвестиций разрешается инвесторам либо в *заявительном*, либо в *разрешительном* порядке. В специальных случаях (например, проблемы с платежным балансом) порядок осуществления инвестиций может быть более сложным, в том числе с переходом от заявительного порядка к разрешительному. Иногда усложнение порядка инвестирования может стать контрмерой в ответ на нарушение норм международного права государством инвестора. Государство регистрации предприятия с иностранными инвестициями не становится автоматически гарантом инвестиций, вложенных в предприятие.

Государства обладают суверенным правом регулировать режим иностранных инвестиций на национальной территории при соблюдении своих международных обязательств. В отношении отдельных видов инвестиционной деятельности могут вводиться различные

ограничения. В большинстве стран имеется система лицензирования. В России, например, лицензируется инвестиционная деятельность по добыче рыбы в территориальных водах и экономической зоне, проведению исследований, разведки, разработки недр и работ на континентальном шельфе. Лицензируется участие иностранных инвесторов в банковской и страховой деятельности.

Государства вправе, если необходимо, открывать или закрывать экономику либо ее части (сектора), создавать благоприятный или неблагоприятный климат для инвестиций. Почти все государства закрывают для проникновения частных иностранных инвестиций ключевые отрасли экономики: оборонное производство, секторы коммуникаций, транспорта, разработку недр, сферу общественной безопасности, здравоохранения и т.п.

Так, например, Закон США 1934 года запретил передачу иностранным лицам в эксплуатацию теле- и радиостанций. С 1920-ого года в сферу торгового мореплавания США, а с 1958-ого года в сферу воздушных перевозок допускались только резиденты США. По Закону о шахтах (1972) исключительное право в этой сфере также закреплено за резидентами. Закон об атомной энергии не допускает выдачу лицензий негражданам США на производство и использование атомной энергии и на владение атомными установками. Иностранцы не вправе оформлять страхование или получать гарантии от Корпорации заграничных частных инвестиций — ОПИК, заключать договоры страхования воздушных судов от военных рисков, получать специальные государственные сельскохозяйственные ссуды в случае стихийных бедствий или для семейных ферм. Закон США о федеральных средствах связи запрещает такое объединение телеграфных компаний, в результате которого свыше 20% их акций окажется в собственности иностранцев или под их контролем.

Иностранцы в США не вправе владеть более чем 25%-ной долей собственности в воздушном судне либо в каботажных или плавающих во внутренних водах судах. Без специального разрешения иностранцы не могут приобрести или зафрахтовать суда в период чрезвычайного положения в стране, а также получить контроль над национальным банком либо учредить новый банк. Иностранцы имеют право быть директорами банков только с разрешения Контролера денежного обращения.

Закон США о прямых иностранных инвестициях (1990) предусматривает регулярное рассмотрение Конгрессом отчетов о деятельности в США предприятий с иностранными инвестициями. В сводный Закон о торговле и конкуренции (1988) была включена поправка Эксона-Флорио, в соответствии с которой Президент США в инте-

ресех национальной безопасности вправе блокировать объединение и приобретение иностранцами американских предприятий. Эти полномочия были использованы им, чтобы не допустить приобретения Китаем предприятия, производящего запчасти к самолетам и обладающего соответствующей технологией.

Институциональными структурами в инвестиционной сфере США выступают Комитет по иностранным инвестициям и Бюро экономического анализа, которое входит в состав Министерства торговли США. Роль Комитета по иностранным инвестициям состоит в том, чтобы контролировать покупки иностранными инвесторами пакетов акций крупных американских компаний; определять, не нарушают ли те или иные сделки интересы национальной безопасности США. Бюро экономического анализа Министерства торговли США готовит регулярные исследования по проблемам иностранных инвестиций в США, аккумулирует информацию о покупке иностранным частным лицом более 10% акций или доли в предприятии на сумму более 1 млн долл. (либо о покупке земли площадью более 80 га).

Иногда государства-кредиторы договариваются с государствами-должниками об обмене внешнего долга на долю в капитале национальных предприятий (Чили, Мексика).

На основе внутреннего законодательства государства юридически закрепляют предоставление определенного режима для приема и защиты иностранных инвестиций. Чаще всего это — национальный режим, т.е. режим, который предоставляется внутренним инвестициям и инвесторам; очень часто предоставление национального режима сочетается предоставлением РНБ. Встречаются и другие виды режимов. Императивных норм международного права, предопределяющих этот вопрос, пока нет.

Государства свободны в том, чтобы определять условия и порядок приватизации на своей территории, допускать к приватизации нерезидентов, инвесторов или не допускать. Императивных международно-правовых норм, требующих допуска иностранных инвесторов к процессу приватизации, не существует. Вместе с тем логично предположить, что национальный режим, предоставляемый иностранному инвестору, предполагает, среди прочего, и участие инвестора в приватизации, если нет специальных ограничений этому во внутреннем праве. В Римском договоре предусматривалось, что государства — члены ЕС обязаны предоставить резидентам друг другу национальный режим в операциях приватизации.

Правовые нормы, предотвращающие попытки со стороны государственных органов (публичной власти) помешать существованию,

функционированию иностранных инвестиций, понимаются как *защита инвестиций*.

Что касается вопросов экспроприации и национализации иностранных инвестиций, то изначально внутреннее право государств по-разному решало его: экспроприация (национализация) хотя и допускались, но на разных условиях — с компенсацией или без. Международное право признало принцип постоянного суверенитета государств «над всеми своими богатствами, природными ресурсами и экономической деятельностью». Международные договоры закрепили право государства на экспроприацию (национализацию), но при соответствующей компенсации.

В Хартии экономических прав и обязанностей государств (п. 2с ст. 2) зафиксировано право государств национализировать, экспроприировать, передавать иностранную собственность при соответствующей компенсации. Становление данного принципа прошло сложную и противоречивую историю. В период международного права «цивилизированных народов» европейские колониальные государства исходили из недопустимости экспроприации (национализации) иностранной собственности, однако данный принцип не закрепился как международно-правовой. Реальная практика пошла другим путем: в XX веке прошли экспроприации (национализации) иностранной собственности в Советской России, Мексике, странах Центральной и Восточной Европы после Второй мировой войны, в развивающихся странах после деколонизации. Эта практика отстояла право государства принимать определенные меры, вплоть до экспроприации (национализации), в отношении иностранной собственности, но при соблюдении ряда условий:

- принимаемые меры не должны носить дискриминационного характера (в том числе по сравнению с действиями в отношении национальных инвесторов);
- принимаемые меры не должны носить конфискационного характера, в противном случае они должны сопровождаться адекватной компенсацией.

Изменился и подход к проблеме компенсации: сумма компенсаций определялась не в объеме полной рыночной стоимости, а в значительно меньшем размере. При расчете компенсации стоимость национализируемого имущества уменьшалась на подлежащие зачету суммы прибылей бывших иностранных собственников в период монополии на свою деятельность, суммы налоговой задолженности. Учитывались и другие обстоятельства: период эксплуатации местных ресурсов, сроки окупаемости первоначально вложенного капитала, вклад в социально-экономическое развитие страны, политику реинвестиций и др.

Внутреннее законодательство государств отразило еще один важный аспект, связанный с иностранными инвестициями, — *гарантии инвестициям*. Под гарантиями понимаются меры, которые предохраняют вложенные инвестиции от ряда политических событий и действий властей в стране пребывания, страхуют от рисков, связанных с такими событиями и действиями. Речь идет об ограничениях и запретах на конвертацию и перевод финансовых средств; риске внутренних беспорядков, военных действий; экспроприации (национализации); одностороннего прекращения инвестиционного договора принимающим государством.

Правда, проблемой гарантий — страхования — инвестиций от политических рисков изначально в большей степени были озабочены развитые государства: отсюда происходили иностранные инвестиции, стремившиеся за границу. В развитых государствах были приняты соответствующие нормативные акты, стали возникать государственные органы (организации), которые занимались исключительно страхованием национальных инвестиций, направлявшихся «на поселение» в зарубежные страны. По сути, это — государственное содействие экономической экспансии, которая, в свою очередь, является объективным проявлением глобализации.

Реализуется система гарантий путем заключения гарантийного договора между частным инвестором и организацией государства инвестора в соответствии с национальным законодательством. Если в стране пребывания с «застрахованными» инвестициями что-то случится — наступят страховые случаи, сработает система гарантий: инвестор получит от своего государства за счет государственной казны оговоренное возмещение. После этого, в силу принципа суброгации государство инвестора принимает меры на межгосударственном уровне по возврату сумм компенсации в государственную казну от государства-импортера, где произошли страховые случаи.

Проблема гарантирования иностранных инвестиций была интернационализирована усилиями развитых государств через двусторонние договоры и Сеульскую конвенцию (1985).

Законодательство РФ об иностранных инвестициях прошло длительную и сложную эволюцию. В начале XX века в Россию активно привлекались иностранные инвестиции, и сама Россия являлась инвестором и концессионером — в основном в соседних странах Ближнего Востока и Азии. В советское время экономика страны стала государственной, командно-административной. Были попытки использования иностранного капитала в концессионных проектах, однако эта работа была быстро свернута (30-е гг. XX века).

Россия вновь открылась для иностранных инвестиций во второй половине 1980-х гг.: было разрешено создание и деятельность совместных предприятий с участием иностранных компаний, а позднее — предприятия со 100%-ным иностранным капиталом. Указами, законами, другими актами расширялись права иностранных инвесторов. Иностранные инвестиции стали допускаться не только в прямой форме, но и в форме портфельных инвестиций; разрешалась долгосрочная аренда иностранными инвесторами земли и имущества (средств производства), гарантировался перевод прибыли за рубеж, иностранным инвестициям предоставлялся национальный режим.

В современной России действует несколько законов, касающихся иностранных инвестиций и статуса инвесторов: «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (1999); «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (1999); «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (1999); «Об инвестиционных фондах» (2001); «О концессионных соглашениях» (2005); «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» (2008) и др. В ближайшее время в стране должен быть принят закон об инвестиционной деятельности, кодифицирующий многие предыдущие законы.

Правительство РФ в рамках своей компетенции издает подзаконные акты по вопросам инвестиций, в том числе о дополнительных мерах по привлечению инвестиций в отдельные сферы экономики, например в автомобильную промышленность.

Российское законодательство предоставляет иностранному инвестору (при некоторых отдельных ограничениях) следующие возможности: создать совместное предприятие, банк или приобрести долю участия (акции) в существующем предприятии, банке; создать предприятие, полностью принадлежащее иностранному инвестору; приобрести предприятие; создать дочернее предприятие, филиал, представительство; приобрести права пользования землей и природными ресурсами; участвовать в приватизации; приобрести ценные бумаги; приобрести иные имущественные права; заключить концессионный договор; заключить договор с юридическими лицами и гражданами принимающей страны; осуществлять хозяйственную деятельность в свободных экономических зонах.

Руководство инвестиционной политикой в России возложено на Министерство экономического развития РФ. Постановлением

Правительства создана Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации.

155. Понятие международного инвестиционного права

Совокупность международно-правовых норм, регулирующих трансграничное движение инвестиций, составляет нормативный блок, который называется *международным инвестиционным правом*. Международное инвестиционное право — подотрасль международного экономического права и лишь часть международной инвестиционной системы, часть ее регулятивного компонента.

Международное инвестиционное право регулирует несколько групп отношений с участием государств и международных организаций, и в частности:

- по поводу допуска, защиты и гарантирования иностранных инвестиций на территории принимающего государства, включая правовое положение инвестора и прочие аспекты инвестиционного климата;
- по поводу внутригосударственных правовых режимов, касающихся вещей и лиц в инвестиционной сфере;
- по поводу основ международного инвестиционного правопорядка;
- по поводу правил и процедур разрешения инвестиционных споров, включая споры «диагонального» характера.

Одна из главных задач международного инвестиционного права — обеспечить правовыми средствами либерализацию допуска иностранных инвестиций в экономику принимающих государств; устранять имеющиеся препятствия; устанавливать правила применения мер, которые мешают инвестициям, но объективно необходимы и потому полностью устранены быть не могут; унифицировать внутренний правовой режим, касающийся импорта и экспорта капиталов (инвестиций).

Международное инвестиционное право имеет свои *общую* и *особенную* части, а также процессуальную часть. В *особенной* части можно условно выделить: институт прямого инвестирования; институт портфельного инвестирования; институт государственного инвестирования и др. Частично включен сложный институт международного кредитного права, который другой своей частью находится в системе международного финансового права. Международное инвестиционное право пересекается с межотраслевым институтом международного имущественного права. Нормы данного права присутствуют во многих

других комплексных, межотраслевых институтах, особенно тех из них, которые связаны с производством товаров, услуг, интеллектуальной собственности. В процессуальной части международного инвестиционного права находятся нормы, определяющие правила разрешения инвестиционных споров.

С определенной долей условности и рядом оговорок можно вывести некоторые основные принципы международного инвестиционного права, в частности: принцип свободы экспорта инвестиций; принцип свободы применения защитных мер при импорте инвестиций; принцип защиты инвестиций; принцип «территориальности» регулирования иностранных инвестиций; принцип государственного и международного контроля за движением инвестиций; принцип не нанесения ущерба инвестициями экономике принимающей страны; принцип недопущения экспроприации (национализации) иностранных инвестиций без соответствующей компенсации; принцип свободы перевода доходов и дивидендов от инвестиций за пределы страны базирования; принцип суброгации (перехода прав требования возмещения в случаях ущерба инвестициям от частного инвестора к государству инвестора); принцип устранения двойного налогообложения.

В международном инвестиционном праве используются также «принципы-методы», «принципы-стандарты»: принцип недискриминации; принцип наиболее благоприятствуемой нации; принцип предоставления национального режима и др.

К источникам международного инвестиционного права относятся международные договоры, международно-правовые обычаи, нормативные акты международных организаций. Широкое распространение получили двусторонние соглашения (см. гл. 3 учебника): о поощрении и взаимной защите инвестиций (капиталовложений); об избежании двойного налогообложения.

Свои системы двусторонних соглашений о поощрении и защите инвестиций имеют почти 140 государств мира. Россия заключила подобные договоры примерно с 60 государствами (на основе типового проекта, утвержденного постановлением правительства). Договоры устанавливают международно-правовой режим для прямых инвестиций.

В МБРР и МВФ издали сборник, содержащий примерные (рекомендуемые) проформы соглашений о поощрении и защите прямых инвестиций — Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment (1992).

В текст двусторонних инвестиционных соглашений, как правило, включаются следующие вопросы: внутренний правовой режим в отношении иностранного инвестора и иностранных инвестиций (как

правило, избирается принцип предоставления национального режима или национального режима в сочетании с принципом наибольшего благоприятствования); гарантии государства-импортера от политических рисков для иностранных инвестиций; порядок рассмотрения инвестиционных споров и т.п.

В международных договорах содержатся также нормы, касающиеся предотвращения ограничительной деловой практики, контроля за использованием цен в системах ТНК, различных аспектов инвестиционного климата, права на конвертацию доходов и репатриацию инвестиций.

В договорах об избежании двойного налогообложения государства договариваются о налогообложении определенных видов доходов, получаемых юридическими и физическими лицами из одной страны в другой стране, а также имущества этих лиц, расположенного на территории другого государства. С помощью таких соглашений достигается разграничение налоговой юрисдикции в отношении доходов и имущества, устраняется возможность неправомерного применения в одностороннем порядке национального режима налогообложения, исключается повторное взимание налогов.

Кроме указанных договоров, источниками международного инвестиционного права являются, в частности, *двусторонние* международные торговые договоры, договоры о поселении, договоры об экономическом и промышленном сотрудничестве и др. Договоры о поселении были характерны в прошлом для договорной практики развитых западных стран. Договоры определяли правовой режим приема (доступа) иностранных инвестиций, учреждения предприятий иностранными инвесторами в принимающей стране; правовой режим резидентов (физических и юридических лиц), включая правила в отношении имущества иностранцев.

Многосторонние договоры, являющиеся источниками международного инвестиционного права, касаются гарантирования инвестиций; урегулирования инвестиционных («диагональных») споров; торговых аспектов инвестиционных мер; сотрудничества в области инвестиционной деятельности или в отдельных секторах международных экономических отношений (см. также гл. 3 учебника).

Многие акты по инвестиционной проблематике приняты в рамках региональных интеграционных объединений. В Андской (Картахенской) группе, например, был принят международно-правовой акт (1969) — Единый инвестиционный кодекс прямого действия, в котором предусмотрен общий порядок получения разрешений на осуществление инвестиций, определены отрасли экономики, закры-

тые для иностранных инвестиций, создан институциональный механизм для согласованной инвестиционной политики.

Важное значение в международной инвестиционной системе имеют акты мягкого права. Так, в Принципах международных торговых отношений и торговой политики ЮНКТАД (1964) содержалась рекомендация о предоставлении развивающимся странам преференций не только в международной торговле, но и при осуществлении инвестиционной деятельности.

156. Международно-правовой режим прямых иностранных инвестиций

Сфера прямого инвестирования в международной инвестиционной системе наиболее обстоятельно обеспечена международно-правовым регулированием. Именно в этой сфере созрели условия для постепенного переключения отдельных вопросов, или даже всей сферы, с двустороннего метода регулирования на многосторонний метод регулирования.

Прямые инвестиции непосредственно связаны с производством товаров, услуг, интеллектуальной собственности, с созданием предприятий или участием в предприятиях. *Прямыми* называются такие иностранные инвестиции, которые нацелены на долгосрочные связи, позволяют инвестору оказывать реальное воздействие на управление предприятиями, участвовать в принятии производственных решений. Два ключевых признака прямых инвестиций: долговременность связей и реальный контроль инвестора над предприятием. По российскому законодательству, например, к прямым относятся, среди прочего, инвестиции в размере не менее 10% доли в уставном (складочном) капитале предприятия. Предполагается, что такая доля уже позволяет инвестору воздействовать на принятие производственных решений и тем самым держать предприятие под контролем.

Круг инвестиций, которые могут быть отнесены к разряду прямых, расширяет практика МАГИ. В Сеульской конвенции (1985) инвестиции признаются прямыми решением Совета директоров МАГИ, а такие решения есть по инвестициям, которые предоставляются по договорам инвесторов с принимающей стороной: о разделе продукции; об участии в проекте и в прибыли, полученной в результате реализации проекта; об участии в управлении предприятием; коммерческой концессии (франчайзинга); на строительство под ключ; по лицензионным договорам; по договорам финансовой аренды (лизинга); по договорам целевого займа и др.

В Хартии экономических прав и обязанностей государств были зафиксированы следующие нормы: каждое государство имеет право

«регулировать и контролировать иностранные инвестиции в пределах действия своей национальной юрисдикции согласно своим законам и постановлениям и в соответствии со своими национальными целями и первоочередными задачами. Ни одно государство не должно принуждаться к предоставлению льготного режима иностранным инвестициям». Несмотря на то что сама Хартия — акт мягкого права, указанные нормы можно считать нормами международно-правовой обычая, которые получили в Хартии письменную форму.

В двусторонних договорах о поощрении и взаимной защите инвестиций (капиталовложений) стороны принимают обязательства, касающиеся: предоставления того или иного режима прямым иностранным инвестициям; режима персонала; возмещения ущерба; национализации и экспроприации инвестиций; перевода доходов (прибыли); суброгации; инвестиционных мер, связанных с торговлей; разрешения споров.

Как правило, стороны на взаимной основе предоставляют прямым инвестициям друг друга национальный режим в сочетании с РНБ; инвестор вправе выбрать тот режим, который окажется для него наиболее оптимальным.

Вот текст статьи, касающейся правовых режимов, из международного договора Франции о защите инвестиций:

«Каждая Договаривающаяся Сторона применяет на своей территории и в своей морской зоне к физическим или юридическим лицам другой Стороны в том, что касается их инвестиций и деятельности, связанной с инвестициями, режим, предоставляемый ее собственным физическим или юридическим лицам, либо режим, предоставляемый физическим или юридическим лицам наиболее благоприятствуемой нации, если последний является более благоприятным».

США в своей договорной практике используют в двусторонних договорах о поощрении и защите инвестиций следующую формулировку: «Каждая Договаривающаяся Сторона обязуется поддерживать на своей территории благоприятный климат инвестициям, осуществляемым гражданами и компаниями другой Договаривающейся Стороной; каждая Договаривающаяся Сторона разрешает учреждение и приобретение этих инвестиций на сроки и на условиях, которые будут гарантировать им не менее благоприятный режим, чем режим, гарантированный в аналогичных условиях собственным гражданам и компаниям третьих стран, если этот последний режим является более благоприятным».

В международной договорной практике встречаются и другие виды специальных режимов: справедливый и равноправный режим; режим полной защиты и безопасности и т.п.

По Соглашению между Россией и США о содействии капиталовложениям (1992) американские инвесторы получили возможность обращаться за финансовой поддержкой в специальное правительственное страховое агентство США — Корпорацию зарубежных частных инвестиций (ОПИК). В Соглашении стороны указали отрасли и виды деятельности, в которых могут устанавливаться ограничения для иностранного инвестора: воздушный транспорт, судоходство, банковская деятельность, страхование, производство электроэнергии, приобретение недвижимого имущества, оказание услуг в сфере общественной телефонной и телеграфной связи, эксплуатация подводных кабелей связи, пользование землей и природными ресурсами, первичный рынок ценных бумаг и др.

К современному международному инвестиционному правопорядку имеют отношение и многие многосторонние международные договоры, например Договор о МВФ. Статья IV (п. 3) Договора гласит: «Государства-члены могут осуществлять необходимый контроль путем регулирования международного движения капиталов, однако этот контроль не может осуществляться таким образом, чтобы имело место ограничение платежей по текущим контрактам или неоправданная задержка денежных переводов по принятым обязательствам».

Вопросы иностранных инвестиций затрагивались в рамках многих международных организаций. МБРР принял Руководящие принципы в отношении режима иностранных инвестиций (1992). Решением Совета ОЭСР был в свое время принят Кодекс либерализации движения капиталов; суть его состояла в том, чтобы государства-члены не вводили новых ограничений на передвижения капиталов; направляли нотификации в случаях применения ограничительных мер (по соображениям безопасности, в связи с трудностями с платежными балансами и т.п.); проводили либерализацию режима инвестиционных операций, которые были указаны в специальном перечне.

Соглашение ТРИМС запрещает государствам использовать меры торговой политики, оказывающие отрицательное влияние на иностранные инвестиции, противоречащие принципу национального режима и принципу запрещения количественных ограничений.

Регулирование трансграничного движения инвестиций особенно активно осуществляется в рамках региональных интеграционных объединений. Экономическая интеграция в качестве составной своей части предполагает отмену ограничений для свободного движения ин-

вестиций (прежде всего — прямых) между странами-участницами на основе национального режима.

В Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) был принят «Добровольный кодекс» прямых иностранных инвестиций (1994), в котором сформулированы следующие, в частности, принципы: недискриминационный подход к странам-донорам; национальный режим для иностранных инвесторов; минимизация ограничений; недопустимость экспроприации без компенсации; обеспечение регистрации и конвертируемости; устранение барьеров при вывозе капитала; избежание двойного налогообложения; соблюдение инвестором норм и правил страны пребывания; обеспечение въезда-выезда иностранному персоналу; разрешение споров путем переговоров либо через арбитраж.

Проблематика движения инвестиций затрагивается и в ряде «секторальных» многосторонних международных договоров. Примером может служить Договор к Энергетической хартии (1994).

Уровень международно-правового регулирования прямых иностранных инвестиций к концу XX в. достиг такой стадии, что давал возможность заключения глобального договора на этот счет. Попытка заключения такого договора состоялась. В 1990-е годы под эгидой ОЭСР начались переговоры по разработке Многостороннего соглашения по инвестициям (МСИ), имевшие целью кодификацию и развитие международного инвестиционного права. Однако работа над проектом из-за серьезных разногласий между участниками переговоров была остановлена (1998).

157. Сеульская конвенция (1985)

Примером интернационализации отдельных аспектов отношений в международной инвестиционной системе служит Сеульская конвенция, учредившая МАГИ (Multilateral Investment Guarantee Agency — MIGA). В учебной и научной литературе встречаются и другие переводы на русский язык названия Агентства: Многостороннее агентство по гарантиям инвестициям, Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям и т.п.). Желательно использовать наиболее употребляемое название: Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций.

Сеульская конвенция вынесла на глобальный уровень международно-правового регулирования вопросы гарантирования иностранных инвестиций, которые особенно волнуют развитые страны. В Конвенции участвуют более 30 развитых стран и порядка 140 раз-

вивающихся. Россия участвует в Конвенции с 1992 года. Инвестиции многих транснациональных организаций и банков (например Citibank) на территории РФ застрахованы в МАГИ.

МАГИ — это международная организация, обладающая правосубъектностью, привилегиями и иммунитетами; ассоциирована с МБРР. Она пользуется судебным иммунитетом против исков со стороны государств-членов и иммунитетом от предварительного обеспечения исков; ее активы не подлежат конфискации, экспроприации, арестам; архивы неприкосновенны; доходы и операции освобождаются от всех налогов и таможенных пошлин. Должностные лица МАГИ обладают иммунитетом, приравненным к дипломатическому.

Основной предмет деятельности МАГИ, которое организовано по типу акционерного общества, — долгосрочное страхование преимущественно прямых инвестиций от политических рисков. Как и в случаях с международными банками, МАГИ — это организация, которая несет на себе отпечаток двойной природы.

Страхуются в МАГИ частные инвестиции из развитых стран в развивающихся странах. К страховым случаям относятся: одностороннее ограничение принимающим государством возможности репатриации инвестиций и доходов от них; экспроприация; одностороннее прекращение государством-импортером договора с иностранным инвестором; военные действия и гражданские беспорядки в стране размещения инвестиций, включая восстания и революции. Не подлежат страхованию риски девальвации и обесценения. При наступлении страхового случая инвестор получает по гарантии компенсацию от своего государства, а право требования в связи с имуществом инвестора переходит к МАГИ. Механизм *суброгации* позволяет МАГИ требовать соответствующего возмещения от соответствующего государства; вопрос с частного уровня переходит на международный публичный уровень.

Административный совет МАГИ утверждает общие и специальные правила предоставления гарантий. Реализуются гарантии путем заключения договора между Агентством и инвестором и на его основе.

Уставной капитал МАГИ состоит из взносов, которые вкладывают страны-доноры из категории развитых стран (категория «А»). От количества акций зависит количество голосов, которыми располагает государство для принятия решений в МАГИ. Треть акций сконцентрировано у США.

Правительство РФ имеет с МАГИ Соглашение о правовой защите иностранных капиталовложений, гарантированных Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций, и Соглашение об исполь-

зовании Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций валюты Российской Федерации (1994).

В отдельных регионах мира созданы и функционируют региональные организации, подобные МАГИ. Примером может служить Межарабская компания по гарантированию инвестиций со штаб-квартирой в Кувейте.

158. О правовом статусе многонациональных предприятий

Прямые иностранные инвестиции вкладываются в создание и развитие предприятий за рубежом. Инвесторами тоже, как правило, выступают предприятия в разных формах. Таким образом, предприятия играют важную роль в международной инвестиционной системе — и как инвесторы, и как объект инвестиций. Следует помнить, что накопить инвестиционный потенциал под силу не любому предприятию, а очень крупному. Таковыми являются, главным образом, транснациональные материнские предприятия, которые имеют филиалы, зависимые и дочерние предприятия в других странах (поэтому такие материнские компании называют *многонациональными предприятиями*).

Экономические, финансовые ресурсы подобных многонациональных предприятий сопоставимы с бюджетами отдельных небольших государств, поэтому поведение таких предприятий может быть опасным для публичных лиц в международной системе, особенно для стран пребывания. Следовательно, необходимо нечто вроде «кодекса поведения» для многонациональных предприятий, в котором были бы сформулированы их права и обязанности по отношению к принимающей стране. Такова логика и причина интернационализации вопроса о поведении данных предприятий. Понятно, что настаивали на принятии подобного «кодекса» прежде всего развивающиеся страны, которые особо остро чувствовали опасность, исходящую от многонациональных предприятий (в виде коррупции, вмешательства во внутренние дела и политику, уклонения от налогов и т.п.).

В российской научной и учебной литературе, в ряде международных актов в качестве синонима понятия «многонационального предприятия» используют термин «транснациональные корпорации» — ТНК. Разновидностью многонациональных предприятий являются и транснациональные банки и биржи (ТНБ).

Попытки разработать некие правила для ТНК на международном уровне предпринимались как на универсальном уровне — в ООН, так и на групповом уровне — в ОЭСР (см. гл. 4 учебника).

Вопросами ТНК занимались и в СНГ. Некоторыми странами СНГ были заключены две конвенции: о защите прав инвестора (1997) и о транснациональных корпорациях (1998). Россия не является их участницей.

Первая конвенция определяет правовые основы осуществления различных видов инвестиций и гарантии прав инвесторов. Под инвестором понимаются «государство, юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложения собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций». Под инвестициями понимаются вложенные инвестором финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. Государство, на территории которого зарегистрирован инвестор, называется *страной происхождения инвестиции*; государство, на территории которого находится объект инвестирования, — *страной-реципиентом*. Конвенция предусматривает предоставление инвестициям и инвесторам национального режима (ст. 5), а также право инвестора приобретать ценные бумаги на фондовом рынке страны-реципиента (ст. 14).

Вторая конвенция определяет основы сотрудничества в области создания и деятельности ТНК. Под ТНК понимаются структуры с иностранным участием, в том числе: «финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества» (ст. 2).

Россия имеет ряд двусторонних соглашений со странами СНГ об основных принципах создания финансово-промышленных групп, а также соглашений о создании конкретных групп и совместных предприятий.

Странами СНГ было подписано Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений (1994). Россия участвует в Соглашении. Под транснациональными объединениями в Соглашении понимаются: «совместные финансово-промышленные группы, международные хозяйственные объединения, корпорации, холдинговые компании, ассоциации, союзы, совместные предприятия, торгово-посреднические организации типа торговых домов, агентств и международных бирж, совместные коммерческие банки и их объединения, финансовые и страховые компании» (ст. 2).

Существуют отдельные авторские концепции, согласно которым ТНК являются субъектами международного права. Эти концепции теоретически несостоятельны. ТНК (как и вообще все частные лица,

в том числе юридические и физические лица) субъектами международного права и, — как следствие, международного инвестиционного права, — не являются. На самом деле предметом межгосударственного регулирования являются не сами по себе статус и поведение ТНК, а *отношения между государствами* по поводу статуса и поведения ТНК. Государства интернационализировали вопрос ТНК и вырабатывают между собой, и с участием международных организаций, правила поведения и статус ТНК. Сами ТНК попадают в поле действия таких правил опосредованно — после имплементации соответствующих международно-правовых норм (а иногда и норм мягкого права) во внутреннее законодательство государств.

Перед нами еще один пример того, как в оборот международно-правового (публично-правового) регулирования вовлекаются все новые и новые вопросы частноправового характера. С определенной долей условности и допущения можно предсказать, что рано или поздно под международно-правовое регулирование попадет большинство вопросов гражданского (предпринимательского) права, как и многих других отраслей внутреннего права. Это происходит уже сегодня. Это и есть еще одно из проявлений тенденции на формирование глобальной нормативной системы и глобального права.

159. Экстратерриториальное действие внутреннего права США в инвестиционной сфере

Практика США по приданию *экстратерриториального* действия своему внутреннему праву продолжается и в международной инвестиционной системе. Воля одного государства односторонними национальными актами навязывается всему мировому сообществу; имперский менталитет реализуется с помощью национальных законов. Красноречивым примером могут служить несколько американских законов, направленных против государств, которые не нравятся «мировому жандарму», назначившему себя «исключительным государством».

Один из таких законов — печально известный Закон Хелмса-Бэртона: «Закон о свободе и демократической солидарности на Кубе» (1996). Целью Закона является изоляция Кубы. Средством достижения цели служит давление на частных лиц третьих стран с тем, чтобы остановить вложение ими инвестиций на Кубе. Закон Хелмса-Бэртона предусматривает, что физическое или юридическое лицо США может подать иск в федеральный суд США против любого иностранного лица, которое «проводит торговые сделки» с «собственностью, экс-

проприированной на Кубе» (§ 302 гл. III Закона). Таким иностранным лицом считается лицо, которое продает, переводит, выполняет брокерские операции, или иным образом осуществляет действия в отношении конфискованного имущества или покупает, берет в аренду, получает, приобретает контроль над ним, управляет, использует, или иным способом приобретает или держит материальный интерес в конфискованной собственности, или вступает в коммерческую деятельность, использует или иным образом извлекает преимущества из конфискованной собственности, или причиняет, управляет, участвует или извлекает прибыль, совершает торговые сделки через другое лицо. Получается, что законодательная власть США наделяет судебную власть юрисдикцией применить внутренний закон к лицам, которые не являются резидентами США, и к сделкам, которые имели место за пределами США. Принятие Закона привело к сокращению инвестиций на Кубу.

В рамках Закона уже поданы тысячи исков на десятки миллиардов долларов, однако рассмотрение исков регулярно приостанавливалось президентом США. Положения Закона потенциально затрагивают предприятия (инвесторов) из многих стран, включая Россию и Европейский союз. В 2019 году режим приостановки действия Закона был прекращен; это означает, что поданным искам может быть дан ход. Совет ЕС принял постановление по этому вопросу (2019), гарантируя защиту своих предприятий; предусмотрено, в частности, что физические и юридические лица из стран ЕС смогут подавать ответные иски против компаний, требующих компенсацию за использование национализированного на Кубе имущества. Парламент Кубы объявил принятый в США акт «незаконным, невыполнимым и не имеющим юридической силы».

Законом Хелмса-Бэртона предусмотрено также право отказывать в визах любому лицу, который осуществляет торговые сделки (гл. IV). Работникам предприятий, акционером, контролирующим юридическое лицо, совершившее торговые сделки в отношении конфискованной собственности на Кубе, может быть отказано во въезде в США. Отказать могут супругам таких лиц, их малолетним детям или агентам.

Следует иметь в виду, что в США действует еще один похожий одиозный закон — Закон о санкциях в отношении Ирака и Ливии (1996). Подобные «законы» превратились в средство правовой экспансии. Так утверждается моноцентризм воли США в международной системе, обеспечивается приоритет американским ТНК, мировой рынок капиталов используется для «санкций» в отношении «неудобных» лиц (и инвесторов, и целых государств) на основе односторонней квали-

фикации их «поведения». Фактически международное право подменяется национальными законами США. Не удивительно, что многие государства вводят различные контрмеры против этих законов с возможностью замораживания активов США, ограничений во въезде и т.п..

160. «Диагональные» соглашения (государственные контракты)

Иностранный инвестор заинтересован в том, чтобы окупить вложенные средства и получать прибыль, поэтому он обычно ищет наиболее прибыльные сферы приложения капитала, — такие, которые начинают давать прибыль довольно быстро: разработка недр, производство услуг, пищевой продукции, товаров народного потребления; в машиностроительные и технологичные сферы экономики, где вложенные средства окупаются не так быстро, иностранный капитал заходит в последнюю очередь и если инвестиционный климат стимулирует это.

Во многих случаях принимающее государство заинтересовано в том, чтобы направить инвестиционные ресурсы в определенные сферы, в конкретные инвестиционные проекты, поэтому государство само становится стороной *инвестиционного соглашения* с частным иностранным инвестором (такие соглашения называют также «*государственными контрактами*»). Возникают договорно-правовые «диагональные» отношения, характерные для международной инвестиционной системы. Значительная часть межгосударственных договоров нацелена на то, чтобы регулировать именно «диагональные» инвестиционные отношения. Конечно же, это вовсе не означает, что международное право (и международное инвестиционное право) становится смешанным — «частно-публичным» правом. Это означает, что государства вступают в межгосударственные отношения по поводу поведения сторон в «диагональных соглашениях», и принимающее государство обязано через свое внутреннее право обеспечить подобающее поведение государственных органов по отношению к частному инвестору-стороне «диагонального» соглашения. К вопросу о государственных контрактах примыкает вопрос об иммунитете государств (см. гл. 2 учебника).

Вместе с тем в научной доктрине и практике высказывается мнение, что в международной инвестиционной системе образуется своеобразное *международное контрактное право*, — институт «смешанного» типа, сочетающего в себе нормы международного права и нормы диагональных соглашений. Идея международного контрактного права

нашла отражение в серии решений международных арбитражей (1977, 1982) по делам иностранных инвесторов против Ливии и Кувейта («*Texasco c. Libya*», «*Aminoil c. Koweit*»).

Думается, что подобного рода идеи — отражение существующего противостояния между развитыми и развивающимися странами по поводу роли международного права и внутреннего права в инвестиционной сфере. Развитые страны и их представители вольно или невольно ведут дело к интернационализации любых аспектов инвестиционных отношений, включая диагональные соглашения, желая «вырвать» эту проблематику из-под юрисдикции внутреннего права. Развивающиеся страны, наоборот, стремятся по максимуму пока сохранить большинство аспектов инвестиционных отношений международного характера под юрисдикцией внутреннего права, т.е. под собственным контролем. Перед нами пример правовой и политической идеологии двух групп государств, которая воздействует на развитие международного инвестиционного права. Так идеологический компонент международной инвестиционной системы влияет на всю систему.

К разряду наиболее распространенных диагональных соглашений относятся: договоры о концессиях, соглашения о разделе продукции и др. Договоры о концессиях содержат условия разработки иностранным инвестором природных ресурсов, в том числе и тех, которые залегают на континентальном шельфе (нефть, газ, уголь, руды, драгоценные металлы и камни, радиоактивные и редкоземельные минералы, леса, водные ресурсы и т.п.). Концессионер получает исключительное право на разведку и добычу природных ресурсов на свой риск и за свой счет на выделенной ему территории. Он становится владельцем продукции и может свободно продавать ее после обязательных поставок на внутренний рынок в согласованном с государством объеме. Предметом договоров о концессиях могут быть инфраструктурные объекты, например дороги.

Доход принимающего государства состоит из платежей роялти, исчисляемых в процентах в зависимости от объемов и стоимости произведенной продукции, налоговых поступлений от прибыли инвестора, арендной платы за контрактную территорию. При этом обеспечивается создание новых рабочих мест.

В соответствии с резолюцией ГА ООН № 1803 «Неотъемлемый суверенитет над природными ресурсами» (1962), «соглашения об иностранных инвестициях, свободно заключенные суверенными государствами или между суверенными государствами, должны добросовестно соблюдаться» (п. 8). Это положение ставит в один ряд *международные договоры* и «*диагональные*» (например, концессионные)

договоры с точки зрения принципа их добросовестного соблюдения. Вместе с тем это не делает концессионные договоры международными договорами, что в свое время было признано и Международным Судом ООН в деле об Англо-иранской нефтяной компании.

Следовательно, аннулирование в ходе национализации концессионного договора не может быть расценено как акция, аналогичная нарушению международного договора; отказ от концессионного договора (его аннулирование) не влечет применения мер международной ответственности. В то же время отказ от концессионного договора (его одностороннее аннулирование) является, по сути, национализацией, экспроприацией и, значит, должен влечь за собой компенсацию.

Договоры о разделе продукции содержат условия распределения добытой продукции между инвестором и принимающим государством; расчеты с государством осуществляются также частью продукции. Произведенная продукция делится на часть, которая возмещает затраты инвестора, и прибыльную часть продукции, подлежащую разделу. Налог на прибыль выплачивается инвестором исходя из прибыльной части продукции, принадлежащей инвестору. Платежи за пользование недрами выплачиваются в виде разовых платежей (бонусов) и регулярных платежей (роялти).

161. Свободные экономические зоны (СЭЗ)

Свободные экономические зоны — явление, характерное для всей международной экономической системы,

а не только для инвестиционной сферы. Под свободными экономическими зонами понимается национальное экономическое пространство (зачастую географически или административно-территориально обособленное), на котором в отношении тех или иных категорий операторов либо вещей используются специальные (особо) льготные правовые режимы, не применяемые на остальной части территории или в отношении прочих операторов либо вещей.

В таких зонах государство предоставляет дополнительные льготы, сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы, сознательно «уменьшает» свою юрисдикцию, увеличивая степень экономической свободы, расширяя объем общего дозволения. В свободных экономических зонах можно то, чего в другом месте нельзя, например не платить каких-то налогов или их существенной части. При этом специальный правовой режим может распространяться на данной территории в отношении всех операторов (субъектов хозяйственной деятельности) либо только в отношении избранной категории лиц, к примеру, лишь нерезидентов.

Кроме того, специальный правовой режим может действовать в отношении всех видов хозяйственной деятельности, всех вещей (товаров) либо только в отношении отдельных видов (секторов) хозяйственной деятельности, вещей (товаров). Наконец, специальный (благоприятный) правовой режим может иметь разную степень глубины либо действовать лишь в какой-то части правовой надстройки: особый таможенный, налоговый, инвестиционный режимы.

Все виды льгот, которые обычно предоставляются в рамках свободных экономических зон, можно разделить на четыре основных группы:

- 1) таможенные (внешнеторговые) льготы: снижение или отмена пошлин, упрощение порядка внешнеторговых операций;
- 2) налоговые: снижение налоговых ставок, освобождение от налогов;
- 3) финансовые: льготные кредиты, субсидии в форме низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы, отсутствие валютного контроля, конфиденциальность счетов;
- 4) административные: упрощение процедур регистрации предприятия, режима въезда-выезда иностранных граждан и т.п.

Понятие «свободная экономическая зона» является обобщенным, собирательным; оно объединяет все виды пространств со специальным (льготным) режимом, несмотря на множество разновидностей таких пространств. Данное понятие отличается от созвучных с ним понятий: «офшорная зона (территория)», «зона свободной торговли», «исключительная экономическая зона» и т.п.

Под «офшорной зоной» (от английского слова offshore — «вне территории»; по-русски слово часто пишут с двумя буквами «ф» — «оффшорный») понимают территории отдельных государств либо части государств, специализирующиеся на предоставлении специального (благоприятного) правового режима в отношении нерезидентов. В таких зонах нерезидентам, как правило, предоставляют льготы по налогообложению и отчетности, но запрещают вести хозяйственную деятельность в пределах зоны, извлекать прибыль в зоне и заключать сделки с резидентами. Денежные средства, накопленные на офшорных счетах, часто используются для финансирования международного терроризма, поэтому многие государства и международные организации разработали ряд мер по усилению контроля в отношении «офшорных зон» и по их сокращению.

Понятие «офшорная зона (территория)» — разновидность понятия «свободная экономическая зона». Можно добавить: сам по себе термин «офшорная зона» принадлежит, скорее, к предпринимательскому сленгу (англосаксонского происхождения), чем к правовой тер-

минологии. Вместе с тем данный термин встречается и в официальных, главным образом подзаконных, актах.

Под «зоной свободной торговли» понимается одна из организационно-правовых форм интеграционного объединения государств-участников. Указанный термин относится к праву экономической интеграции. Его следует отличать от термина «зона свободной торговли», который используется в отдельных странах для обозначения свободных таможенных зон — зон со специальным (благоприятным) правовым режимом беспошлинного ввоза (вывоза) товаров. Часто подобную зону называют также: «зона франко».

«Исключительная экономическая зона» — это явление международного морского права. Она представляет собой район, находящийся за пределами территориального моря и прилегающий к нему. Правовой режим такой зоны установлен Конвенцией ООН по морскому праву (1982).

Свободные экономические зоны можно подразделить на две большие группы:

- а) зоны, в которых специальный (благоприятный) правовой режим предназначен для всех операторов — резидентов и нерезидентов; для всех вещей (денежных средств) — национального и иностранного происхождения. В таких зонах иностранный элемент включается в правовой режим внутренних частноправовых, а зачастую и соответствующих публично-правовых, отношений;
- б) зоны, в которых специальный (благоприятный) правовой режим предназначен только для нерезидентов; для вещей (денежных средств) только иностранного происхождения; в таких зонах иностранный элемент как бы выводится за пределы правового режима для национальных лиц и вещей.

Свободные экономические зоны как явление прошли определенную историческую эволюцию — от более простых форм к более сложным и современным. Еще в прошлых веках свободные экономические зоны в форме зон франко, или *свободных таможенных зон*, появились в основном при портах в торговых центрах Европы: Гамбурге, Бремене, Копенгагене. Такого рода зоны и сегодня есть во множестве государств.

В эпоху европейской индустриализации стали появляться зоны «второго поколения» — *промышленно-производственные*. В них специальный (благоприятный) режим затрагивает производственную сферу, распространяется на капиталы. Появились не только таможенные, но и налоговые, финансовые льготы.

К зонам «третьего поколения» можно отнести разного рода *технологические* зоны, характерные для постиндустриального общества: технопарки и т.п. Они появились, главным образом, вокруг крупных научных центров в развитых странах (1970—1980-е гг.). В таких зонах концентрируются национальные и иностранные исследовательские, проектные и научно-производственные предприятия. Здесь льготы направлены на интеллект, на привлечение и сосредоточение интеллектуальной собственности. В технологических зонах предоставляется широкий набор налоговых, финансовых, административных льгот. Наиболее известная технологическая зона — технопарк «Силиконовая долина» в США.

Определенный опыт создания и использования свободных экономических зон имеется и в России, и в странах СНГ. В России действует закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (2005). Постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств-членов СНГ был принят Модельный закон о свободных экономических зонах (2000).

Множество свободных экономических зон ориентированы на развитие сферы услуг, поэтому эту группу зон часто называют *сервисными* зонами. В таких зонах специальный (благоприятный) режим предоставляется операторам, оказывающим финансово-экономические, страховые и иные услуги, а также самим видам деятельности по оказанию услуг. Наиболее распространенными примерами сервисных зон (т.е. зон в сфере услуг) являются зоны, в которых предоставляется специальный (благоприятный) правовой валютно-финансовый, налоговый режим. К ним-то чаще всего и относят зоны, называемые в экономической среде «офшорными зонами (территориями)» либо «налоговыми (“вольными”) гаванями».

К отдельной группе свободных экономических зон можно отнести зоны, в которых сочетаются характерные черты и особенности нескольких типов свободных экономических зон. Это — *комплексные* зоны. Они характеризуются наиболее полным и глубоким правовым режимом, который охватывает широкий круг операторов, вещей, видов деятельности. Часто такие зоны охватывают целые административно-территориальные подразделения государств («открытые районы» Китая, зона «Манаус» в Бразилии, территория «Огненная Земля» в Аргентине).

Сегодня в мире имеется большое число зон, в которых действует специальный (благоприятный) режим в отношении нерезидентов или в отношении иностранных вещей (денежных средств). Предоставление такого рода режима используется государствами для

привлечения определенных нерезидентов, — таких, с помощью которых можно создать или развить в стране определенный сектор экономики, чаще сектор услуг. На этом специализируются целые государства или отдельные территориальные подразделения государств. Иностраннный элемент в таких зонах как бы обособляется, выводится за пределы внутреннего правового режима, в котором существуют резиденты. Нерезиденты не вправе извлекать прибыль на территории зон, заключать имущественные сделки с резидентами, вести хозяйственную деятельность.

Такого рода зоны можно было бы называть *нерезидентскими зонами*, или *экстерриториальными зонами* (взамен англосаксонского термина «офшорные зоны»), т.е. зонами, благоприятными для нерезидентов; зонами, где, вместо национального режима, функционирует специальный, особо благоприятный, режим, предназначенный только для нерезидентов. При этом часто бывает (особенно в малых и островных государствах/территориях) так, что режим нерезидентской зоны наслаивается на территорию с обычным внутренним правовым режимом — режимом, в котором живут резиденты. Получается, что на одной и той же территории нерезидент находится в свободной экономической зоне (в «офшорной зоне»), а резидент — в обычном правовом режиме, предназначенном для резидентов.

В настоящее время к подобного рода зонам относятся: Антильские острова, Багамские острова, Белиз, Бермудские острова, Британские Виргинские острова, Вануату, Гибралтар, Гонконг (Сянган), Ирландия, Каймановы острова, Либерия, Лихтенштейн, Маврикий, Панама, Швейцария и др.

Среди нерезидентских зон существует своя специализация — на банковском, страховом деле, услугах в сфере морского судоходства, операциях с недвижимостью, в трастовой (доверительной) деятельности, в экспортно-импортных операциях, консалтинге. Капитал, сосредоточенный в нерезидентских зонах, может составлять триллионы долларов. Вся эта масса условно свободных денег ищет места вложения или «ожидает» на экстерриториальных счетах лучших времен. Эти средства и представляют собой один из инвестиционных ресурсов; они прибывают в ту или иную страну в качестве прямых или портфельных инвестиций. Если значительная часть таких средств неожиданно хлынет на биржи, то это может обвалить курсы национальных валют, привести к финансовому кризису, создать панику, дезорганизовать всю международную экономическую систему или любую из ее подсистем.

В то же время нерезидентские зоны очень помогают предпринимателям в финансовом маневрировании, в аккумуляции денежных средств (инвестиций). Предприниматели стремятся зарегистрировать в такой зоне предприятие, открыть банковский счет, а затем, пользуясь реквизитами предприятия и банковским счетом, заключать сделки по всему миру. Предприятие, зарегистрированное в такой зоне, можно было бы называть нерезидентским предприятием, поскольку оно, как правило, с точки зрения налоговой юрисдикции, имеет статус нерезидента, т.е. статус с экстерриториальным изъятием из налогового режима данной зоны.

Нерезидентские зоны и предприятия, созданные в них, используются предпринимателями в международной торговле и международной инвестиционной системе. Так, например, российское предприятие может продать товар из России за 100 условных единиц «своему же» нерезидентскому предприятию, зарегистрированному на острове Мэн (Великобритания), а затем перепродать этот же товар от лица нерезидентского предприятия любому другому зарубежному предприятию уже за 120 условных единиц. В Россию после сделки «войдет» в оплату товара 100 условных единиц, и по этим деньгам надо будет отчитываться перед таможенными (налоговыми) властями. Разница в 20 условных единиц осядет за пределами России на счете нерезидентского предприятия в зарубежном банке. Произошел вывоз капитала. Капитал накапливается на счетах нерезидентских предприятий и, по сути, оказывается вне контроля государств. Часто капитал возвращается в страну происхождения в виде иностранных инвестиций — инвестиций нерезидентского предприятия.

Государственные органы большинства развитых стран знают о подобных схемах предпринимательской деятельности и поэтому особенно жестко контролируют и проверяют сделки, если их стороной являются нерезидентские предприятия.

Часто государства пытаются вписать имеющиеся или создаваемые свободные экономические зоны в контекст двустороннего и многостороннего взаимодействия. Примером может служить свободная зона Колон в Панаме. Значительная часть российских товаров (удобрения, автозапчасти, суда) экспортируется в Панаму — в эту зону, а оттуда реэкспортируется в другие латиноамериканские страны. Между Россией и Панамой имеется межправительственное Соглашение о сотрудничестве в области морских перевозок (2003), которое предусматривает взаимное предоставление РНБ в коммерческих перевозках товаров и пассажиров.

162. Портфельные инвестиции

Многие инвесторы не заинтересованы в том, чтобы приобретать предприятия, контролировать их, заниматься производственными проблемами. Их инвестиционная стратегия заключается в другом: скупать акции, облигации предприятий, государственные облигации и прочие ценные бумаги на фондовом рынке, когда они дешевле, и продавать, когда они дороже; получить спекулятивную прибыль. Покупая ценные бумаги, инвесторы тем самым снабжают необходимыми ресурсами эмитентов бумаг, которые получают средства для развития. Это и есть *портфельные инвестиции*, и они тесно связаны с миром ценных бумаг.

Ценные бумаги появились в обращении в Европе (XVI в.). Сначала это были чеки и векселя, а затем (XX-XXI вв.) финансовый инструментариум обогатился множеством разнообразных видов ценных бумаг. К ним, в частности, относятся: облигации, акции, векселя, депозитные сертификаты, американские депозитарные расписки, производные ценные бумаги, варранты.

Способом реализации программы развития является выпуск предприятиями своих облигаций. *Облигации* — долговые ценные бумаги с твердо фиксированной или плавающей процентной ставкой и обязательством возврата капитальной суммы долга к определенной дате в будущем; они выпускаются на срок до 10 лет (краткосрочные) и более 10 лет (долгосрочные); бывают государственными, муниципальными, корпоративными.

За облигациями стоят денежные обязательства. Продав пакет облигаций на бирже, предприятие получает необходимые финансовые ресурсы, но оборотной стороной этого является долг, который является у предприятия; долг надо будет погасить в соответствии с условиями облигационного займа, определенные средства предприятие должно выделять и на обслуживание долга. Таким образом, продажа облигаций — это то же получение кредита, только не у банка, а у множества покупателей облигаций. Покупателями облигаций являются в основном юридические и физические лица, которые, собственно, и выступают инвесторами предприятия.

На частный рынок ценных бумаг за рубежом приходят и государства: они также выпускают ценные бумаги — облигации, получают по ним денежные средства и направляют на соответствующие программы в своей стране. В этом случае возникают диагональные правоотношения: с одной стороны сделки стоит государство, с другой — иностранное частное лицо, купившее государственные облигации. Государство превращается в должника на рынке частных долгов.

Облигации подразделяются на: а) иностранные облигации; б) еврооблигации. К *иностранным облигациям* относятся: а) облигации, номинированные в национальной валюте, но продающиеся на бирже за пределами страны их выпуска; б) облигации, номинированные в иностранной валюте, даже если они продаются на бирже в стране выпуска. Основными центрами торговли иностранными облигациями являются биржи Нью-Йорка, Цюриха, Токио, Лондона, Амстердама, Франкфурта-на-Майне.

Еврооблигациями называют облигации, которые реализуются сразу в нескольких финансовых центрах при посредничестве международных страхователей. Они номинируются в евродолларах, евроиенах или валюте другой страны. Еврооблигации не обязательно продаются в Европе, хотя основной их рынок — Лондон. В настоящее время все облигации, выпускаемые на рынке евровалют, — это еврооблигации.

Рынок еврооблигаций конкурирует с рынком облигаций США и облигаций Японии. Рынок облигаций США пока превосходит рынок еврооблигаций. Государственное регулирование рынка еврооблигаций — минимально. Жесткий контроль со стороны государств практически отсутствует. К тому же рынок еврооблигаций почти свободен от налогообложения. Благодаря этому, данный рынок очень привлекателен для иностранных вкладчиков, которые зачастую стремятся получить средства одновременно в нескольких странах.

Держатели еврооблигаций не имеют возможности как-то существенно воздействовать на эмитента и его политику (в целях, например, гарантирования погашения облигаций). Поэтому на рынок еврооблигаций допускаются эмитенты с высоким рейтингом кредитоспособности. Каждый эмитент должен пройти проверку ведущих европейских рейтинговых агентств на кредитоспособность.

Эмитентами еврооблигаций все чаще становятся органы местного самоуправления. Их цель — обеспечить финансирование муниципальных программ, объектов городского хозяйства. Такие облигации называют муниципальными. Их выгодность для инвесторов (покупателей) — в наличии налоговых льгот.

Ценными бумагами являются также *акции* предприятий. За акцией стоит право на имущество предприятия, на часть его активов, на получение дивидендов, возможность влиять на принимаемые управленческие решения. Акции успешного предприятия стоят на бирже дороже своего номинала, и, наоборот, акции неэффективного предприятия «падают» в цене.

Акции покупают инвесторы двоякого типа: инвесторы-спекулянты и инвесторы, заинтересованные во влиянии на предприятие, в его

активах. Очень часто инвесторы стремятся купить контрольный пакет акций, чтобы такое предприятие стало частью предпринимательской системы инвестора (например, покупаются акции металлургического завода, чтобы он стал частью технологической цепи от добычи и обогащения руды до производства изделий из металла).

Можно сделать вывод, что рынок ценных бумаг — это явление и международной финансовой системы, и международной инвестиционной системы. В инвестиционной сфере они опосредуют переток капиталов из одной отрасли экономики в другую, в том числе в зарубежных странах. В финансовой сфере ценные бумаги являются, среди прочего, одним из финансовых, платежно-расчетных инструментов. Государство посредством ценных бумаг воздействует на денежную массу, всю финансово-кредитную систему.

Ценные бумаги — это содержащие обязательные реквизиты юридические документы (титуты собственности), которые удостоверяют право их владельцев на доход или имущество — то или иное имущественное право. Эти бумаги оформляют взаимоотношения между эмитентом (лицом, выпустившим бумагу) и владельцем бумаги. Бумага предполагает выплату доходов в виде дивидендов или процентов и может быть передана другим лицам с соответствующими денежными или иными правами. Ценные бумаги, впервые направленные на фондовый рынок, образуют первичный рынок ценных бумаг. Та часть фондового рынка, где «ходят» ценные бумаги с целью перепродажи, называется вторичным рынком.

По характеру права владения ценные бумаги подразделяются на:

- бумаги на предъявителя; чтобы подтвердить право владельца, реализовать бумагу, достаточно только предъявить ее (акции и облигации на предъявителя, предъявительские чеки, простые складские свидетельства — варранты, коносаменты на предъявителя и т.п.);
- именные бумаги; имя владельца внесено в текст ценной бумаги и в книгу регистрации ценных бумаг (именные акции, облигации, сертификаты и т.п.);
- ордерные ценные бумаги; права держателей подтверждаются предъявлением ценной бумаги и передаточной надписью на ней — с подписями и печатью (векселя и т.п.).

По характеру операций (сделок) и целям выпуска бумаги подразделяются на:

- фондовые; эти бумаги «ходят» на фондовой бирже (акции, облигации) и, в свою очередь, подразделяются на *основные* и *вспомогательные*. В *основных* указывается основное имуще-

ственное право или требование владельца, а во *вспомогательных* — дополнительное право (требование, условие). К вспомогательным бумагам относятся: купоны (как правило, на предъявителя) и талоны; купоны дают право периодически получать доходы, а талоны — право на получение купона. Вспомогательные бумаги становятся самостоятельными ценными бумагами и обращаются на внебиржевом рынке (они не могут обращаться на фондовой бирже);

- коммерческие; эти бумаги обслуживают имущественные сделки, процесс товарооборота (векселя, чеки, коносаменты, складские свидетельства и др.). В этой части институт ценных бумаг «обслуживает» как финансовые, так и торговые отношения международного характера.

Выпуск фондовых ценных бумаг подлежит обязательной регистрации в соответствующем государственном органе, где каждому выпуску ценной бумаги присваивается код. Купля-продажа бумаг осуществляется на специальных площадках — фондовых биржах. В странах, в которых фондовые биржи существуют давно, сложились нормы, регулирующие деятельность, права и обязанности эмитентов и вкладчиков, жесткий государственный контроль за выпуском и продажей ценных бумаг. Содействие в выпуске облигаций на бирже оказывают банки и группы банков; они же выступают гарантами по сделкам.

В США после биржевого кризиса (1929—1933) был принят специальный Закон о ценных бумагах (1933), согласно которому предприятие-эмитент обязано предоставить все сведения о своей деятельности и предстоящем выпуске ценной бумаги — акций или облигаций. Специальные государственные органы проверяют эти данные и затем разрешают (или не разрешают) эмиссию. Данные о выпуске ценных бумаг каждым предприятием публикуются.

Не каждое предприятие может стать эмитентом. Прежде всего, предприятие должно получить заключение о своей кредитоспособности от специализированного агентства. От этого зависит ставка процента по ценным бумагам.

В последние десятилетия в результате глобализации рынка ценных бумаг наметилась тенденция по упрощению процедуры доступа нерезидентов США на американский рынок ценных бумаг. Одним из наиболее распространенных способов осуществления операций с ценными бумагами на фондовом рынке США стал выпуск так называемых американских депозитарных расписок — АДР (American Depositary Receipts — ADR). Сам механизм АДР появился во внутреннем праве США относительно давно (1927). Закон о ценных бумагах (1933) упо-

рядочил их применение. В дальнейшем Комиссия по ценным бумагам США (SEC — Security Exchange Commission) совершенствовала механизм обращения АДР на американском рынке ценных бумаг.

Суть механизма — в следующем. Американский банк хранит акции иностранного предприятия-эмитента в одном из своих филиалов за границей, чаще всего в стране эмитента. В обеспечение этих акций банк выдает расписку, которая и служит предметом купли-продажи на бирже и на внебиржевом рынке в США. За свою работу банк получает вознаграждение. Таким образом, АДР — это, по сути, сертификат, выдаваемый банком США и удостоверяющий право собственности на определенное количество акций, эмитированных в иностранном государстве. Держатели АДР имеют права акционеров в стране происхождения ценных бумаг.

Важным институциональным элементом транснационального рынка купли-продажи ценных бумаг являются *фондовые биржи* — посредники, соединяющие спрос и предложение. Биржи как институт прошли определенный путь развития — от товарных и валютных бирж к фондовым биржам. Биржа является юридическим лицом в той стране, где она зарегистрирована. Как правило, биржи создаются в форме акционерных обществ. Членами биржи (собственниками) выступают физические и юридические лица (банки и т.п.). Биржевая деятельность — это самостоятельная форма коммерческой деятельности. Роль фондовой биржи — обслуживать движение финансовых и ссудных капиталов. Посредством фондовых бирж капиталы распределяются между различными отраслями экономики. Деятельность фондовых бирж регулируется внутренним правом соответствующего государства. Порядок ведения биржевых операций устанавливаются самой биржей — ее правлением.

163. Правовой режим иностранных инвестиций в России

Субъекты РФ также вправе принимать законы и другие нормативные акты по вопросам регулирования иностранных инвестиций в соответствующей части.

Иностранцам инвесторам в части деятельности, использования полученной от инвестиций прибыли предоставлен национальный режим. Ограничения могут быть установлены законами в той мере, в какой это необходимо для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Правовой режим иностранных инвестиций в нашей стране определен федеральными законами и подзаконными актами.

Субъекты РФ также вправе принимать законы

Иностранец инвестор имеет право: осуществлять инвестиции на территории РФ в любых формах, не запрещенных законодательством; передавать свои права и обязанности другому лицу; свободно использовать доходы и прибыль на территории РФ для реинвестирования и беспрепятственно переводить за пределы России доходы, прибыль и другие правомерно полученные денежные суммы в иностранной валюте; беспрепятственно вывозить имущество и информацию, введенные ранее в качестве иностранных инвестиций; приобретать акции и иные ценные бумаги российских коммерческих организаций и государственных ценные бумаги; участвовать в приватизации объектов государственной и муниципальной собственности путем приобретения прав собственности на государственное и муниципальное имущество.

Иностранец инвестор имеет право на возмещение убытков, причиненных ему в результате незаконных действий государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц этих органов. Инвестор обязан соблюдать антимонопольное законодательство РФ, не допускать недобросовестной конкуренции и ограничительной деловой практики.

Имущество иностранного инвестора не подлежит принудительному изъятию, в том числе национализации, реквизиции (за исключениями, предусмотренными законом). Принятые во время реализации инвестиционного проекта нормативные акты, которые ухудшают правовой режим для иностранных инвестиций в России, не применяются в отношении иностранного инвестора в течение срока окупаемости инвестиционного проекта.

Споры иностранного инвестора, возникшие в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности в России, разрешаются в соответствии с международными договорами и федеральными законами в суде или арбитражном суде либо в международном арбитраже (третейском суде).

При осуществлении приоритетных инвестиционных проектов иностранному инвестору и коммерческой организации с иностранными инвестициями могут быть предоставлены льготы по уплате таможенных платежей. Субъекты РФ, органы местного самоуправления в пределах своей компетенции могут предоставлять иностранному инвестору дополнительные льготы и гарантии.

Применительно к инвестициям в *форме капитальных вложений* действует Закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Субъектами этих правоотношений являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие

лица. Отношения между ними регулируются на основе договора или государственного контракта. Все инвестиционные проекты независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений подлежат экспертизе в соответствии с законодательством РФ.

Прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусмотрено в следующих формах: разработка и финансирование инвестиционных проектов; формирование перечня объектов для государственных нужд; проведение экспертизы инвестиционных проектов; разработка правил; выпуск облигационных займов, гарантированных целевых займов; предоставление концессий инвесторам по итогам торгов.

Сфера обращения ценных бумаг регулируется в России Законом «О рынке ценных бумаг». Организаторами торговли на этом рынке выступают фондовые биржи в форме некоммерческого партнерства или акционерного общества. Порядок допуска к участию в торгах и исключения из числа участников определяются правилами, устанавливаемыми фондовой биржей. Фондовая биржа осуществляет постоянный контроль за совершаемыми на фондовой бирже сделками. Участники торгов обязаны предоставлять фондовой бирже по ее требованию информацию, необходимую для осуществления такого контроля. Государственная регистрация выпусков эмиссионных ценных бумаг осуществляется федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг по заявлению эмитента.

Российские эмитенты вправе размещать ценные бумаги за пределами России только по разрешению федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под инвестициями? Как они классифицируются? В чем состоит двойственная сущность иностранных инвестиций?
2. Из каких компонентов состоит международная инвестиционная система? Как она связана с международной торговой системой и международной финансовой системой?
3. Какие вопросы объективно нуждаются в интернационализации в международной инвестиционной системе?
4. Из каких составляющих складывается инвестиционный климат (инвестиционный правопорядок)?
5. Какое место занимает внутреннее право и его отрасли в регулировании инвестиционной сферы?
6. Имеет ли право государство посредством национального законодательства регулировать режим иностранных инвестиций, устанавливать для них ограничения?
7. Как регулируется приток иностранных инвестиций в США? Почему он контролируется довольно жестко?
8. Есть ли у государств международно-правовая обязанность допускать иностранных инвесторов к процессу приватизации в своих странах?
9. Есть ли у государств субъективное право проводить экспроприацию (национализацию) иностранной собственности?
10. Почему усилиями развитых государств была интернационализована проблема гарантирования иностранных инвестиций? Как это было сделано?
11. Каким образом осуществлялось в России юридическое «открытие» экономики для иностранных инвестиций? Какие российские законы регулируют вопросы, касающиеся инвестиционной сферы?
12. Что понимается под международным инвестиционным правом и составляет его предмет?
13. Какие принципы составляют основу международного инвестиционного права?
14. Какие международные многосторонние договоры служат источниками международного инвестиционного права?
15. Каково традиционное содержание двусторонних договоров о поощрении и защите инвестиций?
16. Каково предназначение и содержание двусторонних договоров об избежании двойного налогообложения?
17. Почему считается, что сфера прямых инвестиций созрела для переклечения ее с двустороннего на многосторонний метод международно-правового регулирования?
18. Какой режим преимущественно предоставляется иностранным инвестициям на основе международных договоров?
19. Как обстоит дело с регулированием иностранных инвестиций в рамках региональных интеграционных объединений?
20. Каким договором и когда создано МАГИ? С какой целью?
21. Какое отношение имеет Соглашение ТРИМС к международной инвестиционной системе?
22. Как обстоит дело с унификацией инвестиционного законодательства в рамках СНГ?
23. Какие международные организации занимались разработкой правил поведения для многонациональных предприятий (ТНК)?

24. Являются ли ТНК субъектами международного инвестиционного права? Почему?
25. Принятие и применение каких законов свидетельствует о стремлении США придать своему законодательству экстратерриториальное действие в международной инвестиционной системе?
26. Почему договоры о концессиях и договоры о разделе продукции считают разновидностями диагональных соглашений? Что они регулируют?
27. Какая связь существует между явлением свободных экономических зон и международной инвестиционной системой? В чем специфика правового режима в свободных экономических зонах?
28. Почему портфельные инвестиции тесно связаны с миром ценных бумаг?
29. Какой метод правового регулирования более характерен для мирового рынка ценных бумаг — регулирование посредством внутреннего права или посредством международного права? О чем это свидетельствует?
30. Какие права и обязанности имеет иностранный инвестор в России согласно российским законам?
31. Какая связь существует между вопросом об иммунитете государства и правоотношениями в сфере инвестиций?

Литература

1. *Богатырев А. Г.* Инвестиционное право. М.: Рос.право, 1992
2. *Богуславский М. М.* Иностранные инвестиции: правовое регулирование. М., 1996
3. *Волова Л. И., Папушина И. Э.* Международное инвестиционное право. Ростов н/Д., 2001
4. *Гашимов А. С.* Регулирование инвестиционной деятельности на национальном уровне и в рамках двусторонних договоров. М., 2001
5. *Евтеева М. С.* Международные двусторонние инвестиционные соглашения. М., 2002
6. *Крупко С. И.* Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором. М., 2002
7. *Лабин Д. К.* Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций. М., 2008
8. *Мауленов К. С.* Государственное управление и правовое регулирование в сфере иностранных инвестиций в Республике Казахстан. Алматы, 2000

9. *Сосна С. А.* Концессионные соглашения: теория и практика. М., 2002
10. *Трапезников В. А.* Валютное регулирование в международном инвестиционном праве. М.: Волтерс Клувер, 2004
11. *Фархутдинов И. З.* Международное инвестиционное право и процесс. М., 2010
12. *Фархутдинов И. З., Трапезников В. А.* Инвестиционное право. М., 2006
13. *Шумилов В. М., Лифшиц И. М.* Международное финансовое право: учебник. 3-е издание. — М.: Юстиция, 2019
14. *Kulick A.* Global Public Interest in International Investment Law. — L.: Cambridge, 2012
15. *Sornaraja M.* The International Law of Foreign Investment. L.: Cambridge, 2010
16. *Newcombe A., Paradell L.* Law and Practice of Investment Treaties: Standards of Treatment, Kluwer Law International, 2009.

Глава 10. Международное энергетическое право

164. Понятие международного энергетического права (МЭНП) В международной экономической системе сложилась и функционирует сфера производства, купли-продажи и потребления разного вида энергии. Эта сфера чрезвычайно чувствительна для всех государств; она напрямую связана с проблематикой правопорядка и мироустройства и потому политизирована, а ее функционирование обеспечивается не только правовыми, экономико-административными, дипломатическими средствами, но и военной силой.

Научное осмысление данных реалий привело к выводу, что в системе международного права уже существует некий нормативный блок, в рамках которого осуществляется целенаправленное регулирование международных отношений на энергетическом рынке, или рынках. О месте и роли этого нормативного блока в системе международного права идут научные споры. Кто-то считает «международное энергетическое право» самостоятельной *отраслью* международного права; кто-то — *подотраслью* или *институтом* в составе той или иной отрасли (например, «международного природоресурсного права»), либо комплексным *институтом* на пересечении ряда отраслей. Авторы настоящего учебника рассматривают «международное энергетическое право», или его существенную часть, в качестве подотрасли «международного экономического права». Очевидна связь МЭНП с международным экологическим правом.

Международное энергетическое право — это система международно-правовых норм, регулирующих отношения между государствами в топливно-энергетической сфере, включая отношения по производству, хранению, транспортировке, распределению, сбыту и использованию энергоресурсов.

Международное энергетическое право состоит из ряда институтов — в зависимости от отдельных видов энергоресурсов и энергетической деятельности. Выделяют, в частности следующие институты: международное атомное, нефтегазовое, трубопроводное, угольное, электроэнергетическое право, международное право возобновляемых источников энергии.

Объектом регулирования посредством норм МЭНП служат межгосударственные отношения по поводу возобновляемых и невозобновляемых ресурсов (по-другому: неисчерпаемых и исчерпаемых). К невозобновляемым ресурсам относятся нефть, газ и уголь; в атомной

энергетике — уран и плутоний; именно они доминируют в мировом энергетическом балансе. Цены на исчерпаемые источники формируются с учетом «природной ренты». В последние десятилетия ускоренными темпами развивается производство углеводородного сырья с использованием инновационных технологий; применяются технологии переработки, которые меняют физические свойства углеводородного сырья, например, превращают природный газ в сжиженный (СПГ); появляется синтетическое топливо. Стоимость производства такого рода «нетрадиционного» углеводородного сырья — выше.

Возобновляемые ресурсы — это энергия солнца, ветра, вод, геотермальная энергия, биогаз, «зеленый» водород, получаемый посредством электролиза из воды; их обозначают аббревиатурой ВИЭ (возобновляемые источники энергии) и зачастую называют «альтернативными» источниками. Международно-правовые режимы, касающиеся различных видов ресурсов, существенно различаются. Многие — в первую очередь развитые — государства активно стимулируют производство и использование ВИЭ.

На глобальном энергетическом рынке государства занимают место стран-экспортеров или стран-импортеров энергоресурсов. К основным производителям и экспортерам традиционных энергоресурсов относятся Россия, а также некоторые страны Ближнего Востока, Латинской Америки. Основные потребители и импортеры — Европейский союз, США, Китай.

Некоторые государства одновременно экспортируют и импортируют энергоресурсы, поэтому более корректным является разграничение государств на нетто-экспортеров и нетто-импортеров. К нетто-экспортерам относятся те страны, которые экспортируют больше энергоресурсов, чем импортируют, а к нетто-импортерам — те страны, которые импортируют энергоресурсов больше, чем экспортируют. Вследствие наращивания производства «сланцевых нефти и газа» США, например, постепенно превращаются из нетто-импортера и нетто-экспортера.

Между государствами-экспортерами и государствами-импортерами сложились сложные связи взаимозависимости и конкуренции. Государства-экспортеры зачастую заинтересованы в импорте высокотехнологичного оборудования из государств, закупающих энергоресурсы (для глубокого бурения, сжижения газа и т.п.). Государства-экспортеры делают упор на окупаемость инвестиций, надежность спроса, сохранение ресурсов под своим суверенитетом; государства-импортеры — на надежность поставок по приемлемым ценам и на доступ к месторождениям. Все страны проводят политику энергети-

ческой безопасности — диверсификации, направленной на предотвращение, сокращение или устранение рисков, в том числе риска оказаться в чрезмерной зависимости от одного энергоресурса, источника поставки, маршрута, способа транспортировки, рынка сбыта. ЕС пытается ослабить зависимость от России и продвигает газотранспортный проект «Южный коридор» (поставки газа из Каспийского региона и Ближнего востока). Россия, в свою очередь, строит газопровод «Сила Сибири» для поставок на Восток; проекты «Северный поток», «Турецкий поток» позволяют снизить зависимость России от доминирующей страны-транзитера (Украины).

В энергетической сфере — на глобальном, региональном, локальном уровнях — так же, как и в других сферах международного общения, выделяются два среза отношений: а) межгосударственные отношения; б) частноправовые (хозяйственные) отношения, которые принято обозначать термином «отношения международного характера». В отношении международного характера задействованы частные лица-субъекты коммерческой/хозяйственной энергетической деятельности: предприятия — национальные и транснациональные; неправительственные организации (НПО).

Многие предприятия являются в своих странах «естественными монополиями»; в капитале таких предприятий зачастую участвует государство, и это требует особых методов регулирования. Часто государства предоставляют «своим» предприятиям дополнительные преференции и права, наделяют их публично-правовыми функциями в области недропользования, заключения инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами. В результате трансграничных слияний в энергетическом секторе образуются крупные корпорации.

Субъекты хозяйственной деятельности не являются субъектами международного права и, соответственно, международного энергетического права. Частные лица вращаются и взаимодействуют в национальных правовых режимах. За взаимодействием частных лиц из разных стран мы видим взаимодействие их национальных правовых систем.

Внутреннее право государств и международное право тесно связаны: посредством норм международного права видоизменяется, корректируется внутреннее право, происходит унификация его норм, и это изменение внутренних правовых режимов, конечно же, сказывается на поведении частных лиц, на их стратегии и планах. Так, согласно обязательствам в рамках ВТО или региональной интеграции государства вносят изменения в законодательство — открывают внутренние энергетические рынки. В результате усиливается конкурен-

ция, расширяется практика заключения контрактов, договоров международного характера.

Частноправовая среда, в свою очередь, оказывает влияние на формирование международно-правовых норм и практику их применения. Частные лица инициируют заключение в своих интересах международных инвестиционных договоров, возбуждение межгосударственных инвестиционных и торговых разбирательств (в том числе в Органе по разрешению споров ВТО); НПО активно участвуют в работе международных организаций, принятии актов «мягкого» права. Частные лица находятся под дипломатической защитой своих государств.

165. Международные энергетические организации Государства, задействованные в международных отношениях по поводу энергоресурсов, давно стремятся к созданию соответствующих международных организаций, позволяющих сменить методы регулирования отношений — с двусторонних и групповых на многосторонние или универсальные. Некоторые организации сформированы и функционируют.

К международным организациям общепромышленного типа можно отнести: Международный энергетический форум (МЭФ) и Конференцию по Энергетической хартии (КЭХ).

Международный энергетический форум (МЭФ) был образован в 1991 году как неформальная организация (параорганизация) для диалога государств-производителей и государств-потребителей энергоресурсов. В 2011 году был подписан Устав организации, закрепивший ее межправительственный статус; при этом зафиксировано, что Устав «не создает юридических прав или обязанностей между его членами», т.е. организация сохранила свой неформальный характер, не является международным юридическим лицом, хотя и обладает большим потенциалом.

В рамках МЭФ проходят многосторонние консультации по проблемам развития мировой энергетики, энергетической безопасности; осуществляется программа сбора и обобщения статистических данных о ситуации на мировых рынках нефти и других видов энергетических ресурсов. Руководящим органом является Исполнительный совет; раз в два года проводятся сессии (министерские встречи). Организуют работу Секретариат и Генеральный секретарь. В структуру МЭФ входит Консультативный совет, формируемый из представителей деловых кругов. МЭФ взаимодействует с ОПЕК, Международным энергетическим агентством (МЭА), Форумом стран-экспортеров газа (ФСЭГ). В МЭФ входят 74 государства.

Конференция по Энергетической хартии (КЭХ) была учреждена в 1994 году на основании Договора к Энергетической хартии (ДЭХ). КЭХ рассматривает ход выполнения ДЭХ, принимает решения о присоединении к нему новых участников, внесении в него поправок и разработке дополняющих его протоколов.

В энергетической сфере функционируют также международные организации секторального типа: Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ); Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (ИРЕНА).

Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) было учреждено в 1957 году в качестве независимой межправительственной организации в системе ООН. В него входит 170 государств, включая Россию. Основная цель МАГАТЭ состоит в содействии расширению мирного использования атомной энергии. На основании Договора о нераспространении ядерного оружия (1970) каждое участвующее в нем государство обязано заключить с МАГАТЭ соглашение о гарантиях; по такому соглашению Агентство контролирует мирный характер использования атомной энергии на территории соответствующего государства. Под эгидой МАГАТЭ разработан ряд важнейших конвенций по вопросам международного атомного права.

Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (ИРЕНА) основано в 2009 году для поддержки использования ВИЭ. ИРЕНА содействует наращиванию темпов использования ВИЭ во всем мире и распространению знаний и технологий в этой области. В организацию входят 158 государств, включая Россию; более 20 государств находятся в процессе присоединения.

Государства-экспортеры и импортеры энергоресурсов создали международные организации, выражающие специфические интересы этих групп государств: ОПЕК, ФСЭГ, МЭА.

ОПЕК — Организация стран-экспортеров нефти — была создана в 1960 году на волне проводимой развивающимися странами политики деколонизации. Организация должна была противостоять ценовому диктату со стороны блока крупнейших транснациональных нефтяных компаний из развитых стран-импортеров нефти (эти компании получили название «Семи сестер»). В ОПЕК входят 15 государств; Россия, начиная с 1998 года, является наблюдателем в этой Организации.

Уставная цель ОПЕК состоит в координации и унификации политики государств-членов в области добычи нефти; обеспечении поставок нефти на основе справедливых и стабильных цен; возмещении инвестиций, вложенных в нефтяную промышленность. ОПЕК устанавливает квоты на объемы добычи нефти для каждого члена

Организации (вплоть до предельного объема суточного производства). В зависимости от этого, устанавливаются и корректируются цены на глобальном нефтяном рынке.

ФСЭГ — Форум стран-экспортеров газа — был создан в 2001 году; статус международной организации получил в 2008 году, когда был подписан его учредительный договор и принят устав. Во ФСЭГ входят 12 государств, включая Россию; еще 7 государств являются наблюдателями.

ФСЭГ призвана поддерживать суверенные права государств-членов на запасы природного газа, в том числе в части их использования для блага своих народов. В рамках Организации имеет место обмен опытом, информацией; координация политики в различных сегментах газовой промышленности. ФСЭГ не использует механизм квотирования объемов добычи; в газовой сфере практикуются долгосрочные контракты на поставки газа.

МЭА — Международное энергетическое агентство — было учреждено в 1974 году в качестве автономного международного органа в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на базе Соглашения о Международной энергетической программе. Созданием МЭА развитые страны ответили на введенное против них арабскими странами эмбарго на поставку нефти (поводом послужила поддержка развитыми странами Израиля в войне «Судного дня» с Египтом и Сирией). В МЭА входят 30 государств-членов ОЭСР.

Агентство ставит целью поддержание системы коллективной энергетической безопасности (с особым акцентом на нефтяную безопасность). В рамках МЭА действует так называемая «система распределения в кризисных ситуациях» при перебоях с поставками нефти. Система включает в себя формирование запасов, ограничение потребления, физическое перераспределение потоков нефти и обмен информацией по этим вопросам. Каждое государство-член МЭА обязано хранить объем запасов нефти/нефтепродуктов, соответствующий не менее 90 дням его чистого импорта. Система начинает работать, если из-за перебоев в поставках государство-член МЭА ощущает нехватку нефти/нефтепродуктов выше 7% от его обычного потребления. Другие государства-члены обязаны ограничить свое внутреннее потребление либо выпустить (распределить) на рынок имеющиеся у них запасы пропорционально своему уровню нефтепотребления с тем, чтобы покрыть потребности затронутого кризисом государства. При активации системы государства МЭА временно теряют право самостоятельно определять количество потребляемой ими нефти. Формально система не вводилась в действие, но ее отдельные элементы использовались

в нескольких кризисных ситуациях: во время нефтяного кризиса 1979 года; войны в Персидском заливе (1991); урагана «Катерина» (2005); войны в Ливии (2011). В 1984 и 1995 годах МЭА приняло решения, утвердившие более гибкую процедуру реагирования на кризисные ситуации: приоритет отдается согласованному использованию стратегических запасов и иным альтернативным мерам; требование физического перераспределения потоков нефти остается только на самый крайний случай.

В энергетической сфере специальные международные организации создаются также и на региональном уровне — в рамках экономической интеграции: для объединения национальных энергетических рынков и/или проведения единой энергетической политики. Примерами могут служить: *Европейское объединение угля и стали — ЕОУС* (1952—2002); Европейское сообщество по атомной энергии — *Евратом*, учрежденное в 1958 году; *Электроэнергетический совет СНГ*, созданный в 1992 году; *Латиноамериканская энергетическая организация (ОЛАДЕ)*, учрежденная в 1973 году; *Африканская комиссия по энергетике (АЭК)*, созданная в 2008 году, и др.

В 2006 году по инициативе ЕС создано *Энергетическое сообщество*. В Сообщество входят ЕС и 9 государств Юго-Восточной Европы; 3 государства являются наблюдателями. Идет целенаправленное формирование панъевропейского энергетического рынка с общими правилами на основе норм конкурентного, энергетического и экологического права ЕС.

Следует иметь в виду, что Европейский Союз представляет собой многослойное образование; в структуру ЕС встроены, среди прочего, Энергетический союз, тесно связанный с Энергетическим сообществом. Энергетический союз — не организация, а согласованная политика, которая преследует «триаду» целей: конкурентоспособность, надежность поставок и устойчивое развитие.

Стратегия Энергетического союза (2015) воспроизводит указанные цели и закрепляет следующие пять его основных измерений: энергетическая безопасность, солидарность и доверие; единый энергетический рынок; энергетическая эффективность; декарбонизация экономики; инновации и исследования.

Декарбонизация осуществляется по среднесрочной и долгосрочной программам. Среднесрочная программа предусматривает критерии, получившие обозначение «27-27-40». Это означает, что к 2030 году в ЕС должна быть на 27 % повышена энергоэффективность; до 27% должна быть увеличена балансовая доля ВИЭ; на 40 % (по сравнению с уровнем 1990 года) сокращены выбросы углекислого газа.

Долгосрочная программа декарбонизации имеет целью сократить объемы выбросов углекислого газа к 2050 году на 90—95% по сравнению с уровнем 1990 года.

В рамках Энергетического союза происходит развитие правового регулирования в энергетической сфере ЕС, включая либерализацию энергетических рынков, надежность поставок, инфраструктуру, международное сотрудничество, возобновляемую энергетику и энергетическую эффективность.

Посредством механизма Энергетического сообщества политические установки и правовые нормы Энергетического союза экспортируются в сопредельные с ЕС страны — так формируется «большая энергетическая Европа». Сегодня в ней порядка 35 стран. Тем не менее, внутри «большой энергетической Европы» правовой режим не является однородным: нормы права ЕС имплементируются в Энергетическом сообществе в ограниченном объеме и в несколько адаптированном виде; на страны Энергетического сообщества, не входящие в ЕС, не распространяется юрисдикция институтов Евросоюза. Конкретные акты ЕС, подлежащие применению, и сроки их имплементации перечисляются в приложении к Договору об Энергетическом сообществе; для расширения этого перечня требуются дополнительные решения органов Сообщества. Если страна-участница нарушает обязанность по имплементации норм права ЕС на своей территории, нет возможности привлечь ее к ответственности; единственной мерой служит лишение страны права голоса в органах Сообщества.

166. Энергетическая безопасность государств

Государства по-разному оценивают свою «энергетическую безопасность».

Доктринально к ключевым элементам энергетической безопасности относят физическую доступность энергоресурсов, приемлемые цены на них и техническую надежность энергетической инфраструктуры. Большое значение имеют риски, угрожающие надежности поставок (истощение запасов, нестабильность контрактных режимов, недостаточность инвестиций, нестабильность транзитных маршрутов).

Государства ревностно оберегают свое суверенное право на «энергетический выбор»; не желают связывать себя международно-правовыми обязательствами, которые предписывали бы им, какие энергоресурсы, в каком объеме и из каких источников использовать. Даже в рамках ЕС право на «энергетический выбор» не перенесено на национальный уровень, а оставлено в исключительной компетенции

государств-членов. В топливно-энергетическом комплексе складываются особые правовые режимы для частных и иностранных инвестиций, многие предписания обосновываются публичным порядком.

Правовые режимы, устанавливаемые государствами в энергетической сфере, могут содержать — и зачастую содержат — следующие исключительные права: право собственности государства, государственных предприятий или подконтрольных государству компаний на определенные виды материальных энергетических активов — недра, полезные ископаемые; право на осуществление определенных видов энергетической деятельности, например, освоение континентального шельфа; право собственности государства на доли участия в определенных энергетических компаниях, основанное на законе или реализуемое де-факто. Иногда участие государства в капитале энергетического предприятия обеспечивается так называемой «золотой акцией», дающей право вето в отношении стратегических решений.

Правовые режимы в энергетической сфере могут содержать — и зачастую содержат — специальные ограничения для иностранных лиц, например: полный запрет иностранного участия в определенных сегментах топливно-энергетического комплекса (ТЭК) или определенных энергетических компаниях; установление предельно допустимой доли иностранного участия в определенных энергетических компаниях; специальную процедуру одобрения иностранных инвестиций в определенные энергетические компании; специальные условия допуска иностранных лиц (а также лиц под их контролем или с их участием) к правам на осуществление определенных видов энергетической деятельности.

На международно-правовом уровне в энергетической сфере тоже сложился определенный правопорядок — основанный на договорах и международных обычаях. Однако в нормах международного энергетического права появляются все новые и новые исключения, обоснованные, как правило, соображениями энергетической безопасности. Так, в 1984 году Суд ЕС вынес решение по делу «*Campus Oil*», которым признал правомерным законодательное ограничение свободы движения товаров (импорта нефтепродуктов в Ирландию), поскольку без этого ограничения единственный национальный нефтеперерабатывающий завод не смог бы функционировать и страна в случае кризиса была бы полностью зависима от поставок нефтепродуктов из-за рубежа. В 2002 году Суд ЕС принял решение по делу «*Комиссия против Бельгии*»; Суд ЕС признал правомерным законодательное ограничение свободы движения капитала (сохранение за правительством Бельгии «золотой акции» в приватизируемой газовой компании *Distrigaz*), по-

скольку без этого ограничения невозможно было бы гарантировать энергетические поставки в случае кризиса.

В энергетической сфере международных отношений заметны претензии государств на экстратерриториальную юрисдикцию своих законов. В случаях предстоящего освоения некоторых месторождений, строительства трансграничной сетевой инфраструктуры и т.п. возникают коллизии таких претензий. В разрешении споров иногда помогают отдельные прецедентные решения международных судов. Так, согласно решению Постоянной палаты международного правосудия по делу «*Lotus*» (1927) юрисдикция государства может распространяться на действия, осуществленные за его границами, но имеющие эффект на его территории. Эта доктрина широко применяется в различных сферах отношений. ЕС, например, используя доктрину, осуществляет свою юрисдикцию в отношении российского поставщика природного газа, когда он поставляет газ внутрь ЕС либо на границу ЕС.

Баланс между доктриной экстратерриториального применения внутреннего закона, с одной стороны, и международно-правовыми принципами суверенного равенства государств и невмешательства в их внутренние дела, с другой стороны, поддерживается международными обычаями, ограничивающими доктрину. Обычаи требуют: соблюдать умеренность и сдержанность в делах с иностранным элементом; воздерживаться от неуместного вмешательства в юрисдикцию, которая наиболее рационально осуществляется иным государством; запрещается обязывать лиц к совершению действий, которые в другом государстве считаются противоправными. Отдельные нормы усилены политическими факторами: в делах с «иностраным элементом» применительно к крупным поставщикам энергоресурсов ЕС, например, более сдержанно и осторожно применяются нормы антимонопольного права; предпочитает договариваться, а не наказывать.

На ограничение экстратерриториальной юрисдикции «работают» также нормы международной вежливости и решения внутренних судов государств. Известно решение апелляционного суда США по делу «*Spectrum Stores Inc. v Citgo Petroleum Corporation*» (2011): суд отклонил иск против картельного ценового сговора экспортеров нефти в рамках ОПЕК, признав отсутствие своей юрисдикции по данному делу; в противном случае суду пришлось бы предписать иностранным правительствам не осуществлять определенные действия на их территории (не квотировать объемы добычи нефти).

Глобальную проблему представляют собой необоснованные и неправомерные — силовые — претензии США на свою юрисдикцию во многих случаях и ситуациях. На законодательном и судебном уровнях

в США принимаются акты, распространяющие юрисдикцию США не только на зарубежные предприятия, подконтрольные американским лицам, но и на лица, не имеющие ни территориальной, ни национальной связи с США. Более того, многие меры (законы) США подобного рода в виде так называемых «санкций» направлены против целых государств: Ирана, Ливии, России, являющихся экспортерами энергоресурсов. Этими санкциями под предлогом защиты американских интересов вводятся запреты на финансовое и технологическое содействие развитию энергетических секторов соответствующих государств. В ответ на такую практику государства принимают контрмеры — часто в форме «блокирующих законов», запрещающих гражданам и юридическим лицам следовать предписанным в США «санкциям» либо требующим получать на это специальные разрешения от национальных органов власти. Примером служит Регламент ЕС № 2271/96 «О защите против эффекта экстратерриториального применения законодательства, принятого третьей страной, и действий, основанных на нем или вытекающих из него» (1996). В 2018 году данный Регламент был дополнен запретом лицам ЕС выполнять санкции, повторно введенные США против Ирана после выхода США из многостороннего соглашения, касающегося разработки ядерных технологий в Иране.

167. Источники международного энергетического права

Источниками МЭнП, как и в международном праве в целом, являются, главным образом, международные договоры и международные обычаи. Примерами международных обычаев, признанных практикой международного судопроизводства и доктринами, могут служить нормы, закрепившие право государств на постоянный суверенитет над природными ресурсами; запрет причинять значительный вред чужим территориям (принцип «не навреди»); обязанность сотрудничать в освоении совместных природных ресурсов.

Принцип постоянного суверенитета над природными ресурсами в качестве международного обычая был признан, среди прочего, Международным судом ООН в решении по делу «Конго против Уганды» (2005), Органом по разрешению споров ВТО в решении по делу «Китай — меры, касающиеся экспорта различного вида сырьевых материалов», а также рядом международных инвестиционных арбитражей.

Право государств на суверенитет над естественными ресурсами зафиксировано в Резолюции Генеральной ассамблеи ООН № 1803 (XVII) 1962 года; в Хартии экономических прав и обязанностей госу-

дарств; в статье 18 Договора к Энергетической хартии. Современная правоприменительная практика стала относить к природным ресурсам «чистый воздух» (Доклад Апелляционного органа ВТО в деле «США — стандарты переформулированного и обычного бензина», 1996 год). Право государств на суверенитет в отношении своих ресурсов означает: право регулировать деятельность по разведке, разработке своих природных ресурсов и распоряжению ими; право государств регулировать доступ иностранных инвестиций к своим природным ресурсам; право осуществлять экспроприацию иностранных инвестиций для «общественной пользы, безопасности или национальных интересов» при условии выплаты «соответствующей компенсации».

Принцип «не навреди» означает обязанность не причинять значительный вред территориям других государств и пространствам за пределами национальных юрисдикций, в том числе законной деятельностью на своей территории. Это правило было признано в качестве международного обычая Международным Судом ООН в решении по делу «О канале Корфу» (1949); оно содержится в статье 30 Хартии экономических прав и обязанностей государств, в международных соглашениях об охране природной среды. С принципом «не навреди» тесно связано правило, требующее уведомления и сотрудничества в чрезвычайных ситуациях, при опасных видах деятельности и связанных с ними рисках. Государства обязаны в таких случаях проводить оценку воздействия на окружающую среду (*Argentina v Uruguay, 2010, ICJ Reports*).

Международно-правовая обязанность государств сотрудничать в освоении совместных природных ресурсов исторически возникла применительно к использованию трансграничных водных объектов. С применением этого же подхода к трансграничным месторождениям углеводородного сырья многие государства не согласны. Есть позиция: государства должны сотрудничать, обмениваться информацией, вести добросовестные переговоры по вопросам освоения трансграничных месторождений, но не обязаны непременно договориться о таком совместном освоении. Во время переговоров государства обязаны воздерживаться от действий, способных причинить ущерб природным ресурсам или окружающей среде другой стороны.

В сфере действия МЭнП важную роль играют также договорные принципы, характерные для международного экологического права: устойчивого развития, предосторожности, «загрязнитель платит» и равенства между поколениями.

Международные договоры, являющиеся источниками МЭнП, можно подразделить на договоры общего и специального характера.

Договоры общего характера, в свою очередь, подразделяются на природопользовательские, торгово-экономические и природоохранные.

К группе *природопользовательских* относятся двусторонние договоры о делимитации границ государственных территорий и морских пространств; многосторонние договоры о пространствах с международным режимом. Примерами могут служить: Соглашение между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о разграничении дна северной части Каспийского моря в целях осуществления суверенных прав на недропользование (1998); Договор между Российской Федерацией и Королевством Норвегия о разграничении морских пространств и сотрудничестве в Баренцевом море и Северном Ледовитом океане (2010). Особое значение имеют: Конвенция ООН по морскому праву (1982); Договор об Антарктике (1959); Договор о Шпицбергене (1920); Конвенция о правовом статусе Каспийского моря (2018). В развитие Договора об Антарктике в 1988 году была заключена Конвенция по регулированию освоения минеральных ресурсов Антарктики, однако применение Конвенции пока юридически заморожено на 50 лет.

В рамках СНГ важными представляются следующие договоры: Соглашение о сотрудничестве в области изучения, разведки и использования минерально-сырьевых ресурсов (1997); Соглашение о приграничном сотрудничестве в области изучения, освоения и охраны недр (2001).

К группе *торгово-экономических* договоров можно отнести двусторонние и многосторонние соглашения, касающиеся торговли и инвестиций (включая договоры, учреждающие интеграционные объединения; пакет соглашений ВТО).

К группе *природоохранных* договоров относится ряд универсальных, многосторонних договоров: Конвенция ООН по морскому праву (1982); Конвенция о биологическом разнообразии (1992); Рамочная конвенция об изменении климата (1992); Парижское соглашение по климату (2015); Конвенция по защите морской среды района Балтийского моря (1992); Конвенция о защите Черного моря от загрязнения (1992); Рамочная конвенция по защите морской среды Каспийского моря (2003); Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния (1979); Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (1991); Конвенция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды (1998); многосторонние конвенции Международной морской организации (ИМО): Конвенция по предот-

ращению загрязнения моря сбросами отходов и других материалов (1972); Международная конвенция по предупреждению загрязнения с судов (1973); Международная конвенция по ответственности и компенсациям в связи с перевозкой морем опасных и вредных веществ (1996), не вступившая в силу.

Указанные договоры имеют значение, с точки зрения МЭНП, для отдельных сторон межгосударственных отношений в энергетической сфере. Конвенция ООН по морскому праву содержит, например, положения о разграничении морских пространств, правовом режиме эксплуатации природных ресурсов, прокладке кабелей и трубопроводов. Она не предопределяет вопросы собственности на природные ресурсы морских пространств, но устанавливает — в ряде случаев совместно с национальным законодательством государств — правовой режим их эксплуатации. Речь идет о добыче полезных ископаемых (углеводородного сырья, возобновляемой ветро- и гидроэнергии). На эксплуатацию ресурсов открытого моря и глубоководного морского дна имеют право любые государства — как имеющие, так и не имеющие выхода к морю. Ресурсы морского дна провозглашены «общим наследием человечества»; для их освоения предусмотрен специальный механизм с участием Международного органа по морскому дну и специализированного Предприятия.

В пределах континентального шельфа суверенные права на эксплуатацию природных ресурсов принадлежат исключительно прибрежным государствам, даже если они сами воздерживаются от разведки и разработки ресурсов. Только прибрежные государства регулируют бурильные работы на шельфе; вправе сооружать (самостоятельно или разрешая другим лицам) буровые платформы, ветрогенераторы, другие объекты инфраструктуры; устанавливать зоны безопасности вокруг них. Плавающие буровые установки обычно квалифицируются как суда, и в этом качестве подпадают под юрисдикцию государства флага; в период работы на континентальном шельфе они приобретают временный статус «установок и сооружений» для целей Конвенции ООН по морскому праву. Трубопроводы не считаются «установками и сооружениями», поскольку Конвенция выделяет их в отдельную правовую категорию со специальным регулированием. На континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне только прибрежные государства регулируют *морские научные исследования*.

В энергетическом секторе международной нормативной системы активно применяются нормы мягкого права. Они содержатся, в частности, в разнообразных стандартах, модельных (типовых) законах и соглашениях, руководящих указаниях, разъяснениях и кодексах по-

ведения, принимаемых международными межправительственными организациями. Примерами могут служить акты: типовые соглашения Секретариата Энергетической хартии для трансграничных трубопроводов и электроэнергетических проектов, модельный закон СНГ «О трубопроводном транспорте», модельный закон ОДКБ «Об энергетической безопасности», многочисленные необязательные стандарты и рекомендации МАГАТЭ и ИМО. К мягкому праву относятся *рекомендательные нормы*, содержащиеся в разъяснениях, руководящих указаниях и заключениях Европейской комиссии, Агентства кооперации энергетических регуляторов, Секретариата Энергетического сообщества. В правотворческой и правоприменительной практике Европейский Союз придерживается тактики «обязательного учета рекомендаций»; этот подход позволяет объединить или сочетать в рамках единого механизма регулирования мягкие и жесткие нормы, что делает такой механизм более эффективным.

На основе стандартов МБРР были разработаны так называемые «*Экваториальные принципы*» (2003) о финансировании инфраструктурных проектов, в том числе энергетических. Указанные принципы требуют проведения классификации проектов по степени их негативного воздействия на окружающую среду и социальные условия.

Определенную роль играют также нормы рекомендательных документов международных неправительственных организаций: Типовые торговые соглашения Европейской ассоциации энергетических трейдеров (EFET), Международной ассоциации свопов и деривативов (ISDA) и Международной ассоциации по торговле выбросами (IETA); Типовые недропользовательские соглашения Международной ассоциации нефтяных переговорщиков (AIPN); Типовые строительные соглашения Международной федерации инженеров-консультантов (FIDIC); Общеевропейские десятилетние планы сетевого развития в газовой и электроэнергетической отраслях, разрабатываемые ассоциациями операторов систем транспортировки газа и электроэнергии ЕС; отраслевые стандарты международных промышленных ассоциаций.

168. Международные договоры специального характера как источники МЭП

В категорию международных договоров *специального характера*, посвященных сотрудничеству в сфере энергетики, входит множество двусторонних и многосторонних договоров. К рамочным межправительственным договорам такого рода с участием России относятся, в частности: российско-корейское Соглашение о сотрудничестве в отраслях топливно-энергетического комплекса (2000); рос-

сийско-китайское Соглашение о продолжении сотрудничества в энергетической сфере (2000); Соглашение между Россией и Венесуэлой о сотрудничестве в отраслях топливно-энергетического комплекса (2004).

Ряд межправительственных договоров с участием России касается отдельных сегментов отношений в сфере энергетики: Соглашение с Молдовой о поставках российского природного газа и его транзита по территории Республики Молдова (2001); Соглашение с Республикой Кореей о сотрудничестве в области газовой промышленности (2006); Соглашение с Киргизской Республикой о развитии сотрудничества в области электроэнергетики (2008); российско-китайское Соглашение о сотрудничестве в сфере поставок природного газа по «восточному» маршруту (2014); Соглашение с Узбекистаном о сотрудничестве в области использования атомной энергии в мирных целях (2017).

Примерами двусторонних договоров России о сотрудничестве в освоении энергетических ресурсов могут являться: Соглашение с Казахстаном о сотрудничестве в разработке и развитии Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения (1995); Соглашение с Вьетнамом о дальнейшем сотрудничестве в области геологической разведки и добычи нефти и газа на основе совместного Советско-Вьетнамского предприятия «Вьетсовпетро» (2008); Соглашение с Таджикистаном о сотрудничестве по эксплуатации Сангтудинской ГЭС 1 (2009).

Конкретных энергетических проектов касаются следующие двусторонние межправительственные договоры: трехстороннее Соглашение между Россией, Болгарией и Грецией о сотрудничестве при сооружении и эксплуатации нефтепровода «Бургас — Александруполис» (2007); Соглашение с Иорданией о сотрудничестве в сооружении и эксплуатации атомной электростанции на территории Иордании (2015); Соглашение с Турцией по проекту газопровода «Турецкий поток» (2016).

В числе многосторонних международных договоров *специального характера* следует упомянуть прежде всего Договор к Энергетической хартии 1994 года; ряд конвенций, заключенных под эгидой МАГАТЭ; соглашения в рамках ЕС, ЕАЭС, СНГ, Энергетического сообщества.

К отдельным важным конвенциям МАГАТЭ, являющимся источниками «международного атомного права», относятся, в частности Конвенции: о ядерной безопасности (1994); о гражданской ответственности за ядерный ущерб (1963); об оперативном оповещении о ядерной аварии (1986); Объединенная конвенция о безопасности

обращения с отработавшим топливом и о безопасности обращения с радиоактивными отходами (1997).

Примеры многосторонних договоров, касающихся региональной интеграции национальных энергетических рынков: Договор о Евратоме (1957); об учреждении Энергетического сообщества (2005); Соглашение о формировании общего электроэнергетического рынка государств-участников СНГ (2007); Протоколы к Договору о ЕАЭС, посвященные созданию единых рынков электроэнергии, газа и нефти.

Многие договоры являются одновременно источниками международного экологического права и МЭНП: Протокол к Энергетической хартии об энергетической эффективности и соответствующим экологическим аспектам (1994); конвенции ИМО об ответственности за ущерб, причиненный от загрязнения при перевозке нефти и нефтепродуктов и заменившие их Протоколы.

В международной инвестиционной системе имеют место многочисленные «диагональные» соглашения между государствами и иностранными инвесторами, направленные на осуществление совместных инвестиционных проектов, в том числе в энергетической сфере. «Диагональные» соглашения не являются источниками МЭНП (как и международного права в целом). В ряде случаев «диагональные» соглашения дополняли (дополняют) соответствующие международные договоры или прилагаются к международным договорам в качестве их «неотъемлемых частей» (международные договоры по нефтепроводу «Баку-Тбилиси-Джейхан» 1999 года и газопроводу «ТАНАП» 2012 года).

169. Договор к Энергетической хартии (1994)

В 1990 году со стороны ЕС была сформулирована идея создания Европейского энергетического пространства с тем, чтобы объединить сотрудничеством и единым регулированием на энергетическом рынке Запад и Восток — государства-члены ЕС и бывшие республики СССР. Началась разработка Европейской энергетической хартии. За словами о сотрудничестве со стороны ЕС зачастую стоят традиционные для Запада методы одностороннего, группового создания нормативной базы с тем, чтобы затем предложить или навязать созданные правовые режимы другим странам, — так обычно наилучшим образом обеспечиваются и легализуются собственные стратегические интересы (не надо вести переговоры, договариваться, согласовывать порядок взаимных действий, учитывать чужие позиции и т.п.).

В 1991 году Европейская энергетическая хартия была подписана. Хартия не является *правовым* актом; это — политический документ, заложивший определенные — «мягкие» — нормы для дальнейшего развития нормативной базы энергетического рынка на максимально широком пространстве в интересах Европы.

Хартия декларирует решимость содействовать развитию новой модели долгосрочного энергетического сотрудничества в Европе и в глобальном плане в рамках рыночной экономики, на основе взаимопомощи и принципа недискриминации; заинтересованность в решении проблем энергоснабжения, безопасности промышленных установок и охраны окружающей среды; признает государственный суверенитет и суверенные права на энергетические ресурсы; указывает на ориентиры более тесных, взаимовыгодных торговых отношений и содействие инвестициям в области энергетики. В Хартии изложены цели сторон, перечислены методы и средства достижения целей, приводится порядок действий государств-участников в исполнение Хартии, перечислены области, подлежащие договорному регламентированию. Стороны, в частности, выражают намерения осуществлять скоординированные действия по доступу к энергетическим ресурсам и рынкам, либерализации торговли в области энергетики.

В 1994 году группа участников Хартии подписала Договор к Энергетической хартии (ДЭХ) — единственный многосторонний международный договор для энергетической сферы. В Договоре участвуют 53 стороны: 51 государство, ЕС и Евратом. Условием участия в ДЭХ является подписание Хартии; при этом сторона, подписавшая Хартию, не обязана присоединяться к ДЭХ (вследствие этого круг сторон Хартии шире — 69 участников: 67 государств, ЕС и Евратом). Канада и США, принимавшие участие в подготовке ДЭХ, не подписали его. Ряд государств, подписав ДЭХ, его не ратифицировали и не применяют даже на временной основе (в частности Норвегия). Россия подписала ДЭХ в 1994 году на условиях «временного применения» (на период до ратификации), но в 2009 году решила «не становиться участником ДЭХ» и прекратила его временное применение, направив соответствующую ноту Депозитарию ДЭХ. Очевидно, что ДЭХ не устраивает государства-экспортеры, не вполне отражает их интересы; Договор остается преимущественно «клубом государств-импортеров энергоресурсов», и с этой точки зрения в его содержании прослеживается определенный перекос в их пользу баланса прав и обязательств, рисков и выгод.

В развитие Хартии и ДЭХ в 2015 году была подписана Международная энергетическая хартия (МЭХ); ее сторонами являются

ся более 90 участников. МЭХ так же, как и Европейская энергетическая хартия, является политическим документом, незначительно дополнившим ЕЭХ: в него добавлено приложение, которое перечисляет международные энергетические документы, принятые за прошедшее с подписания ЕЭХ время, и ряд новых заявлений. Введена в оборот категория «трилемма энергетики», означающая сбалансированность между энергетической безопасностью, экономическим развитием и охраной окружающей среды; содержатся призывы к устойчивому развитию, строительству региональных рынков, транспарентности, чистому использованию ископаемого топлива, развитию сотрудничества в сфере ВИЭ, а также диверсификации источников и маршрутов доставки энергоресурсов.

Договором к Энергетической хартии (часть VII) предусмотрены следующие органы: Конференция по Хартии, Секретариат и вспомогательные органы Конференции.

Конференция служит форумом для обмена мнения по широкому кругу вопросов энергетического сотрудничества. Она рассматривает ход осуществления Хартии и ДЭХ; нацеливает усилия на реформы энергетических секторов в странах Центральной и Восточной Европы; санкционирует мандаты на проведение переговоров по Протоколам к ДЭХ; принимает решения по вопросу о присоединении к Договору; по назначению Генерального секретаря и функционированию Секретариата; учреждает вспомогательные органы. Конференция периодически собирается на очередные сессии; каждая сторона направляет на Конференцию одного представителя. Могут проводиться чрезвычайные сессии.

Секретариат обеспечивает выполнение обязанностей и функций Конференции; состоит из Персонала и Генерального секретаря; подчиняется Конференции и отчетывается перед ней. Секретариат вправе заключать необходимые «административные и договорные соглашения». Содействие Секретариату оказывают рабочие органы Конференции: группа по имплементации и стратегии; бюджетный комитет; в составе Секретариата имеется юридическая консультативная группа. Под руководством Секретариата ведется научно-исследовательская работа в сфере ТЭК, подготовка докладов и обзоров по актуальным вопросам энергетики и разработка типовых соглашений.

Текст ДЭХ состоит из преамбулы, 8 частей, 14 приложений и 5 решений. В части I приводятся определения и сформулированы цели; часть II посвящена вопросам торговли; часть III — поощрению и защите капиталовложений; часть IV — прочим положениям; часть V — разрешению споров; часть VI — положениям переходного характера;

часть VII — структуре и институтам; часть VIII — заключительным положениям. И в Преамбуле, и в тексте ДЭХ особое внимание уделяется осуществлению принципов предоставления национального режима и режима наибольшего благоприятствования в различных секторах и вопросах энергетической сферы, и в отношениях, примыкающих к ней.

В ДЭХ не входят, но существуют параллельно с ним *три категории вспомогательных актов*, связанных с Договором: протоколы и декларации к Энергетической хартии, а также «понимания» к отдельным статьям ДЭХ. Протоколы — это юридически обязательные соглашения между двумя или более участниками ДЭХ, несущие «уточнения, дополнения, расширения или развитие его положений»; они принимаются Конференцией по Хартии (единственный пример: Протокол к Энергетической хартии по вопросам энергетической эффективности и соответствующим экологическим вопросам). Декларации — юридически необязательные документы; они принимаются двумя или более участниками ДЭХ для «уточнения или дополнения его положений», а их тексты одобряются Конференцией по Хартии. При подписании ДЭХ были одобрены многочисленные декларации по его отдельным положениям. «Понимания» представляют собой разъяснения отдельных положений ДЭХ, сделанные Конференцией по Хартии в дату принятия текста ДЭХ; принятие новых «пониманий» Договором не предусмотрено.

Цель ДЭХ — обеспечить правовые рамки для сотрудничества государств-участников в энергетической сфере. В части «Торговля» закреплена обязанность содействовать доступу к международным рынкам с целью развития открытого и конкурентного рынка «энергетических материалов и ресурсов». Государства не должны наносить ущерба нормам соглашений пакета ВТО (ГАТТ, ТРИМС и др.) и должны устранять ограничения, существующие на рынке; решать проблемы антиконкурентного поведения государств; принимать меры для облегчения транзита и предоставлять национальный режим для транзита энергетических материалов и продуктов других государств.

Статья 7 регламентирует три группы отношений: непосредственно по транзиту, по строительству сетевой транзитной инфраструктуры и по разрешению транзитных споров. Под нормы ДЭХ (статьи 7) подпадают два типа транзита энергетических материалов и продуктов: а) транзит, в котором задействованы два государства-члена ДЭХ, — из страны происхождения в страну назначения (например, из одного региона Германии через территорию Чехии в другой регион Германии); б) транзит, в котором задействованы три государства: если через тер-

риторию стороны ДЭХ перемещаются энергетические материалы/продукты, происходящие с территории другого государства и предназначенные для территории третьего государства, а другое государство либо третье государство при этом также является стороной ДЭХ. Сетевой транзит природного газа из России через территорию Украины в Словакию, подпадает, таким образом, под статью 7 ДЭХ, поскольку страна транзита (Украина) и страна назначения (Словакия) являются участниками ДЭХ.

Кроме того, в этой же части ДЭХ государства-участники согласились способствовать передаче энергетических технологий, а также создавать условия для доступа на свой рынок капитала предприятиям и гражданам других сторон с предоставлением им национального режима или режима наибольшего благоприятствования.

В третьей части ДЭХ содержатся нормы, касающиеся защиты и поощрения капиталовложений, — традиционные для такого рода соглашений. Государства-участники должны создавать благоприятные условия для инвесторов и инвестиций других сторон, предоставлять им национальный режим или режим наибольшего благоприятствования. В этой части помещены статьи о персонале, нанимаемом инвесторами; о возмещении убытков; экспроприации; свободе переводов; суброгации и др. Споры, касающиеся инвестиций, разрешаются либо специальным механизмом (статья 26), либо на межгосударственном уровне (статья 27) — по дипломатическим каналам.

Нормы ДЭХ, касающиеся прединвестиционной стадии, сформулированы в мягкой форме: государства будут «стремиться» предоставить недискриминационный режим, не вводить новые ограничения и т.п. Нормы, применимые на постинвестиционной фазе, носят жесткий характер, сформулированы как обязательства: предоставить инвестициям «справедливый и одинаковый режим», национальный режим или режим наибольшего благоприятствования; воздерживаться от незаконной экспроприации; возмещать ущерб, нанесенный инвестору и т.п.

Согласно ДЭХ (ст. 10, п.1) государства-участники должны соблюдать «все обязательства», принятые ими в отношении инвесторов или инвестиций других сторон ДЭХ. «Все обязательства» означает: как обязательства, вытекающие из диагональных соглашений между государствами и инвесторами, так и обязательства, вытекающие из межгосударственных договоров. В эту же категорию обязательств подпадают односторонние обязательства, зафиксированные во внутреннем порядке государствами-участниками: так, например, в 2015 году арбитраж в рамках ДЭХ по делу *“Khan Resources Inc. (Canada), Khan Resources*

B.V. (Netherlands) et. al v. Mongolia”, установил, что под действие п.1 статьи 10 подпадают обязательства государства, воплощенные в нормах монгольского законодательства об иностранных инвестициях. Статья 16 ДЭХ определяет алгоритм соотношения ДЭХ с другими международными инвестиционными договорами: преимущественную силу имеют акты/права, которые «более благоприятны для инвестора или инвестиций».

В части IV ДЭХ государства признают государственный суверенитет и суверенные права в отношении энергетических ресурсов, но при этом обязуются содействовать доступу к энергетическим ресурсам, в том числе посредством недискриминационного распределения лицензий, концессий и контрактов на поиск и разведку энергетических ресурсов или на их эксплуатацию или добычу (ст. 18). В эту часть включены статьи об экологических аспектах; открытости судебных решений и актов внутреннего права; налогообложении; государственных и привилегированных предприятиях; соблюдении Договора субнациональными властями; о соглашениях об экономической интеграции.

Статья 24 ДЭХ допускает изъятия из Договора или отдельных его статей по внушительному перечню соображений публичного порядка. Они включают защиту жизни или здоровья людей, животных или растений; приобретение или распределение энергетических ресурсов в условиях дефицита; помощь представителям коренных народов или незащищенным в социальном или экономическом отношении лицам; защиту важных интересов безопасности; осуществление национальной политики в области нераспространения ядерного оружия; поддержание общественного порядка. Впрочем, предметная сфера действия изъятий лимитирована, во-первых, тем, что они не распространяются на ряд важных положений, касающихся, среди прочего, защиты иностранных инвестиций; во-вторых, сформулированными в статье квалифицирующими критериями.

Часть V ДЭХ посвящена разрешению споров: статья 26 — споров между инвестором и стороной Договора; статья 27 — споров между сторонами Договора.

Диагональный спор между государством и иностранным инвестором (по ст. 26) может быть рассмотрен по одной из следующих процедур: а) в судебных или административных органах принимающего государства; б) в соответствии с любой применимой, предварительно согласованной процедурой разрешения споров; в) либо в арбитраже под эгидой Международного центра по урегулированию инвестиционных споров; либо в Арбитражном институте Торговой палаты в Стокгольме; либо в арбитражном суде ad hoc в соответствии

с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ. Вышеуказанные механизмы запускаются после того, как инвестор попытается разрешить спор посредством переговоров — «дружеским путем». Стороны диалоговых инвестиционных правоотношений вправе заранее договориться о правилах, которыми будет руководствоваться арбитражная инстанция, либо будут применяться правила ЮНСИТРАЛ или Международного центра по урегулированию инвестиционных споров при МБРР.

Право инвестора на передачу спора в международный арбитраж может быть ограничено. Принимающее государство вправе не дать согласия на передачу спора в международный арбитраж, если инвестор ранее возбудил дело по данному спору в судебном или административном органе страны пребывания либо приступил к ранее согласованным процедурам разрешения спора.

Надо отметить, что в последнее время накопились определенные претензии к международным инвестиционным арбитражам: непрозрачность и закрытость их решений; политическая ангажированность; отсутствие гарантий в беспристрастности арбитров; невозможность отмены или корректировки арбитражных решений и т.п.

С другой стороны, международные арбитражи в ряде случаев восполняют — или стараются восполнить — своими решениями некоторые пробелы на разных уровнях энергетического правопорядка. Одним из решений, например, было расширено понятие «инвестиций»: в деле *“Petrobart Ltd. (Gibraltar) v. Republic of Kyrgyzstan”* арбитраж признал защищенной Договором инвестицией права продавца на получение оплаты газового конденсата по заключенному с государственной компанией годовому контракту поставки. С 2013 года на рассмотрении МЦУИС находится дело *“Vattenfall AB (Sweden) et al v. Germany”* по иску шведской компании против Германии с требованием компенсировать — в соответствии со статьей 13 ДЭХ — убытки от решения немецкого правительства закрыть к 2022 году все атомные электростанции Германии, так это, по мнению инвестора, равноценно экспроприации.

Споры между сторонами Договора (по ст. 27) относительно применения и толкования ДЭХ разрешаются по дипломатическим каналам. Если спор не удастся урегулировать таким образом, он передается в арбитражный суд ad hoc. Правила образования такого суда и правила рассмотрения спора таким судом определены в Договоре (п. 2, 3 ст. 27). Споры, касающиеся обязательств государств в отношении конкуренции, или экологических аспектов, должны разрешаться исключительно по дипломатическим каналам (ст. 27/2, 6, 19 Договора).

Разрешение споров, касающихся транзита, также возможно через арбитражный механизм по статье 27 Договора, но вначале предусматриваются процедуры примирения с участием Генерального секретаря (п. 7 ст. 7). Особенности есть в связи с разрешением споров, которые могут возникнуть при применении и толковании статьи 5 (инвестиционные меры, связанные с торговлей) и статьи 29 (временные положения, касающиеся вопросов торговли).

В части VI содержатся положения переходного характера, в том числе временные положения, касающиеся торговли энергетическими материалами и продуктами; в части VII — положения о структуре и институтах; в части VIII — заключительные положения: о подписании Договора и его ратификации, вступлении в силу; временном применении Договора; применении к территориям; присоединении к нему; поправках и оговорках; выходе из Договора; о соглашениях об ассоциации; статусе приложений и решений; депозитарии (депозитарием ДЭХ является Португалия); об аутентичных текстах (один из них — текст на русском языке).

170. Правовой режим трансграничных кабелей и трубопроводов

Одной из наиболее сложных и практически значимых проблем в энергетической сфере является проблема создания и функционирования трансграничных электрических кабельных сетей и трубопроводов. Различают кабели и трубопроводы: а) подводные; б) сухопутные. Соответствующим образом различаются и правовые (международно-правовые) режимы таких энергетических сетей. Международно-правовой компонент в таком регулировании тесно переплетается с национально-правовым; публично-правовой с частноправовым.

Проблематика *подводных* сетей отражена в Конвенции ООН по морскому праву. Конвенция регулирует отношения, касающиеся строительства и использования кабелей и трубопроводов, применительно к территориальному морю, открытому морю, глубоководному морскому дну, континентальному шельфу, исключительной экономической зоне. Кабели служат видом транспортировки для электроэнергии, а трубопроводы — для углеводородного сырья.

Существует несколько типов трубопроводов: внутривидовые; межбереговые («берег-берег»); «шельф-берег». Внутривидовые предназначены для транспортировки ресурсов в пределах промысловых объектов на месторождении; межбереговые трубопроводы соединяют берег государства-экспортера с берегом государства-импортера

ресурсов (например, «Голубой поток», «Северный поток», «Турецкий поток»); трубопроводы «шельф-берег» соединяют морские месторождения государства с его берегом или с берегом другого государства (например, норвежские шельфовые месторождения с берегами Великобритании, Бельгии, Германии, Франции).

За пределами территориального моря государства обладают свободой прокладки кабелей и трубопроводов в морских пространствах. При этом государства обязаны «должным образом учитывать уже проложенные кабели и трубопроводы», в частности, не ухудшать возможности для их ремонта. В исключительной экономической зоне и/или на континентальном шельфе прибрежные государства вправе: принимать «разумные меры» для разведки и разработки ресурсов континентального шельфа; для предотвращения загрязнения от трубопроводов. С прибрежным государством должна быть согласована трасса для прокладки трубопроводов (трасса, а не само строительство). В отношении прокладки кабелей по континентальному шельфу меньше ограничений: у прибрежных государств нет права принимать «разумные меры» и требовать согласования трассы.

На практике не просто найти баланс между свободой прокладки кабелей, трубопроводов, с одной стороны, и правами, в том числе «разумными мерами», прибрежных государств, с другой стороны. В результате возникают спорные ситуации, имеет место злоупотребление правом и т.п. Так, например, в свое время Эстония отказала в выдаче разрешения на морские исследования в своей исключительной экономической зоне для российского трубопровода «Северный поток-1» и пришлось менять его маршрут. Другой пример: во время строительства трубопровода «Северный поток-2» Европейская комиссия пыталась применить к нему в исключительной экономической зоне Германии нормы энергетического права ЕС, не имеющие отношения к эксплуатации ресурсов и охране природы; юридическая служба Совета ЕС признала эти требования незаконными (со ссылками, среди прочего, на решение Суда ЕС по делу *Aktiebolaget NN v. Skatteverket*, 2007).

Если трубопровод соединяет месторождение на шельфе с прибрежным государством, юрисдикция последнего в отношении трубопровода — очевидна. Если трубопровод соединяет шельфовое месторождение государства-экспортера и берег государства-импортера, государство-экспортер также сохраняет юрисдикцию над всем трубопроводом (п.4 ст. 79 Конвенции). Однако в данном случае его юрисдикция не является исключительной: на определенных участках трассы трубопровода вступает в действие юрисдикция государства-импортера. «Сосуществование юрисдикций» обычно закрепляется в между-

народных договорах. Примеры таких договоров: соглашения между Норвегией и Великобританией или между Германией и Бельгией о трубопроводах, связывающих через акваторию Северного моря норвежские шельфовые месторождения с берегами указанных государств.

Очень чувствительной является проблема строительства и функционирования трансграничных *сухопутных* трубопроводов и линий электропередачи. Трансграничной принято называть сетевую инфраструктуру, проходящую по территориям двух и более государств. В начале 1930-х годов между Ираком и Сирией был проложен первый трансграничный нефтепровод; наиболее активное развитие трансграничный трубопроводный транспорт получил после Второй мировой войны.

Строительство и функционирование трансграничной сетевой инфраструктуры обеспечивается сочетанием норм международного права и внутреннего права государств, по территориям которых она проходит. Соответствующие отношения зачастую становятся предметом специальных международных договоров, значимость которых особенно велика применительно к сухопутным сетям, не подпадающим, в отличие от морских, под регулирование Конвенции ООН по морскому праву. В то же время специальные международные договоры заключаются иногда также для морской трансграничной инфраструктуры, поскольку Конвенция не содержит исчерпывающего регулирования соответствующих отношений.

Примерами специальных международных договоров, касающихся конкретных трансграничных трубопроводов, являются: Соглашение в отношении трубопровода «Баку-Тбилиси-Джейхан» между Азербайджаном, Грузией, Турцией (1999); Соглашение в отношении проекта «Голубой поток» между Россией и Турцией (1997); Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики по проекту газопровода «Турецкий поток» (2016).

Можно выделить категорию *рамочных* международных договоров, содержащих обобщенные нормы, касающиеся трансграничных трубопроводов. Среди них: Рамочное соглашение об институциональных основах установления межгосударственных нефтяных и газовых транспортных систем между Азербайджаном, Арменией, Беларусью, Болгарией, Грузией, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Румынией, Туркменистаном, Таджикистаном, Украиной и Узбекистаном (1999); Рамочное соглашение между Соединенным королевством и Норвегией в отношении прокладки, управления и юрисдикции над соединенными подводными трубопроводами (2005).

Секретариат Энергетической хартии разработал типовые международные соглашения для трансграничных трубопроводов и сопровождающие их инвестиционные соглашения. Примером использования такого «пакетного подхода» служат проекты «Баку–Тбилиси–Джейхан» и «Танап». Однако на практике этот — типовой — подход используется не всегда: в отношении трубопровода «Голубой поток» ограничились только международным соглашением; в отношении трубопроводов «Северный поток» не заключалось ни межправительственное, ни инвестиционное соглашение.

Привязка диагональных инвестиционных соглашений к международным договорам усиливает гарантии иностранным капиталовложениям и инвесторам, эффективность инвестиционных проектов. В диагональных соглашениях более тщательно прописываются детали инвестиционного проекта, касающегося конкретного трубопровода; обстоятельно оговариваются ожидаемые от государства льготы и привилегии, права пользования земельными участками по трассе трубопровода; вопросы компенсации ущерба, нанесенного инвестору; назначаются уполномоченные государственные органы, ответственные за проект со стороны принимающих государств.

171. Россия и ДЭХ

Россия прекратила временное применение ДЭХ в октябре 2009 года. В соответствии со статьей 45 (п. 3 (b)) договорные обязательства России по части III и V Договора остаются в силе в течение двадцати лет, то есть до октября 2029 года.

Основной причиной, по которой Россия прекратила временное применение ДЭХ, была неэффективность норм о транзите, что проявилось в их бездействии применительно к кризисным ситуациям. Надежды на корректировку данного блока норм путем заключения специального Транзитного протокола к Энергетической хартии не оправдались: Протокол не был согласован. В 2010 году Россия представила проект Конвенции по обеспечению международной энергетической безопасности, однако он остался без внимания, хотя некоторые его идеи нашли отражение в МЭХ и в разработках проекта Многостороннего рамочного соглашения по транзиту энергоресурсов. На отношение России к ДЭХ существенное влияние оказали также инвестиционные споры; прежде всего иски, возбужденные против нее на базе Договора (по ст. 13) бывшими акционерами компании «ЮКОС» (2004—2014).

Прекратив временное применение ДЭХ, Россия осталась стороной ЕЭХ, но свое участие в «хартийном процессе» заморозила.

В целом корпус норм, содержащихся в ДЭХ, остается несбалансированным с точки зрения распределения прав и обязательств государств-импортеров и государств-экспортеров, а также с точки зрения вытекающих из Договора выгод и рисков. Это касается положений о допуске в сектор добычи полезных ископаемых, допуске на рынки технологий и капитала; вопросов транзита энергоресурсов. Заложенная в ДЭХ идеология «открытых дверей» в ТЭК имеет крен в сторону требования приватизировать государственные энергетические активы и распустили национальные монополии, а это вряд ли приемлемо для России. Сомнительной является норма статьи 18 (п. 4) ДЭХ, не имеющая аналогов в международном праве: она обязывает государства «содействовать доступу к энергетическим ресурсам» путем недискриминационного распределения лицензий, ограничивая действие принципа постоянного суверенитета над природными ресурсами.

Вместе с тем, в 2018 году Конференция по Энергетической хартии утвердила перечень вопросов, в рамках которых планируется модернизация ДЭХ (всего 25 блоков). Среди них: прединвестиционная деятельность; экономическая деятельность в энергетическом секторе; понятия «инвестиция», «инвестор», «равный и справедливый режим», «косвенная экспроприация»; оценка ущерба; доступ к инфраструктуре; формирование тарифов за транспортировку и т.п.

Учитывая опыт участия в «хартийном процессе» и его эволюцию, Россия совершенствует внутреннее законодательство: продолжается деофшоризация экономики; уточнено понятие «иностранный инвестор» (закон 2018 года № 122). В понятие «иностранный инвестор» не входят теперь иностранные юридические лица, которые прямо или косвенно контролируются юридическими лицами или гражданами России; физические лица, имеющие гражданство России. «Иностранным инвестором» считается тот, кто вкладывает свои средства; соответственно не будет считаться инвестиционной деятельностью инвестирование через трастовые (доверительные) институты.

В России иногда высказывается и критика позиции нашей страны в отношении ДЭХ. Утверждается, например, что ДЭХ — это взаимоприемлемый минимум договоренностей, которых удалось достичь консенсусом, и Россия вначале также приняла этот текст. ДЭХ рассматривается как привлекательный международно-правовой инструмент другими государствами, не состоящими пока сторонами Договора. «Хартийный процесс» продолжает развиваться и в рамках его развития Россия могла бы усилить те аспекты ДЭХ, в которых заинтересована. Выйдя из Договора Россия потеряла возможность повлиять на «хартийный процесс» изнутри и допустила ошибку, сравнимую с отказом

СССР в прошлом (1947) участвовать в формировании текста ГАТТ; в итоге правила ГАТТ были созданы без участия и без учета интересов СССР (России).

В настоящее время Россия предпринимает шаги по созданию общего энергетического рынка в рамках ЕАЭС. Ряд ученых, специалистов полагает, что международно-правовой режим в энергетическом секторе ЕАЭС будет, скорее всего, формироваться с учетом ДЭХ. Есть также вариант вступления в обновленный ДЭХ в будущем в качестве «организации региональной экономической интеграции». Некоторым ученым, специалистам наилучшая альтернатива по-прежнему видится в возврате в Договор; для этого нужно подписать и ратифицировать ДЭХ, подписать МЭХ, отказаться от «бездействия» в отношении «хартийного процесса». Впрочем, такое развитие событий крайне маловероятно.

Эксперты предостерегают усиление конкуренции и различных видов борьбы за энергетические ресурсы в мире, а в связи с этим и обострение конкуренции за доступ к природным ресурсам нашей страны.

Согласно ряду прогнозов, практически по всем видам основных энергетических ресурсов пик производства или уже пройден, или будет пройден в обозримом будущем (в 2030—2040-ых гг.), что может привести к нехватке энергии и кризису мирового энергетического баланса, если в оборот не будут внедрены новые, экономически эффективные, виды энергетических ресурсов: «нетрадиционные» углеводороды, альтернативные источники энергии. Глобальный правопорядок, нет сомнений, будет перестраиваться с учетом указанных процессов.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой *международное энергетическое право* (МЭП) и где его место в системе международного права?
2. Какие международно-правовые институты можно выделить в составе МЭП?
3. Каким образом разнонаправленные стратегические интересы государств-импортеров энергоресурсов и государств-экспортеров отражаются на изменениях в международном правопорядке?
4. Какими нормативными средствами регулируются в международной энергетической сфере: а) отношения на межгосударственном уровне; б) частноправовые отношения международного характера?
5. Являются ли субъекты хозяйственной деятельности в энергетической сфере *субъектами* МЭП? Почему?
6. Как классифицируются *международные энергетические организации*?
7. Какие международные энергетические организации относятся к разряду организаций общепромышленного типа? Секторального типа?
8. Какие международные энергетические организации функционируют на региональном уровне (в рамках интеграционных объединений)?
9. Что, с правовой (международно-правовой) точки зрения, подразумевает проблематика *международной энергетической безопасности*?
10. Как проблематика *международной энергетической безопасности* соотносится с практикой *экстратерриториального применения национальных законов*?
11. Что относится к главным источникам МЭП?
12. Как следует понимать право государств на суверенитет в отношении своих ресурсов?
13. Какие конкретные международные договоры являются источниками МЭП? Двусторонние? Многосторонние?
14. Какие аспекты, касающиеся энергетической сферы, присутствуют в тексте Конвенции ООН по морскому праву?
15. Какую роль в энергетическом секторе международного правопорядка играют нормы мягкого права?
16. Каково содержание Европейской энергетической хартии (ЕЭХ)?
17. Каково содержание Договора к Энергетической хартии (ДЭХ)?
18. Чем примечательна Международная энергетическая хартия (МЭХ) и чем она отличается от ЕЭХ?
19. Какие органы созданы и функционируют в соответствии с ДЭХ?
20. Как ДЭХ регулирует торговлю энергетическими материалами и продуктами?
21. Как ДЭХ регулирует капиталовложения в энергетической сфере?
22. В каких вопросах ДЭХ предусматривает предоставление национального режима? Режим наибольшего благоприятствования?
23. Какой проблематике посвящена статья 7 ДЭХ? Что в ней говорится?
24. Чем примечательна часть V ДЭХ? Что в ней говорится?
25. Какие виды споров и какими средствами разрешаются на основании ДЭХ?
26. Какова юрисдикция прибрежных государств в отношении подводных кабельных сетей и трубопроводов?
27. Нормами каких международных договоров регулируются наиболее известные сухопутные трансграничные трубопроводы?
28. Каково отношение России к «хартийному процессу» и в чем причина такого отношения с правовой (международно-правовой) точки зрения?

Литература

1. Гусейнов О.Р. ДЭХ как источник международно-правового регулирования иностранных инвестиций./ Статья. — М.: Евразийский юридический журнал, № 5, 2015
2. Договор к Энергетической хартии: путь к инвестициям и торговле для Востока и Запада./ Под редакцией Т. Вальде и А. Конопляника. — М.: Международные отношения, 2002.
3. Курбанов Р.А. Энергетическое право и энергетическая политика стран-участниц Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА)./ Монография. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014
4. Лахно П.Г. Энергетическое право Российской Федерации: становление и развитие./ Монография. — М.: МГУ, 2014
5. Международно-правовые основы недропользования./ Учебное пособие под редакцией А.Н. Вылегжанина. — М: Норма, 2007
6. Прошин В.Н. Межгосударственные энергетические институты (международно-правовые аспекты)./ Учебное пособие. — М.: МГИМО МИД РФ, 2005. — 148 с.
7. Селиверстов С.С., Гудков И.В. Энергетическое право Европейского союза. — М.: Аспект-пресс, 2014
8. Шубенкова В.М. Международно-правовой анализ недостатков Договора к Энергетической хартии./ Статья. — М.: Современное право, № 7, 2010. — с. 100—108
9. P. Cameron. International Energy Investment Law: The Pursuit of Stability. 2010
10. Research Handbook on International Energy Law ed. by K. Talus. 2014
11. Energy Law in Europe ed. by M. Roggenkamp, C. Redgwell. A. Ronne and I. Del Guayo. Third Edition. Oxford University Press, 2016
12. Handbook on General Provisions Applicable to Investment Agreements in the Energy Sector. Energy Charter Secretariat, 2018

Глава 11. Международно-правовые основы урегулирования споров в международной экономической системе

172. Разновидности споров в международной экономической системе

Урегулирование споров в международной экономической системе с помощью права было и остается трудной задачей. Такие споры могут проистекать из двух право порядков — внутреннего и международного. Соответственно, складывается следующая классификация споров:

- споры на международном публично-правовом уровне — *между публичными лицами*, т.е. с участием государств и межгосударственных организаций;
- споры *между частными лицами* разных стран в пределах внутреннего права одного или нескольких государств. Такие споры — предмет внутреннего процессуального права;
- *диагональные* споры: между иностранным частным лицом, с одной стороны, и государством — с другой. Такие споры — предмет внутреннего процессуального права; в случае коллизии внутренних правовых норм разных государств, к спору привлекаются нормы международного частного права, международного права. Процессуальная сторона этой группы споров последовательно интернационализируется — передается под международно-правовое регулирование.

По аналогии с уже устоявшейся терминологией спор из первой группы можно называть *международным спором*; споры из двух других групп — спором *международного характера*.

Международный спор — это правоотношение, в котором сталкиваются государственные интересы участников; правовые или политические позиции сторон не совпадают; государства по-разному понимают свои международные права и обязанности. Международные споры возникают чаще всего там, где имеются пробелы правового регулирования или регулирование осуществляется по общедозволительному принципу: «разрешается все, кроме прямо запрещенного». Объектом, предметом спора в международной экономической системе могут быть: внутренние правовые режимы, включая вопросы юрисдикции; долги и их обслуживание; погашение долгов; суммы ущерба

и компенсаций; наполнение или нарушение конкретного «права», «обязанности»; существование или отсутствие определенного факта и т.п.

Международные споры классифицируются по различным основаниям:

- по объекту, предмету спора: территория, долги, суммы ущерба и компенсаций;
- по степени опасности для международного мира и безопасности: угрожающие миру и безопасности, не сопряженные с угрозой миру и безопасности;
- по географии распространения: локальные, региональные, глобальные;
- по числу субъектов: двусторонние, многосторонние.

В международной торговой системе споры государств могут касаться вопросов демпинга и антидемпинговых пошлин; субсидирования экспорта и компенсационных пошлин; запретов на импорт; правомерности введения квот на импорт. В международной *финансовой* системе споры государств могут касаться вопросов реструктуризации долга по ранее предоставленному кредиту; проблем с поддержанием равновесия платежного баланса, курсовых соотношений национальных валют. В международной *инвестиционной* системе споры государств могут касаться порядка учреждения предприятий с иностранным капиталом и правового режима для них; экспроприации (национализации) иностранной собственности и компенсации за нее. Наиболее частый вопрос, провоцирующий спор в международной экономической системе: правильно и обосновано ли приняты государством те или иные односторонние меры, нормативный акт, отвечает ли он международно-правовым требованиям.

С одной стороны, споры позволяют выработать единую, общеприемлемую норму, в которой будет заложен баланс интересов спорящих сторон, и в этом смысле они двигают вперед развитие международного права. С другой стороны, споры подтачивают международный правопорядок, дезорганизуют межгосударственные отношения и отношения международного характера. Поэтому возникла объективная необходимость в интернационализации проблемы споров на многостороннем уровне. Фактически речь идет о переводе на многостороннее регулирование процессуальной сферы — о развитии международного процессуального права. Нормы *международного процессуального права* обслуживают, среди прочего, и межгосударственные отношения в международной экономической системе.

Традиционными средствами разрешения споров являются: переговоры, консультации, добрые услуги, посредничество, согласительные комиссии и др. Способы разрешения споров зачастую оговариваются в двусторонних договорах по различным аспектам сотрудничества, например, в торговых договорах или договорах, касающихся других сфер сотрудничества.

Примером может служить российско-индийское Соглашение о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях (2004), где предусмотрено, что в случае спора, связанного с осуществлением и толкованием Соглашения, проводятся консультации или переговоры в дипломатическом порядке (ст. 14).

Споры между органами или организациями передаются для совместного рассмотрения старшим должностным лицам этих органов (организаций) на урегулирование или для подготовки заключений либо рекомендаций по всем вопросам факта и права. Возможна любая другая взаимно согласованная процедура. Если спор не разрешен указанными или другими методами в течение шести месяцев, он по просьбе любой из сторон может быть передан на разбирательство в арбитраж, учреждаемый в соответствии с Соглашением.

Арбитраж образуется в каждом конкретном случае спора. Каждая сторона в течение двух месяцев назначает арбитра, два избранных ими арбитра выбирают третьего арбитра — гражданина третьего государства, который должен быть председателем суда. Если арбитры в установленный срок не назначаются, любая сторона вправе пригласить Председателя Международного суда в Гааге произвести необходимые назначения. Если Председатель не сможет выполнить эту функцию, необходимые назначения производит следующий за ним член Международного суда, не являющийся гражданином одного из государств — участников спора.

Арбитраж принимает решение большинством голосов на основе имеющихся соглашений между сторонами и соответствующих принципов международного права. Его решение является окончательным и не подлежит обжалованию, если стороны заранее не договорятся о процедуре обжалования. По просьбе сторон арбитраж может сформулировать рекомендации, которые обеспечат основу для рассмотрения вопроса, вызвавшего спор.

Каждая сторона несет расходы на своего арбитра и адвоката. Расходы на Председателя суда стороны несут в равных долях. Все прочие расходы распределяются поровну, если стороны не достигнут со-

глашения об ином. Во всем остальном арбитраж самостоятельно устанавливает свои правила процедуры.

Споры экономического характера между государствами могут решаться через *постоянный институциональный механизм*, в частности: международный суд; международный арбитражный суд; международную организацию.

Во время Лиги наций и на основе ее Статута был создан первый постоянный международный суд (1920) — Постоянная палата международного правосудия. Он прекратил существование вместе с Лигой Наций (1946) и был заменен Международным судом ООН.

Среди решений и заключений Палаты были, например, решения по делу Греции против Великобритании в связи с концессиями в Палестине и Иерусалиме (1924, 1925, 1927); по делам Франции против Югославии и Бразилии о сербских и бразильских займах, выпущенных во Франции (1929); заключение о таможенном режиме между Германией и Австрией (1931). По иску французских держателей сербских государственных облигаций к югославскому правительству Палата признала, что права и обязанности по этим займам подчинены не праву Франции, а законам Югославии. По мнению Палаты, природа суверенного государства проявляется в том, что действительность принятых им обязательств не может быть подчинена иному закону, чем его собственному. Интересно, что одно из дел и решений Палаты (1912) касалось претензии России к Турции об уплате процентов по просроченным платежам в возмещение убытков, понесенных Россией в русско-турецкую войну (1877—1878).

Стороны межгосударственного спора по взаимному согласию могут передать спор, например, на рассмотрение Совета Безопасности (СБ) ООН, который выносит рекомендации. Так, рассмотрев спор Мальты и Ливии о разграничении континентального шельфа (1980), СБ ООН рекомендовал этим государствам обратиться в Международный Суд ООН, что и было сделано.

Международный Суд ООН является сегодня самым известным в международной системе судом. За всю историю он рассмотрел десятки дел, дал много консультативных заключений. Несколько дел так или иначе связаны с проблематикой международного экономического права: *Norwegian Loans case* (1955); *Barcelona Traction case* (1962); *Fisheries Jurisdiction case* (1972); *Elettronica Sicula case* (1987); юрисдикционные иммунитеты государства (2008—2012, Германия-Италия, Греция); статус и право пользования водными ресурсами реки Силала (2016, Чили-Боливия) и др. Наиболее известными являются два дела: дело «*Barcelona Traction, Light and Power Company Ltd.*» (1962), в ко-

тором противостояли Бельгия и Испания, и дело «*l' Elettronica Sicula S.p.A.*» (1987), в котором противостояли США и Италия. Из решений Суда по этим делам следует, что государство вправе осуществлять дипломатическую защиту в отношении многонационального предприятия (ТНК), имеющего национальную принадлежность данного государства.

Из решения Международного Суда ООН по спору между Францией и Норвегией о норвежских займах (1955—1957) вытекает, что к договору между государством и иностранным гражданином или юридическим лицом в подобных правоотношениях применяется внутреннее право данного государства, и, соответственно, к обязательствам по облигациям должно применяться право страны, эмитировавшей их.

В споре Великобритании и Ирана по поводу национализации иранским правительством англо-иранской нефтяной компании (1951—1952) Иран заявил о неподсудности этого вопроса Международному Суду. Суд также признал неподсудность этого спора и не принял дело к рассмотрению. Подобные решения Суда не означают, что дело закончилось ничем, с теоретической и процессуальной точек зрения; на самом деле такие решения — признание Судом того факта, что спор не относится к разряду *международно-правовых*, а это, в свою очередь, применительно к данному спору, означает, что вопросы *национализации* предприятия с иностранными инвестициями находятся в национальной юрисдикции страны пребывания такого предприятия. Именно такой подход оспаривался развитыми странами.

Международный Суд рассматривает только споры «юридического характера» (п. 3 ст. 36 Устава ООН). К категории «юридических» (правовых) относятся споры, касающиеся: толкования договора; любого вопроса международного права; наличия факта, представляющего собой нарушение международного обязательства; характера и размеров возмещения за нарушение международного обязательства.

Государства-участники Статута Международного Суда, который является неотъемлемой частью Устава ООН, вправе в любое время заявить о признании обязательной юрисдикции Международного Суда (ст. 36). США после того, как Суд вынес решение против них по делу, инициированному Никарагуа, отозвали свое признание обязательной юрисдикции Суда. Из числа постсоветских государств обязательную юрисдикцию Международного Суда ООН признала только Грузия, а из постоянных членов СБ ООН — только Великобритания.

Решение Суда обязательно лишь для участвующих в деле сторон и лишь по данному делу. Кроме судебных функций, Суд осуществляет

и консультативные функции — дает заключения по просьбе ГА ООН, СБ ООН, других органов и специализированных учреждений ООН.

В 1948 году был подписан Американский договор о мирном решении споров — Боготинский пакт, который предусматривает приоритет региональных процедур урегулирования споров, обязательную юрисдикцию Международного Суда ООН почти по всем спорам, а в случае признания Судом спора, не подпадающим под юрисдикцию Суда, — передачу спора на рассмотрение арбитража.

В 1995 году была принята резолюция ГА ООН 50/50 с Типовыми правилами по примирению споров между государствами. Типовые правила применяются, если государства в письменной форме договорились об их применении. Результаты работы Комиссии по примирению, созданной на основе Типовых правил, носят рекомендательный характер.

Сегодня существуют и другие универсальные судебные органы, созданные на основе многосторонних договоров, например Международный трибунал по морскому праву — в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву (1982). Функционируют также региональные суды; суды в рамках интеграционных объединений.

В Договоре о ЕАЭС предусмотрено функционирование Суда Союза (ст. 19 и Приложение № 2 — Статут Суда ЕАЭС). Суд рассматривает споры, возникающие по вопросам реализации Договора, международных договоров в рамках Союза или решений органов Союза, — как по заявлениям государств-членов, так и по заявлениям хозяйствующих субъектов.

Старейшим многосторонним арбитражным органом, изначально предназначавшимся для разрешения споров между государствами (т.е. на публичном уровне), является *Постоянная палата третейского суда* в Гааге, созданная на основании Гаагской конвенции о мирном разрешении международных столкновений (1899). В настоящее время в рамках Палаты могут рассматриваться также споры частного правового и диагонального характера. Палата размещается в том же здании, что и Международный суд ООН. Сама по себе, с организационной точки зрения, она не является «судом»: она ведет список арбитров от стран-участниц, из которого в случае необходимости может быть сформирован состав конкретного арбитража для рассмотрения конкретного спора. Постоянные арбитражи существуют и на региональном уровне.

Комиссия международного права ООН разработала (1950-е гг.) проект статей об арбитражном процессе. Специальные докладчики Комиссии предлагали включить в проект положение об обязательности арбитража: предложение не было поддержано. Документ остался

рекомендательным актом под названием «Примерные правила арбитражного разбирательства» (вариант перевода на русский язык: «Образцовые правила...»). ГА ООН приняла резолюцию (1958), рекомендующую государствам принимать этот документ во внимание.

В рамках ОБСЕ была заключена Конвенция о примирении и арбитраже (1992), которая предусматривает рассмотрение споров политического и экономического характера в нескольких формах: путем переговоров, в Палате примирения, посредством арбитражной процедуры.

173. Разрешение споров во Всемирной торговой организации

Наиболее совершенной структурой по разрешению международных споров является сегодня Орган по разрешению споров ВТО, представляющий собой фактически «международный торговый суд» универсального характера. История его появления и развития уходит во времена ГАТТ-47, в котором, как известно, урегулированию торговых споров были посвящены ст. XXII и XXIII.

В ст. XXII предусмотрено, что стороны могут применять способ *консультаций* по любому спорному вопросу. При этом если представление с просьбой о консультации сделано, соответствующая сторона ГАТТ должна благожелательно рассмотреть его; в переводе на язык практических действий это означает: положительно отреагировать на просьбу, согласиться на консультации.

В ст. XXIII предусмотрено, что консультации должны проводиться и в тех случаях, когда перед государством не выполняются обязательства по ГАТТ, сокращаются те или иные преимущества и льготы. Если консультации не дают результата, предусмотрена передача дела на рассмотрение договаривающихся сторон. Для рассмотрения спора создавались рабочие группы экспертов (их называли также «специальными группами») — *panels*. Уникальность этого механизма состояла в том, что он применялся внутри самой организации, носил внешне несудебный характер, но в то же время использовал процедуры, напоминающие судебное или арбитражное производство (хотя арбитраж как таковой в ГАТТ не предусматривался).

Таким образом, первоначально процесс разрешения споров в ГАТТ состоял из двух стадий: а) двусторонние консультации (ст. XXII); б) рабочие группы, состоящие из экспертов, независимых от спорящих сторон. Задачей «panels» было рассмотреть спор и найти дружественное решение спора. Если же это не удавалось, то экспер-

ты после заслушивания позиций сторон составляли доклад, в котором они освещали заслуживающие внимание факты (fact finding) и давали им оценку с точки зрения «права ГАТТ». Эта позиция становилась затем предметом обсуждения на Совете ГАТТ, который делал на ее основе заключения по собственному усмотрению и мог в случае необходимости, разрешить применение контрмер со стороны пострадавшего в споре государства. Положительным и новым моментом в этом случае было неавтоматическое «включение» контрмер. На пути применения государством контрмер стояли определенные процедуры, что объективно ограничивает произвол и одностороннее толкование ситуации.

Весь этот механизм напоминал межгосударственное примирительное производство. Он содержал черты, характерные для механизма примирения: необязательный характер рекомендаций, содержащихся в заключительном докладе; передача дела на рассмотрение политического органа управления — Совета ГАТТ; возможность использования механизма и при отсутствии «правонарушения» (при сокращении или аннулировании «торговых уступок»).

В 1980-х гг. механизм ГАТТ по разрешению споров перестал работать: доклады «panels» не могли пройти Совет ГАТТ из-за отсутствия консенсуса; «проигрывающая» сторона обязательно была против. Количество споров, в том числе с участием ведущих развитых государств, постоянно увеличивалось, механизм разрешения споров «забуксовал». Развитие механизма пошло по пути дальнейшей формализации процедур, усиления институциональной составляющей.

По итогам Уругвайского раунда в составе «пакета соглашений» ВТО была принята «Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров» (приложение 2 к Уставу ВТО). «Договоренность» явилась правовой основой процесса разрешения споров в рамках ВТО.

Институциональной основой разрешения споров по праву ВТО стал Орган по разрешению споров — ОРС, который имеет своего председателя, может устанавливать свои внутренние правила (п. 3 ст. IV Устава ВТО). Решения Органа должны приниматься путем консенсуса (ст. 2.4 и примечание 1 Договоренности), но консенсуса негативного: доклады «третейских групп», Апелляционного органа (по другому переводу, «Органа по апелляциям») считаются одобренными, если ОРС не решит отклонить их. Правило негативного консенсуса позволяет избежать «вето» со стороны проигрывающей стороны.

Механизм по разрешению споров, действующий в ВТО, имеет *приоритет* перед внутренним законодательством. Это еще одно свидетельство утверждающегося в международном экономическом праве примата международного права. В Органе по разрешению споров не

рассматриваются споры частных лиц государств-членов ВТО или диагональные споры, хотя и не исключено, что в будущем такая практика может появиться. Как известно, ряд соглашений «пакета ВТО» рассчитан на частных лиц: например, Соглашение ТРИПС порождает права и обязанности для «лиц, происходящих из членов ВТО» (ressortissants); ГАТС применяется одновременно и к услугам, и к «поставщикам» услуг.

Пока же «экономические операторы» при разрешении споров в системе ВТО присутствуют за спинами государств. По сути, де-факто это — международно-правовая процессуальная разновидность государственной (дипломатической) защиты частных лиц.

В механизм разрешения споров ВТО заложены две тенденции: с одной стороны, сохраняется право свободного выбора средства разрешения спора (добрые услуги, согласительные процедуры, посредничество, арбитраж); с другой — предусмотрено одно особое средство: третейские группы. В этом видится сочетание гибкости и директивности (стремление к регламентации). Третейским группам как средству разрешения споров в ВТО уделена центральная роль. Они превратились в главное звено механизма разрешения споров.

Механизм разрешения споров ВТО применяется ко всем видам споров, которые могут проистекать из любого соглашения «пакета ВТО». Из этого общего процессуального режима есть два исключения. Одно — для споров, вытекающих из факультативных соглашений «пакета ВТО» с ограниченным числом участников. Другое — для споров по отдельным соглашениям «пакета ВТО», в отношении которых предусмотрен специальный процессуальный режим, а именно: Соглашению по применению санитарных и фитосанитарных мер; Соглашению по текстилю и одежде; Соглашению по техническим барьерам в торговле; Соглашению по антидемпинговым мерам; Генеральному соглашению по торговле услугами и др. Как видим, в процессуальной сфере также имеет место дифференциация правовых режимов.

Наличие двух разных механизмов разрешения споров — общего механизма, предусмотренного Договоренностью, и особого механизма, применяющегося в случаях с перечисленными соглашениями, — может в будущем породить коллизии. Тем не менее, разрешает все споры один орган — Орган по разрешению споров. Механизм разрешения споров состоит из двух этапов: а) этап третейских групп, создаваемых ОРС (после попыток межгосударственного урегулирования); б) этап в Апелляционном органе (или Органе по апелляциям).

Выделяются следующие процессуальные стадии общего механизма разрешения споров: консультации; добрые услуги; согласительные

процедуры или посредничество Генерального директора ВТО; учреждение третейской группы; представление доклада третейской группой; принятие ее доклада; апелляционная стадия (апелляция, рассмотрение апелляции, принятие доклада по апелляционной процедуре); реализация рекомендаций, сформулированных в докладе; запрос на осуществление контрмер (если рекомендации не соблюдаются); предоставление разрешения на контрмеры; заключительная арбитражная стадия. Общий срок процесса может продлиться от 420 до 670 дней.

Третейские группы и Апелляционный орган рассматривают дело в двух аспектах: 1) с точки зрения факта (изучение фактов); 2) с точки зрения права (соответствие фактов соглашению). В этом смысле задачу Органа можно сравнить с задачей судьи, обязанного установить факты и найти применимое право. Назначение доклада третейской группы — изложить факты, предложения и рекомендации. Обычно в докладах таких групп рекомендуется привести «незаконные» внутринациональные меры в соответствие с «правом ВТО».

Этап процесса, протекающий в Апелляционном органе, преследует цель подтвердить или не подтвердить юридические факты и заключения, представленные третейской группой, дать им оценку, исследовать их. Однако возможность подачи апелляции существенно ограничена: апелляция должна касаться только вопросов права, изложенных в докладе третейской группы, и толкования, данного группой (ст. 17 Договора, п. 6). Апелляционный орган не выносит решений. Он представляет на утверждение в ОРС доклады, в которых содержатся обстоятельства дела, рекомендации и при необходимости предложения. Таким образом, ОРС осуществляет надзор за законностью и целесообразностью решений, предлагаемых в докладах Апелляционного органа.

«Пострадавшая» страна вправе ставить вопрос о «взаимоприемлемых» компенсационных мерах либо прибегнуть (при отсутствии результата) в качестве *контрмеры* к приостановке эквивалентных торговых уступок, получив предварительно надлежащее разрешение. В целом же ничто не гарантирует прекращение противоправных мер. Страна-«нарушительница» может «искупить свое плохое поведение» либо предоставлением новых эквивалентных торговых уступок, либо «претерпевая» наказание — *экономические контрмеры*.

Если вкратце подытожить последовательность рассмотрения споров в рамках и по праву ВТО, то получится следующая картина, единая для всех многосторонних соглашений пакета ВТО:

- первый этап урегулирования споров — это межправительственные консультации, которые начинаются по инициативе

стороны, считающей, что ее права, интересы затронуты по любому из соглашений ВТО. Если по истечении 60 дней спор не урегулирован, любая сторона может просить о создании специальной группы экспертов;

- третейская группа (обычно из трех человек) формируется в личном качестве из высококвалифицированных специалистов в предмете спора. Она рассматривает представления и аргументацию сторон, выясняет применимость к предмету спора положений соответствующего соглашения, готовит доклад с выводами, решением и рекомендациями и не позднее чем в шестимесячный срок представляет его Органу по разрешению споров (ОРС). Если сторона-участница ВТО не выполнит рекомендацию группы экспертов, то в отношении нее другой стороной спора может быть применена приостановка действия согласованных тарифных уступок, истребовано возмещение причиненного ущерба и т.п. Пути решения спора и ответственности виновной стороны на основании вынесенных рекомендаций могут быть следующими: признать рекомендации, принять меры для ликвидации нарушения; выплатить компенсацию или предложить компенсацию; запросить у ОРС полномочия и осуществить контрмеры путем, в частности, приостановки согласованных таможенных уступок (в результате этого увеличивается ставка тарифа на товар или товары, ввозимые из страны-«нарушительницы», или принимаются эквивалентные меры, если речь идет о сфере услуг);
- Орган по разрешению споров в течение 60 дней автоматически принимает доклад третейской группы. Функции Органа выполняет Генеральный Совет ВТО, специально собираясь для рассмотрения споров. Орган обладает большими правами по контролю (наблюдению) за исполнением рекомендаций группы. Решение, рекомендации третейской группы могут быть обжалованы любой стороной спора в Апелляционном органе ВТО. Спор считается решенным только после того, как отклонение от правил или их нарушение устранено;
- Апелляционный орган создается решением Органа по разрешению споров в составе семи человек, действующих в личном качестве. Задача Органа — дать правовую оценку решению, рекомендациям группы экспертов с точки зрения их правомерности, соответствия прецедентам и правилам ВТО. Доклад Апелляционного органа передается в Орган по разрешению споров.

Указанный механизм разрешения споров в рамках ВТО эффективно работает только в том случае, если соответствующие системы передачи информации отработаны на национальном уровне. Практическая задача создания национальных правил и процедур по выявлению нарушений и передаче информации об этом стоит перед многими странами-членами ВТО.

Запуск процедурного механизма разрешения споров в ВТО фактически означает укрепление эффективности международного экономического права, дальнейшее развитие международного процессуального права — применительно к сфере международной торговли.

174. Прочие многосторонние механизмы разрешения международных споров

Свои собственные системы разрешения споров имеются в рамках других международных организаций (ВОИС, ИКАО) и многосторонних соглашений, например согласно Конвенции ООН по морскому праву и Договору к Энергетической хартии.

В соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву (1982) был создан и функционирует в Гамбурге Международный трибунал по морскому праву, призванный решать споры в сфере международного морского права — споры, касающиеся применения и толкования Конвенции или других соглашений, если они предусматривают компетенцию Трибунала. В части споров, касающихся режима морского дна, Трибунал уполномочен рассматривать споры между государствами и Органом по морскому дну, а также между частными лицами.

Статут Международного трибунала приложен к Конвенции (Приложение VI). Согласно Статуту Международный трибунал состоит из 21 судьи, которые избираются в личном качестве из числа авторитетных специалистов в области морского права сроком на девять лет.

Споры передаются на рассмотрение Трибунала либо на основании специального соглашения между сторонами спора, либо на основании письменного заявления одной из сторон (при условии, что обе стороны спора связаны признанием обязательной юрисдикции Трибунала).

Трибунал рассматривает споры на основе Конвенции ООН по морскому праву, других норм международного права, не противоречащих Конвенции, и может рассматривать дела *ex aequo et bono*, если стороны с этим согласны (ст. 293 Конвенции). Решения Трибунала являются окончательными и имеют обязательную силу только для сторон в споре и только по данному делу (ст. 33 Статута).

В соответствии с Договором к Энергетической хартии, который содержит важные положения, касающиеся торговли, инвестиций, услуг по транзиту и т.п., предусматриваются процедуры разрешения споров: а) между государствами в связи с применением и толкованием Договора; б) между государством, с одной стороны, и иностранным частным лицом (инвестором) — с другой. Главным средством разрешения споров избраны процедуры арбитража (ст. 27 и 26 Договора).

Если спор между государствами относительно применения и толкования Договора не удастся решить по дипломатическим каналам, то он передается в арбитражный суд *ad hoc* в стране происхождения инвестора. Правила образования такого суда и правила рассмотрения спора таким судом определены в Договоре (п. 2, 3 ст. 27). Споры, касающиеся обязательств государств в отношении конкуренции, или экологических аспектов, должны разрешаться исключительно по дипломатическим каналам (ст. 27/2, 6, 19 Договора).

Разрешение споров, касающихся транзита, также возможно через арбитражный механизм по ст. 27 Договора, но вначале предусматриваются процедуры примирения с участием Генерального секретаря (п. 7 ст. 7). Особенности есть в связи с разрешением споров, которые могут возникнуть при применении и толковании ст. 5 (инвестиционные меры, связанные с торговлей) и ст. 29 (временные положения, касающиеся вопросов торговли).

Диагональный спор между государством и иностранным инвестором может быть рассмотрен по одной из следующих процедур:

- а) в судебных или административных органах принимающего государства;
- б) в соответствии с любой применимой, предварительно согласованной процедурой разрешения споров;
- в) либо в арбитраже под эгидой Международного центра по урегулированию инвестиционных споров; либо в шведском арбитражном суде в Стокгольме; либо в арбитражном суде *ad hoc* в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

Вышеуказанные механизмы запускаются после того, как инвестор попытается разрешить спор посредством переговоров — «дружеским путем». Стороны диагональных инвестиционных правоотношений вправе заранее договориться о правилах, которыми будет руководствоваться арбитражная инстанция: либо будут применяться правила ЮНСИТРАЛ или Международного центра по урегулированию инвестиционных споров при МБРР.

Право инвестора на передачу спора в международный арбитраж может быть ограничено. Принимающее государство вправе не дать со-

гласия на передачу спора в международный арбитраж, если инвестор ранее возбудил дело по данному спору в судебном или административном органе страны пребывания либо приступил к ранее согласованным процедурам разрешения спора. Статья 15 Договора к Энергетической хартии предусматривает возможность *суброгации*.

Для сравнения посмотрим на механизмы разрешения споров, предусмотренные в международных договорах, касающихся космической деятельности. В соответствии с Договором о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела (1967) предусматривается проведение консультаций в случае, если какое-либо государство-участник Договора имеет основания полагать, что деятельность или эксперимент одного государства могут создать потенциально вредные помехи космической деятельности других государств (ст. IX).

В Конвенции о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами (1972), предусматривается процедура регулирования споров по вопросу о компенсации ущерба: если переговоры сторон в споре не приводят к разрешению спора в течение одного года, по просьбе любой из сторон спор передается в Комиссию по расследованию претензий с чертами согласительного, следственно-го и арбитражного органа.

175. Споры международного характера и международные арбитражи

К спорам международного характера можно отнести две группы споров: либо из правоотношений с иностранным элементом между

частными лицами, либо из «диагональных» правоотношений международного характера. Разрешаются подобные споры — в соответствии с условиями контрактов и, как правило, *международным арбитражем* — третейским судом, предназначенным для рассмотрения споров международного характера. Обычно при разрешении споров на частноправовом уровне посредством арбитража возникает два вопроса:

- а) что (какой орган) будет служить местом (механизмом) арбитража;
- б) по каким правилам этот орган будет разрешать спор.

В обоих случаях возможны варианты. Арбитражным органом, который будет разрешать споры, может служить:

- либо уже имеющийся арбитражный орган; это может быть постоянный арбитражный орган, созданный в какой-либо стране по ее внутреннему праву и специализирующийся на разрешении споров международного характера, либо международный

орган, созданный в рамках международной организации или международного соглашения для разрешения международных споров между частными лицами;

- либо орган, специально создаваемый для рассмотрения данного спора (арбитраж *ad hoc*).

Что касается правил, по которым арбитраж будет рассматривать спор, также возможны варианты. Это могут быть:

- а) правила, которые стороны спора вырабатывают сами — для данного возникшего спора или для споров, которые в принципе могут возникнуть между ними;
- б) уже существующие правила, созданные в рамках различных международных организаций или соглашений специально для общего применения ко всем спорам международного характера.

Имеется ряд многосторонних договоров по вопросам арбитражных процедур, исполнения арбитражных решений: Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже (1961); Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (1958).

На унификацию арбитражных правил разрешения споров международного характера между частными лицами направлены, в частности: Арбитражный регламент Европейской экономической комиссии ООН (1966); Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976). Регламенты помогают сторонам спора сформировать арбитраж *ad hoc* и содержат процессуальные правила рассмотрения спора. Регламенты носят рекомендательный (факультативный) характер. Это акты мягкого права — только в процессуальной сфере.

176. Разрешение споров в международной финансовой системе

В международной финансовой системе большое число споров происходит на *политическом уровне*; некоторые из них рано или поздно получают определенное нормативное разрешение.

Примером может служить спор, развернувшийся между европейскими странами и США, а также между развитыми и развивающимися странами после глобального финансово-экономического кризиса 2008—2010 гг. по поводу реформирования системы квот в уставном капитале МВФ. В результате спора было принято политическое решение о перераспределении квот в пользу развивающихся стран, которое юридически оформлено внутренним актом МВФ.

Договором о МВФ предусмотрены возможности для разрешения споров по вопросам, вытекающим из Договора (ст. XIV). Спор может возникнуть по поводу применения государством-членом МВФ ограничений, противоречащих обязательствам по Договору, например ст. VIII (разделы 2—4). В таких случаях проводятся консультации между МВФ и соответствующим государством. Если государство будет настаивать на противоправных ограничениях, то оно может быть лишено права пользоваться общими ресурсами Фонда, временно лишено права голоса или получить требование о выходе из МВФ (ст. XXVI).

Споры между государствами-членами МВФ или между МВФ и любым государством-членом по поводу толкования Договора о МВФ выносятся на рассмотрение Исполнительного совета МВФ. Государство может потребовать передачи вопроса в Совет управляющих, решение которого является окончательным. В этом случае вопрос предварительно рассматривается в Комитете Совета управляющих по толкованию. Совет управляющих определяет членский состав Комитета, процедуры и порядок принятия решений в нем. Решение Комитета является решением Совета управляющих, если самим Советом не будет принято иного решения.

При возникновении спора между Фондом и государством, вышедшим из него, либо между Фондом и любым государством-членом во время ликвидации Фонда такой спор передается на арбитраж в третьей стране, состоящий из трех арбитров, один из которых назначается Фондом, второй — государством-членом или государством, вышедшим из Фонда, а третий является суперарбитром, который, если стороны не придут к иному соглашению, назначается председателем Международного суда, либо таким иным органом, который может быть предписан инструкцией, принятой Фондом. Суперарбитр имеет все полномочия решать любые вопросы процедурного характера в каждом случае, когда между сторонами возникает спор по таким вопросам.

Споры между государствами по поводу платежных балансов или взятых кредитов могут разрешаться в порядке, предусмотренном двусторонними торговыми договорами, соглашениями о предоставлении кредита, в частности в рамках двусторонних межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству.

Споры государств по поводу долгов и реструктуризации государственных кредитов могут разрешаться в рамках Парижского клуба кредиторов. «Диагональные» споры между государством и иностранными частными банками разрешаются в Лондонском клубе кредиторов.

Споры между коммерческими банками разных стран, в соответствии с двусторонними межбанковскими соглашениями, передаются

на рассмотрение международных арбитражей. В соглашениях российских банков с зарубежными банками часто предусматривается передача споров на окончательное разрешение в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ в соответствии с его Регламентом. Иногда банки одновременно оставляют за собой возможность предъявить иск против банка-партнера в российский государственный арбитражный суд.

В 2012 году в Гааге был создан *международный финансовый трибунал*, который может разрешать споры международного характера между банками, парабанковскими структурами и прочими финансовыми учреждениями, а также «диагональные» споры.

Во многих развитых странах банковскими и потребительскими ассоциациями учреждена должность, на которой независимое лицо обязано регулировать во внесудебном порядке споры между организациями-поставщиками товаров (услуг) и их клиентами; споры, возникшие на рынке ценных бумаг, в банковской сфере и сфере страховых услуг. Лицо на такой должности, как правило, называется «омбудсменом» (не путать с «омбудсменами», которые также по должности защищают конституционные права граждан).

В Армении в 2009 г. был принят Закон «О примирителе финансовой системы» (2009). Основные принципы деятельности омбудсмена: бесплатное обслуживание клиентов; возможность подачи жалобы только после обращения в финансовую структуру, к которой есть претензии; обязательность вынесенного омбудсменом решения для финансовых организаций. В России под эгидой Ассоциации российских банков создано (2010) Бюро финансового омбудсмена.

177. Разрешение споров в международной инвестиционной системе

В международной инвестиционной системе также могут иметь место споры:

- между государствами — на международно-правовом (публично-правовом) уровне;
- между частными лицами разных стран — на частноправовом уровне;
- между государством, с одной стороны, и иностранным инвестором — частным лицом, с другой стороны («диагональный» спор).

Споры *между государствами* могут возникнуть по вопросам толкования и применения двусторонних международных договоров о поощрении и защите инвестиций. Разрешаются подобные споры, как правило, в несколько этапов или стадий. Первый этап — путем пере-

говоров (консультаций), в том числе по дипломатическим каналам. Вторым этапом может предусматриваться третейский суд (арбитраж). Консультации (переговоры) могут проходить в рамках двусторонних комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству, функционирующих на основании торговых договоров или договоров об экономическом сотрудничестве. Рассмотрение спора в арбитраже возможно в нескольких формах: а) рассмотрение в арбитраже *ad hoc*, т.е. для каждого конкретного спора; б) рассмотрение спора в постоянном арбитражном органе. Возможны варианты и с правилами процедуры, которыми должен руководствоваться арбитраж: либо это правила, которые арбитраж составляет самостоятельно; либо правила Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ. В межгосударственных договорах могут быть предусмотрены все указанные варианты рассмотрения споров либо определенный их набор.

Споры на межгосударственном уровне в международной инвестиционной системе могут возникнуть и по поводу дипломатической защиты инвестора и инвестиций. Если инвестор из государства «А» вложит средства в юридическое лицо государства «Б», а это юридическое лицо осуществляет свою деятельность на территории государства «В», которое и ущемляет интересы инвестора, какое государство должно или имеет право обеспечить защиту инвестора? Нормы международного обычая, подкрепленные решениями Постоянной палаты международного правосудия (1920-е гг.), закрепляют такое право за государством, на территории которого учреждено предприятие (т.е. по законодательству государства «Б»). Надо обратить внимание: защита интересов инвестора в этом случае — субъективное право, вытекающее из международного права, но по внутреннему праву такая защита может быть вменена государству как юридическая обязанность.

Впрочем, спор может возникнуть и между государствами «А» и «Б» по поводу ущемления инвестора в государстве «Б». В этом случае государство «А» может встать на защиту инвестора, только если инвестор исчерпает все внутренние средства правовой защиты инвестиций в принимающем государстве. Обычно дипломатическая защита не оказывается, если в двустороннем договоре предусмотрена процедура разрешения спора в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров.

Еще одна группа споров межгосударственного характера может касаться возмещения, право требования которого инвестор передал своему государству в порядке суброгации.

Межгосударственные споры, касающиеся инвестиционной сферы, рассматривались и международными судами, в рамках междуна-

родных организаций. Несколько дел, связанных с инвестиционными спорами, рассмотрел Международный суд ООН. Споры, касающиеся применения ТРИМС, рассматривались в Органе по разрешению споров ВТО.

Споры между *частными* субъектами инвестиционных отношений международного характера разрешаются в том же порядке, в каком разрешаются споры по сделкам международной купли-продажи товаров и другим сделкам гражданско-правового характера.

Споры *диагонального* характера рассматриваются в соответствии с инвестиционными контрактами между сторонами. Если контракты не содержат таких правил, то они могут присутствовать в двусторонних межгосударственных соглашениях о поощрении и защите инвестиций. Межгосударственными договорами может быть установлено рассмотрение диагональных споров:

- а) арбитражем *ad hoc* — в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ;
- б) постоянным арбитражным органом международного характера (Арбитражный институт Стокгольмской торговой палаты, Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ и др.);
- в) в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров в соответствии с Вашингтонской конвенцией (1965).

В соответствии с Вашингтонской конвенцией был создан Международный центр по урегулированию инвестиционных споров — МЦУИС (распространена также аббревиатура ИКСИД от названия Центра на английском языке: International Centre for Settlement of Investment Disputes — ICSID). В Конвенции участвуют порядка 140 государств. Россия подписала ее, но не ратифицировала. Конвенция интернационализовала еще один аспект инвестиционных отношений международного характера — разрешение диагональных споров. Число участников Конвенции свидетельствует о том, что развитым странам удалось осуществить перевод данного аспекта из внутренней юрисдикции государств практически под универсальное международно-правовое регулирование.

МЦУИС является международной организацией и обладает соответствующей правосубъектностью; размещается он при штаб-квартире МБРР. Органы МЦУИС: Административный совет, Секретариат. МЦУИС, в соответствии с Конвенцией, осуществляет: а) примирительные процедуры; б) арбитражные процедуры.

Примирительная процедура начинается с письменной просьбы государства или его лица Генеральному секретарю, который произво-

дит регистрацию. Копия письма направляется другой стороне. После регистрации формируется примирительная комиссия, которая должна выяснить предмет спора, добиться соглашения, рекомендовать сторонам условия урегулирования спора. Соглашение сторон фиксируется протоколом. Протокол составляется в случаях неявки стороны, недостижении соглашения.

Арбитражная процедура начинается так же, как и примирительная. После регистрации письма с просьбой формируется арбитражный суд. Вынесенное арбитражное решение в определенных случаях может быть пересмотрено или отменено. Порядок исполнения арбитражного решения определяется законами об исполнении судебных решений, действующих в государстве, на территории которого такое исполнение испрашивается.

Юрисдикция МЦУИС при рассмотрении инвестиционных споров предусмотрена рядом многосторонних соглашений, касающихся региональной экономической интеграции. В Постановлении Правительства России (2001), утвердившем типовое соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций, предусмотрена возможность передачи диагонального спора, среди прочего, в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

Вопросы для самоконтроля

1. Каким образом, по каким критериям можно классифицировать споры в международной экономической системе?
2. Чем «международный спор» отличается от «спора международного характера»?
3. В разрешение каких споров задействовано внутреннее право государств?
4. В чем специфика «диагональных споров» международного характера?
5. Что может быть предметом международного спора в международной экономической системе?
6. Какие способы разрешения международных споров экономического характера предусматриваются в двусторонних межгосударственных договорах?
7. Какие дела, рассматривавшиеся в Международном Суде ООН, касаются вопросов экономического характера?
8. Какова компетенция Суда ЕАЭС?
9. Существует ли сегодня Постоянная палата третейского суда?
10. Как развивался механизм разрешения споров в системе ГАТТ/ВТО?

11. Какой орган ВТО выполняет функцию Органа по разрешению споров?
12. Каким актом регулируются процедуры разрешения споров в системе ВТО?
13. Из каких процессуальных стадий состоит механизм разрешения споров в рамках ВТО?
14. Каким образом «включаются» в системе ВТО контрмеры в отношении государства-нарушителя?
15. Как и какие споры разрешаются в Международном трибунале по морскому праву? На каком основании?
16. Какие механизмы разрешения споров заложены в Договор к Энергетической хартии?
17. Каков общий механизм разрешения экономических (хозяйственных) споров международного характера между частными лицами? Какие международные акты задействованы в эту сферу?
18. Имеются ли в международной финансовой системе механизмы разрешения споров? Какие?
19. Каким образом разрешаются споры между государствами в международной инвестиционной системе?
20. Что привнесла в международное процессуальное право Вашингтонская конвенция (1965)?
21. Какова компетенция МЦУИС?
22. Каковы место и роль в международном праве корпуса международных процессуальных норм, обслуживающих международную экономическую систему?

Литература

1. *Абашидзе А.Х., Солнцев А.М., Агейченко К.В.* Мирное разрешение международных споров: современные проблемы: монография. — М.: РУДН, 2011
2. *Евтеева М. С.* Международные двусторонние инвестиционные соглашения. М., 2002
3. *Зимненко Б.Л.* О применении норм международного права судами общей юрисдикции: справочное пособие. — М.: Статут, РАП, 2005
4. *Исполинов А.С.* Суды региональных интеграционных объединений в международном правосудии (на примере Суда ЕС и Суда ЕАЭС). Монография.— М.: Юстицинформ, 2018
5. *Крупко С. И.* Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором. М., 2002
6. *Левин Д. Б.* Принцип мирного разрешения международных споров. М., 1977

7. *Мартынов А.* Проблемы разрешения споров в Договоре к Энергетической Хартии // Внешняя торговля. 1997. № 1—3
8. Механизм решения споров в региональных интеграционных группировках на примере Европейского Союза, ЕАЭС, АСЕАН, МЕРКОСУР, НАФТА и в ГАТТ/ВТО. Монография.// коллектив авторов: Г.М. Вельяминов, Н.Н. Вознесенская и др.. М.: ИМО, 2018
9. *Рафалюк Е.Е* Региональная интеграция латиноамериканских государств: природа, содержание, разрешение споров: монография. — М.: Инфра-М, 2016
10. *Ромашов Ю.С.* Международное правоохранительное право. — М.: Норма; Инфра-М, 2010
11. *Смбатян А. С.* Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952—2005 гг.). М., 2006
12. *Смбатян А.С.* Решения органов международного правосудия в системе международного права.- М.: Статут, 2012
13. *Трунк-Федорова М.П.* Разрешение споров в рамках Всемирной торговой организации. — СПб.: Издательский дом СПб. ГУ, 2005
14. *Фархутдинов И. З.* Международное инвестиционное право и процесс. М.: Проспект, 2017
15. *Фисенко И. В.* Практика Экономического суда СНГ // Московский журнал международного права. 1997. № 3
16. *Шепенко Р. А.* Антидемпинговый процесс. М., 2002
17. *Шумилов В. М.* Урегулирование споров в международном экономическом праве (процессуальные аспекты) // Внешнеэкономический бюллетень. 2002. № 4
18. *Юрова Н. М.* Международное гражданское процессуальное право. М., 2008
19. *Croft C., Kee C.* A Guide to the UNCITRAL Arbitration Rules. — L.: Cambridge, 2012
20. *Evolutin in Investment Treaty Law and Arbitration.* Edited by *Brown C., Miles K.* — L.: Cambridge, 2011
21. *Mitchell A.D.* Legal Principles in WTO Disputes. — L.: Cambridge, 2011
22. *Petersmann E.-U.* The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Law, International Organizations and Dispute Settlement. Hague-Boston-London, 1997
23. *Roe Th., Happold M.* Settlement of Investment Disputes under the Energy Charter Treaty. — L.: Cambridge, 2011

Глава 12. Международное экономическое право и республика казахстан

178. Нормативно-институциональное управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Казахстан

В Республике Казахстан в постсоветский период практически полностью обновлен корпус нормативно-правовых актов, в том числе и в части управления внешнеэкономической

деятельностью государства и частных лиц. Современные законы и подзаконные акты адаптированы под требования международных договоров и прежде всего соглашений ВТО. В целях поиска нужных актов следует пользоваться национальной информационно-правовой системой «Адилет».

К наиболее важным источникам правового регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Казахстан следует отнести: Гражданский кодекс, Предпринимательский кодекс, Бюджетный кодекс; законы: «О таможенном регулировании в Республике Казахстан»; «О недрах и недропользовании»; «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)»; «Об экспортном контроле»; «О валютном регулировании и валютном контроле»; «О специальных экономических и индустриальных зонах в Республике Казахстан»; «О регулировании торговой деятельности»; «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»; «О международных договорах Республики Казахстан»; «О рынке ценных бумаг»; «О государственном контроле при применении трансфертных цен»; «Об арбитраже», «О третейских судах»; «О международном коммерческом арбитраже»; «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов» и др.

Многие законы республики реализуются путем принятия подзаконных актов. Примером может служить Постановление Правительства (2007), которым утверждены «Правила осуществления приграничной торговли». Правила разработаны в соответствии с законом «О регулировании торговой деятельности» (2004); в них определяется порядок осуществления торговой деятельности на приграничной территории Республики Казахстан, если иное не определено международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Республика Казахстан заключает большое число международных договоров, касающихся различных аспектов внешнеэкономической деятельности. Различаются следующие виды международных дого-

воров: а) межгосударственные договоры; они заключаются от имени государства; б) межправительственные; заключаются Правительством Республики Казахстан; в) межведомственные; заключаются министерствами, государственными комитетами и иными центральными исполнительными органами. Ратификация договоров производится Парламентом Республики Казахстан. Ратифицированные международные договоры имеют приоритет перед его законами и применяются непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание закона.

Для управления внешнеэкономической деятельностью государства и частных лиц в Республике Казахстан созданы и функционируют соответствующие государственные органы, наделенные необходимой компетенцией.

В систему высших органов общей компетенции, осуществляющих государственное управление в области внешнеэкономических связей, входят: Президент, Парламент и Правительство. Президент определяет основные направления внешней политики государства, представляет Казахстан в международных отношениях. Конституционный закон «О Президенте Республики Казахстан» устанавливает внешнеполитические полномочия Президента.

Президент:

- ведет переговоры и подписывает международные договоры;
- наделяет полномочиями на ведение переговоров и подписание международных договоров республики;
- вносит на ратификацию в Парламент международные договоры, заключенные республикой;
- подписывает ратификационные грамоты;
- принимает решения о приостановлении действия не подлежащих ратификации международных договоров, заключенных республикой;
- вносит в Парламент представления о денонсации международных договоров, заключенных республикой;
- назначает и отзывает глав дипломатических представительств Республики Казахстан.

Парламент Республики Казахстан является высшим представительным органом республики, осуществляющим законодательные функции. В соответствии с Конституцией и конституционным законом «О Парламенте Республики Казахстан и статусе его депутатов» Парламент: принимает законы в области внешнеэкономической деятельности; ратифицирует и денонсирует международные договоры Республики.

Правительство осуществляет исполнительную власть, возглавляет систему исполнительных органов и осуществляет руководство их деятельностью. Конституционный закон республики «О Правительстве Республики Казахстан» устанавливает компетенцию Правительства в области внешнеэкономической деятельности. Правительство, в частности:

- осуществляет структурную и инвестиционную политику;
- принимает решения о проведении и подписании межправительственных соглашений; обеспечивает развитие взаимоотношений республики с иностранными государствами, международными и региональными организациями; разрабатывает меры по реализации внешнеэкономической политики; принимает меры по развитию внешней торговли; осуществляет сотрудничество и взаимодействие с международными финансовыми организациями; обеспечивает развитие взаимоотношений между региональными организациями.

К органам специальной компетенции, осуществляющим управление внешнеэкономической деятельностью, относятся: министерство финансов; министерство национальной экономики; министерство индустрии и инфраструктурного развития; министерство энергетики; министерство иностранных дел; Национальный Банк Республики Казахстан.

Министерство финансов — исполнительный орган Республики Казахстан, осуществляющий руководство финансовой деятельностью, а также, в пределах, предусмотренных законодательством, межотраслевую координацию в финансовой сфере. В состав Министерства входит: налоговый комитет, комитет таможенного контроля, комитет казначейства, комитет государственного имущества и приватизации, комитет по работе с несостоятельными должниками, комитет по финансовому мониторингу, комитет финансового контроля.

Налоговый комитет Министерства Финансов осуществляет необходимые функции по обеспечению поступлений налогов и других обязательных платежей в бюджет; зачислению пенсионных взносов в накопительные пенсионные фонды; производству социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования; соблюдению налогового законодательства; государственному регулированию производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции; производства и оборота табачных изделий; производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов.

Комитет таможенного контроля осуществляет следующие функции: руководство таможенным делом в республике; таможенное ад-

министрирование; участие в прогнозировании поступлений в бюджет; лицензирование в соответствии с законодательством о лицензировании; ведение реестров, предусмотренных таможенным законодательством; обеспечение сохранности товаров и транспортных средств, обращенных в собственность государства.

Национальный Банк — орган валютного контроля. Он подотчетен Президенту; назначение Председателя Банка осуществляется Президентом с согласия Парламента. Национальный Банк по вопросам, отнесенным к его компетенции, издает нормативные акты, обязательные для исполнения всеми банками, организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций на основании лицензии, по купле-продаже и обмену иностранной валюты.

Национальный Банк Казахстана: дает согласие на открытие филиалов и представительств на территории Казахстана и за его пределами; привлекает под собственные гарантии кредиты; устанавливает корреспондентские отношения с иностранными банками; совершает операции, установленные международной практикой.

Важное значение в осуществлении управления внешнеэкономической деятельностью в республике имеют министерство национальной экономики и министерство индустрии и инфраструктурного развития. Приказом Министра иностранных дел Республики Казахстан (2019) утверждено Положение республиканского государственного учреждения «Комитет по инвестициям Министерства иностранных дел Республики Казахстан».

Активное содействие участникам внешнеэкономического комплекса оказывает ряд вспомогательных организаций, особое место среди которых занимает деятельность Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» (НПП). Ее деятельность регулируется законом Республики Казахстан «О национальной палате предпринимателей» (2013).

Зарубежным органом государства, осуществляющим внешнеэкономические связи, является Торговое представительство Республики Казахстан в Российской Федерации. Оно действует от имени Правительства и осуществляет за границей права Республики Казахстан в области внешней торгово-экономической деятельности.

Основными задачами Торгового представительства являются:

- 1) содействие развитию и расширению торгово-экономических связей между Казахстаном и Россией;
- 2) представление государственных интересов Республики Казахстан в России по всем вопросам внешней торгово-экономической деятельности, обеспечение их защиты;

- 3) оказание содействия внешнеэкономической деятельности и защиты интересов государственных органов республики, национальных компаний и иных организаций, частных предпринимателей (казахстанских участников внешнеэкономической деятельности);
- 4) информирование государственных органов Республики Казахстан о законодательстве и условиях внешнеэкономической деятельности в России; предоставление информации заинтересованным государственным органам и деловым кругам в Российской Федерации;
- 5) мониторинг исполнения заключенных между Казахстаном и Россией двусторонних договоров по вопросам развития и расширения торгово-экономических связей.

Торговое представительство:

- участвует в реализации внешнеэкономической политики государства в Российской Федерации;
- изучает общую торгово-экономическую ситуацию в России, внешнеэкономические связи, законодательство в области внешнеэкономической деятельности, конъюнктуру рынков товаров и услуг, а также другие особенности внешнеэкономических связей, информирует об этом соответствующие структуры в Республике Казахстан и казахстанских участников внешнеэкономической деятельности;
- информирует государственные органы и деловые круги России о законодательстве и условиях торгово-экономической деятельности в Республике Казахстан;
- в установленном порядке получает от казахстанских участников внешнеэкономической деятельности документы, справочные и иные материалы, необходимые для решения вопросов их внешнеэкономической деятельности в России;
- осуществляет контроль за соблюдением казахстанскими участниками внешнеэкономической деятельности государственных интересов и законодательства Республики Казахстан в области внешнеэкономической деятельности;
- оказывает содействие казахстанским участникам внешнеэкономической деятельности в установлении торгово-экономического сотрудничества, проведении переговоров, заключении и исполнении внешнеэкономических сделок в Российской Федерации, в том числе в целях продвижения экспортоориентированной продукции республики;
- участвует в работе межправительственных комиссий и комитетов по вопросам торгово-экономического сотрудничества, международных торговых и экономических организаций и их

рабочих органов в части, касающейся внешнеторгового сотрудничества с Российской Федерацией;

- содействует проведению торговых выставок и ярмарок Республики Казахстан, привлечению казахстанских участников внешнеторговой деятельности к международным выставкам и ярмаркам, а также иным специализированным мероприятиям в России;
- проводит работу по привлечению государственных органов и деловых кругов Российской Федерации к участию в международных выставках и ярмарках, проводимых на территории Республики Казахстан;
- по решениям Правительства владеет и пользуется государственными долями и пакетами акций юридических лиц, расположенных в Российской Федерации.

Правовой режим, в котором действуют юридические и физические лица в Казахстане, сформирован указанными выше кодексами и законами страны с учетом международных обязательств. Гражданская правоспособность юридического лица определяется законом юридического лица (ст. 1101 ГК РК), а законом юридического лица (*lex societatis*) является право страны, где это юридическое лицо учреждено. Это означает, что юридическое лицо, учрежденное в Казахстане, подчиняется праву Республики Казахстан. Это же касается и предприятий с иностранным участием (таких в стране более 25 тысяч).

Статус физических лиц — как граждан, так и иностранцев, — определяется, в частности, законами: «О правовом положении иностранных граждан в Республике Казахстан», «О гражданстве Республики Казахстан», «О занятости населения», «О миграции населения», «О разрешениях и уведомлениях». Для иностранцев из государств-участников СНГ, на основе международных договоров, во многих вопросах сложился более благоприятный (преференциальный) режим, чем для иностранцев из других государств.

179. Международные договоры Республики Казахстан по вопросам внешнеэкономического сотрудничества

Республика Казахстан имеет международные договоры по вопросам внешнеэкономического сотрудничества со 185 государствами — Россией, Китаем, азиатскими странами, государствами ЕС и др. Основным принципом, заложенным в международные экономические правоотношения, является принцип предоставления режима наибольшего благоприятствования

(РНБ), т.е. главный принцип международной торговли по правилам ВТО. В соглашениях Казахстана, касающихся взаимной торговли, предусмотрены стандартные изъятия из РНБ для зон свободной торговли, таможенных союзов, для приграничной торговли и для преференций развивающимся странам. Во многих соглашениях предусмотрены изъятия из РНБ по соображениям общей или национальной безопасности.

В торговых соглашениях Казахстана оговаривается недискриминационный режим в отношении лицензирования и квотирования импорта и экспорта товаров; права участников торговли осуществлять платежи и переводы по торговым операциям в свободно конвертируемой валюте; обязательство проводить консультации по вопросам применения мер торговой защиты. Предусматриваются положения, обеспечивающие право беспопытного временного ввоза товаров сторон в выставочных целях; гарантия благоприятных условий транзита; договоренности по защите интеллектуальной собственности.

Международные договоры Казахстана по вопросам внешнеэкономического сотрудничества подразделяются на многосторонние и двусторонние. Посредством международных договоров Республика Казахстан продолжает курс на вхождение в международную экономическую систему, участвует в экономической интеграции, стремится к повышению конкурентоспособности своей экономики.

Стратегическими направлениями двухстороннего сотрудничества России и Казахстана являются сферы энергетики, торговли, транспорта, промышленности. Между Россией и Казахстаном подписаны и действуют десятки соглашений. Большое место в двусторонней договорной практике уделяется межрегиональному и приграничному сотрудничеству; существует более 200 договоров, заключенных между регионами двух стран.

Особую сферу взаимодействия составляет сотрудничество в области освоения космоса и совместного использования комплекса «Байконур». Функционирует Межправительственная комиссия по комплексу «Байконур». Имеется двустороннее Соглашение об основных принципах и условиях использования космодрома «Байконур» (1994); межправительственный Договор аренды комплекса «Байконур» (1994); Соглашение о развитии сотрудничества по эффективному использованию комплекса «Байконур» (2004). Для реализации этих договоров заключены еще около 60 международных договоров, регулирующих вопросы экологии и природопользования, сохранности объектов и имущества комплекса «Байконур», обеспечения безопасности и правопорядка, таможенного контроля, сотрудничества в обла-

сти использования космической техники и технологий, социального обеспечения жителей г.Байконур.

Еще одно важное направление сотрудничества между Россией и Казахстаном — это топливно-энергетическая сфера. В этой сфере действует российско-казахстанское Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве в области поставок нефти и нефтепродуктов в Республику Казахстан (2010).

Республика Казахстан в силу своего географического положения является транзитной страной: через нее идут важные грузопотоки и транспортные системы. В связи этим сложилось и расширяется российско-казахстанское сотрудничество в транспортной сфере. Обе страны соединены единой железнодорожной системой. По территории Казахстана проходят четыре международных транспортных коридора: Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали; транспортный коридор Западная Европа-Китай, Корейский полуостров и Япония — через Россию и Казахстан; коридор Север-Юг (Северная Европа — страны Персидского залива: через Россию и Иран, Казахстан, морской порт Актау); коридор ТРАСЕКА (Восточная Европа — Центральная Азия: через Черное море, Кавказ и Каспийское море). Правительство Казахстана управляет развитием транспортной сферы посредством «Государственной программы развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан», утвержденной Указом Президента (2014).

В российско-казахстанском экономическом сотрудничестве большое место занимают межведомственные соглашения. Примерами могут служить: Соглашение между Министерством транспорта и коммуникаций Республики Казахстан и Министерством транспорта Российской Федерации об организации прямого международного железнодорожно-паромного сообщения через некоторые порты (2006). Предусмотрено создание Совета по совместной эксплуатации железнодорожно-паромной переправы, утверждение Правил перевозок грузов и Правил эксплуатации вагонов. Межведомственные договоры подписываются между министерствами экономики, министерствами сельского хозяйства и по линии многих других министерств и ведомств.

Практическими вопросами двустороннего экономического взаимодействия занимается Межправительственная комиссия по сотрудничеству между Республикой Казахстан и Российской Федерацией. В ее состав входит 7 подкомиссий по следующим направлениям сотрудничества: межбанковское и инвестиционное; транспортное; межрегиональное и приграничное; военно-техническое; топливно-энергетический комплекс; наука и новые технологии; промышленность.

Кроме того, функционируют: Комиссия по совместному использованию и охране трансграничных водных объектов; Смешанная казахстанско-российская комиссия по вопросам окружающей среды (по реализации Соглашения о сотрудничестве в области охраны окружающей среды); Казахстанско-российская комиссия по сохранению экосистемы бассейна трансграничной реки Жайык.

Учитывая создание и эволюцию Евразийского экономического союза (ЕАЭС), обсуждение и решение многих вопросов постепенно переносится в органы ЕАЭС. Значительная часть отношений, представляющих общий интерес, регулируется актами ЕАЭС. Теперь, в частности, в обеих странах действуют нормы Таможенного кодекса ЕАЭС. В рамках ЕАЭС ведется работа по формированию общего энергетического рынка; планируется подписание Договора о пенсионном обеспечении трудящихся государств-членов ЕАЭС. В ст. 103 Договора о ЕАЭС предусмотрено, что государства-члены примут решение о полномочиях и функциях наднационального органа по регулированию финансового рынка с размещением этого органа в 2025 году в городе Алматы.

Важным внешнеэкономическим партнером Казахстана стала Китайская Народная Республика. Двустороннее сотрудничество между двумя странами охватывает все формы — от торговли до сферы инвестиций. В Казахстане осуществляются десятки проектов в сферах автомобилестроения, сельского хозяйства, химической, горнорудной, нефтегазовой, строительной, металлургической, легкой промышленности, выпуска минеральных удобрений, энергетики, транспорта и логистики, новых технологий.

В качестве инструментов правового регулирования используются в основном международные договоры, в том числе договоры межведомственного характера. Примером могут служить: Меморандум о сотрудничестве в области индустриализации и инвестиций и Рамочное соглашение в области индустриализации и инвестиций (2015), подписанные между министерством инвестиций и развития Казахстана и Государственным комитетом по развитию и реформе КНР.

На межправительственном уровне создан Казахстанско-китайский Комитет по сотрудничеству. В его составе функционируют 10 профильных подкомитетов (вопросы транспорта, таможенного дела, энергетики, геологии и недропользования, безопасности, научно-технического, финансового, культурно-гуманитарного сотрудничества). Работают также: Совместная комиссия по использованию и охране трансграничных рек и Комиссия по сотрудничеству в области охраны окружающей среды. Правительственный Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» и Комитет по содействию

международной торговле КНР подписали Соглашение о создании Казахстанско-китайского Делового совета (2013).

Отношения между Казахстаном и ЕС в экономической сфере регулируются на основе Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (1995). По Соглашению, стороны предоставляют друг другу режим наибольшего благоприятствования в отношении таможенных тарифов; запрещают введение количественных ограничений в двусторонней торговле. Соглашение также предусматривает постепенное приведение национальных законодательных актов и практики в соответствии со стандартами ЕС в сфере торговли, включая технические нормы, санитарные и фитосанитарные требования, защиту прав интеллектуальной собственности и таможенные вопросы. В 2015 году между Казахстаном и Европейским союзом было подписано Новое Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве.

Казахстан включен со стороны ЕС в состав пользователей Генеральной системой преференций ЕС, в результате чего большинство товаров экспортируется в Европейский Союз по преференциальным ставкам, которые предоставляются развивающимся странам.

Республика Казахстан получает кредиты под различные проекты от МВФ, МБРР, Азиатского банка развития, Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, заключая с ними соответствующие соглашения. На основе соглашения в стране открыто отделение МБРР.

180. Республика Казахстан и ВТО

С 2015 года Казахстан является государством-членом ВТО. Процесс вступления в организацию растянулся на много лет: в 1996 году Казахстан подал официальное заявление в Секретариат ВТО с просьбой о вступлении, получил статус государства-наблюдателя. Была создана рабочая группа по вступлению Казахстана в ВТО; в ее состав вошли 50 стран-членов ВТО. В 2003 году начался переговорный процесс со странами — членами рабочей группы. Еще до вступления в ВТО в Казахстане началась адаптация внутреннего законодательства под требования соглашений ВТО. Вместе с тем, остались определенные правовые режимы, которые Казахстан обязался скорректировать. Так, например, в стране действовали правила промышленной сборки автомобилей и автокомпонентов, которые не соответствовали требованиям ВТО. Действовали ограничительные нормы и в сфере услуг. Все подобные несоответствия Казахстан обязался устранить в течение определенного переходного периода.

Казахстан взял на себя обязательства: разрешить открытие филиалов иностранных банков и страховых компаний (при некоторых усло-

виях); торговлю оптом фармацевтическими, медицинскими товарами; иностранное присутствие в телекоммуникационной сфере: допустить иностранные компании, оказывающие услуги международной и междугородной связи; разрешить присутствие в виде казахстанского юридического лица иностранных туристических агентств.

В рамках интеграционного объединения — ЕАЭС — Казахстан предпринял необходимые законодательные и политико-экономические меры, чтобы выполнять обязательства в рамках Союза. В настоящее время осуществляется реализация плана по созданию общего финансового рынка ЕАЭС. В планах — отмена странами-участницами лицензий в этой сфере; юридические лица смогут вести финансовую деятельность в любой стране Союза. Предусмотрена гармонизация регулирования в финансовом секторе и требований по надзору; предоставление национального режима для поставщиков финансовых услуг других стран ЕАЭС.

В связи с участием в ВТО и ЕАЭС Казахстан постепенно отменяет имевшиеся изъятия из режима свободной торговли, в том числе и путем заключения необходимых двусторонних соглашений, протоколов к ним. Так, например, изменения и дополнения были внесены Протоколом к Соглашению между Правительством Республики Казахстан и Правительством Азербайджанской Республики о свободной торговле (1997).

Тем не менее, в Казахстане останутся нормы, обеспечивающие национальную безопасность в целом или в отдельных секторах экономики. Останутся, в частности, ограничения в сфере услуг массовой коммуникации. В законах «О средствах массовой информации» и «О национальной безопасности» указано, что иностранным физическим и юридическим лицам, лицам без гражданства запрещается владеть, пользоваться, распоряжаться или управлять более 20 процентами акций (долей, паев) юридического лица-собственника средства массовой информации в республике.

Изменения, внесенные в законодательство Республики Казахстан в связи со вступлением в ВТО, касаются практически всех аспектов, фигурирующих в соглашениях «пакета ВТО». В качестве примера можно привести законодательство, связанное с реализацией Соглашения ВТО по предотгрузочной инспекции. Правовой режим предотгрузочной инспекции возник на основе постановления Кабинета Министров (1995) и Приказа Таможенного комитета Республики Казахстан (1995), утвердившего «Инструкцию о порядке осуществления предотгрузочной инспекции».

Введение системы предотгрузочной инспекции объясняется целью увеличения доходной части бюджета за счет таможенных плате-

жей, недопущения завышения стоимости товаров. Все товары стоимостью 3000 долларов и выше должны пройти предотгрузочную инспекцию в стране экспорта товара с целью проверки его количества, качества, стоимости и классификации. После проведения инспекции и получения документальных доказательств отгрузки товара оформляется Отчет по результатам инспекции (ОПР), который должен быть представлен импортером вместе с другими документами, необходимыми для таможенной очистки грузов.

181. Республика Казахстан в международной финансовой и инвестиционной системах

Вхождение Республики Казахстан в международную экономическую систему означает, среди прочего, углубленное участие в правоотношениях в торговой, финансовой,

инвестиционной сферах. Применительно к международной финансовой системе республика решила задачу вступления в универсальные организации — МВФ, МБРР, МФК, МАР, МАГИ, МЦУИС. Закон о членстве в этих организациях был принят в 1992 году.

Экономическое развитие страны, денежно-кредитная и курсовая политика, стабильность банковской системы находятся под постоянным мониторингом со стороны МВФ. С учетом рекомендаций МВФ вносятся соответствующие изменения в нормативные акты. Заметно участие Республики Казахстан в международных кредитных и долговых правоотношениях.

Государство активно сотрудничает с межправительственной организацией ФАТФ. Под эгидой Евразийской группы по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ) периодически проводится оценка Системы финансового мониторинга Казахстана на соответствие стандартам ФАТФ.

Вхождение в международную инвестиционную систему Казахстан осуществил путем заключения двусторонних международных соглашений (конвенций) о поощрении и защите инвестиций. Всего заключены десятки соглашений со всеми ведущими государствами-партнерами. Среди них КНР, Монголия, Индия, Иран, Украина, Грузия, Армения, США и др. Имеется такое соглашение и с Россией (1997).

Во внутренней правовой системе режим иностранных инвестиций регулируется Предпринимательским кодексом Казахстана (2015). В Кодексе установлены правила государственной поддержки инвестиционной деятельности; дается понятие инвестиции, инвестора, крупного инвестора, инвестиционной деятельности; перечислены объекты

инвестиционной деятельности; определены гарантии правовой защиты иностранных инвесторов (глава 25; ст. 274—279).

Под «инвестициями» понимаются все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также для реализации проекта государственно-частного партнерства, в том числе концессионного проекта. «Инвесторами» являются физические и юридические лица, осуществляющие инвестиции в Республике Казахстан. «Инвестиционная деятельность» — это деятельность физических и юридических лиц по участию в уставном капитале коммерческих организаций либо созданию или увеличению фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также для реализации проекта государственно-частного партнерства, в том числе концессионного проекта. Физическое или юридическое лицо, осуществляющее инвестиции в Республике Казахстан в размере не менее двухмиллионнократного размера месячного расчетного показателя, признается «крупным инвестором».

Инвесторы имеют право осуществлять инвестиции в любые объекты и виды предпринимательской деятельности, кроме отдельных предусмотренных случаев. На некоторых территориях и в некоторых видах деятельности иностранная инвестиционная деятельность ограничивается или запрещается по соображениям национальной безопасности.

Инвестору предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов, которая обеспечивается всем нормативным комплексом. Инвестор имеет право на возмещение вреда, причиненного ему в результате издания государственными органами актов, не соответствующих законам, а также от незаконных действий (бездействия) должностных лиц этих органов. Гарантируется стабильность условий договоров, заключенных между инвесторами и государственными органами республики (за оговоренными исключениями).

Принудительное изъятие имущества инвестора (национализация, реквизиция) для государственных нужд допускается только в исключительных случаях, предусмотренных законом. При национализации инвестору должны быть возмещены в полном объеме убытки, причиненные ему в результате издания законодательных актов о национализации. Реквизиция имущества инвестора осуществляется с выплатой ему рыночной стоимости имущества. Оценка, по которой собствен-

нику была возмещена стоимость реквизированного имущества, может быть оспорена им в судебном порядке. При прекращении действия обстоятельств, в связи с которыми произведена реквизиция, инвестор вправе требовать возврата сохранившегося имущества; при этом он будет обязан возратить полученную им сумму компенсации с учетом потерь от снижения стоимости имущества.

Большое место в правовой системе Республики Казахстан уделено законодательству о специальных экономических и промышленных зонах. Таких зон сегодня в стране больше десятка: «Астана — новый город»; «Морской порт Актау»; «Парк инновационных технологий»; «Хоргос — восточные ворота»; «Химический парк Тараз» и др. Всю деятельность, связанную с ними, регулирует закон «О специальных экономических и промышленных зонах» (2019).

Под специальную экономическую зону отводится часть территории страны с точно обозначенными границами; на этой территории действует особый правовой режим — режим специальной экономической зоны — для осуществления приоритетных видов деятельности. Промышленная зона — это территория, обеспеченная инженерно-коммуникационной инфраструктурой, предоставляемая субъектам частного предпринимательства для размещения и эксплуатации объектов предпринимательской деятельности, в том числе в области промышленности, агропромышленного комплекса, туристской индустрии, транспортной логистики, управления отходами.

Цели создания СЭЗ, согласно закону, — обеспечить ускоренное развитие современных высокопроизводительных, конкурентоспособных производств, формирование качественно нового уровня предоставления услуг, привлечение инвестиций, внедрение новых технологий в отрасли экономики и регионы, а также повышение занятости населения. В приграничных районах СЭЗ призваны развивать приграничную торговлю и экономику, транспортную инфраструктуру, туризм, культурное взаимодействие приграничных территорий.

182. Экономические споры Как это и принято в международной практике, преобладающая часть межгосударственных экономических споров с участием Республики Казахстан решается традиционными средствами и формами — путем переговоров, консультаций, добрых услуг, посредничества, согласительных комиссий и т.п. Значительная часть разногласий снимается в ходе заседаний межправительственных комиссий, действующих на основании международных договоров.

Способы разрешения споров зачастую оговариваются в двусторонних договорах по различным аспектам сотрудничества, например в торговых договорах или договорах, касающихся других сфер сотрудничества.

В соглашениях о поощрении и защите инвестиций, как правило, присутствует статья, регулирующая порядок разрешения «диагональных» споров — споров между иностранным инвестором и государством его пребывания. Такие споры относятся к категории «споров международного характера». Примером может служить Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Малайзии о поощрении и защите инвестиций (ст. 7). В подобных договорах предусмотрена стадия консультаций и переговоров для разрешения спора. Если спор не может быть решен таким образом в течение трех месяцев, и если инвестор также дает согласие в письменной форме представить спор на рассмотрение Международного центра по разрешению инвестиционных споров, то любая сторона, участвующая в споре, может возбудить дело, путем направления заявления Генеральному секретарю МЦУИС.

Экономические (хозяйственные) споры международного характера на частноправовом уровне — споры между физическими, юридическими лицами разных стран — разрешаются, как и везде в мире, в третейских судах (в арбитражном порядке). В Казахстане действует закон «Об арбитраже» (2016). Арбитраж в стране — негосударственная инстанция. По закону, может быть создан постоянно действующий арбитраж или арбитраж для разрешения конкретного спора. Постоянно действующий арбитраж утверждает регламент арбитража, реестр арбитров. Арбитраж *ad hoc* действует до разрешения спора или до принятия сторонами решения о передаче спора в суд.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие законы Республики Казахстан служат источником правового регулирования внешнеэкономической деятельности государства и частных лиц?
2. Какими внутренними актами регулируется приграничная торговля в Республике Казахстан?
3. Какие вопросы регулирования внешнеэкономической деятельности входят в сферу компетенции Правительства Республики Казахстан?
4. Какова сфера компетенции Министерства финансов Республики Казахстан?

5. Какая организация в Республике Казахстан выражает интересы предпринимательского корпуса?
6. Каковы задачи и функции Торгового представительства Республики Казахстан в Российской Федерации?
7. Какого рода двусторонние международные договоры заключает Казахстан?
8. Какие двусторонние международные договоры имеются у Казахстана и России?
9. Какой двусторонний (российско-казахстанский) орган занимается практическими вопросами и проблемами экономического взаимодействия двух стран?
10. Какие международно-правовые акты имеются у Республики Казахстан с Китаем? с ЕС?
11. Какие проблемы правового характера остались после вступления Республики Казахстан в ВТО?
12. Какие обязательства взяла на себя Республика Казахстан при вступлении в ВТО в сфере услуг?
13. Как сказывается доктрина национальной безопасности на правовых режимах в Республике Казахстан в сфере внешнеэкономической деятельности?
14. Для каких целей введена в Республике Казахстан практика предотгрузочной инспекции?
15. В каких универсальных международных организациях участвует Республика Казахстан?
16. В каком нормативном акте Республики Казахстан регулируется проблематика иностранных инвестиций?
17. Какой закон Республики Казахстан нацелен на создание и регулирование деятельности специальных экономических зон (СЭЗ)?
18. Какое средство разрешения инвестиционных споров предусмотрено в двусторонних международных соглашениях Республики Казахстан о защите инвестиций?

Литература

1. *Абдыкаримова С. А.* Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической банковской деятельности в Республике Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2005
2. *Айдарбаев С.Ж.* Интеграционные процессы на постсоветском пространстве в условиях глобализации мира: международно-правовые аспекты. — Астана, 2010

3. *Айдарханова К. Н.* Валютное законодательство в Республике Казахстан в условиях рыночных отношений. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2006
4. *Аршабеков К.Н.* Государственно-правовое регулирование статуса иностранных компаний в Республике Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2007
5. *Ахмет А. А.* Проблемы эффективности и реализации международно-правовых норм государств СНГ. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2008
6. *Баймуханбетова Д. А.* Государственно-правовое регулирование проблем устранения двойного налогообложения доходов иностранного инвестора в Республике Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2005
7. *Басин Ю. Г.* Гражданско-правовая ответственность государства по законодательству Республики Казахстан. — Гражданское законодательство. Статьи. Комментарии. Практика./ Вып. 15. — Алматы, 2003
8. *Джаналеева А. А.* Инвестиционный контракт. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2003
9. *Жакупова Р.Б.* Перспективы правового регулирования сотрудничества Республики Казахстан со Всемирной торговой организацией (ВТО). Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2002
10. *Ибраева К. Б.* Правосубъектность иностранных граждан в трудовых отношениях по международному частному праву. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2006
11. *Касенова Г. Т.* Международно-правовые аспекты участия Республики Казахстан в борьбе с уклонением от уплаты налогов. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2006
12. *Мауленов К.С.* Правовое регулирование иностранных инвестиций в Республике Казахстан. — Алматы, 1998
13. *Мауленов К.С.* Государственное управление и правовое регулирование в сфере иностранных инвестиций в Республике Казахстан. — Алматы, 2000

14. *Мауленов К. С.* Правовое положение совместных предприятий, иностранных предприятий и транснациональных корпораций. Учебное пособие. — Алматы, 2000
15. *Мауленов К.С.* Правовое положение международного коммерческого арбитража // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Интеллектуальная собственность: взгляд в будущее», приуроченной к 45-летию ФГБОУ ВПО РГАИС. — М., 2014
16. *Мауленов К.С.* Правовой режим свободных (специальных) экономических зон в Казахстане и за рубежом // Вестник Казахстанской Ассоциации Международного права./ № 1. — С. 7—14 — 2014
17. *Мауленов К.С., Шумилов В.М.* Международное экономическое право: учебник. — Алматы, 2014
18. *Мауленов К.С., Мауленова Б.Н.* «Медицинское право Республики Казахстан»: учебное пособие. — Алматы, 2019
19. *Мороз С. П.* Теоретические проблемы инвестиционного права (гражданско-правовой аспект). Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. — Алматы, 2005
20. *Нукушева А.А.* Правовые формы участия иностранных инвесторов в деятельности юридических лиц Республики Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2008
21. *Сарина С. А.* Разрешение споров международным коммерческим арбитражем. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2009
22. *Сарсембаев К. М.* Проблемы международно-правового регулирования движения капитала в условиях экстратерриториальности и финансовых кризисов. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2007
23. *Сарсембаев М.А.* Международное торговое право. Учебное пособие. — Алматы 1999
24. *Сарсембаев М.А.* Правовой статус экономических зон Казахстана и мира: учебник. — Астана, 2002
25. *Сайрамбаева Ж. Т.* Международно-правовое регулирование статуса транснациональной корпорации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2002
26. *Силкина И. В.* Актуальные проблемы иммунитета иностранного государства и его собственности в международном частном праве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — М., 2007

27. *Талжанов К. А.* Международный обычай как источник международного частного права. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2005
28. *Тастанова А.К.* Договорно-правовые формы участия Казахстана в международных финансовых отношениях. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Алматы, 2002

Заключение

Международное экономическое право превратилось в сложившуюся сложную и разветвленную отрасль международного права, продолжающуюся развиваться. Современное международное экономическое право как надстроечное явление оформляет действующую систему международного разделения труда и международных экономических отношений, обеспечивает международный экономический правопорядок и его последовательное реформирование, поскольку сегодня он далек от справедливости и моральных норм.

Нормы и принципы международного экономического права создавались преимущественно развитыми странами, поэтому в нем закреплены прежде всего государственные интересы этой группы государств, блоковые интересы их интеграционных объединений. Вместе с тем под давлением и воздействием развивающихся государств, которые превращаются в экономически влиятельную силу, происходит перестройка международных экономических отношений.

Фактором изменений в мироустройстве являются также региональные интеграционные процессы и объединения, которые выносят экономическую конкуренцию на межблочный уровень. Интеграционные объединения превращаются в центры экономической силы, в носителей цивилизационных ценностей, присущих государствам-участникам. Именно на основе взаимодействия интеграционных объединений складывается новый международный экономический правопорядок, в котором интересы различных групп государств и их цивилизационные особенности будут адекватно представлены. Следует учитывать также процесс трансформации глобального мироустройства на двух-трехполярное или на бесполярное — с соответствующим международно-правовым обеспечением.

Международная экономическая система в нашем веке развивается быстрее и скоординированнее, чем все другие части международной системы. Международное экономическое право представляет собой пример интенсивного развития, задающего вектор эволюции всех прочих отраслей и институтов международного права.

Развитие международного экономического права идет по нескольким направлениям: расширяется его предметно-объектная сфера, усиливается его взаимодействие с внутренним правом государств, нарастают императивные свойства его норм и принципов, усиливаются акценты на такие методы регулирования, как многосторонний, наднациональный методы. Пути повышения эффективности международного экономического права служат: совершенствование меж-

дународного правотворчества, совершенствование применения норм международного (экономического) права, повышение уровня международного правосознания и правовой культуры.

В свете изложенного можно было бы сделать следующие теоретические и практические выводы.

1. Глобализация мировой экономики — это объективное явление; она может иметь несколько версий, вариантов. В результате глобализации меняется характер международного разделения труда, международных экономических отношений и, соответственно, система международного экономического права.

Глобализация связана с понижением (устранением) административно-экономических границ, с движением человечества в сторону экономического федерализма. Она ведет к существенным изменениям в экономической функции государств и к переходу значительного числа вопросов внутренней компетенции государств под международно-правовое регулирование.

Главной движущей силой и главным противоречием современной эпохи является противоречие между государственной формой организации обществ и глобализацией мировой экономики. Любое противоречие, как известно, служит лишь этапом на пути дальнейшего развития. Констатация указанного противоречия вовсе не означает, что должны исчезнуть или ослабнуть государства.

2. Современная международная экономическая система находится в состоянии *развития*, а не в состоянии простого *функционирования*. Это связано с изменением баланса сил и интересов в межгосударственных отношениях в целом. Существуют и формируются новые центры экономической активности и силы — интеграционные объединения государств. Изменение мироустройства и глобального правопорядка происходит, среди прочего, и путем смещения акцентов либо на глобализацию, либо на региональную интеграцию, либо на диалектическое их сочетание.

В результате связей между интеграционными объединениями складывается цельное (единое) «многополюсное» мироустройство. На этом фоне развивается «право экономической интеграции» — как элемент *права интеграции* в более широком смысле. С одной стороны, «право экономической интеграции» можно считать международно-правовым институтом (или, скорее, подотраслью) международного экономического права. С другой стороны, *право интеграции* (или *интеграционное право*) является синтетическим — межсистемным — нормативным блоком, или даже самостоятельной системой права, наряду с национальным правом и международным правом. И в таком случае

«право экономической интеграции» — одновременно и отраслевое образование этой системы.

«Право экономической интеграции» особенно быстрыми темпами движется в сторону императивного, наднационального методов регулирования.

3. Глобализация определяет изменения не только в системе и содержании международного экономического права, но и международного права вообще, поэтому развитие международного экономического права идет, хотя и опережающими темпами, со своими особенностями, но синхронно с развитием международного права.

Главная особенность заключается в том, что международное право в целом стоит на страже государственного суверенитета, а международное экономическое право как его отрасль направлено на упразднение административно-экономических границ и, соответственно, как может показаться, на ограничение «экономического суверенитета» государств. На самом деле имеет место интернационализация многих аспектов внутренней компетенции государств, их экономической функции. Более того, государства все глубже проникают в регулирование мировой экономики и отдельных ее секторов, фактически расширяя сферу своего экономического суверенитета вовне, за пределы национальных административно-экономических границ. Происходит не «сжатие» (не ограничение) суверенитета, а его пространственно-предметное «расширение», экспансия.

По этой причине международное экономическое право находится и будет находиться «на переднем крае» предстоящих международному праву изменений. Эта особенность должна быть учтена в структуре органов государственной власти, ведающих внешней и внешнеэкономической функциями.

4. В системах «международное разделение труда — международные экономические отношения — международное экономическое право» существуют не только прямые, но и обратные связи. С одной стороны, международное экономическое право является надстроечным явлением и лишь отражает, оформляет реалии «международного разделения труда — международных экономических отношений». С другой стороны, международное экономическое право активно воздействует на регулируемую сферу и поэтому само стало объектом борьбы государственных интересов. Отсюда следует важность научной доктрины международного экономического права, которую можно было бы, при необходимой апробации, превратить в руководство к действию для российской экономической дипломатии.

При разработке концепции международного экономического правопорядка в эпоху глобализации России следует учитывать также и процессы, идущие в сфере международного правосознания, и роль этого явления. Международное экономическое право способно, вместе с другими нормативными блоками, изменить международную экономическую систему к лучшему.

5. В международном экономическом праве произошла легализация дифференцированного подхода к государствам в зависимости от уровня экономического развития и степени «рыночности» государств. Развивается международно-правовой институт «права экономического развития».

Долгое время правовая дифференциация государств использовалась развитыми странами для градации развивающихся стран и стран с переходной экономикой в своих геостратегических целях. В результате экономика многих развивающихся государств оказалась «экономической окраиной» и ресурсной базой, «привязанной» к экономикам развитых государств. Для этого использовалась и «долговая удавка». На подчиненное место развивающихся (незападных) государств в мироустройстве и глобальном правопорядке «работали» и «работают» нормы и принципы *международного торгового права, международного финансового права, международного инвестиционного права* и т.д.

Однако в нашем веке многие развивающиеся страны показывают образцы развития и интеграции; они превратились, или превращаются, в самостоятельную экономическую (и политическую) силу в многополярном мире, привносят цивилизационное многообразие в международную экономическую систему. Они развернули преференциальные системы, превратив их в фактор преодоления разрыва в развитии. Западные (развитые) страны взяли курс на постепенный отказ в преференциях отдельным, а в потенциале и всем развивающимся странам; курс на строительство зон свободной торговли, в которых таможенно-тарифные преференции просто теряют смысл. Усиливается акцент на возрастание обязательств развивающихся государств.

В международном экономическом праве, с точки зрения правового статуса, выделилась группа *наименее развитых стран*. Посредством мягкого права формируется позиция, обязывающая развитые страны в качестве возмещения за ущерб, который они нанесли в колониальный период, направлять в помощь развивающимся странам (и прежде всего *наименее развитым*) определенный процент от валового национального продукта. Россия не должна вместе с Западом нести историческую ответственность за результаты колониализма и, соответственно, какое-либо обязательное финансовое обременение. В идеале

нашей стране следует быть выразителем государственных и блоковых интересов незападных (преимущественно развивающихся) государств и групп государств, которые не имеют справедливого доступа к выгодам сложившейся международной экономической системы.

Надо использовать эволюцию «права экономического развития» в качестве рычага движения в сторону более справедливого международного экономического правопорядка; превратить «право экономического развития» в поле формирования общечеловеческих интересов.

Надо научиться упреждающими действиями, через прецеденты, односторонние действия и акты, инициативные решения международных организаций самим формировать развитие международного экономического права в желательном направлении, превращая благоприятные обыкновения в обычные нормы, а обычные нормы укрепляя договорными.

6. Современные интеграционные объединения являются не только «полюсами экономической силы», но и способом группировки государственных интересов, инструментом легализации этих интересов в международном (экономическом) праве. На основе блоковых интересов формулируются *интересы общечеловеческие*, сами по себе обладающие надгосударственным зарядом; именно они должны быть заложены в международном (экономическом) праве.

Формируя свой полюс экономической силы, Россия тем самым получает возможность на равных с другими экономическими блоками обеспечивать международно-правовыми нормами государственные интересы, «вплести» их в общечеловеческий капитал интересов. На общем цивилизационном пространстве России и стран СНГ/ЕАЭС следует более решительно применять все разнообразие приемов и методов международно-правового регулирования.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) превратился в интеграционную ось, вокруг которой формируется общее — свободное — экономическое пространство. Необходимо активнее двигать это интеграционное объединение в сторону единой валюты; расчищать в его рамках и в сопредельных государствах СНГ правовое поле для деятельности национальных предприятий и банков друг друга, для многонациональных предприятий, финансово-промышленных групп, которые происходят из государств-участников постсоветской интеграции; переходить к интеграции в социальной сфере отношений.

Надо стимулировать создание международных экономических организаций неправительственного характера в различных секторах международной торговли, региональной экономики. И в то же время нельзя больше обеспечивать тактические политические интересы

России за счет сдачи стратегических экономических интересов, как это было во времена советской интеграции в рамках СЭВ, оказывать неэффективную экономическую помощь через диспаритет цен, ничего не получая взамен.

Россия должна усилить свою роль и координирующую функцию внутри региональных и субрегиональных интеграционных процессов на общем «цивилизационном пространстве» стран СНГ и вблизи него. Тем более что это и в интересах всех государств, входящих в эти пространства.

Альтернатив у государств СНГ две: либо вместе объединиться в общее интеграционное пространство, либо быть поглощенными другими интеграционными объединениями и оказаться в них экономическими окраинами на правах придатков чужой экономики.

7. Несмотря на все противоречия и проблемы в международном сообществе государств, в мире появляются зачатки глобальной нормативной системы и глобального права. Взаимопроникновение международного и внутреннего права, усиление метода наднационального регулирования, развитие транснационального права, появление международно-правового института «общее наследие человечества» и т.п. — все это проявления одной тенденции.

Взаимосвязанное двуединство международного права и внутреннего права государств, которое формируется на наших глазах, можно обозначить термином «Глобальное право». *Глобальное право* вместе с такими явлениями, как наднациональное и транснациональное регулирование, международный правопорядок, международное правосознание и т.п., составляют «глобальную правовую систему», которая пронизана общими интересами мирового сообщества государств всех цивилизационных типов.

В *глобальном праве* человечество (международное сообщество) как единое целое приобретает правосубъектность, становится самостоятельным субъектом права. Оно руководствуется общечеловеческими интересами. Само глобальное право призвано обслуживать своим регулированием все сферы общественных отношений, а его экономическая отрасль — единое мировое экономическое пространство (на всех уровнях).

Институциональной инфраструктурой *глобальной правовой системы* должны стать, с одной стороны, универсальные международные организации с наднациональной компетенцией, выполняющие функцию «мировых министерств», отвечающих за отдельные сектора международной жизни, а с другой стороны, межгосударственные (надгосударственные) структуры, управляющие процессами региональной и межрегиональной интеграции.

Глобальная правовая система вместе с другими (неправовыми) нормативными блоками — нормами морали, религиозными нормами, мягким правом — образуют *Глобальную нормативную систему*.

8. В предметную сферу международного экономического права входят несколько групп отношений — двусторонних и многосторонних:

- а) отношения между субъектами международного права по поводу материальных и нематериальных благ (эту часть международного экономического права можно представить как своеобразное «международное ресурсное право», понимая под политэкономическим термином «ресурсы» прежде всего товары и услуги — «вещи»);
- б) отношения между субъектами международного права по поводу их *внутренних правовых режимов*, касающихся экономического взаимодействия (и в этом качестве международное экономическое право иногда называют международным «рамочным» правом);
- в) отношения между субъектами международного права, определяющие на макроуровне принципы сложившегося международного экономического правопорядка (в результате международного экономического права играет роль некоего «макроправа»).

9. Вопрос о системе международного экономического права подлжет дальнейшему исследованию. Многие авторские концепции международного экономического права за рубежом практически ставят знак равенства между понятием международного экономического права и понятием международного торгового права; вся международная экономическая сфера в их интерпретации — это международная торговля. Из системы международного экономического права зачастую исключают международное инвестиционное право.

Системный подход предполагает, что в понятие международного экономического права следует включить все нормативные блоки, касающиеся движения *ресурсов* в политэкономическом смысле этого слова. В правовом смысле слово «ресурсы» может быть заменено словом «вещи», а применительно к людским ресурсам — словом «лица». При таком понимании система международного экономического права должна включать на правах *подотраслей*, прежде всего: международное торговое право, международное финансовое право, международное инвестиционное право, право международной экономической помощи, возможно международное миграционное (трудоресурсное) право.

Если развивать этот подход, то в международном торговом праве можно, например, выделить институт, регулирующий торговлю услугами. В рамках ВТО выделяют 12 секторов услуг с большим количе-

ством разновидностей услуг — всего порядка 600 видов. Следовательно, в международном торговом праве существуют институты, касающиеся этих услуг: *международное транспортное право, международное образовательное право* и т.п.

Такие нормативно-правовые блоки, как *международное налоговое право, международное таможенное право, международное атомное право*, относятся к системе международного экономического права лишь частично (частью своих норм и принципов), потому что предмет данных образований является не движение вещей и лиц, а взаимодействие органов исполнительной власти разных государств в сфере их правоприменительной деятельности. Современные ученые относят данные правовые комплексы к разряду самостоятельных *отраслей* международного права.

Можно было бы вернуться к некогда высказывавшейся идее об образовании в системе международного права *отрасли* под названием *международного административного права*, и в случае признания этой идеи все вышеназванные нормативно-правовые блоки можно было бы считать *подотраслями* (или *институтами*) *международного административного права*.

Система международного экономического права тесно соприкасается со многими отраслями международного права; комплексными — или межотраслевыми — институтами; с блоком процессуальных норм, который входит в *международное процессуальное право*. В систему МЭП частично входят нормы и принципы «права экономического развития» (в том числе институт преференций); «права экономической интеграции»; «международного технологического права» и др. В состав *подотраслей* МЭП входят нормы и принципы таких, например, межотраслевых институтов, как институт международно-правовое регулирования военно-технического сотрудничества; институт «международного антимонопольного права».

10. Государства активно участвуют в международных частноправовых отношениях: они заключают практически все виды гражданско-правовых договоров, берут кредиты на частном международном кредитном рынке, приобретают акции предприятий. Зачастую (а возможно, и в большинстве таких случаев) государства преследуют коммерческие цели. В таких условиях следует признать логичной доктрину «функционального иммунитета», в соответствии с которой в коммерческих сделках государства действует презумпция отказа от иммунитета, если стороны не договорились об ином. Государственному аппарату необходимо учитывать данную доктрину при подготовке сделок международного характера.

11. Обращает на себя внимание, что именно международные *экономические* организации как субъекты международного экономического права стоят у истоков *наднационального* регулирования. В рамках международных экономических организаций впервые были опробованы методы *взвешенного голосования* и принятия решений не консенсусом, а *большинством (квалифицированным большинством)* голосов. В пользу таких организаций чаще всего происходит перераспределение предметов ведения в отношениях с государствами-членами. Универсальные международные экономические организации формируют вокруг себя нормативные блоки: «право ВТО», «право МВФ», «право ЕАЭС», которые становятся «вершинами» правовой иерархии, превращаясь, по сути, в императивные.

Необходимо обратить внимание на возрастающую роль в современной международной экономической системе *неправительственных* международных организаций.

12. Следует различать международные межправительственные организации по *экономическому сотрудничеству* и организации, являющиеся *институциональной основой интеграции*.

Главное различие между ними заключается в подходах к регулированию отношений: в рамках международного *сотрудничества* применяется в основном *метод координации* интересов; в рамках организаций по *экономической интеграции* — *метод субординации* интересов.

Исторический опыт выработал целый набор институционально-правовых форм интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, платежный союз, валютный союз, кредитный союз, экономический союз, общее инвестиционное пространство, единое экономическое пространство.

Процесс интеграции, по общему правилу, проходит через все эти формы или преобладающую их часть, развиваясь от более простых форм к более сложным. В то же время указанные формы не обязательно чередуются в определенной последовательности, они могут «наслаиваться» одна на другую, что чаще всего и происходит.

13. Транснациональное право в современной экономической системе — это реальность. Другое дело, какова природа этого явления. Представляется, что транснациональное право — это совокупность норм, создаваемых в отношениях международного характера частных лиц между собой или с публичными лицами *в сфере общего дозволения* (т.е. в сфере, в которой и внутреннее право, и международное право применяют принцип регулирования «разрешено все, что прямо не запрещено»). В результате между двумя правовыми системами (и под их

«охраной») образуется некое нормативное поле, обеспечивающее порядок для задействованных субъектов.

14. В международной экономической системе имеется много правовых пробелов, пространств, групп отношений, не урегулированных юридически, тем не менее сложившийся международный правопорядок функционирует как слаженный механизм. В качестве компенсирующих инструментов нормативного регулирования выступают международно-правовые обычаи, разного рода неправовые нормы (нормы *мягкого права*, моральные нормы, политические нормы). Их значение велико, в частности, в международном финансовом праве, в праве международной экономической помощи. Регулирование посредством *мягкого права* служит предпосылкой для последующего международно-правового регулирования (правового регулирования).

15. Международное экономическое право имеет «свои» — специальные, отраслевые — принципы. «Особую» группу специальных принципов материально-процессуального характера составляют, например, принцип наибольшего благоприятствования, принцип предоставления национального режима, принцип экономической недискриминации и др.

Особенность данных принципов заключается в том, что они являются методом сопоставления и уравнивания условий, способом организации отношений, технико-правовым инструментарием или, другими словами, своего рода «трафаретами», «стандартами». Это — принципы-методы. С этой точки зрения данные «стандарты» — универсальны, они являются *принципами* всего международного права.

Однако, учитывая, что такой «стандарт» связан с определенными притязаниями, требованиями, правами, обязанностями, он в то же время является содержательной нормой — или, точнее, принципом — международного (экономического) права. Характер, объем, содержание притязаний определяется другими нормами права. Так, принцип наибольшего благоприятствования требует уравнивания условий в сравнении с наилучшими условиями, а вот сфера применения этого метода (например, в тарифной сфере) может оговариваться сторонами в двустороннем или многостороннем соглашении, а может вытекать из международного обычая.

16. *Принцип наибольшего благоприятствования* присущ международному праву как один из методов правового регулирования. Сфера применения этого «стандарта» — *принципа-метода* — определяется международными договорами и обычаями.

Применение принципа наибольшего благоприятствования в области таможенно-тарифного обложения на двусторонней и много-

сторонней основе привело к тому, что он фактически стал в этой сфере императивным (когентным). В то же время по мере того, как в рамках ВТО снижается средний уровень таможенного обложения товаров в международной торговле, соответственно снижается и значение принципа наибольшего благоприятствования для этой сферы международных экономических отношений. То же происходит и при создании зон свободной торговли, других форм экономической интеграции.

Однако это не исключает данный принцип из других сфер международных экономических отношений (и международных отношений), где его роль как метода уравнивания условий остается по-прежнему важной. В нетарифной сфере степень императивности принципа наибольшего благоприятствования несколько ниже.

Общепризнанными, универсальными императивными можно считать также нормы обычно-правового и договорного характера, в соответствии с которыми легализованы правомерные исключения из сферы действия принципа наибольшего благоприятствования.

17. Возрастает роль и значение *принципа предоставления национального режима*. Данный принцип содействует конвергенции правовых систем разных государств, которая прослеживается в мире. Под воздействием данного принципа происходит унификация и гармонизация внутреннего законодательства мирового сообщества государств в международной торговой, финансовой, инвестиционной системах. Не исключено более широкое распространение этого принципа в социальной сфере отношений между государствами.

18. Особого внимания и изучения требует международно-правовой *принцип взаимности*. Возможен двоякий подход к механизму принципа взаимности. С одной стороны, взаимность понимается как формально-юридическое равенство в правах, обязательствах, условиях. С другой стороны, взаимность понимается как равенство, равноценность материальных выгод, то есть как *материальная взаимность*.

В международной экономической системе *материальная взаимность* достижима не всегда: невозможно, например, обеспечить полную равноценность выгод от взаимного предоставления национального режима в отношении товаров или инвестиций. Более того, обеспечение интересов государств на пути материальной взаимности может повлечь за собой отрыв этих интересов от общих интересов мирового сообщества государств в целом — обеспечения равноправного и взаимовыгодного сотрудничества. Материальную взаимность можно квалифицировать как частный случай взаимной выгоды, но отнюдь не единственный, и не главный.

Принцип «материальной взаимности» (под названием «эффективной взаимности») продвигался западными странами в качестве особого принципа экономических отношений между «капиталистическим» и «социалистическим» миром. Сегодня этот принцип используется для выстраивания отношений между рыночными и нерыночными экономиками.

Россия в международной экономической системе чаще отдавала предпочтение формально-юридической взаимности. Сегодня необходимо более внимательно присмотреться к инструменту материальной взаимности в отношениях со всеми государствами, в том числе и с государствами-членами СНГ/ЕАЭС.

19. Далее других по пути либерализации продвинулась международная торговая система. Международное торговое право представляет собой большой корпус международно-правовых норм и принципов, который обеспечивает функционирование международной торговой системы и международного торгового правопорядка. В меньшей степени по пути либерализации продвинулись международная финансовая и международная инвестиционные системы.

Еще более чувствительным оказался правопорядок в международной миграционной системе, в рамках которой происходит перемещение лиц — трудовых ресурсов. Совокупность международно-правовых норм, регулирующих трудовую миграцию на международном рынке труда, представляет собой полноценный *институт*. Вопрос состоит в том, где находится место этого *института*. Существует мнение, что в системе международного права можно выделить в качестве *отраслей МП международное трудовое право* либо *международное миграционное право*. В любом случае *институт трудовой миграции* является частью такой отрасли и одновременно имеет прямое отношение к *международному экономическому праву*.

В качестве принципов международного миграционного права можно было бы выделить: принцип государственного суверенитета в отношении правового режима иммиграции; принцип государственного контроля за правовым режимом в отношении гражданина-мигранта на иностранном рынке труда; принцип государственной защиты граждан-мигрантов; принцип равенства условий труда; принцип запрета на принудительный труд; принцип запрета нелегальной трудовой миграции; принцип запрета на демпинг рабочей силы; принцип свободы предоставления частными лицами услуг в соответствии с внутренним законодательством; принцип взаимности и др.

Международный рынок рабочей силы далек от политики либерализации. В большинстве развитых стран сложилось очень жесткое государственное регулирование трудовой миграции (главным образом,

импорта рабочей силы). Можно констатировать, что и на международном рынке труда создан тот правопорядок, который в наибольшей степени отвечает, прежде всего, государственным и блоковым интересам ведущих развитых государств. Только в данном случае использован совершенно другой набор методов правового регулирования.

Обращает на себя внимание, что визовая политика ведущих развитых государств в целом и применительно к трудовой миграции в частности становится барьером на пути международного общения и должна стать предметом особого изучения и реагирования. Если раньше Советский Союз упрекали в установке «железного занавеса» на пути свободной миграции граждан в другие страны, то теперь западные страны (государства ЕС, США) создали своеобразный «визовой занавес» на пути российских граждан за рубеж.

20. Одной из главных проблем в международной экономической системе остается сегодня применение государствами экономической силы и мер экономического воздействия на основе самостоятельной оценки юридических фактов. Применение экономической силы не «связано» (или недостаточно «связано») правом. Необходимы согласованные инструментарии справедливого и обоснованного применения экономических санкций. В международной политической системе органом, определяющим степень опасности для международного мира и санкции за это, выступает Совет Безопасности ООН. Необходим похожий институциональный механизм в международной экономической системе. Впрочем, для этого должны созреть соответствующие условия. Возможно, таким механизмом станет «Большая двадцатка».

21. Под контрмерами и санкциями в международном экономическом праве следует понимать правомерные меры принудительного характера, применяемые государствами индивидуально или коллективно в ответ на правонарушение с целью: а) наказать правонарушителя; б) восстановить статус-кво; в) нейтрализовать последствия правонарушения.

Контрмеры и санкции в международном экономическом порядке применяются, как правило, в рамках международных организаций (ВТО, МВФ и др.) и в соответствии с установленными процедурами; они должны быть обоснованными и пропорциональными совершенным правонарушениям. Необходимо вести линию на формализацию применения санкций, что будет способствовать постепенному «связыванию» экономической силы правом.

В настоящее время Запад, и прежде всего США, взяли на вооружение применение экономических и прочих «санкций» в одностороннем порядке, в нарушение международного права, в качестве метода применения силы и недобросовестной конкурентной борьбы.

Шумилов Владимир Михайлович
Мауленов Касым Сырбаевич
Гудков Иван Владимирович
Шумилов Юрий Владимирович

МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО

Учебник

Редактор *Н.А. Смирнова*
Корректор *Н.С. Орлова*
Верстка *М.С. Коротковых*
Дизайн обложки *О.Н. Ганиной*