

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**К. С. МАУЛЕНОВ,  
В. М. ШУМИЛОВ**

**МЕЖДУНАРОДНОЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
ПРАВО**

*Под общей редакцией К. С. Мауленова,  
доктора юридических наук, профессора*

**Алматы  
2014**

**УДК 347.7(075)**

**ББК 67.404Я7**

**М 35**

**Рецензенты:**

М. А. Сарсембаев – доктор юридических наук, профессор

К. З. Алимов – доктор юридических наук, профессор

С. Ж. Айдарбаев – доктор юридических наук, профессор

Мауленов К. С., Шумилов В. М.

**М 35** Международное экономическое право: Учебное пособие – Алматы, 2014. – 498 с.

**ISBN 978-601-289-125-6**

Это учебное пособие – первое в Казахстане издание по международному экономическому праву (МЭП), предназначенное для подготовки магистров на юридических факультетах вузов страны.

В книге в форме сжатого, но емкого курса представлена классическая научная концепция МЭП. Курс условно подразделяется на две части – общую и особенную. В рамках особенной части рассматриваются международное торговое право, международное финансовое и международное инвестиционное право. Особое внимание уделено таким институтам, как ВТО, МВФ, а также Таможенный союз Казахстана, России и Беларуси.

Учебное пособие может быть полезно студентам неюридических факультетов вузов (готовящих специалистов по информационным технологиям, экономистов, финансистов, политологов, журналистов-международников и т. п.), преподавателям, специалистам-практикам, государственным служащим, научным работникам, магистрантам, докторантам и всем, кто интересуется проблемами международных экономических отношений и международного права.

**УДК 347.7(075)**

**ББК 67.404Я7**

**ISBN 978-601-289-125-6**

© Мауленов К. С., Шумилов В. М., 2014

*ДРУЖБЕ МЕЖДУ НАРОДАМИ  
КАЗАХСТАНА И РОССИИ ПОСВЯЩАЕТСЯ*

Перед Вами – первое в Казахстане издание книги, написанной в соавторстве с ведущими учеными-юристами Казахстана и России и посвященной изложению в учебных целях сложившейся доктрины *международного экономического права* (МЭП).

В учебном пособии отражены реалии современного мира и международной экономической системы, на фоне которых развивается экономическое сотрудничество Казахстана, России и других постсоветских государств, в том числе – в рамках общей интеграции. Задача курса – суммировать все основные аспекты международно-правовых знаний по данному направлению; в краткой, но емкой форме отразить тенденции в правовой надстройке над международными экономическими отношениями разного уровня; представить студентам материал, который необходим при принятии правовых решений, анализе нормативных актов, юридической проработке разного рода документов, прежде всего – во внешнеэкономической деятельности.

МЭП рассматривается доктриной в качестве самостоятельной отрасли международного права и может изучаться на юридических факультетах вузов по программам подготовки магистров соответствующего профиля. Настоящий курс можно изучать в рамках учебной дисциплины «международное право» как ее продолжение, поскольку он нацелен на усиление специализации в подготовке юриста. В то же время этот курс может быть использован как самостоятельная дисциплина в учебном и научном процессах вузов, в магистратуре, повышении квалификации и других формах обучения.

Учебное пособие будет полезно при подготовке и обучении специалистов неюридического профиля, которым по роду будущей деятельности необходимы знания международного экономического права, – экономистов, финансистов, политологов, журналистов и др.

Посредством норм и принципов международного экономического права 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, как и курсы многих правовых дисциплин, состоит из двух частей – общей и особенной. В общую часть традиционно включаются темы: понятие, субъекты, источники, принципы МЭП, право экономической интеграции. Особенная часть курса включает материал, раскрывающий содержание основных подотраслей МЭП: международного торгового, международного финансового и международного инвестиционного права. Рассматривается право таких международно-правовых институтов, как Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ) и т. п. Особое внимание уделено Таможенному союзу Казахстана, России и Беларуси, который начал функционировать в 2010 году. В книге соблюдается баланс между теоретическими и прикладными знаниями предмета.

Материал книги увязан с важнейшими мировыми явлениями и тенденциями современности – глобализацией мировой экономики, региональной интеграцией, процессами трансформации всего мироустройства в целом, жестким противостоянием государственных стратегических интересов отдельных государств и групп государств. Важная специфическая черта современности – усиливающееся взаимодействие двух правовых систем – международного и внутригосударственного права. В результате этого формируются основы для «глобальной правовой системы» и «глобального права». Международная нормативная надстройка всё более заметно обогащается методами наднационального и транснационального регулирования.

Авторы показывают МЭП во взаимодействии с прочими нормативными блоками, в том числе – с нормами других отраслей международного права и нормами мягкого права. МЭП предстает как один из элементов «международной экономической системы». Системный взгляд, терминологическое единство скрепляют материал учебника и помогают выполнению учебных задач.

Текст учебного пособия состоит из глав и параграфов, пронумерованных сквозной нумерацией. Основному тексту в каждой главе предшествует перечень рекомендуемой литературы; в конце главы предлагаются контрольные вопросы, которые можно использовать для самопроверки и в работе на семинарах.

Нет сомнений, что настоящее учебное пособие, представляющее собой опыт состыковки двух национальных школ международного права, – казахстанской и российской, – эффективно послужит делу подготовки юристов, особенно ориентированных на работу во внешне-экономической и международной сферах, даст импульс развитию теории МЭП в наших странах.

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

### Глава 1. ПОНЯТИЕ МЭП. МЭП И МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

**Литература:** Берандзе М. Р. Концепция транснационального права в международном праве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2010; Богуславский М. М. Международное экономическое право. – М., 1986; Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс. – М., 2004; Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право / Пер. с французского. – М.: ИМО, 2002; Кулжабаева Ж. О. Международное публичное право. Общая и особенная части: Учебник. – Алматы, 2002; Сарсембаев М. А. Международное торговое право: Учебное пособие. – Алматы 1999; Сарсембаев М. А., Сарсембаев К. М. Международное право. Общая и особенная части: Учебник. – Алматы, 2009; Шумилов В. М. Международное экономическое право в эпоху глобализации. – М., 2003; Шумилов В. М. Международное экономическое право: Учебник для вузов. – Ростов-на-Дону, 2003; Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право. – Київ, 2003; Seidl-Hohenveldern I. International Economic Law, Dodrecht\Boston\London, 1989.

**1. Исторический взгляд на развитие международных экономических отношений (МЭО).** Очень давно в государствах мира в результате международного разделения труда (МРТ) 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.

Сегодня «запад» – это собирательное понятие, которое, с культурологической точки зрения, объединяет два взаимосвязанных цивилизационных центра – англосаксонское и европейское пространства. Понятием «восток» можно условно обозначить с необходимыми оговорками все остальные государства. Казахстан и Россия – государства, в организации которых присутствуют межцивилизационные черты Востока и Запада.

Экономическое общение древних государств с самых ранних этапов происходило в форме *торговли*. Вначале торговлей занимались на *внутриконтинентальном* уровне: так, древнекитайские, древне-

индийские и сопредельные государства торговали друг с другом рисом, скотом, кожей, рабами. Сформировались региональные товарные рынки. Уже в те времена была известна государственная монополия, например, на производство и/или торговлю солью, металлами. Появились таможенные заставы и взимание пошлин.

К средним векам международная торговля вышла за пределы одного континента, стала *межконтинентальной*. Китай торговал с Европой, Аравией, Южной Африкой; Древняя Русь – со странами Средиземноморья, Византией. Ассортимент международной торговли расширился главным образом за счет 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 и сахар, а также серебро и золото. Постепенно сложилась *международная торговая система*, эволюция которой продолжается и сегодня.

Мироустройство предшествующих нашему времени веков состояло из двух частей: «цивилизованных стран» (преимущественно европейские страны) и их колоний. Европа стала одной большой метрополией; Восток – ее 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 Запад обогнал Восток в экономическом развитии. Группа европейских стран (в дальнейшем – вместе с США и даже во главе с ними) стала определять лицо большей части мира и основные направления развития международной системы.

Внутри группы европейских государств развернулась борьба: а) за ресурсы (в широком смысле слова – от нефти, золота, металлов до пространственных ресурсов) и б) за конкурентоспособность своих товаров и мировые рынки. Эта борьба выливалась в «горячие», торговые и экономические войны.

По мере развития международной торговой системы шло формирование необходимой правовой надстройки в виде соответствующих правовых норм.

На первом этапе купцы перемещались по странам на свой страх и риск. Государства никак не регулировали их деятельность, но уже скоро появились общие условия допуска иностранных купцов (торговцев, коммерсантов) с их товарами к внутренней торговле. Иностранные торговцы, например, должны были регистрироваться в городских книгах, платить сбор, после этого они приобретали право на торговлю в отведенных местах (базары, рынки, биржи). При этом купцы и их товары чаще всего получали тот же правовой режим, что и местные торговцы, местные товары (*национальный режим*).

Можно сделать вывод, что деятельность иностранных торговцев регулировалась *внутренним правом государств по общедозволительному* типу, когда есть определенные запреты, ограничения, а во всем остальном предоставляется свобода действий. В рамках этой свободы торговцы разных стран постепенно выработывали недостающие, но необходимые правила, которые становились *торговыми обычаями*. Торговые обычаи – явление транснационального торгового права (*lex mercatoria*). Это был второй этап развития правовой надстройки в международной торговой системе.

На следующем этапе внутреннее право государств произвело рецепцию части торговых обычаев, и они превратились в нормы гражданских (торговых) кодексов. Наряду с этим появлялись и совершенствовались законы о таможенном деле и пошлинах. Частное право в сфере торговли дополнялось публичным правом.

На четвертом этапе многие вопросы международной торговли были *интернационализированы*. Их регулирование стало осуществляться путем международных договоров; к регулированию посредством внутреннего права потребовалось добавить регулирование посредством международного права. На наших глазах осуществилось «переключение» в регулировании международной торговли: с двусторонних торговых договоров на *многостороннее* регулирование через механизмы Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), а затем – и в рамках Всемирной торговой организации (ВТО).

С появлением товаров появились и *деньги*. Возникла фигура менялы, ростовщика, банкира. Денежные потоки, с одной стороны, сопровождают движение товаров, «обслуживают» их производство, а



с другой стороны, представляют собой самостоятельное, автономное явление. Стала формироваться *международная финансовая система*, которая также эволюционировала и продолжает эволюционировать.

На разных этапах истории деньгами служили меха, зерно и другие ценные вещи; затем – металлические, золотые и серебряные слитки, медные, золотые и серебряные монеты. Считается, что первые бумажные деньги появились в Китае; в средние века – в Европе. В качестве финансового инструментария попали в оборот векселя, чеки и другие ценные бумаги. Возник мировой рынок ценных бумаг и их производных – деривативов.

Разрасталась финансовая и банковская инфраструктура: ростовщические конторы и банкирские дома уступили место частным банкам, в XVI–XVII веках в европейских государствах были учреждены центральные (государственные) банки. Отношения между частными банками разных стран регулировались банковскими обычаями, нормами гражданских и/или торговых кодексов. Постепенно сложились мощные банковские системы, международные финансовые центры.

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 дву- и многостороннего международно-правового регулирования.

В XVII веке европейские страны за счет внутренних и внешних источников накопили необходимый инвестиционный потенциал и перешли к *индустриализации* своих экономик, в Европе начался промышленный переворот. Накопленный капитал устремился в другие страны – на завоевание ресурсов, секторов экономики, рынков сбыта. Так, например, в XIX веке производство нефти и газа в Иране было сосредоточено в руках британских промышленников.

Транснациональное движение капиталов (инвестиций) со временем оформилось в *международную инвестиционную систему*, где главные фигуры – банкир и промышленник. Они являются инвесторами, 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 своими внутренними законами односторонне определяли условия допуска иностранных инвесторов и инвестиций или, наоборот, направляли инвестиционную экспансию в «нужные» страны. Затем отдельные вопросы инвестиционных отношений были *интернационализированы* и попали под международно-правовое регулирование – дву- и многостороннее. Параллельно инвесторы разных стран создавали в инвестиционной сфере взаимоотношений необходимый корпус обычаев (таких же по своей природе, как *lex mercatoria*; по аналогии их можно называть *lex investionis*). Частноправовое регулирование в данной сфере применялось также в сочетании с публично-правовым.

Можно сделать вывод, что 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*, которая вовлекает в свой круговорот всё новые вопросы, затрагивая сопредельные системы и подсистемы. Она развивается и видоизменяется вместе с мироустройством и международным правопорядком, зачастую предопределяя вектор развития мирового сообщества государств.

## **2. Понятие международной экономической системы (МЭС).**

Чтобы осмыслить понятие МЭС, следует остановиться на термине «*ресурсы*»; он занимает одно из главных мест в экономике и в науке об экономике. *Ресурсы* (в широком понимании) – это всё, что обладает определенной *стоимостью*: полезные ископаемые, произведенные продукты, результаты интеллектуального труда, финансовые средства, инвестиции, рабочая сила. Без них невозможно производство материальных и нематериальных благ, включая создание заводов и иных предприятий, товаров потребления, услуг. Ресурсы (особенно невозполнимые) – причина большинства межгосударственных конфликтов на земле. Юридический эквивалент экономического термина «*ресурсы*» – это «*вещи*».

МЭС представляет собой сферу, в которой ресурсы перемещаются из одной национальной экономики в другую, где государства, международные организации и частные лица (операторы) взаимодействуют между собой по поводу ресурсов или в связи с ними. Таким

образом, *международная экономическая система* – сложное комплексное явление. Она состоит из нескольких компонентов:

- предметно-объектного (или предметного);
- институционально-субъектного (или субъектного);
- нормативно-регулятивного (или регулятивного);
- функционального;
- идеологического.

В XX веке произошли кардинальные события и сдвиги в МЭС, а именно:

- мир вступил в стадию интеграционных процессов и глобализации; в международной системе сложились три центра экономической силы: США, Европейский Союз, Япония; сегодня складываются новые центры экономической силы: Китай, Таможенный союз Казахстана, России, Беларуси (с перспективой его расширения) и др.;
- появились и размножились гигантские по мощности и возможностям *многонациональные предприятия* (транснациональные корпорации, банки, биржи), которые охватили своей деятельностью и влиянием весь мир;
- государства западного цивилизационного типа перешли к новому этапу экономического развития – *постиндустриальному*; 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; постсоветским государствам, в том числе – Казахстану и России, пришлось самостоятельно «пробиваться» в мировую экономику;
- во второй половине XX века была проведена деколонизация: колониализм стал противоправным явлением. Появились новые независимые государства, которые требуют более справедливого устройства международной экономической системы. Во многих вопросах современности существует противостояние интересов развитых стран западного цивилизационного типа и развивающихся стран;

- США, ставшие главными выгодоприобретателями двух мировых войн, превратились в первую индустриальную (постиндустриальную) страну мира. В международной финансовой системе воцарился американский доллар в качестве мировой платежно-расчетной единицы.

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.

Во взаимодействии и жесткой конкуренции между государствами и группами государств происходит перераспределение их выгод, прав и обязанностей, просматривается перспектива создания единого планетарного рынка товаров (включая услуги), финансов, инвестиций, рабочей силы.

**3. Предметный и субъектный компоненты МЭС.** Под *предметным компонентом* международной экономической системы (МЭС) понимаются *отношения*, которые подлежат регулированию, т. е. международные *экономические* отношения (МЭО) в широком смысле.

Международные экономические отношения в широком смысле – это хозяйственные связи между национальными экономиками разных стран (межгосударственные и немежгосударственные). Государства, предприятия, банки взаимодействуют друг с другом по поводу поставок товаров, предоставления кредитов, разработки месторождений, создания совместных предприятий и т. п.

Международные хозяйственные (экономические) связи можно подразделить на три разновидности:

- связи между юридическими/физическими лицами разных стран, т. е. на *частноправовом* уровне; эту группу отношений часто называют *экономическими отношениями международного характера*, *экономическими отношениями с иностранным элементом*;

- связи между государствами и с участием межгосударственных организаций, т. е. на *публично-правовом* уровне; эту группу отношений тоже называют *международными экономическими отношениями* (только в узком смысле);

· так называемые *диагональные* отношения, в которых, с одной стороны, участвует государство, а с другой, например, – иностранное предприятие, инвестор.

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

В состав МЭО, подлежащих регулированию правовыми и неправовыми средствами, входят разные – автономные – группы отношений: *торговые, финансовые, инвестиционные* и иные, примыкающие к ним (например, отношения экономической помощи).

Международные *торговые* отношения (МТО) – это 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 (МФО) – это отношения по поводу трансграничного движения денежных ресурсов, управления финансовыми потоками, правил совершения сделок в финансовой сфере, финансового правопорядка.

Международные *инвестиционные* отношения (МИО) – 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, помощь и т. п.). Иностранные инвестиции вкладываются, как правило, в землю, заводы, интеллектуальную собственность, банки. Саудовская Аравия, например, вкладывает в другие страны до 1 трлн долларов инвестиций в год.

К МЭО очень тесно примыкает специфичная группа – 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, где их не хватает. Перемещаются, таким образом, не только продукты труда, но и сам труд.

*Субъектный* компонент МЭС – это те, *кто* участвует в международных экономических отношениях (в широком смысле термина «МЭО»): государства, международные организации, международные неправительственные организации, субъекты федеративных госу-

дарств, многонациональные предприятия (транснациональные корпорации (ТНК) и банки (ТНБ)), юридические и физические лица разных стран и др.

Видно, что состав *участников* разнороден по своей правосубъектности: здесь и субъекты международного и национального права. Для удобства изложения целесообразно ввести некоторые условные термины: государства и международные организации можно обозначить термином *публичные лица*; физические/юридические лица – термином *частные лица*. *Частные лица* в МЭО являются *операторами* МЭО, т. е. действующими лицами. Слово «оператор» придает динамичность словосочетанию «частное лицо». Именно «операторы» МЭО 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 МЭО на публично-правовом уровне; физические/юридические лица – на частноправовом уровне.

Как участники МЭО государства заключают международные договоры, создают международные организации, вступают в интеграционные объединения, совершают иные акты, обеспечивая свои интересы и закрепляя свои права. Государствами и/или международными организациями согласовываются вопросы управления международной экономической системой (МЭС), ее подсистемами. Всё это сфера международного экономического права. В то же время налицо множество фактов прямого участия государств в хозяйственных сделках международного характера в качестве *оператора*, стороны контракта или какого-либо договора частноправового характера.

В целом в МЭС прослеживаются две взаимосвязанные тенденции:

а) усиления внимания *публичных лиц* к частноправовым вопросам и углубляющееся участие *публичных лиц* в частноправовых отношениях международного характера;

б) некоей «публицизации» частноправовых отношений, т. е. на вынесение всё 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 междуна-

родных организаций взаимодействие государств переводится на многосторонний и/или универсальный уровень.

Институциональной сердцевинной современной международной торговой системы является Всемирная торговая организация (ВТО). Мотором международной финансовой системы можно признать Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Многостороннее регулирование отдельных вопросов в международной инвестиционной системе осуществляет Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ).

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

**4. Регулятивный компонент МЭС.** Регулятивный компонент МЭС – это то, *чем* регулируются международные экономические отношения. Набор регуляторов довольно широк. В него входят нормы *правовые* и *неправовые*.

К *правовым* относятся:

- нормы *внутреннего* права государств;
- нормы *международного* права (*международно-правовые*).

К *неправовым* относятся международные политические нормы, нормы международной морали и т. п. Часть таких норм принято называть «мягким правом».

Государства «выбирают», какими нормами воспользоваться для регулирования тех или иных отношений. Если налицо стыковка государственных интересов, согласование воли, то рождаются международно-правовые нормы. Если совпадения интересов и воли нет, то регулирование осуществляется нормами *неправовыми* либо вообще односторонними актами государств. Односторонние акты (действия) там, где это затрагивает интересы и права других государств, вызывают международные споры и конфликты, нарушают стабильность и правопорядок.

Именно *международно-правовые* нормы, регулирующие МЭО, и составляют *международное экономическое право* (МЭП).

Следовательно, МЭП – только один из регуляторов отношений, которые складываются в международной экономической системе. МЭП представляет собой лишь часть правовой «надстройки» над международными экономическими отношениями.

В XX веке произошло становление *международного экономического права* (МЭП) как международно-правовой отрасли со своими институтами и подотраслями. Многократно увеличилось количество международных договоров, касающихся экономической проблематики; укрепились специальные принципы МЭП; многие правовые пробелы были восполнены; произошли интернационализация большого числа вопросов внутригосударственного характера и передача их под международно-правовое регулирование, «переключение» государств по ряду экономических аспектов с двустороннего регулирования на *многостороннее*.

**5. Функциональный компонент МЭС.** Функциональный компонент МЭС – это то, *как* осуществляется регулирование МЭО и обеспечивается порядок в них. Другими словами, это набор *методов* регулирования.

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

Набор *методов* в МЭС очень широк. Есть методы правового и неправового (политического) регулирования. С точки зрения нормативной жесткости, различают *рекомендательный диспозитивный* или *императивный* методы. Очевидна тенденция постепенного смещения в методах с «мягкого» регулирования на «жесткое», с диспозитивного – на императивное. Применительно к МЭО наиболее заметны такие методы, как *одностороннее, двустороннее, многостороннее* и *универсальное* регулирование.

Тенденцию можно обозначить так: в МЭП по всё более широкому кругу вопросов происходит смещение акцентов: от метода двустороннего к методу многостороннего регулирования, 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 правил ВТО.

Как о *методах* регулирования можно говорить также о *транснациональном* и *наднациональном* регулировании, которые активно используются в МЭС.



Под *транснациональным* регулированием предлагается понимать явление, суть которого состоит в том, что частные лица разных стран (многонациональные предприятия, банки, биржи) создают на дву- 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 всё, кроме прямо запрещенного».

Получается, что такого рода нормы санкционированы (разрешены и защищаются) внутренним и/или международным правом. В то же время в подобных нормах заложена скоординированная воля частных лиц из разных стран, и этим они отличаются и от норм внутреннего, и от норм международного права. В международной торговой системе к нормам транснационального права можно отнести, например, международные правила по толкованию торговых терминов «Инкотермс» (*lex mercatoria*); в международной финансовой системе – правила платежно-расчетных банковских операций, унифицированных Международной торговой палатой (*lex finanziaria*); в международной инвестиционной системе – правила конкуренции, совместной деятельности, слияния предприятий и т. п. (*lex investionis*).

*Наднациональное регулирование* – это регулирование посредством норм, в которые заложена воля, оказывающаяся выше воли суверенных государств. Как правило, такие нормы создаются органами соответствующих международных организаций, действующих на основе международных договоров. Эти нормы имеют прямое действие на территории государств-участников, а государства обязаны или вынуждены подчиняться им, даже если эти нормы были приняты решением, против которого соответствующее государство голосовало. Речь, как правило, идет о «вторичных» нормах, т. е. нормах, принятых международной организацией на основании ее уставной правосубъектности.

Появление *наднациональных* норм свидетельствует, среди прочего, о перераспределении функций и компетенций, свойственных суверенным государствам, в пользу международных организаций, формировании зачатков глобального права и глобальной правовой системы.

Выбор правильного и эффективного метода регулирования МЭО позволяет быстрее и с наибольшей полнотой добиться необходимого результата.

**6. Идеологический компонент МЭС.** Идеологический компонент МЭС – это то, что придает ценностные ориентиры участникам МЭО и смысл их деятельности, объясняет цели, определяет концептуальные основы функционирования и развития международной экономической системы. Другими словами, 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.

Сегодня международный экономический правопорядок, основанный на ценностях либерально-рыночной экономики, является *единственной* общепризнанной моделью экономического развития международного сообщества государств. Государства, не вписавшие свои экономики в эту модель, объективно остаются «на обочине» международной экономической системы. Впрочем, по этому вопросу в гражданских обществах крупных стран и в мировом сообществе государств в целом сложилось определенное противостояние общественных мнений.

В качестве идеологических установок использовались или используются доктрины «открытых дверей», отказа от автаркии, либерализации внешней торговли и др. Многие принципы МЭП 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 современного Казахстана в международной экономической системе можно считать цель создания совместно с другими постсоветскими государствами Евразийского союза, который стал бы одним из мировых центров экономической силы и пространством общих цивилизационных ценностей.

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

**7. Подсистемы МЭС.** Международная экономическая система состоит из следующих подсистем, каждая из которых представляет собой самостоятельную, автономную систему со своими составляющими, а именно:

- международной *торговой* системы;
- международной *финансовой* системы;
- международной *инвестиционной* системы;
- международной *миграционной* системы;
- системы международной экономической *помощи*.

Все *подсистемы* взаимосвязаны, сбалансированы. Их взаимозависимость прослеживается в глобальном, региональном, межрегиональном, двустороннем, секторальном разрезах. Положение (ситуация) в одной подсистеме так или иначе сказывается 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 МЭС в целом.

Вся международная экономическая система и ее подсистемы находятся в полной зависимости от *политической* (точнее – от военно-политической) *сферы*. Политическая система в определенном смысле «охраняет» сложившийся экономический правопорядок. Хорошо иллюстрировать данный тезис могут охрана военным флотом США морских путей перевозки нефти в страну и активность американской дипломатии вокруг проблем с добычей и поставками нефти в мире.

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.

**8. Предмет МЭП.** Итак, *международное экономическое право* (МЭП) – это система *международно-правовых* норм и принципов, регулирующих МЭО (в торговой, финансовой, инвестиционной и некоторых иных сферах). Это означает, что МЭП регулирует не всю гамму МЭО, а только ту их часть, которая осуществляется с участием государств и международных организаций, т. е. между публичными лицами. МЭП – отрасль международного права, состоящая из подотраслей и институтов.

Выделим наиболее важные группы отношений, которые составляют, главным образом, *предмет* МЭП:

- *первая* группа – это дву- и многосторонние отношения между публичными лицами по поводу *ресурсов (вещей)*;
- *вторая* группа – отношения между публичными лицами по поводу *внутреннего права, внутренних правовых режимов* государств;
- *третья* группа – 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.

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

Есть также точка зрения, что предметом МЭП являются «международные *имущественные* отношения», отношения по защите прав собственности. С данным термином можно согласиться, если под

международным имущественным правом иметь в виду международно-правовой институт государственной и межгосударственной собственности.

Входят ли в предмет МЭП *производственные* отношения, т. е. процесс создания – *производства* – материальных и нематериальных благ (вещей/ресурсов)? Согласно отдельным представлениям, входят; согласно другим – нет. С одной стороны, что и как производить – прерогатива производителей и юрисдикция внутреннего права. С другой стороны, появляется всё больше международных договоров, в которых государства оговаривают 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 МЭП (и изменения функций государств). Об этом же свидетельствует, в частности, и участвовавшее воздействие государств на ценообразование в МЭО.

В качестве *методов* правового регулирования в МЭП 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* метод регулирования. В отдельных отраслях и подотраслях МЭП могут быть свои – *специальные* – методы регулирования.

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

*Международное экономическое право* тесно связано с другими отраслями, институтами международного права. Отдельные нормы и институты МЭП являются общими для МЭП и для других отраслей МП, а также комплексных институтов МП. Так, режимы морских исключительных экономических зон и 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 МЭП, 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 эти нормы относятся и к МЭП, поскольку речь идет о международной продаже определенного ресурса, имеющего стоимость. Комплексный (межотраслевой) состав многих международно-правовых институтов – это отражение сложного характера системы МП.

К межотраслевым институтам МП, 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. Авторы различных учебников и монографий предлагают включать данные институты в состав МЭП (либо признать некоторые из них самостоятельными отраслями МП).

Думается, что в МЭП должны входить лишь отдельные нормы этих институтов (например, в части условий торговли страховыми, банковскими, туристическими услугами и соответствующих правовых режимов). В то же время нормы перечисленных правовых блоков следовало бы отнести к какой-то одной, общей для всех, отрасли МП. Возможно, такой отраслью (доктринально пока еще не признанной наукой МП) является *международное административное право*.

Можно предположить, что к международному административному праву относятся международно-правовые нормы, которые воздействуют, в соответствующей части, на содержание исполнительно-распорядительной, правоприменительной деятельности государственных органов и на их правовое положение, характер полномочий.

Какие действия вправе или не вправе предпринимать таможенные службы, каков объем полномочий административных органов в части проведения антидемпинговых расследований, поддержания честной конкуренции и борьбы с монополизмом, государственного управления банковской, страховой сферой и т. п. – всё это, надо полагать, и есть предмет международного административного права. В целом же концепция международного административного права требует серьезного научного осмысления.

Через процессуальные нормы и институты МЭП взаимодействует, соприкасается с *международным процессуальным правом*.

**9. МЭП и внутреннее право.** МЭП 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.

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, то государствам-участникам придется скорректировать свое законодательство или определенным образом управлять развитием законодательства.

Одним из самых ярких примеров механизма целевой унификации внутренних правовых систем являются договоры, приложенные к Соглашению об учреждении 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.

Еще один аспект в соотношении МЭП и внутреннего права – это место и роль *международного частного права* (МЧП), которое регулирует отношения с *иностранным элементом*. Нормы МЧП приходят на помощь, когда налицо нестыковка внутреннего права взаимодействующих государств, правовая *коллизия*. Например, право Великобритании допускает заключение внешнеэкономической сделки в устной форме, а законодательства постсоветских стран – только в письменной.

Проблему выбора внутреннего права, применимого к внешнеэкономическим сделкам и экономическим отношениям международного характера с иностранным элементом стали решать, в частности, путем закрепления в международных договорах так называемых коллизионных 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 (МЧП) – часть внутреннего права, а вопрос о соотношении МЭП и МЧП – это составная часть вопроса о соотношении МЭП и внутреннего права. Международные договоры, считающиеся источниками МЧП, являются, прежде всего, источниками МП и (в соответствующих случаях) его отрасли – МЭП.

Можно попутно обратить внимание, 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 МЭП 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*, которые и составляют противоречивое единство западной цивилизации, олицетворяют два конкурирующих правовых центра, заметно влияющих друг на друга. Национальные правовые системы Казахстана, России и других постсоветских государств содержат в себе определенные черты семьи *романо-германского*



*права* и в то же время обладают своей цивилизационной спецификой, самостоятельностью.

Правовые системы большинства арабских стран объединяют в семью исламского права. Заметные особенности имеются в правовых системах стран Латинской Америки, Китая, Индии. В Индии, например, во внутренней правовой системе присутствует смешение индуистской идеологии и прецедентного права, оставшегося от колонизаторов. Во многих странах Африки национальное право представляет собой право бывших метрополий с элементами национальных правовых обычаев.

Внутренние правовые режимы Казахстана, России и прочих постсоветских государств в сфере внешнеэкономических отношений созданы большим числом законов и подзаконных актов. Эти режимы в значительной степени приближены к требованиям международных договоров и международных организаций, например, ВТО.

Выделим несколько наиболее важных законов Казахстана, которые регулируют торговые, финансовые, инвестиционные отношения международного характера. К ним следует отнести законы «Об инвестициях», «Об экспортном контроле», «О валютном регулировании и валютном контроле», «О недрах и недропользовании», «О специальных экономических 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», «О третейских судах», «О международном коммерческом арбитраже».

В России различные аспекты внешнеэкономических связей регулируются (с учетом требований международных договоров и международных организаций) следующими законами: «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», «Об иностранных инвестициях в РФ», «О соглашениях о разделе продукции», «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации», «О военно-техническом сотрудничестве РФ с иностранными государствами», «О континентальном шельфе РФ», «О международном коммерческом арбитраже», «О Центральном банке РФ (Банке

России)», «О банках и банковской деятельности», «О валютном регулировании и валютном контроле», «О рынке ценных бумаг», «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О недрах». Большое значение имеют положения Гражданского, Налогового, Бюджетного и иных кодексов.

Значительная часть законов Казахстана и России в настоящее время дополняется и/или корректируется с учетом появления в 2010 году организации с наднациональными функциями – Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси.

**10. Система МЭП.** Структурная организация норм, институтов, подотраслей МЭП довольно сложна. Единого, устоявшегося доктринального взгляда на нее пока нет.

МЭП как учебную и научную дисциплину разделяют на *Общую* и *Особенную* части. В *Общую* часть МЭП, как представляется, входят, в частности, международно-правовые институты, закрепляющие:

- специальные (отраслевые) принципы МЭП;
- правовое положение субъектов МЭП;
- международно-правовой статус «операторов» МЭО;
- международно-правовой режим различных видов ресурсов, включая «международное имущественное право»;
- «право экономической интеграции»;
- «право экономического развития»;
- правила ответственности государств и применения санкций в МЭП;
- общие основы международного экономического правопорядка и международной экономической безопасности.

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. отношения 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.

Систему МЭП «обслуживают» нормы международного *процессуального* права. Многие *институты* МЭП являются общими для двух и более *подотраслей* МЭП (например, для международного инвестиционного и международного финансового права).

В ряде учебников содержатся научные предложения о включении в систему МЭП «права международного промышленного сотрудничества», «права научно-технического сотрудничества» и т. п. Если детально проанализировать содержание промышленного и научно-технического сотрудничества, то выяснится, что оно сводится 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 МЭП выделялись отдельные институты, необходимые для отражения и уяснения реалий международно-правового регулирования МЭО.

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

Функции МЭП как науки многообразны: выявить закономерности, объяснить их, максимально точно отразить действительность, спрогнозировать развитие правовых явлений, событий, обеспечить правильное применение норм МЭП и т. д. В определенном смысле МЭП – это и теоретическая, и отраслевая, и прикладная наука.

МЭП как наука и учебная дисциплина стала складываться еще в СССР. В 1986 году в Москве вышел первый учебник «Международное экономическое право» (автор – М. М. Богуславский), вобравший в себя основные на то время достижения научной мысли, касающиеся *Общей* части МЭП. В 1994 году постсоветские реалии правового регулирования МЭО были отражены в учебном пособии Г. М. Вельяминова «Основы международного экономического права». В 1999 году вышел учебник «Международное экономическое право» (автор – В. М. Шумилов), содержащий не только *Общую*, но и *Особенную* части МЭП.

В Казахстане в 2000 году вышла книга К. С. Мауленова «Государственное управление и правовое регулирование в сфере иностранных инвестиций в Республике Казахстан». В 2010 году была издана монография С. Ж. Айдарбаева «Интеграционные процессы на постсоветском пространстве в условиях глобализации мира: международно-правовые аспекты».

Большой вклад в развитие казахстанской доктрины МЭП и различных ее аспектов внесли также, в частности: Б. Б. Базарбаев, Ю. Г. Басин, А. И. Беспалова, М. А. Ваксберг, А. Г. Диденко, К. М. Ильясова, У. К. Ихсанов, И. У. Жанайдаров, Т. Е. Каудыров, Ж. О. Кулжабаева, М. Г. Масевич, С. И. Меерзон, К. Н. Наменгенов, Б. В. Покровский, М. А. Сарсембаев, У. М. Стамкулов, М. К. Сулейменов, Г. И. Тулеугалиев, М. К. Умуркулов и другие.

В России разработкой доктрины МЭП или различных ее аспектов занимались известные правоведы: А. Б. Альтшулер, Б. М. Ашавский, А. Г. Богатырев, Г. Е. Бувайлик, Г. М. Вельяминов, С. А. Войтович,

А. А. Ковалев, В. М. Корецкий, Э. Л. Кузьмин, Л. А. Левина, В. И. Лисовский, И. С. Перетерский, Г. И. Тункин, Н. Е. Тюнина, Е. Т. Усенко, Н. А. Ушаков, И. З. Фархутдинов, И. С. Шабан, И. В. Шаповалов, В. П. Шатров и многие другие. В то же время точку зрения ряда ученых на МЭП или отдельные стороны МЭП не всегда следует признать правильной.

В западных странах разработкой доктрины МЭП и связанных с МЭП вопросов с публично-правовых и частноправовых позиций занимались следующие ученые: Я. Броунли, П. Вейль, П. Верлоренван Темаат, Д. Виньес, М. Виралли, Я. Гилас, Б. Гольдман, В. Гольштейн, Д. Джексон, Р. Дженнингс, Ф. Джессеп, П. Жюйар, И. Зайдль-Хохенвельдерн, Д. Карро, 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, Дж. Шварценбергер, К. Шмитхофф, В. Эбке, Г. Эрлер и многие другие. Понятно, что определенную часть изложенных рядом указанных авторов концепций следует воспринимать критически, так как они откровенно или завуалированно обслуживают государственные интересы соответствующих стран. Необходимо также учитывать цивилизационно-правовую специфику отдельных концепций, принимая во внимание то, что они разработаны представителями англосаксонской правовой семьи.

**12. Различные доктрины МЭП.** Существуют разные взгляды на предмет, систему МЭП и разные доктрины МЭП. Ученые-юристы на постсоветском пространстве и за его пределами неодинаково видят МЭП, его предмет, систему и принципы.

Одна из доктрин, активно разрабатывавшихся ранее, имеет сторонников в настоящее время. Она исходит из того, что МЭП охватывает своим регулированием не только отношения между *публичными лицами*, но все виды хозяйственных отношений – и *международные хозяйственные*, 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 МЭП, а всё международное право постепенно переплетается с внутренним правом таким образом, что возникает некое качественное единство правовых систем, названное в настоящем учебном пособии Глобальным правом и Глобальной правовой системой. 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 стороны жизни. Так, например, в авторских концепциях в состав МЭП 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 МЭП и МП в целом. Всё это – различные проявления и отражение одного большого процесса – формирования Глобальной правовой системы. Указанные аспекты следует рассматривать не в связи с МЭП и даже МП в целом, а в едином комплексе в рамках теории Глобального права.

В 1946 году 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 МЭП как отрасли международного *публичного* права. Вместе с тем следует видеть, что в регулирование внешне-экономических связей в национальных правовых системах государств в наше время во всё большей степени задействованы не только (и не столько) отрасли частного права, сколько отрасли внутреннего публичного (например, административного) права. Научная линия «уподобления» МЭП «международному гражданскому (или имущественному) праву» не отражает реалии и допустима лишь как прием, помогающий глубже понять настоящий предмет МЭП.

Представители развивающихся стран, начиная с 60-х годов XX века, 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) МП вполне можно было бы назвать «международным правом развития» и частично включить в структурную организацию МЭП.

Западная версия современной концепции МЭП обстоятельно изложена в фундаментальном труде французских юристов Д. Карро и П. Жюйара («Международное экономическое право»: Пер. с франц. – М.: ИМО, 2002).

По мнению авторов, МЭП – 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, МЭП на международном уровне регулирует не только *движение* (размещение на национальной территории, обмен), но и процесс *создания* материальных ценностей.

Д. Карро и П. Жюйар к субъектам МЭП относят и *публичные лица*, и многонациональные предприятия, и неправительственные международные организации. Аргументируется это тем, что *межгосударственное* по своей сути МЭП косвенно или прямо распространяется не только на государства, но и на частных операторов МЭО (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 МЭП, можно согласиться (включение в предмет МЭП международных «производственных» отношений). В то же время по многим аспектам из правильной констатации реалий делаются неправильные, эклектичные выводы, не укладывающиеся в теорию права (в ее романо-германскую версию). В целом представленное понимание МЭП свидетельствует об определенном смещении понятий, относящихся к различным правовым системам и отраслям права.

Не соответствует существующим теоретическим воззрениям включение в число субъектов МЭП (и МП в целом) частных лиц. На

самом деле воздействие на отношения частных лиц и на внутригосударственные отношения вообще МП/МЭП оказывают лишь опосредованно – путем воздействия на внутренние правовые режимы в национальных правовых системах государств, на внутригосударственное законодательство.

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

Разные точки зрения имеются и по поводу *системы* МЭП. Часто МЭП понимается лишь как *международное торговое право*. Сводить МЭП только к торговому (и/или к торговому и имущественному праву) – значит сузить поле действия МЭП, преуменьшить его роль, не заметить важных сторон международной экономической жизни и международного экономического правопорядка. Финансовая и инвестиционная составляющие международной экономической системы, хотя и являются своего рода производными от торговли, но всё же вполне самостоятельные экономические явления, и они вполне зримо имеют свой собственный нормативный корпус, обеспечивающий функционирование соответствующих отношений. Именно поэтому в систему МЭП включаются и *международное торговое право*, и *международное финансовое право*, и *международное инвестиционное право* как самостоятельные, но взаимосвязанные институты/подотрасли.

Интерпретировать *международное торговое право* как некое *международное коммерческое право* тоже неправильно и по существу, и терминологически. МЭП отделяется от других отраслей МП не понятием коммерции и прибыли, а более широким и абстрактным понятием экономической *выгоды*, материальной ценности. Когда государства договариваются о квотах на импорт мяса, то на публично-правовом уровне речь 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.

Современное научное понимание МЭП исходит из того, что МЭП, будучи правом публичным, тесно взаимодействует с внутренним правом государств, и обе эти правовые системы вместе накрывают



своим регулированием и воздействием всю область МЭО – и публичную, и частную ее сферы. Со стороны же создается впечатление, что частноправовой уровень экономических отношений также находится под регулированием МЭП, поэтому велико искушение «сделать» МЭП двухслойным явлением, увидеть его предмет и систему в сочетании публичного и частного.

В действительности же не только МЭП, 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*.

**13. О концепции Глобального права.** Под Глобальной правовой системой понимается качественное единство двух систем – внутригосударственного права и международного права (МП). 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 МП постоянно расширяется за счет вопросов, которые традиционно входили во внутреннюю юрисдикцию государств. В настоящее время, например, «переданы» под международно-правовое регулирование:

- в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) – вопросы применения тарифных и нетарифных барьеров, интеллектуальной собственности, инвестиционных мер, экологических нормативов и т. п.;

- в рамках Международного валютного фонда (МВФ) – вопросы, связанные с валютными курсами и платежными балансами.

С другой стороны, МП во всё более высокой степени и большем объеме проникает во внутреннее право. Государства увеличивают количество заключаемых международных договоров; всё новые и новые нормы инкорпорируются во внутреннее право. В ряде государств, в том числе – в Казахстане и России, включение норм международного права произведено прямо и непосредственно конституциями.

В процесс переплетения, сращивания внутреннего права и МП включаются и такие явления, которые условно получили название *транснационального права* и *наднационального права*.

В *Глобальном праве* и МП 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.

Естественно, что поиск баланса интересов в Глобальной правовой системе происходит и будет происходить болезненно. Это проявляется в межгосударственных спорах и столкновениях государств, кризисах, 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 и учет государственных интересов в нем, отказаться от участия в управлении развитием всей правовой надстройки.

Глобальное право выступает как регулятивный компонент Глобальной правовой системы. Понятно, что МЭП как отрасль МП также активно задействовано в эти процессы. МЭП – не только часть МП, но вместе с МП и часть будущего Глобального права.

**14. Механизм международно-правового регулирования.** Все международно-правовые средства воздействия на международные отношения образуют *механизм международно-правового регулирования* (МПР). В состав этого механизма входят нормы МП, юридические факты, международные правоотношения и др. Механизм МПР – 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* МП. Однако *норма* «включается» в регулирование, если имеет место *юридический факт*. Юридический факт «открывает» правоотношение; возникают соответствующие *субъективное право* и *юридическая обязанность*.

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

Весь этот процесс действия МПР можно изобразить следующей «формулой»:

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

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

Эффективность действия механизма МПР во многом зависит от международного правосознания. Высокая степень правосознания усиливает эффект МП.

**15. Государственные интересы и МЭП.** Общество, в том числе – межгосударственное, – это переплетение *интересов*. Понятие «*интерес*» выражает *пути* и *способы* удовлетворения потребностей. Другими словами, *интерес* – это *отношение* к своим потребностям.

Интересы государств в МЭО состоят в том, чтобы обеспечить национальной экономике источники сырья, доступ к ресурсам, контроль над рынками; гарантировать 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 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 их столкновение, поглощение, состыковка и переплетение. Столкновение важных интересов может привести к спорам и даже вооруженным конфликтам и войне.

Попробуем дать краткую классификацию *государственных интересов*. С точки зрения *носителей* того или иного интереса различаются интересы государственные (одного государства); групповые (нескольких государств, в том числе – государств одного цивилизационного типа); международного сообщества государств в целом; общечеловеческие.

Соответственно интересы *государственные* (одного государства) можно подразделить на: а) интересы внутреннего развития (*внутренние*); б) интересы государства как субъекта международных отношений (*внешние*).

С точки зрения *предмета*, государственные интересы достаточно условно подразделяются на: *экономические; политические; территориальные; правовые; интеллектуальные (духовные, социокультурные)*. Можно различать интересы *тактические* и *стратегические; долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные*; нашедшие отражение в праве и не закреплённые в нём.

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, интересы государств одного цивилизационного типа имеют много общего.

Внешние *долгосрочные стратегические* интересы Казахстана и России в международной экономической системе (да и в международной системе в целом) значительно совпадают. Главный долгосрочный интерес – создать прочное и эффективное интеграционное объединение на постсоветском пространстве. В то же время создание таможенного, а в дальнейшем – экономического, союза как достойного

субъекта глобальной конкуренции не согласуется с геостратегическими интересами государств западного цивилизационного типа в отношении всего постсоветского пространства.

Общий интерес и Запада, и постсоветских стран состоит в том, чтобы постсоветские страны вошли в международную торговую, финансовую, инвестиционную системы. Однако если для Запада главным внешним стратегическим долгосрочным интересом является, в частности, обеспечение доступа к мировым ресурсам и контроля над ними, то для Казахстана и России, с их пространствами и ресурсами, этот интерес не является жизненно определяющим. Зато острее встают интересы защиты своих ресурсов перед лицом экспансии многонациональных предприятий и обеспечения эффективного использования ресурсов. Если для Казахстана и России жизненно важно приобрести новейшие технологии и модернизировать экономику в постиндустриальном ключе, то государственный (и групповой) интерес западных государств – не передавать передовые технологии, консервировать отсталость потенциальных конкурентов.

*Внешние* государственные долгосрочные стратегические интересы США в международной экономической системе, по всей видимости, состоят в том, чтобы:

- 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 отдельные государства и группы государств зачастую выступают в целом ряде вопросов выразителями *общечеловеческого интереса*. Для многих стран *государственный интерес* на практике всё 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 МЭО.

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

**16. Сила и право в МЭС.** В течение всего XX века государства обеспечивали свои интересы *силой*, как правило, 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 также был «поделен» между блоками посредством разных инструментов влияния.

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

Блок *капиталистических государств* на универсальном уровне управлял «своей частью» МЭО через Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития (МБРР); на *региональном* уровне – через Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и т. п.

Блок *социалистических государств* управлял «своей частью» МЭО через специально созданное интеграционное объединение – Совет экономической взаимопомощи (СЭВ). На универсальном уровне социалистические и развивающиеся страны попытались создать международную организацию по торговле, но в процесс вмешались развитые страны; в результате была образована Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Сегодня ЮНКТАД превратилась в площадку для согласования интересов и позиций развивающихся государств.

В 90-х годов XX века, с распадом СССР и исчезновением *социалистического блока*, структура мироустройства стала меняться. В *политической* сфере де-факто утвердился однополярный мир во главе с США и группой развитых европейских государств. Концепции *однополярного* мира со стороны ряда государств была противопоставлена концепция *многополярного* мира. После беспрецедентного глобального финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов многополярный мир становится реальностью.

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 (Европейский Союз), США, Япония. Конкурентные центры силы разви-

ваются в Азии (Китай, Индия), Латинской Америке (Бразилия). Самостоятельным центром экономической силы становится постсоветское пространство с участием Казахстана, России и других стран.

Экономическая сила концентрируется в форме интеграционных объединений. Именно эти объединения как центры экономической силы оформят новый раздел мира, новое мироустройство. Следовательно, в основе нового мироустройства вновь будет заложена сила, только экономическая сила. Сила не ушла из международной системы, она лишь меняет свою форму (что не отменяет военно-политическую силу).

Одна из главных проблем состоит в том, что в международной системе нет органа или организации, которая была бы ответственна за неприменение экономической силы, констатировала бы факты угрозы экономической безопасности сообщества государств.

### **Вопросы по теме**

1. Что представляют собой международные экономические отношения (МЭО)? Что понимается в МЭО под отношениями публично-правового и частноправового характера?

2. Может ли государство быть субъектом международного частноправового отношения?

3. В чем проявляется «переключение» государств с двустороннего регулирования отдельных вопросов МЭО на многостороннее?

4. Что такое «международная экономическая система»? Из каких компонентов она состоит? Что представляет собой каждый компонент МЭС?

5. Какое воздействие оказывают на международный экономический правопорядок явления либерализации и протекционизма?

6. Какие группы отношений являются предметом МЭП?

7. Как соотносятся друг с другом МЭП и международное имущественное право?

8. Какой смысл вкладывается в тезис «МЭП – это международное рамочное право»?

9. Какие аспекты регулирует МЭП в том, что касается его воздействия на внутренние правовые режимы государств?

10. Какие методы правового (нормативного) регулирования используются в международной экономической системе?



11. С какими другими отраслями МП наиболее связано МЭП?
12. Что такое «система МЭП»? Из чего она состоит? Какие институты/подотрасли входят в особенную часть МЭП?
13. Кто из казахстанских и российских ученых-юристов внес вклад в развитие концепции МЭП?
14. В чем суть концепции Глобального права?
15. В каком соотношении находятся государственные интересы и МЭП? Какова роль государственных интересов в формировании МЭП?
16. Почему проблема международной экономической безопасности является актуальной?
17. Можно ли государствам применять экономическую силу?
18. Чем вызвано появление феномена наднационального регулирования?
19. В чем состоит концепция транснационального права?
20. В чем проявляется взаимопроникновение МЭП и внутреннего права?

## Глава 2. СУБЪЕКТЫ МЭП И ОПЕРАТОРЫ МЭО

**Литература:** *Аршабеков К. Н.* Государственно-правовое регулирование статуса иностранных компаний в Республике Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2007; *Басин Ю. Г.* Гражданско-правовая ответственность государства по законодательству Республики Казахстан / Гражданское законодательство. Статьи. Комментарии. Практика. – Вып. 15. – Алматы, 2003; *Блищенко И. П., Дория Ж.* Экономический суверенитет государства. – М.: РУДН, 2001; *Бобин М. В.* Межгосударственные финансово-экономические организации Европы. – М., 2001; *Жакупова Р. Б.* Перспективы правового регулирования сотрудничества Республики Казахстан со Всемирной торговой организацией (ВТО). Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2002; *Ибраева К. Б.* Правосубъектность иностранных граждан в трудовых отношениях по международному частному праву. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2006; *Лебедева М. Е.* Иммунитет иностранного государства от обеспечительных мер в международном частном праве: международные соглашения и иностранное право. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2006; *Лысенко Д. Л.* Проблема правового статуса транснациональных корпораций: международно-правовые аспекты. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2003; *Манукян М. А.* Правовое положение транснациональных корпораций в доктрине международного частного права. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2009; *Мауленов К. С.* Правовое положение совместных предприятий, иностранных предприятий и транснациональных корпораций: Учебное пособие. – Алматы, 2000; *Моисеев А. А.* Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности). – М., 2003; *Натанов С. Л.* Привлечение к ответственности транснациональных корпораций за нарушение норм международного права в области прав человека. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2011; *Нукушева А. А.* Правовые формы участия иностранных инвесторов в деятельности юридических лиц Республики Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2008; *Сайрамбаева Ж. Т.* Международно-правовое регулирование

статуса транснациональной корпорации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2002; *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; *Смирнов С. В.* Суверенитет современного государства в условиях глобализации: вопросы теории и практики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Казань, 2011; *Ушаков Н. А.* Юридические иммунитеты государств и их собственности. – М., 1993; *Шумилов В. М.* Всемирная торговая организация: право и система. – М., 2006; *Шумилов О. В.* Международное трудовое и миграционное право СНГ. – М., 2007. Mavroidis, P. C., Sykes, A. The WTO and international trade law / dispute settlement. – University of Chicago press, 2005.

**17. Государства как субъекты МЭП.** Субъектами *международного экономического права* (МЭП), как и *международного права* в целом, являются, 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 МЭП представляют собой часть субъектно-институционального компонента *международной экономической системы* (МЭС).

Субъекты *внутреннего права* – частные лица – субъектами МЭП не являются; они оказываются в зоне действия норм МЭП опосредованно – в той степени, в какой международно-правовые нормы воздействуют на внутренние правовые режимы государств. Не являются *субъектами МЭП* и международные неправительственные, немежгосударственные организации, субъекты федеративных государств.

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, соответственно, не одинаков набор прав и обязанностей, вытекающих из них.

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).

Можно выделить два основных способа осуществления экономической функции: а) государство само является собственником средств производства и участником хозяйственных/экономических (имущественных) отношений, монополизирует экономику, в том числе – внешнеэкономические связи; б) государство не *участвует* в экономике, а *регулирует* отношения частных собственников на рыночной основе, выступая в качестве коллективного менеджера, управленца. В первом случае управление внешней торговлей, инвестиционной и финансовой сферами осуществляется преимущественно административными рычагами; во втором – преимущественно рыночными.

Вместе с тем, два «крайних» варианта осуществления экономической функции почти не встречаются. С одной стороны, всё меньше становится государств с административной (нерыночной) экономикой и всеобъемлющей государственной монополией внешнеэкономических связей. С другой стороны, развитые государства западного цивилизационного типа всё в большей степени включают административные рычаги в целях управления потоками ресурсов, причем выносят эти рычаги за пределы своих национальных экономик – на макроуровень. Так, в результате глобального финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов большинство развитых государств по отдельности и в рамках международных организаций совместно усилили государственное регулирование национальных финансовых систем и международной финансовой системы в целом.

В большинстве стран мира сочетаются рыночные и нерыночные механизмы регулирования (в том или ином их соотношении), происходит конвергенция моделей экономики; велик государственный сектор в экономике, монополизированы отдельные сферы внешнеэкономических связей.

По какому пути развиваться той или иной экономике – это зачастую вопрос острейшей политической и идеологической борьбы внутри государства и между государствами. Отвоёванные политические и идеологические позиции закрепляются в национальном и международном праве, а именно – в МЭП.

Глобализация и интеграция сопровождаются видоизменением экономической функции (или экономических функций) государств, и это находит отражение в МЭП.

**18. Экономические права и обязанности государств.** Государства как субъекты МЭП обладают определенными *экономическими* правами и имеют *экономические* обязанности. Попытки сформулировать основные права и обязанности государств предпринимались уже давно. В 1933 году была принята Межамериканская Конвенция о правах и обязанностях государств. В 1949 году Комиссия международного права ООН подготовила, – но так и не приняла, – проект Декларации прав и обязанностей государств.

В 1974 году Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию – Хартию экономических прав и обязанностей государств. Это первый и единственный международный акт, который концептуально суммировал основные права и обязанности государств в современной международной экономической системе. 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 МЭП. Краткий анализ текста Хартии дает следующую картину экономических прав и обязанностей государств.

Государства *имеют право*:

- выбирать свою экономическую систему, формы организации внешнеэкономических связей (ВЭС), 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 транснациональных корпораций (ТНК));
- участвовать в международной торговле и других формах экономического сотрудничества, принятии решений для урегулирования экономических и финансовых проблем; заключать дву- и многосторонние соглашения в области международного экономического сотрудничества, не подвергаться дискриминации;
- участвовать в субрегиональном, региональном и межрегиональном сотрудничестве в целях экономического развития; разви-

вающиеся страны (РС) вправе предоставлять торговые преференции другим РС, 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 режима наибольшего благоприятствования (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 над деятельностью ТНК; обеспечить распределение выгод от разработки ресурсов морского дна (общее наследие человечества) между всеми государствами;

- не подвергать другие государства дискриминации; сотрудничать в деле содействия более рациональным и справедливым МЭО; учитывать интересы развивающихся стран (РС) в обеспечении развития мировой экономики; расширять и укреплять систему преференций развитых стран для РС, содействовать экономическому развитию наименее развитых из РС;

- сотрудничать в обеспечении либерализации мировой торговли, 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.

Основные права и обязанности государств в МЭС раскрываются и конкретизируются во множестве дву- и многосторонних между-

народных договорах, в уставах международных организаций, международных обычаях.

В международной системе время от времени происходят случаи перехода прав и обязанностей от одного субъекта МП к другому (например, при объединении двух государств в одно или выделении государства). В таких случаях имеет место *правопреемство* государств. Вопрос о правопреемстве в МЭС может возникать, среди прочего, в отношении: а) международных договоров; б) государственной собственности; в) государственных долгов.

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 года (вступила в силу в 1996 году);
- о правопреемстве государств в отношении государственной собственности, государственных архивов и государственных долгов 1983 года (пока не вступила в силу).

Нормы Венских конвенций являются в большинстве своем диспозитивными: применяются, если государства не договорились об ином.

**19. Дифференциация государств в МЭС.** В международной экономической системе фактически легализована *дифференциация* государств – субъектов МЭП, юридически закрепившая различия в их специальных и индивидуальных статусах. Эта дифференциация на многостороннем уровне произошла по двум критериям:

- по уровню экономического развития государств (через институт преференций для развивающихся стран);
- 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) Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) –

на основе статьи XXV (п. 5), другими соглашениями «пакета» ВТО, Хартией экономических прав и обязанностей 1974 года, решениями ЮНКТАД, международным обычаем. Целью отступления от формального равенства государств является приближение к равенству фактическому. Тем самым человечество движется к большей справедливости в МЭС.

Механизмом дифференциации стали две международные преференциальные системы: первая – *Общая система преференций* (ОСП), действующая между развитыми и развивающимися странами; вторая – *Глобальная система торговых преференций* (ГСТП), действующая между самими развивающимися странами. Обе они созданы в целях содействия ускоренному экономическому развитию группы *развивающихся стран* в исполнение рекомендаций Женевской конференции 1964 года (ЮНКТАД – I). Преференции заключаются в низких или нулевых ставках таможенных пошлин при импорте товаров, происходящих из развивающихся стран.

В США и Европейском союзе имеются свои системы преференций для развивающихся стран. В соответствии с системой преференций США, согласно Закону о торговле 1974 года, страна не может пользоваться преференциальным режимом в США, если, в частности, она:

- «является коммунистической страной» (кроме тех случаев, когда ей предоставлен режим наибольшего благоприятствования 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, введенную в действие в 1971 году, вошли около 120 развивающихся государств. В рамках этой системы ЕС в одностороннем порядке определяет страны – пользователи преференций на основе собственных критериев.

По итогам многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ, получивших название «Токио-раунда» (1973–1979 годы), было принято *Решение* о дифференцированном режиме для развивающихся стран (оно получило название «разрешающей оговорки»). Решением



легализованы преференции для развивающихся стран уже не на временной, как раньше по ст. XXV ГАТТ, а на постоянной основе, причем не только в тарифной, но и в нетарифной сферах. Одновременно подчеркивается, что развивающиеся страны по мере развития должны в более широкой степени брать на себя обязательства, вытекающие из ГАТТ.

Комиссия международного права ООН в своем Проекте статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации (ст. 23) предусмотрела следующее положение: «Государство-бенефициар не приобретает в силу клаузулы права на режим, который распространен развитым бенефицирующим государством на третье развивающееся государство на невзаимной основе в рамках схемы общих преференций, установленной этим бенефицирующим государством, которая соответствует Общей системе преференций, признанной международным сообществом государств в целом или в отношении государств-членов компетентной международной организации, принятой в соответствии с ее правилами и процедурой». Смысл данного положения заключается в том, что преференциальный режим для развивающихся стран является исключением из сферы действия принципа наибольшего благоприятствования.

У Казахстана и России имелись национальные схемы преференций для развивающихся стран, однако в рамках Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси вопрос о таких преференциях в согласованном порядке решен на многосторонней основе.

*Глобальная система торговых преференций* между развивающимися странами была оформлена Соглашением о глобальной системе торговых преференций, подписанным в Белграде в 1988 году (вступило в силу в 1989 году).

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.

Рекомендательные нормы ЮНКТАД, Хартии 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 МЭП, 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.

Институт преференций разграничил государства-субъекты МЭП 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) «новых индустриальных стран», т. е. наиболее развитых из развивающихся государств (Катар, Кувейт, ОАЭ);

б) *наименее развитых* из развивающихся государств (самых бедных: Мозамбик, Эфиопия, Танзания, Непал, Вьетнам – всего 50 государств Африки и Азии).

Следствиями действия преференциальных систем являются обращение большой массы товарных потоков в мировой торговой системе по льготным каналам, усложнение международно-правового режима торговли, оформление в МЭП особого института преференций для развивающихся стран, который можно считать частью более широкого международно-правового института МЭП – «права экономического развития».

**20. Дифференциация государств по «степени рыночности» экономики.** Что 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 промышленно развитых государств и части развивающихся;

- страны «переходной экономики», под которыми имеются в виду в основном бывшие социалистические государства и республики СССР; именно эти государства в 80–90-х годах XX века приступили к трансформации своих национальных экономик в экономические системы с рыночной ориентацией и интеграции в мировую экономическую систему;

- страны «нерыночной» («государственной», «административной», «государственно-монополизированной») экономики, к которым можно отнести в основном страны с тоталитарными или авторитарными государственно-правовыми режимами.

Статус государств с «переходной экономикой» стал оформляться в МЭС в 90-х годах XX века – после распада СССР и биполярного мироустройства. В системе Всемирной торговой организации (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. В то же время в системе ВТО для стран с переходной экономикой предусмотрены некоторые послабления (преференции), например, более длительные периоды вступления в силу обязательств, вытекающих из Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам (ст. 29) или из ТРИПС (ст. 65/5).

Государства «переходной экономики» находятся как бы в промежуточном международном режиме – на переходе из дискриминационного режима для нерыночных государств в полноправный международно-правовой режим МЭО. И в этом качестве они также ощущают на себе отдельные элементы дискриминационного отношения из-за остаточных «нерыночных» явлений в их экономике.

Дискриминационный подход к государствам с «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 переходной экономикой специальные правила установления факта демпинга, определения демпинговой цены импортируемого товара, способы определения антидемпинговой пошлины и т. п.

По праву ЕС к категории стран с «нерыночной экономикой» в 90-х годах XX века отнесли, в частности, Албанию, Армению, Азербайджан, Беларусь, Вьетнам, Грузию, Казахстан, Северную Корею, Кыргызстан, Молдову, Монголию, Россию, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан.

В ЕС действует пояснение к статье 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 содержатся в Регламенте ЕС 384/96, вступившем в силу 6 марта 1996 года.

В ноябре 2002 года Совет ЕС принял постановление № 1972/2002, в соответствии с которым из первой части пп. «b» п. 7 ст. 2 указанного выше 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 товара при подозрении в демпинге.

В 2002 году Соединенные Штаты признали Россию страной с рыночной экономикой. Канада в 1999 году признала Россию страной с рыночной экономикой, но лишь частично – применительно к металлургическому сектору экономики. 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.

## **21. Иммунитет, юрисдикция, суверенитет государства.**

Государства в наше время активно участвуют в международных *частноправовых* отношениях. Эти отношения регулируются преимущественно *внутренним правом* каждого государства: гражданским (и/или торговым) правом, а в случае коллизии национальных норм двух или более государств, – международным частным правом.

Когда государство (*публичное лицо*) вступает в международные *частноправовые отношения*, то оно встает на один ряд с частными лицами – операторами МЭО. 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, создании совместных предприятий за рубежом и 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 и юрисдикция*.

Государство как *публичное лицо* защищено *государственным иммунитетом*. Государственный иммунитет действует в отношении органов государства, его должностных лиц, государственной собственности, помещений зарубежных государственных органов, имущества дипломатов и т. п.

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. *Иммунитет* государства состоит в том, что государство *неподсудно* суду другого государства (равный над равным не имеет юрисдикции).

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.

Англосаксонская правовая мысль и практика разработали доктрину «расщепления иммунитета» («функционального иммунитета»).

Суть ее состоит в том, что государство, вступающее в *гражданско-правовой* договор с иностранным *физическим/юридическим* лицом для осуществления функций суверенитета (строительство здания посольства, к примеру), 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 иммунитетами. 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 года 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 года, в выработанном Комиссией международного права ООН Проекте статей о юрисдикционных иммунитетах государств и их собственности (1991 год).

В свое время правовая доктрина СССР, социалистических стран, многих развивающихся государств исходила из «абсолютного иммунитета» и непризнания доктрины «расщепления иммунитета». Здесь имелось в виду, что даже в частноправовых отношениях государство сохраняет иммунитет, если добровольно не откажется от него. Таким образом, 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 рыночной экономики правовая и внешнеэкономическая политика постсоветских стран понемногу сдвигается в сторону доктрины «расщепления иммунитета». Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации предусмотрел, например, предоставление судебного иммунитета государству, если оно выступает в качестве носителя власти (ст. 251).

Государства обладают определенной *юрисдикцией*, т. е. полномочиями по рассмотрению и разрешению дел 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. оно 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.

Проблему представляют случаи так называемой *экстратерриториальной* юрисдикции, 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 быть правомерной или противоправной, с точки зрения МП/МЭП.

Так, США национальным актом установили экономическое, торговое и финансовое эмбарго в отношении Кубы и стремятся односторонними действиями обеспечить принудительное осуществление этого акта за пределами США. По данному вопросу была принята даже резолюция ГА ООН (№ 49/9 от 26 октября 1994 года) «Необходимость прекращения экономического, торгового и финансового эмбарго, установленного Соединенными Штатами в отношении 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).

Что касается еще одного признака государства – *суверенитета*, то под ним понимаются полнота законодательной, исполнительной и судебной власти, *исключительная компетенция* государства на своей территории; верховенство, независимость, самостоятельность власти.

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 МП вообще и МЭП в частности не ограничивают суверенитет, а обеспечивают правовые условия для его реализации, противодействует произволу. МП/МЭП «сковывают» произвол и односторонние действия государств согласованными правилами. Но что происходит с суверенитетом в случае, если государства начинают передавать свои суверенные полномочия наднациональному органу интеграционного объединения? И юрисдикция государства, и его суверенитет явно уменьшаются, претерпевая ограничение.

Определенная опасность для суверенитета может исходить и в случае чрезмерной экспансии иностранного капитала в национальной экономике в условиях бесконтрольной или неуправляемой либерализации инвестиционного режима. Здесь, как и везде, необходима *мера*, разумный баланс.

Соотнести суверенитет с требованием снижения административно-экономических границ в условиях глобализации – вот главная проблема современности в международной экономической системе.

**22. Государственные органы внешнеэкономических связей в Казахстане и России.** Во *внешней* (в том числе – *внешнеэкономической*) сфере государство представлено соответствующими органами. В международном праве есть обычно-правовая норма: деяние любого органа государства рассматривается как деяние самого государства (если орган государства действовал в качестве такового). Компетенция государственных органов определяется внутренним правом. Прерогатива осуществлять внешнеэкономические отношения, как правило, принадлежит высшим (центральным) органам исполнительной власти и зарубежным органам внешних сношений.

Управление в указанной области охватывает сферу международных экономических отношений, научно-технических и культурных связей. Эти направления деятельности исполнительно-распорядительных органов государства тесно связаны между собой, так как представляют различные стороны внешнеэкономической деятельности государства, координируемой в одном управляющем центре и направляемой им. Внешнеэкономическая деятельность – это взаимодействие Республики Казахстан в лице органов управления, организаций с зарубежными субъектами права, правомочными осуществлять внешнеэкономическую деятельность на основе международных договоров, соглашений.

Традиционными формами осуществления внешнеэкономической деятельности являются открытие представительств государства при всемирных и региональных международных организациях или членство в них; сотрудничество с зарубежными организациями в сфере торговли.

Наличие устойчивых связей с зарубежными партнерами позволяет государству сочетать различные методы и средства внешнеэкономической деятельности: подготовку и заключение дву- и многосторонних договоров и соглашений по широкому спектру вопросов; обмен визитами на разных уровнях; регулярный обмен информацией.

Цель таких договоров, порядок и условия заключения которых определяются законом «О международных договорах Республики Казахстан», состоит в том, чтобы обеспечить взаимное признание и соблюдение имущественных и личных прав граждан одного государства на территории другого. Договоры строго исходят из принципа равенства и уважения суверенитета каждой страны. В них регулируются отношения по вопросам сотрудничества между органами юстиции, правовой защиты, определения и разграничения компетенции судов и применения права, процессуальных прав иностранцев, исполнения поручений о правовой помощи, признания исполнения решений по гражданским и семейным делам, признания и пересылки документов.

Международные договоры Республики Казахстан заключаются с иностранными государствами от имени:

- Республики Казахстан (межгосударственные договоры);
- Правительства Республики Казахстан (межправительственные договоры);
- министерств, государственных комитетов и иных центральных исполнительных органов Казахстана, а также государственных органов, непосредственно подчиненных и подотчетных Президенту (межведомственные договоры).

Ратификация договоров производится Парламентом Республики Казахстан. Международные договоры, ратифицированные Казахстаном, имеют приоритет перед его законами и применяются непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание закона.

Внешнеэкономические связи представляют собой совокупность производственных, торгово-экономических, кооперационных, валют-

но-финансовых и кредитных отношений между государствами. Их характер, структура и динамика определяются местом национальной экономики в системе международного разделения труда, такими ее характеристиками, как производительность труда, качество продукции и услуг, стоимость продукции, научно-технический потенциал и т. д.

По своей сущности государственное управление в области внешнеэкономических связей представляет собой непрерывную деятельность исполнительно-распорядительных органов, на которые возложена обязанность осуществления внешней политики государства.

Развитие регулирования внешнеэкономических связей неразрывно связано с совершенствованием законодательства о юридических лицах, договорах и т. п., которое должно распространяться и на отношения с участием зарубежных партнеров, что отвечает сложившейся мировой практике. Возможность его регулирующего воздействия на указанные отношения в современных условиях возрастает.

Высшие органы (органы общей компетенции) – Президент, Парламент, Правительство.

Президент Республики Казахстан является главой государства, его высшим должностным лицом, определяющим основные направления внешней политики государства и представляющим Казахстан в международных отношениях (ст. 40 Конституции Республики Казахстан).

Конституционный закон Республики Казахстан «О Президенте Республики Казахстан» устанавливает внешнеполитические полномочия Президента Республики, который:

- 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 ратифицированные 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 со ст. 54 Конституции Республики Казахстан 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 Республики Казахстан 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.

В частности, установлено, что Правительство:

- 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 Республики Казахстан;
- Министерство нефти и газа Республики Казахстан;
- Министерство иностранных дел Республики Казахстан;
- Национальный Банк Республики Казахстан;
- Торгово-промышленная палата Республики Казахстан.

В Казахстане соответствующим объемом полномочий во внешнеэкономических отношениях наделены, в частности:

- Министерство финансов – центральный исполнительный орган Республики Казахстан, осуществляющий руководство, а также в пределах, предусмотренных законодательством, – межотраслевую координацию в финансовой сфере.

В состав Министерства финансов Республики Казахстан входят 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 Республики Казахстан осуществляет реализационные и контрольные функции в сфере обеспечения полноты и своевременности поступлений налогов и других обязательных платежей в бюджет, зачисление, удержание и перечисление обязательных пенсионных взносов в накопительные пенсионные фонды, исчисление и уплаты социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования, участие в реализации налоговой политики, обеспечение в пределах своей компетенции экономической безопасности, обеспечение соблюдения налогового законодательства Республики Казахстан, государственного регулирования производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции, производства и оборота табачных изделий, производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов.

Комитет таможенного контроля в пределах компетенции Министерства финансов Республики Казахстан в установленном законодательством порядке осуществляет следующие функции: руководство таможенным делом в Республике Казахстан, таможенное администрирование в соответствии с таможенным законодательством Республики Казахстан, участие в прогнозировании поступления в бюджет и определения целей и приоритетов государственной политики в сфере поступления доходов в государственный бюджет; лицензирование в соответствии с таможенным кодексом и законодательством Республики Казахстан о лицензировании; ведение реестров, предусмотренных таможенным кодексом Республики Казахстан; обеспечение сохранности товаров и транспортных средств, обращенных в собственность государства и другие.

Национальный Банк Республики Казахстан – орган валютного контроля. Данный орган 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.

Активное содействие участникам внешнеэкономического комплекса оказывает ряд вспомогательных организаций, особое место среди которых занимает Торгово-промышленная палата (ТПП) Республики Казахстан. Количество ее членов составляет несколько тысяч. Она имеет свои внешнеэкономические ведомственные объединения и филиалы в главных регионах сосредоточения поставщиков экспортной продукции республики и представительств за границей, проводит большую работу по развитию экспорта товаров агропромышленного комплекса.

ТПП и ее филиалы оказывают практическую помощь промышленным объединениям, предприятиям, организациям и производственным кооперативам в проведении внешнеторговых сделок на мировом рынке и освоении новых форм сотрудничества, консультируют их и обеспечивают необходимой информацией по вопросам маркетинга, инжиниринговых услуг и т. д.

ТПП решает традиционные задачи по проведению выставок в Казахстане и за рубежом, участию казахстанских фирм в международных ярмарках, экспертизе экспортных и импортных товаров, оказанию услуг по патентованию казахстанских изобретений за границей и изобретений иностранных граждан в республике, ведет регистрацию товарных знаков на экспортную или импортную продукцию. Кроме того, ТПП осуществляет рекламную работу, выполняет заказы на переводы экономической и научно-технической документации с иностранных языков на языки Республики Казахстан и предоставляет переводчиков для коммерческих переговоров. При ТПП действуют секции права по охране промышленной собственности, маркетинга, качества экспортной продукции.

Также следует выделить Торговое представительство Республики Казахстан в Российской Федерации, которое является государственным учреждением, действующим от имени Правительства Республики Казахстан и осуществляющее за границей права Респуб-

лики Казахстан в области внешней торгово-экономической деятельности.

Основными задачами Торгового представительства являются:

1) содействие развитию и расширению торгово-экономических связей между Республикой Казахстан и Российской Федерацией;

2) представление государственных интересов Республики Казахстан в Российской Федерации по всем вопросам внешней торгово-экономической деятельности и обеспечение их защиты;

3) оказание всемерного содействия внешнеторговой деятельности и защита в Российской Федерации экономических интересов государственных органов Республики Казахстан, национальных компаний и иных организаций, частных предпринимателей (далее – казахстанские участники внешнеторговой деятельности);

4) информирование государственных органов Республики Казахстан о законодательстве и условиях внешнеторговой деятельности в Российской Федерации, а также предоставление такой информации о своей стране заинтересованным государственным органам и деловым кругам в Российской Федерации;

5) мониторинг исполнения заключенных между Республикой Казахстан и Российской Федерацией двусторонних договоров по вопросам развития и расширения торгово-экономических связей.

Торговое представительство выполняет следующие функции:

1) участвует в реализации внешнеторговой политики Республики Казахстан в Российской Федерации;

2) изучает общую торгово-экономическую ситуацию и основные тенденции ее развития в Российской Федерации, их внешнеторговые связи, законодательство в области внешнеторговой деятельности, конъюнктуру рынков товаров и услуг, а также другие особенности внешнеэкономических связей с данными государствами, информирует по этим вопросам уполномоченный в области торговли государственный орган Республики Казахстан и в необходимых случаях – казахстанских участников внешнеторговой деятельности;

3) информирует государственные органы и деловые круги Российской Федерации о законодательстве и условиях торгово-экономической деятельности в Республике Казахстан;

4) в установленном порядке получает от казахстанских участников внешнеторговой деятельности документы, справочные и иные материалы, необходимые для решения вопросов их внешнеторговой

деятельности в Российской Федерации, а также передает необходимую информацию казахстанским участникам внешнеторговой деятельности;

5) проводит работу, направленную на развитие структуры внешней торговли Республики Казахстан с Российской Федерацией;

6) осуществляет в Российской Федерации контроль соблюдения казахстанскими участниками внешнеторговой деятельности государственных интересов и законодательства Республики Казахстан в области внешнеторговой деятельности;

7) оказывает содействие казахстанским участникам внешнеторговой деятельности в установлении торгово-экономического сотрудничества, проведении переговоров, заключении и исполнении внешнеторговых сделок в Российской Федерации, в том числе – в целях продвижения экспортоориентированной продукции Республики Казахстан на внешние рынки;

8) 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 Республики Казахстан с Российской Федерацией;

9) содействует проведению торговых выставок и ярмарок Республики Казахстан и привлечению казахстанских участников внешнеторговой деятельности к международным выставкам и ярмаркам, а также иным специализированным мероприятиям в Российской Федерации;

10) проводит работу по привлечению государственных органов и деловых кругов Российской Федерации к участию в международных выставках и ярмарках, проводимых на территории Республики Казахстан;

11) по решениям Правительства владеет и пользуется государственными долями и пакетами акций юридических лиц, расположенных в Российской Федерации;

12) иные функции в соответствии с законодательством.

В России соответствующим объемом полномочий во внешнеэкономических отношениях наделены, в частности, Президент Российской Федерации; Федеральное Собрание; Правительство (и председатель Правительства); Министерство иностранных дел Российской Федерации (и министр иностранных дел); ряд специализированных



министерств и ведомств; ряд правительственных и межведомственных комиссий; зарубежные органы.

Согласно Конституции Российской Федерации, Президент Российской Федерации определяет основные направления внешнеэкономической политики; ведет переговоры, подписывает международные договоры; принимает меры по охране суверенитета; обеспечивает функционирование государственных органов. Кроме того, Президент определяет порядок ввоза/вывоза драгоценных металлов и камней; устанавливает запреты и ограничения на внешне-торговую деятельность в случае международных санкций (ст. 13 и 37 Закона об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности (ВТД)).

Российский парламент – Федеральное собрание – принимает необходимые законы; ратифицирует и денонсирует международные договоры.

Правительство Российской Федерации 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 правовых актов, международных договоров России, 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; выработать 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.

Законом «Об основах государственного регулирования ВТД» полномочия Правительства на этом направлении уточнены и конкретизированы. Значительная часть этих полномочий передана или передается Комиссии Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси.

В рамках своей компетенции Правительство (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).

Правительство России в пределах своей компетенции наделяет на основании закона правом осуществлять государственное регулирование ВТД соответствующие министерства. В настоящее время вопросами регулирования внешней торговли и внешнеэкономических связей занимаются, в частности, Министерство промышленности и торговли (Минпромторг) и Министерство экономического развития (Минэкономразвития (МЭР)). За МЭР оставлена вся проблематика торговых переговоров о вступлении России в ВТО.

Минэкономразвития является уполномоченным органом государства по взаимодействию с Комитетом по вопросам регулирования внешней торговли, образованным в соответствии с Правилами процедуры Комиссии Таможенного союза, утвержденными Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 15.

Важную роль в защите интересов государства в области МЭО играет *Министерство иностранных дел* (МИД) России. МИД ведет переговоры с иностранными государствами; готовит и заключает международные договоры; следит за их соблюдением. В ведении МИД находится Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств.

Оперативную работу, касающуюся обеспечения и осуществления внешнеэкономических связей, ведут и другие министерства и ведомства.

Так, *Федеральная таможенная служба* (ФТС РФ), работающая под руководством Правительства, вырабатывает государственную политику в области таможенного дела и является агентом валютного контроля. *Министерство финансов* РФ вырабатывает государственную политику в сфере бюджетной, налоговой, страховой, валютной, банковской деятельности, кредитной кооперации, 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. Минфин РФ наделен полномочиями заключать от имени государства договоры о предоставлении государственных гарантий России и договоры обеспечения регрессных требований гаранта; выполнять функции эмитента государственных ценных бумаг; вести переговоры и подписывать от имени Правительства России многосторонние соглашения с должниками и кредиторами в рамках Парижского клуба; осуществлять аккредитацию рейтинговых агентств и вести реестр аккредитованных рейтинговых агентств и др.

*Центральный банк* России (ЦБ РФ) обеспечивает устойчивость рубля и укрепление банковской системы; следит за функционированием платежной системы; осуществляет эмиссию наличных денег; 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; определяет порядок функционирования валютных бирж.

*Федеральная антимонопольная служба РФ*, подведомственная Правительству, вносит предложения о введении обязательного лицензирования, запрещении или приостановлении экспортно-импортных операций предприятий в случае нарушения антимонопольного законодательства.

В той или иной степени к внешнеэкономическому сотрудничеству Российской Федерации имеют отношение, в частности, Министерство здравоохранения и социального развития (с подотчетными федеральными службами, включая Федеральную службу по труду и занятости); Министерство культуры; Министерство образования и науки (с подведомственной Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам); Министерство природных ресурсов и экологии (с Федеральной службой по надзору в сфере природопользования); Министерство связи и массовых коммуникаций; Министерство сельского хозяйства (с Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору); Министерство транспорта (со всеми федеральными агентствами); Министерство энергетики; Министерство обороны (с Федеральной службой по военно-техническому сотрудничеству; Федеральной службой по техническому и экспортному контролю); Федеральная миграционная служба, подведомственная Министерству внутренних дел, а также некоторые федеральные службы и агентства, находящиеся под непосредственным руководством Правительства, а именно: Федеральная служба по финансовому мониторингу; Федеральная служба по финансовым рынкам; Федеральное космическое агентство; Федеральное агентство по рыболовству; Федеральное агентство лесного хозяйства.

Вопросами внешнеэкономической проблематики занимаются некоторые правительственные и межведомственные комиссии. Так, например, созданы Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции; Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации.

*Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции* занимается координацией мероприятий, направленных, в частности, на применение тарифных и нетарифных мер регулирования внешней торговли; обеспечение экономической интеграции в рамках СНГ, а также с региональными интеграционными объединениями (ЕС, АТЭС, АСЕАН); вступление России в ВТО; осуществление

политики в сфере технического регулирования и защиты прав интеллектуальной собственности.

*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.

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 статья 50 Закона об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности и Положение о торговом представительстве в иностранном государстве, утвержденное постановлением Правительства 2005 года.

В задачи *торгпредств* в стране пребывания входят обеспечение торговой политики России в стране пребывания, расширение и диверсификация российского экспорта, прогнозирование внешнеэкономических отношений России со страной пребывания, содействие установлению торговых связей частных лиц из России и страны пребывания, информационное обеспечение.

*Торгпредства* должны содействовать реализации двусторонних международных договоров, помогать российским лицам в инвестиционной деятельности, выявлять случаи дискриминации и барьеры на пути российских товаров, услуг, инвестиций, участвовать в урегулировании торговых споров России со страной пребывания, собирать информацию о внешнеэкономической деятельности страны пребывания.

В странах, где нет *торгпредств*, соответствующие функции выполняют непосредственно работники российских посольств. Прослеживается тенденция на постепенную замену института *торгпредств* и торговых представителей аппаратами экономсоветников и торговых советников посольств.

*Торгпредства* являются органами государства. Они входят в состав посольств Российской Федерации и пользуются соответствующими иммунитетами. Штатный состав *торгпредств* определяется

Минэкономразвития РФ по согласованию с МИД РФ и другими ведомствами. Торгпредства не вправе осуществлять коммерческую деятельность в стране пребывания.

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.

### **23. Международные организации как субъекты МЭП.**

Помимо *государств*, субъектами МЭП являются *международные организации*. Из числа международных организаций достаточно условно можно выделить категорию организаций, которые занимаются специализированно экономической проблематикой, связаны с трансграничным движением ресурсов. Такие организации можно назвать *международными экономическими организациями*. Речь идет об организациях межгосударственных, межправительственных.

К международным *экономическим* организациям в таком понимании относятся Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) и др. В политологии подобные организации часто называют «структурами глобального управления», поскольку они в совокупности представляют собой элементы того, что условно обозначают термином «мировое правительство».

Надо иметь в виду, что экономической проблематикой занимаются многие международные организации, например, ООН или Организация международной гражданской авиации (ИКАО). Однако экономические вопросы – лишь часть компетенции таких организаций, не всегда преобладающая.

Международные организации принято подразделять на:

- универсальные и региональные (ООН и Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС));
- организации общей компетенции и организации специальной компетенции (Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе – ОБСЕ и Всемирная организация интеллектуальной собственности – ВОИС);

- межправительственные (межгосударственные) и неправительственные (Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) и Международная торговая палата (МТП));
- общеэкономические и отраслевые экономические (Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) и Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК)).

Следовало бы также добавить и классификацию организаций на:

- 1) организации *сотрудничества*;
- 2) организации, являющиеся институциональной основой экономической *интеграции*.

#### **24. ООН и универсальные экономические организации.**

*Универсальные* экономические организации группируются вокруг Организации Объединенных Наций (ООН), на которую уставом возлагается задача осуществлять международное сотрудничество в разрешении *экономических* проблем, содействовать экономическому прогрессу и развитию (ст. 1, п. 3; 55).

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, Международная организация труда – МОТ, Международный банк реконструкции и развития – МБРР, Международная финансовая корпорация – МФК, Международная ассоциация развития – МАР, Международный валютный фонд – МВФ, Международная организация гражданской авиации – ИКАО, Международная морская организация – ИМО, Международный союз электросвязи – МСЭ, Всемирная организация интеллектуальной собственности – ВОИС, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию – ЮНИДО, Всемирная туристская организация – ВТО 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 МЭО. Именно ГА ООН в 1974 году приняла известную Хартию экономических прав и обязанностей государств, Декларацию о новом международном экономическом порядке.

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 МЭО, например, Кодекс поведения ТНК. В 1946–1948 годах 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 – КМП ООН; она в 1976 году завершила подготовку Проекта статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации;
- Комиссия ООН по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ; под эгидой ЮНСИТРАЛ шла подготовка Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, Конвенции о международных переводных векселях и международных



простых векселях 1988 года, Конвенции ООН об уступках дебиторской задолженности в международной торговле 2001 года, а также типовых законов о международном торговом арбитраже (1985 год), о международных кредитных переводах (1992 год), об электронной торговле (1996 год), электронно-цифровой подписи (2001 год);

· 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 рамках ЮНКТАД были выработаны очень важные документы:

· Принципы международных торговых отношений и торговой политики (1964 год);

· многостороннее Соглашение об Общем фонде для сырьевых товаров (вступило в силу в 1989 году);

· Принципы и правила по контролю за ограничительной деловой практикой транснациональных корпораций (ТНК), принятые резолюцией ГА ООН в 1980 году;

· Проект международного кодекса поведения в области передачи технологий (1978–1985 годы), оставшийся проектом;

· Интегрированная программа для сырьевых товаров (1976 год) и серия так называемых *международных товарных соглашений*.

ЮНКТАД внесла вклад в разработку многих международных договоров (Конвенция о кодексе поведения линейных конференций 1974 года, Конвенция о международных смешанных перевозках грузов 1980 года).

Ряд международных экономических организаций внес в международную практику специфические особенности. Так, согласно учредительным договорам в Международном валютном фонде и Международном банке реконструкции и развития 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 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 – 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. Подобное отступление от принципа консенсуса при принятии решений в международной организации привносит элемент *наднациональности* в международную систему.

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.

Как и прочие международные организации, *экономические организации* имеют международные права и обязанности, могут

приобретать их, заключать договоры, пользуются иммунитетами, несут международно-правовую ответственность за свои действия. Правосубъектность таких организаций, ее объем основываются на уставах и не нуждаются в признании другими государствами. В МП/МЭП 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: так, если 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).

**25. Международные товарные организации.** В соответствии с некоторыми *международными товарными соглашениями* были учреждены и функционируют международные товарные организации и 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 отчитывается перед ним. Он осуществляет наблюдение за товарным рынком, принимает меры по его регулированию и 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.

**26. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).** Одной из самых влиятельных организаций в современной международной экономической системе является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

История ОЭСР началась в апреле 1948 года, когда по результатам Конференции европейского экономического сотрудничества и появления на свет Плана Маршалла (июнь 1947 года) была создана специальная организация – Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) со штаб-квартирой в Париже. Ее первоначальными целями были распределение финансовой помощи США по Плану Маршалла и координация работы по восстановлению экономики Европы после Второй мировой войны.

Под эгидой ОЕЭС в сентябре 1950 года был создан Европейский платежный союз, в конце 1957 года – Агентство по атомной энергии. В 1961 году ОЕЭС прекратила свое существование, ее правопреемницей стала Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Основным документом, регулирующим деятельность ОЭСР, является Конвенция ОЭСР 1960 года.

В статье 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 статье 6 (п. 3) 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.

В 1974 году под эгидой ОЭСР было создано Международное энергетическое агентство. Частично автономной организацией, рабо-

тающей под руководством ОЭСР, является Европейская конференция министров транспорта.

В рамках ОЭСР были разработаны Кодекс либерализации движения капитала и Кодекс либерализации текущих невидимых услуг (1993 год), а в 1995–1998 годах велась разработка Многостороннего соглашения по инвестициям (МСИ).

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 в 1998 году был создан Центр сотрудничества с нечленами (Centre for Cooperation with Non-Members).

В ОЭСР участвуют около 30 государств, в основном развитые государства мира. Россия является наблюдателем в ОЭСР и стремится стать членом этой Организации. Казахстан не является членом ОЭСР.

**27. Всемирная таможенная организация.** 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 года; Киотская конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур 1973 года; Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров 1988 года и др. СТС разрабатывал также модельные законы, например, Единообразный (модельный) закон о регулировании действий таможенных служб по охране интеллектуальной собственности и т. п.

**28. Организации, служащие основой интеграции.** Очевидно, что *интеграция* как правовое явление отличается от «просто» *эконо-*

*мического 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 (ПНБ), если сторонами не согласовано иное;
- организации, являющиеся инструментами интеграции, имеют специфическую внутреннюю структуру: в ней существуют органы, которые обеспечивают национальные интересы государств-участников, 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 и взаимодополняемость*;
- в рамках интеграционных объединений появляются элементы «права интеграции», обладающего определенной автономией по отношению к внутреннему и международному праву (МП). Право интеграции наиболее быстрыми темпами становится наднациональным (хотя понятно, что эта наднациональность вторична, производна от источников международно-правового характера).

Не обязательно, впрочем, чтобы в интеграционных процессах того или иного межгосударственного объединения наличествовали все эти признаки полностью.

Логика экономической интеграции ведет к *экономическому федерализму*, который предполагает, что создание между государствами единого рынка должно проходить на основе глубокой гармо-

низации 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 Европейского союза.

**29. Европейский Союз (ЕС).** Считается, что управляемая европейская интеграция началась с создания трех самостоятельных, но взаимосвязанных структур-сообществ. В 1951 году в Париже был заключен Договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) сроком на 50 лет. В 1957 году были подписаны два важнейших договора: Договор об учреждении Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом) и Римский Договор об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Изначально была поставлена цель – обеспечить свободное трансграничное перемещение основных факторов производства: товаров, инвестиций, рабочей силы.

В дальнейшем в эти два договора вносились неоднократные изменения, ЕОУС прекратило существование. Лиссабонский договор 2007 года коренным образом изменил природу ЕС. Сегодня это – интеграционное сообщество особого типа, гибридное (международное и государствовподобное) 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 правовая система с наднациональной составляющей. Правовая система ЕС – региональный прообраз будущей глобальной правовой системы.

Правопорядок на территории ЕС основан на нормах:

- а) международно-правовых (прежде всего – нормах учредительных и последующих международных договоров);
- б) правовых актов, принимаемых органами ЕС (регламенты, директивы, решения), а также на решениях Суда ЕС;
- в) внутреннего права государств-членов.

Согласно Лиссабонскому договору, Европейский Союз, вобрав в себя компетенцию бывшего Европейского сообщества, наделяется



правосубъектностью, в том числе – статусом юридического лица (ст. 47), становится субъектом МП/МЭП.

ЕС является мощным субъектом глобальной конкуренции в международной экономической системе, который объединил экономики 27 государств и привязал к себе экономики десятков развивающихся стран – бывших колоний. В своей внешнеэкономической политике ЕС руководствуется линией, которая сочетает экспансию, либерализацию и протекционизм.

**30. СЭВ и Содружество Независимых Государств (СНГ).** Во времена СССР, в 1949 году, *социалистические* государства (как они тогда назывались) создали собственное интеграционное объединение – Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) со штаб-квартирой в Москве. СЭВ представлял собой центр экономической силы, который в условиях биполярного мироустройства на равных «разговаривал» с группой *капиталистических* государств.

В СЭВ, помимо СССР, в разное время входили Болгария, Венгрия, Вьетнам, Германская Демократическая Республика, Куба, Монголия, Польша, Румыния, Чехословакия. Государства-члены СЭВ были странами с плановой, централизованной, административной экономикой, монополией на внешнюю торговлю, закрытыми для иностранной валюты, свободных иностранных инвестиций и 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 в 1991 году СЭВ относительно легко развалился, прекратил свое существование.

Распад Советского Союза привел к образованию Содружества Независимых Государств (СНГ). Минское Соглашение о создании СНГ было подписано 8 декабря 1991 года руководителями России, Беларуси и Украины. Ряд ученых (С. В. Черниченко, О. И. Тиунов и др.)

полагают, что Соглашение явилось не международно-правовым договором, а государственно-правовым (межреспубликанским, внутривнутрифедеральным) актом.

Позднее, 21 декабря 1991 года в Алма-Ате был подписан Протокол к Соглашению о создании СНГ, а также принята Алма-Атинская декларация. В результате подписания Протокола состав СНГ стал более широким, в СНГ вошел Казахстан. Декларация подтвердила основные цели и принципы СНГ, зафиксировала его открытый характер и уточнила статус Содружества (СНГ не является ни государством, ни надгосударственным образованием). В январе 1993 года на заседании Совета глав государств СНГ был утвержден основополагающий документ – Устав Содружества.

Преобладает мнение, что СНГ по своему статусу – региональная международная организация. Считается, что СНГ обладает правосубъектностью, хотя и ограниченной. 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 рамках СНГ в качестве субинтеграционного образования было создано Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Именно под эгидой ЕврАзЭС началось развитие реальной экономической интеграции государств-участников на постсоветском пространстве, и был образован Таможенный союз Казахстана, России и Беларуси (подробнее – в главе 5 настоящего учебного пособия).

### **31. Международные неправительственные организации.**

Следует обратить внимание на возрастающую роль *неправительственных* международных организаций в современных МЭО. Они не являются субъектами МП/МЭП, однако активно влияют на многие стороны МЭО, участвуют в правоотношениях международного характера, представляют собой часть институционального компонента международной экономической системы.

Международные неправительственные организации – это тоже *операторы* МЭО, как и, например, многонациональные предприятия, прочие частные лица.

Международные неправительственные организации зачастую участвуют, хотя и косвенно, опосредованно, в процессе создания норм МЭП. 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 МЭП 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, статья 71 Устава ООН предусматривает, что Экономический и социальный совет уполномочивается проводить консультации с неправительственными организациями, заинтересованными в вопросах, входящих в его компетенцию.

Как представляется, различные формы взаимодействия межправительственных и неправительственных организаций в международной экономической системе будут расширяться и усложняться. Роль неправительственных организаций в целом будет возрастать. Казахстану, России, другим постсоветским государствам следовало бы инициировать создание на пространстве СНГ ряда неправительственных организаций в форме ассоциаций производителей товаров, услуг, союзов инвесторов и т. п.

**32. Параорганизации и «группы интересов».** В международной экономической системе функционирует множество так называемых *параорганизаций* – образований, внешне похожих по тем или иным признакам на «настоящие» международные организации. В то же время у *параорганизаций* нет ряда необходимых признаков, например, уставов и т. п. Отсутствует презумпция воли сторон создать международную организацию. Параорганизации – это своего рода «мягкие» организации, которые субъектами МП/МЭП не являются.

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).

Часто в международной экономической системе государства объединяются в некие неоформленные группы, из которых постепенно складываются параорганизации. 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», превратившимися в параорганизации, можно считать, например, «Большую восьмерку» (G-8) и «Большую двадцатку» (G-20).

Роль этих структур в международной системе очень велика. Решения «Большой восьмерки» (несмотря на их рекомендательный характер) берутся за основу Международным валютным фондом, 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.).

Во время глобального финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов было решено разграничить компетенцию двух организаций: «Большая двадцатка» (G-20) сосредоточится на мерах надзора за международной экономической системой, а «Большая восьмерка» (G-8) будет заниматься политическими аспектами международной системы.

«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 МЭС сопровождается появлением всё новых институциональных звеньев и процедур.

Россия является членом и «Большой восьмерки», и «Большой двадцатки», что можно расценить как признание ее роли и места в международной системе. В этих организациях Россия, среди прочего, представляет постсоветское цивилизационное пространство и интересы стран СНГ/ЕврАзЭС.

Групповые интересы развивающихся государств согласовываются в рамках «Группы 77» (в ООН и связанных с ней организациях). Группа состоит из 3 региональных подгрупп – азиатской, африканской

и латиноамериканской. Первое совещание государств-участников Группы состоялось в 1967 году в Алжире. 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.

«Группа 77» разрабатывает и согласовывает позиции развивающихся государств по наиболее важным вопросам МЭО и мирового развития, готовит проекты резолюций и других документов, которые выносятся на рассмотрение ООН и других организаций.

В 70-е годы XX века в рамках «Группы 77» была сформулирована идеология борьбы за установление *нового международного экономического порядка* (НМЭП). На этой основе в ГА ООН в 1974 году была принята Декларация и Программа действий по установлению НМЭП, а также выдвинуто требование о проведении в рамках ООН глобальных переговоров по наиболее актуальным проблемам международного экономического развития (чему противодействуют развитые страны Запада).

Можно констатировать, что в международной системе имеется противостояние двух групп государств: развитых стран Запада и развивающихся стран. Это противостояние переносится во многие международные организации – ВТО, МВФ и др.

### **33. Частные лица в международной экономической системе.**

В международной экономической системе действуют не только *публичные* (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 (МЭС), потому что именно на них приходится основные объемы перемещаемых через государственные и таможенные границы ресурсопотоков, велика их роль и в поддержании международного экономического порядка. Можно называть этих «действующих лиц» *операторами* МЭО (в узком смысле понятия МЭО как экономических отношений международного характера). Субъектами МП/МЭП частные лица не являются.

Можно также обратить внимание на некоторую условность термина «частные лица». Многие из них получают в своих странах статус юридических лиц, но многие такого статуса не имеют. Кроме того, *частные лица* могут оказаться публичными организациями. В этой связи следует иметь в виду, что *частные лица – операторы МЭО* подразделяются на операторов:

- преследующих коммерческие цели;
- не преследующих коммерческие цели.

*Операторы МЭО* 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*.

Проблематика юридических лиц активно интернационализируется. Отношения между государствами по поводу деятельности юридических лиц, их статуса, правового режима для них являются предметом МП/МЭП. Коллизии национальных законов (в том, что касается правосубъектности и статуса юридических лиц) разрешаются нормами международного частного права (МЧП).

Государственная (национальная) принадлежность юридического лица определяется либо по месту нахождения его штаб-квартиры – центра управления (романо-германская школа), либо по месту учреждения (англо-саксонская школа). В отдельных странах и случаях используются и другие критерии, например, критерий контроля. 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 Казахстане принадлежность юридического лица определяется согласно Гражданскому кодексу Республики Казахстан. Законом

юридического лица (*les societatis*) является право страны, где это юридическое лицо учреждено (ст. 1100 ГК РК), гражданская правоспособность юридического лица определяется законом юридического лица (п. 1 ст. 1101 ГК РК).

Это означает, что если юридическое лицо учреждено в Казахстане, то его права и обязанности определяются по праву Республики Казахстан. Данная проблема касается предприятий с иностранным участием. Согласно ГК РК, к договору юридического лица с иностранным участием применяется право страны, где учреждается или учреждено юридическое лицо (п. 1 ст. 1114 ГК РК).

Таким образом, к отношениям, связанным с созданием и взаимными правами и обязанностями участников предприятий с иностранным участием, однозначно применяется право Республики Казахстан.

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%. 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 сферах). С другой стороны, чтобы получать правовую защиту, гарантии и льготы в полном объеме, как это предусмотрено Законом Российской Федерации «Об иностранных инвестициях», иностранная доля в капитале российской коммерческой организации должна быть не менее 10%. Юридические лица, которые являются коммерческими организациями с иностранными инвестициями, подлежат в России регистрации в Государственной регистрационной палате Министерства юстиции Российской Федерации. И зарубежные предприятия с российским капиталом подлежат регистрации в государственном реестре, только при этом условии на них распространяется государственная защита.

Казахстанские и российские юридические лица вправе осуществлять деятельность в постсоветских и в других странах в соответствии с внутренним правом и международными договорами. Иностранные юридические лица в Казахстане и России при соблюдении законодательства страны пребывания вправе 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 могут быть *резидентами* и *нерезидентами*.

Теоретически 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* (РНБ), 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. В инвестиционной сфере используется иногда так называемый режим минимального стандарта, о котором государства договариваются в тех случаях, когда одно из них или оба они не расположены предоставлять национальный режим.

Для практики юриста-международника в международной экономической системе (МЭС) наиболее важными представляются два аспекта темы юридических лиц, а именно:

- проблема *государственных предприятий* и их деятельности международного характера;
- явление *многонациональных предприятий* (или *транснациональных корпораций*) и их поведение в МЭС.

*Государственным предприятием* называют, как правило, предприятие, которое создано государством, принадлежит ему и/или контролируется им. *Государственные предприятия* могут иметь различную правовую форму, предусмотренную законом для коммерческих предприятий. Российским законодательством предусмотрена еще и специфическая правовая форма государственного предприятия – *государственное унитарное предприятие* (ГУП). Государственное имущество передается такому предприятию для хозяйственного ведения либо оперативного управления (в последнем случае предприятие называется *казенным*). В форме ГУП функционируют, например, некоторые крупные производственные и экспортно-импортные предприятия. По обязательствам казенных предприятий государство несет субсидиарную ответственность.

Зарубежные доктрина и практика, особенно на Западе, зачастую рассматривают *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, то 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, воздействуя установлением уровня цен/тарифов или определяя обязательный круг потребителей, чтобы ослабить последствия доминирования предприятий на рынках.

Само существование государственных предприятий и предприятий-монополистов, их поведение в МЭС 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 Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) была включена статья XVII «Государственные торговые предприятия». Ее смысл заключается в следующем: 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 МЭС 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 года, Договор о проведении согласованной антимонопольной политики 2000 года.

Второй важный аспект проблематики юридических лиц в МЭС – это объединение юридических лиц из разных стран в *многонациональные предприятия* (МНП) 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* – транснациональные корпорации (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 (СП), т. е. предприятия с капиталом разной национальной принадлежности (смешанным). 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 входят материнская компания, дочерние и/или 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 тысяч ТНК; они контролировали за пределами своих стран свыше 500 тысяч дочерних предприятий. Объем их производства составлял 12 трлн долларов в год (около 40% 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 объемов 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 (МНП) связывают национальные экономики друг с другом, переносят инвестиции из одной страны в другую, монополизуют мировые рынки, стремятся к доминированию на них. Они имеют двойную природу: с одной стороны, несут

иностранные инвестиции в страну пребывания; с другой – вместе с инвестициями несут и иностранное влияние, воздействие на внутреннюю экономическую (а иногда – и политическую) систему, переводят экономику под свой контроль. Крупные транснациональные корпорации сливаются с государственной властью, являя собой 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.

**34. Международные юридические лица.** В МЭП 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 (Банк международных расчетов (БМР)). В этих случаях, как правило, речь идет о субъектах МП/МЭП.

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), то статус юридического лица всё 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, они управляются национальными юридическими лицами, уполномоченными правительствами своих стран. В таких случаях нормы международного договора становятся нормами внутреннего права хозяйственной организации.

**35. Физические лица – операторы МЭО.** *Физические* лица участвуют в гражданско-правовых (имущественных) отношениях с иностранным элементом и, следовательно, являются *операторами* МЭО.

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. Понятно, что многие элементы статуса физических лиц не могли остаться в стороне от *международно-правового* регулирования. Международное право повернулось в сторону внутренних правовых режимов, определяющих статус физических лиц вообще и *иностранцев* в частности.

Отношения между государствами по поводу статуса иностранцев входят и в предмет международного экономического права (МЭП). Как правило, статус иностранца, в том числе – в экономической сфере отношений, обособлен. Не существует международно-правовой нормы, обязывающей государства допускать иностранцев в страну, разрешать им 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 МЭП – предоставлять иностранцам в экономической сфере режим наибольшего благоприятствования и/или национальный режим.

При этом приоритет отдается принципу *взаимности*. Если государство-партнер не обеспечивает взаимного правового режима, то и государство пребывания зачастую ставит соответствующих иностранцев в специальный правовой режим в виде ответной меры на основе взаимности.

В наиболее общем виде статус физических лиц в международном праве определяется и закрепляется обычаями, договорами и резолюциями ООН. Самые известные из международных актов: Всеобщая Декларация прав человека 1948 года; два пакта о правах человека 1966 года; Декларация о правах человека в отношении лиц, не являющихся гражданами страны, в которой они проживают (резолюция

ГА ООН от 13 декабря 1985 года), конвенции Международной организации труда (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, Европейская Конвенция о правах человека и основных свободах 1950 года (с последующими протоколами).

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 трудящихся-мигрантов и членов их семей 1990 года; Межамериканская конвенция о статусе иностранцев 1928 года; Соглашение о безвизовом передвижении граждан государств СНГ по территории его участников 1992 года; Соглашение о сотрудничестве государств-участников СНГ в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов 1994 года; Соглашение о сотрудничестве государств-участников СНГ в борьбе с незаконной миграцией 1998 года.

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 года; Договор о правовом статусе граждан Российской Федерации, постоянно проживающих на территории Республики Казахстан, и граждан Республики Казахстан, постоянно проживающих на территории Российской Федерации, 1995 года.

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 Европейском Союзе (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 отношений 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, финансов, инвестиций.

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, значит, в стране своего гражданства они – нерезиденты. И наоборот: иностранцы, постоянно живущие в чужой стране, являются в ней резидентами. Резидент – это физическое лицо, которое постоянно живет в стране и платит в ней налоги.

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 малоквалифицированный труд. Например, в России это сферы малого и среднего бизнеса, строительства, общественного питания, бытовых, гостиничных услуг, работа дорожных рабочих, труд уборщиц и т. п.

В то же время отдельные сферы трудовой деятельности, работы и профессии закрываются для иностранцев (с учетом или без учета принципа взаимности). В России иностранец не может быть командиром воздушного судна гражданской авиации или быть в составе экипажа судна, плавающего под российским государственным флагом. Для допуска к квалифицированным видам трудовой деятельности и профессиям обычно существуют дополнительные условия и требования.



Не следует думать, что *временно пребывающие* в стране *иностранцы* (нерезиденты) не имеют отношения к международной экономической системе, никак не задействованы в международные отношения экономического характера. Так, например, иностранные туристы на самом деле с экономической точки зрения, 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 Казахстане и России, как и в большинстве других стран, имеются законы, касающиеся статуса граждан и иностранцев. В Казахстане это следующие законы: «О правовом положении иностранных граждан в Республике Казахстан», «О гражданстве Республики Казахстан», «О занятости населения», «О миграции населения», «О лицензировании».

В России статус граждан и иностранцев в той или иной степени определяют следующие законы: «О правовом положении иностранных граждан», «О гражданстве Российской Федерации», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О занятости населения в Российской Федерации», «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации».

И в Казахстане, и в России для иностранцев из государств-участников СНГ на основе международных договоров во многих вопросах сложился более благоприятный (преференциальный) режим, чем для иностранцев из других государств.

**36. 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 50–60-е годы XX века, когда государства, освободившиеся от колониальной зависимости (развивающиеся государства), приступили к

национализации иностранной собственности на своей территории. Развитые страны предприняли меры дипломатической защиты интересов своих многонациональных предприятий.

В ответ развивающиеся страны выработали следующую 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 МП/МЭП 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 год) 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».

Важно отметить, что дипломатическая защита – это *право* государств, а не их *обязанность*.

Существуют теории, согласно которым дипломатическую защиту многонациональному предприятию должно оказывать не государство базирования, а государство, которое осуществляет *контроль* над всеми составными частями многонационального предприятия (ТНК).

По взаимной договоренности между государством базирования и принимающим государством возможна дипломатическая защита юридического лица государством не по критерию национальной принадлежности, а по критерию собственности.

### **Вопросы по теме**

1. Что означает понятие «субъект МЭП»? В чем состоит главное отличие *субъекта МЭП* от других участников МЭО?

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. Какими международными актами решаются вопросы правопреемства государств в отношении государственной собственности и государственных долгов?
6. Какие критерии определяют место дифференциации государств в современной международной экономической системе? 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. Что такое «Группа восьми» и «Группа двадцати»? Какова их роль в МЭС?
10. Когда государства участвуют в международных частноправовых отношениях? Какие юридические проблемы влечет за собой такое участие?
11. В чем состоит проблема государственного иммунитета в МЭП?
12. В чем суть концепции «функционального иммунитета»? Следует ли России придерживаться данной концепции?
13. Какие существуют разновидности *юрисдикции* государств?
14. В чем состоит проблема *экстратерриториальной юрисдикции*?
15. Какими последствиями в МЭС и МЭП чреваты попытки США придать экстратерриториальное действие своему внутреннему праву?
16. Какие государственные органы в Казахстане и России задействованы в обеспечении внешнеэкономических связей?
17. Какие международные организации действуют в международной экономической системе?
18. В чем заключаются особенности *международных экономических организаций*?
19. В чем состоит отличие международных организаций, служащих основой международной экономической интеграции?

20. Какие региональные экономические комиссии действуют в качестве вспомогательных органов ЭКОСОС?
21. Что привнесла в МЭП Комиссия международного права ООН?
22. Чем примечательна деятельность ЮНКТАД и ОЭСР?
23. Что означает «взвешенное голосование» при принятии решений в международных экономических организациях? Какие проблемы порождает эта практика?
24. Обладает ли СНГ международной правосубъектностью?
25. Почему возрастает роль *неправительственных* международных организаций? Являются ли они субъектами МП/МЭП?
26. Что такое *параорганизация*? Приведите пример. Обладает ли эта организация международной правосубъектностью?
27. Как следует понимать термины *частные лица* и *публичные лица* для целей настоящего курса?
28. Являются ли частные лица субъектами МЭП?
29. Какова роль *принципа взаимности* при предоставлении определенного правового режима *иностранцам*?
30. Какие права предоставляются физическим лицам – *иностранцам* универсальными международными актами о правах человека?
31. Какие международные акты определяют статус иностранцев в рамках СНГ и между государствами-членами СНГ?
32. Совпадают ли понятия *иностранец* и *нерезидент*?
33. Какие предприятия называются *государственными*?
34. Какие международно-правовые нормы предписывают определенное поведение *государственным предприятиям*? Каково это поведение?
35. Что такое *многонациональные предприятия* и *организации*?
36. Идентичны ли понятия *многонациональное предприятие* и *транснациональная корпорация*?
37. Являются ли многонациональные предприятия субъектами МП/МЭП и операторами МЭО?
38. Имеют ли право юридические лица на дипломатическую защиту со стороны своего государства?
39. Допустима ли дипломатическая защита многонациональных предприятий?

### Глава 3. ИСТОЧНИКИ МЭП

**Литература:** *Безбородов Ю. С.* Роль норм мягкого права в международно-правовом регулировании // Международное публичное и частное право. – 2004. – № 6; *Даниленко Г. М.* Обычай в современном международном праве. – М., 1988; *Евтеева М. С.* Международные двусторонние инвестиционные соглашения. – М., 2002; *Ершов Ю. А.* Нужен ли России Договор к Энергетической хартии? // Внешнеэкономический бюллетень. – 2001. – № 5; *Карбузова Б. К.* Особенности заключения международных договоров в праве Европейского союза. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2006; *Кудашкин В. В.* Международно-правовое регулирование военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами // Государство и право // 2003. – № 3; *Лисица В. Н.* Международные инвестиционные соглашения. – Новосибирск, 2004; *Перова М.* США в двусторонних инвестиционных договорах // Хозяйство и право. – 2003. – № 4; *Розенберг М. Г.* Международный договор и иностранное право. – М., 1998; *Сарсембаев М. А.* Перспективы внешнеэкономической деятельности Казахстана: право и международный опыт. – Алматы, 1998; *Талжанов К. А.* Международный обычай как источник международного частного права. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2005; *Шаммасова Л. Р.* Международно-правовой обычай в современном международном праве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Казань, 2006; *Шумилов В. М.* Международное право. – М., 2010.

**37. Понятие и классификация источников МЭП.** Поскольку МЭП – отрасль МП, то, соответственно, источники МП одновременно являются и источниками МЭП.

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*, а решения международных организаций – *специальных* источников. 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 МП/МЭП не являются, но выступают в качестве *вспомогательных средств определения и толкования правовых норм*. С их помощью легче найти в сформулированном виде норму МП/МЭП, особенно если это норма международного обычая (т. е. неписаная норма). Не являются источниками МЭП односторонние действия и акты государств, «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 МЭП.

Профессор М. М. Богуславский так подразделяет договоры:

- по предмету регулирования – на политические (но содержащие 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 дву- 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 МЭП*. При этом следует помнить, что договоры *общеполитического* характера (например, о мире, дружбе и сотрудничестве) также могут содержать отдельные положения, важные для МЭП: закреплять некоторые принципы МЭП, касаться проблематики торговли, инвестиций, финансов, экономической помощи, миграции и т. п.

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, 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 сотрудничества и примыкающих к ним областей.

*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.

Следует отметить, что спектр двусторонних договоров со странами СНГ в целом гораздо более широк по сравнению со спектром договоров с другими странами.

Рассмотрим некоторые категории двусторонних и международных договоров в каждой из трех сфер международных экономических отношений – торговой, финансовой, инвестиционной.

**38. 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 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 в XX веке множество двусторонних торговых договоров были заменены многосторонним механизмом Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), а позднее – Всемирной торговой организации (ВТО). Теперь двусторонние системы действующих торговых договоров имеются только у государств, не являющихся членами ВТО, например, у Казахстана, России, других постсоветских государств.



Двусторонние соглашения о торговом и экономическом сотрудничестве являются первым шагом в строительстве торговых отношений между странами. С момента получения независимости до настоящего времени Республика Казахстан заключила более ста таких соглашений, в которых оговорила общие условия торговли с соответствующей страной-партнером.

Партнерами Казахстана по торгово-экономическим соглашениям выступили такие страны, как Австралия, Бразилия, Вьетнам, Египет, Израиль, Индия, Иордания, Иран, Канада, КНР, Куба, Малайзия, Пакистан, Саудовская Аравия, США, Турция, Хорватия, Лихтенштейн и Швейцария, и 27 стран ЕС (Австрия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Греция, Дания, Испания, Ирландия, Италия, Республика Кипр, Латвия, Литва, Королевство Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словения, Словакия, Соединенное Королевство Великобритания и Северная Ирландия, Франция, Финляндия, ФРГ, Чехия, Швеция и Эстония).

Важным аспектом в указанных соглашениях является обязательство сторон предоставлять друг другу режим наибольшего благоприятствования (РНБ), т. е. гарантия немедленного предоставления друг другу преимуществ и льгот во взаимной торговле, которыми пользуется или будет пользоваться любое третье государство. Необходимо отметить, что РНБ является одним из основных принципов ВТО и имеет важное значение для либерализации торговли на глобальном уровне.

Во всех соглашениях Казахстана предусмотрены стандартные изъятия из РНБ, которые ограничивают распространение недискриминационного режима на преимущества, представленные участникам соглашений с целью создания зоны свободной торговли или Таможенного союза, а также содействия приграничной торговле. Практически во всех соглашениях предусмотрено изъятие из РНБ в связи с предоставлением односторонних преференций развивающимся странам. Кроме того, во многих рассмотренных соглашениях предусмотрены изъятия из РНБ по соображениям общей или национальной безопасности. Данные исключения предусмотрены в соответствии с нормами ВТО.

В соглашениях оговариваются также недискриминационный режим в отношении лицензирования и квотирования импорта и экспорта товаров, обеспечение права участников торговли осуществлять

платежи и переводы по торговым операциям в свободно конвертируемой валюте, сотрудничество и обязательство проводить консультации по вопросам применения мер торговой защиты. В целях стимулирования роста товарооборота между странами предусматриваются положения, обеспечивающие право беспошлинного временного ввоза товаров сторон в выставочных целях, гарантию благоприятных условий транзита, предусматриваются договоренности по защите интеллектуальной собственности и другие вопросы взаимной торговли товарами.

В период после обретения независимости Республика Казахстан стала активным участником общемировых экономических процессов. Международное экономическое сотрудничество и интеграция в мировую экономику служат в том числе цели повышения конкурентоспособности национальной экономики Республики Казахстан.

Не секрет, что сегодня только создание эффективных механизмов взаимодействия национальных экономик в рамках международного сотрудничества позволяет давать адекватные ответы на вызовы глобализации мировой экономической системы.

В настоящий момент в Казахстане созданы благоприятные предпосылки для успешного развития внешнеэкономических связей. К этим предпосылкам относятся политическая стабильность, большие природные богатства, развитая промышленность, высокая квалификация рабочей силы, удачное геополитическое положение, разветвленные хозяйственные связи с большинством стран СНГ.

В республике на основе международных правовых норм создана и постоянно совершенствуется законодательная база системы регулирования внешнеэкономической деятельности.

Главная задача внешнеэкономической деятельности Казахстана в условиях рыночной экономики – это активное участие экономики республики в международном разделении труда с целью совершенствования структуры народного хозяйства, ускоренного развития экономики и повышения ее значимости на международной арене.

С учетом существующих внешнеэкономических приоритетов Республики Казахстан к ее основным международным партнерам можно отнести Российскую Федерацию, КНР, центрально-азиатские страны, государства ЕС и др.

Российско-казахстанское экономическое сотрудничество является важным фактором устойчивого роста экономик двух государств.

Основными стратегическими направлениями двухстороннего сотрудничества России и Казахстана является взаимодействие в сфере энергетики, торговли, транспорта, промышленности.

На сегодняшний день Россия является основным торговым партнером Казахстана, на ее долю приходится около 24% от общего товарооборота РК. Из 89 регионов России 76 имеют налаженные торгово-экономические связи с Казахстаном. Ярким примером долгосрочного торгово-экономического взаимодействия России и Казахстана стало создание совместного предприятия ООО «Астраханский зерновой терминал».

Участие российских и казахстанских компаний в освоении углеводородных ресурсов Каспия также представляют собой важный аспект регионального сотрудничества двух стран.

В сотрудничестве с Российской Федерацией Республика Казахстан развивает и направление глобальной значимости – космические исследования.

В мае 1992 года между Российской Федерацией и Республикой Казахстан было заключено Соглашение о порядке использования космодрома «Байконур», а в 1994 года подписано Соглашение об основных принципах и условиях использования этого космодрома.

В Казахстане разработана национальная космическая программа на 2008–2020 годы. Ее целью является развитие космической деятельности для удовлетворения потребностей социально-экономического развития, перспектив вхождения в число ведущих космических держав мира.

Активно развивается и российско-казахстанское сотрудничество в банковской сфере. К настоящему времени заключены договоры о сотрудничестве между российским ОАО «Омскбанк» и казахстанским «БанкТуранАлем».

Экономические и географические особенности Казахстана делают его экономику одной из наиболее грузоемких в мире и обуславливают ее высокую зависимость от транспортной системы. Правительством Казахстана была разработана и утверждена Стратегия развития транспортной отрасли государства до 2015 года, предусматривающая инвестирование в размере 26 млрд долларов США в создании инфраструктуры в течение ближайших 10 лет. Целью данной Стратегии является достижение опережающего развития транспортно-коммуникационного комплекса Казахстана в соответствии с задачами экономической стратегии государства.

Особую значимость в связи с этим приобретает казахстано-российское сотрудничество в транспортной сфере. Наиболее взаимозависимы друг от друга железнодорожные системы двух стран.

На основе существующей в республике транспортной инфраструктуры по территории Казахстана проходят и формируются четыре международных транспортных коридоров, в числе которых:

- Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали (ТАЖМ);

- Западная Европа – Китай, Корейский полуостров и Япония через Россию и Казахстан;

- ТРАСЕКА: Восточная Европа – Центральная Азия через Черное море, Кавказ и Каспийское море (на участке Достык – Алматы – Актау);

- Север-Юг: Северная Европа – страны Персидского залива через Россию и Иран, с участием Казахстана на участках морской порт Актау – уральские регионы России и Актау – Атырау.

Помимо России важным внешнеэкономическим партнером Казахстана является Китайская Народная Республика. За двадцатилетний период двустороннего сотрудничества эти страны прошли практически через все формы внешнеэкономического взаимодействия – от бартерной торговли до создания совместных предприятий.

Традиционно крепкие экономические связи существуют у Казахстана с государствами Центральной Азии. Большое значение имеют и внешнеэкономические отношения Казахстана со странами Европейского Союза. В настоящее время Казахстан является крупнейшим партнером ЕС в Центрально-Азиатском регионе и СНГ. Так, динамично развиваются связи в области производства и поставок на европейские рынки продукции нефтегазового сектора республики. Всё большее развитие получает и сотрудничество Казахстана со странами ЕС в области транспорта, промышленности и сельского хозяйства.

Заинтересованность экономики Казахстана в получении финансовой поддержки в виде займов и кредитов для реализации крупных национальных и международных проектов делает необходимым и стратегически важным сотрудничество республики с такими влиятельными международными организациями, как Международный Валютный Фонд, Всемирный Банк, Азиатский Банк Развития и т. д.

Следует отметить и стремление Казахстана стать членом Всемирной торговой организации. По мнению руководства страны,

участие в ВТО позволит Казахстану получить большие преимущества в торгово-экономических отношениях со странами-членами этой организации, а главное, способствует привлечению иностранных инвестиций в национальную экономику.

В настоящее время Казахстан пользуется репутацией надежного экспортера продукции, в основном – энергетического, металлургического и химического комплекса. В структуре казахстанского экспорта основная доля приходится на нефтепродукты, далее следуют цветные и черные металлы, руды, в меньшей степени продуктом экспорта являются зерновые культуры.

Среди импортируемой в Казахстан продукции следует отметить машины и производственное оборудование, продовольственные товары, химическую продукцию. По-прежнему основными торговыми партнерами Казахстана остаются страны СНГ и Балтии, на долю которых приходится около 59% экспорта и 63% импорта республики. Однако не менее успешно развиваются внешнеэкономические связи с такими странами, как Германия, Италия, Чехия, Швейцария, Китай, США, Южная Корея и др.

Россия имеет *торговые договоры* более чем с 130 странами. Такие договоры являются общенормативными, межправительственными и помимо «чисто торговых» статей часто содержат также нормы, касающиеся финансовых и инвестиционных вопросов.

Как правило, в торговых договорах постсоветских стран находят отражение следующие аспекты:

- торговых отношений: например, взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (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 реализации договора (например, создание совместных комиссий) и т. п.

В договорной практике встречаются договоры, которые представляют собой, с точки зрения их содержания, смешение торгового договора и договора об экономическом и/или иных формах сотрудничества (российско-ангольское Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве 1998 года). Вопросы торгового судоходства (мореплавания), как правило, включаются в текст торговых договоров, однако имеются и отдельные договоры, регулирующие отношения в этой сфере.

Следует иметь в виду, что на систему и содержание торговых договоров, которые имеются, в частности, у Казахстана и России, воздействует ряд обстоятельств: во-первых, Казахстан, Россия и Беларусь создали Таможенный союз, который начал функционировать в 2010 году, и передали часть суверенных полномочий, касающихся регулирования внешней торговли, на наднациональный уровень – Комиссии Таможенного союза; во-вторых, Казахстан и Россия ведут переговоры о вступлении в ВТО.

Если вступление в ВТО состоится, то необходимости в нормах двусторонних торговых договоров уже не будет, так как они на двустороннем уровне дублируют нормы многосторонних соглашений ВТО. При этом существование Таможенного союза ЕврАзЭС (далее – ТС) означает, что государства-участники ТС не вправе заключать новые двусторонние торговые договоры с третьими странами, а имеющиеся договоры должны быть пересмотрены и/или прекращены.

*Договоры о свободной торговле* имеют целью создание такого правового режима, при котором товары (либо отдельный товар или согласованная группа товаров) пересекают границу беспошлинно. 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», а производство и потребление соответствующих товаров – сбалансированы. В противном случае вал иностранных товаров, которые свободно «заходят» в страну, может погубить национальную промыш-

ленность, разорить своих предпринимателей, национальных производителей аналогичных товаров.

Фактически на основе договора о свободной торговле создается двусторонняя *зона свободной торговли*. На какой-то стадии из таких двусторонних зон может сложиться многосторонняя зона свободной торговли. С этого часто начинается региональная интеграция.

Создание *зон свободной торговли* при определенных условиях разрешено статьей XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле (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.

Казахстан имеет договоры о свободной торговле с Россией и рядом стран СНГ. В таких договорах имеются определенные изъятия из режима свободной торговли, но предусмотрена постепенная их отмена.

Существует целая категория международных договоров, которые касаются отдельного товара/услуги или группы товаров/услуг (сахар, нефть и нефтепродукты). Как правило, речь идет о чувствительных секторах внешней торговли и экономики; часто такими договорами устанавливаются ограничения на ввоз товаров или поставку услуг.

Некоторые договоры касаются вопросов защиты технологий и экспортного контроля в отношении отдельных групп товаров. Ряд договоров выходят за пределы исключительно торговых отношений и охватывают также вопросы разработки, производства, эксплуатации отдельных видов продукции (авиационной техники и т. п.). Распространены договоры, касающиеся предоставления услуг в военно-технической сфере (ремонт вертолетов, их модернизация и т. п.). Имеются договоры о международной торговле в области коммерческих услуг по космическим запускам.

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.

Правовой режим приграничной торговли является правомерным 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.

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. Договоры о правовом положении торговых представительств и создании смешанных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству могут составить отдельную группу международных договоров.

Еще одна категория договоров – это договоры, касающиеся сотрудничества в таможенном деле.

В практике бывшего СССР – преимущественно во взаимоотношениях между государствами-членами Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), в которых существовали планово-централизованная экономика и государственная монополия на внешнюю торговлю, – широкое распространение получали специфические соглашения о товарообороте и платежах сроком на 5 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 экономическом сотрудничестве. В настоящее время подобные договоры в практике Казахстана и России не заключаются.

Некоторые развивающиеся государства из-за нехватки иностранной конвертируемой валюты и проблем с платежным балансом вынуждены заключать соглашения о товарообороте с рядом государств-партнеров.

Важными для международной торговой системы следует считать и некоторые иные виды договоров, которые практикуются в отношениях между государствами, в том числе – Казахстаном, Россией, другими постсоветскими странами. Это договоры о принципах взима-



ния косвенных налогов при экспорте и импорте товаров и услуг; о сотрудничестве (в области развития конкуренции; военно-техническом; в области туризма; в области охраны промышленной собственности); об условиях взаимных поездок граждан и др.

В связи с образованием Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси системы двусторонних договоров этих стран между собой и с третьими странами по вопросам торговли товарами и услугами подлежат ревизии.

**39. Двусторонние договоры в международной финансовой системе.** Эти договоры 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:

- по вопросам валютного регулирования;
- по платежно-расчетным вопросам;
- о предоставлении кредитов;
- об урегулировании долгов;
- о борьбе с «отмыванием» незаконных денежных средств;
- 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.

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

Для наглядности приведем несколько примеров договоров, которые регулируют вопросы финансового характера. В 2006 году было подписано российско-кубинское межправительственное Соглашение о предоставлении Кубе государственного кредита для финансирования

поставок российских товаров, работ и услуг. Соглашение хорошо иллюстрирует взаимосвязь торговой и финансовой проблематики в международной экономической системе.

В 2005 году было подписано российско-кыргызское Соглашение об урегулировании задолженности Кыргызстана. 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 Кыргызстана (ст. 8). По одному из предыдущих аналогичных договоров Кыргызстан обязался на сумму долга выпустить и передать России вексели, что иллюстрирует использование в финансовых отношениях между государствами ценных бумаг.

Соглашением 2006 года Россия и Казахстан в целях укрепления международного финансово-экономического сотрудничества учредили Евразийский банк развития, открытый для вступления в него заинтересованных государств и международных организаций.

Следует иметь в виду, что финансовые аспекты есть во многих договорах, в том числе – и тех, которые по своему предмету напрямую не относятся к МЭП. Например, в российско-таджикском соглашении 2007 года об условиях деятельности средней общеобразовательной школы Российско-Таджикского (Славянского) университета в г. Душанбе 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 МЭП – *международному финансовому праву*.

**40. Двусторонние договоры в международной инвестиционной системе.** Спектр договоров, которые государства заключают на двустороннем уровне в международной инвестиционной системе, довольно обширен. Наиболее распространенными видами договоров инвестиционного характера являются договоры:

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

Почти все развитые страны имеют договоры о поощрении и защите инвестиций. Как правило, в содержании таких соглашений присутствуют следующие положения:

- разъяснение терминов («инвестор», «капиталовложения» и др.);
- ссылка на внутреннее законодательство и его приоритетность;
- гарантия правовой защиты иностранных инвестиций;
- обязательства о взаимном предоставлении иностранным инвестициям соответствующего режима («справедливого и равноправного режима», национального режима, национального режима в сочетании с режимом наибольшего благоприятствования и др.) – с предусмотренными изъятиями;
  - обязательства не подвергать иностранные инвестиции национализации, экспроприации – без надлежащей компенсации;
  - гарантия вывода доходов инвестора за рубеж;
  - правила разрешения инвестиционных («диагональных») споров;
  - порядок разрешения споров между сторонами договора по поводу толкования и применения договора.

Примером договора о сотрудничестве в инвестиционной сфере может служить, например, и российско-узбекское межправительственное Соглашение о создании совместного общества с ограниченной ответственностью «Узросавиа» 2007 года. Учрежденное предприятие занимается ремонтом вертолетов в интересах Вооруженных Сил Узбекистана и третьих стран.

Еще один пример – Соглашение о порядке и условиях долевого участия России в строительстве Сангтудинской ГЭС в Таджикистане 2004 года. Протоколами к Соглашению были в дальнейшем (2006 год) 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.

Соглашения об избежании двойного налогообложения являются показателем «расчистки» пути для встречного движения инвестиций между государствами-партнерами. Такие соглашения улучшают инвестиционный климат, поскольку иностранному инвестору не надо будет платить налоги со своих доходов дважды – в стране пребывания и в своей стране.

Многие *специальные* двусторонние международные экономические договоры предусматривают достаточно 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.

**41. 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.

В 2009 году, например, было заключено межведомственное российско-кубинское Соглашение об оказании Российской Федерацией безвозмездной продовольственной помощи Республике Куба.

Экономической помощью, по сути, являются предоставление беспроцентных кредитов или «списание долгов», безвозмездная техническая помощь, безвозмездное оказание услуг (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 МЭП, а к другим отраслям международного права.

Вопросы международной помощи слабо изучены в науке международного права на постсоветском пространстве.

#### **42. Двусторонние договоры по вопросам трудовой миграции.**

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

Двусторонние договоры, которые в той или иной степени регулируют вопросы движения рабочей силы, становятся всё более распространёнными. 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.

Так, в 2000 году было заключено и действует российско-китайское Соглашение о временной трудовой деятельности граждан России в Китае и граждан Китая в России. Протокол к нему предусматривает создание Совместной рабочей группы по вопросам миграции. Аналогичный договор, подписанный в 1999 году, имеется у России с Литвой. В 2007 году было подписано межправительственное Соглашение между Россией и КНДР о временной трудовой деятельности граждан одного государства на территории другого государства.

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

**43. Договоры по вопросам собственности (имущества) и ее использования.** Эта разновидность договоров непосредственно связана с институтом «международного имущественного права», входящим в систему МЭП. Его также можно было бы называть «международным правом собственности», имея при этом в виду собственность одного государства 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. Общение 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-украинском *Соглашении о сотрудничестве в области разработки, производства, поставок и эксплуатации авиационной техники* 1997 года зафиксировано, что государства договорились о совместном использовании российского санатория в Республике Крым на Украине для лечения и реабилитации летного состава, а также двух испытательных полигонов в Крыму.

В 2000 году был подписан Протокол между Россией и Черногорией о передаче в собственность России здания и прилегающего к нему земельного участка в г. Подгорица. По российско-китайскому *Соглашению* 2006 года о совместном строительстве моста через реку Аргунь предусмотрено, что «новый мост становится совместной собственностью Читинской области и народного правительства города Аргунь Автономного района Внутренняя Монголия». В соответствии с *Соглашением* 2007 года 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* 2004 года о строительстве участков автомобильной дороги на территориях двух стран Финляндия обязуется поддерживать построенный на ее территории участок дороги «в нормальном эксплуатационном состоянии».

Государственная собственность за рубежом (имеющаяся или приобретаемая) может использоваться как для публичных нужд, так и в коммерческих целях. Между Россией и Финляндией, например, в 1962 году был подписан и действует Договор о передаче в аренду Финляндии советской части Сайменского канала и острова Малый Высоцкий.

Большое место в рамках *международного имущественного права* занимают нормы, касающиеся прав на интеллектуальную собственность. В российско-индийском межправительственном Соглашении 2004 года о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях имеется специальное приложение, касающееся вопросов интеллектуальной собственности. В приложении предусматривается использование *совместно созданной* интеллектуальной собственности. Если же стороны не смогут договориться об оценке такой интеллектуальной собственности и об ее использовании, то каждая из сторон получает все права на эту собственность на территории своего государства.

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 Казахстана с Россией.

**44. 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).

В 2006 году было подписано Соглашение между Министерством транспорта и коммуникаций Республики Казахстан и Министерством

транспорта Российской Федерации об организации прямого международного железнодорожно-паромного сообщения через некоторые порты. 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.

**45. Многосторонние договоры.** В международной экономической системе имеет место постепенное переключение с одностороннего и двустороннего регулирования на многостороннее и/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 Всемирной торговой организации (ВТО), а институциональным ядром – сама ВТО.

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

- 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);
- Соглашения 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 другие.

Заметно многостороннее регулирование в международной финансовой системе. Ее институциональной основой является Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), а международно-правовым ядром – Соглашение о МВФ и Соглашение о МБРР.

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 Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

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

- Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими лицами или юридическими лицами других государств 1965 года (Вашингтонская конвенция (ИКСИД));
- Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (МАГИ) 1985 года (Сеульская конвенция);
- Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (Соглашение ТРИМС), действующее в системе ВТО.

Инвестиционные аспекты в энергетической сфере затрагивают инициированные европейскими странами Энергетическая хартия 1991 года и Договор 1994 года к Энергетической хартии.

**46. Гаванская хартия.** После Второй мировой войны, в 1945 году, США вышли с предложением создать в целях многосто-

ронного регулирования Международную торговую организацию (МТО). Работа по созданию этой 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-го – март 1948 года).

Устав МТО (Charter for an International Trade Organization), получивший название Гаванской хартии, был подписан более чем 50 государствами в марте 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) (статья 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).

Главный посыл Хартии – обеспечить либерализацию международной торговли и озаботиться занятостью трудового населения. В главе «Торговая политика» содержится ряд положений (многие из

них переключали в текст ГАТТ), определяющих взаимодействие государств в международной торговой системе, а именно:

- предоставляется режим наибольшего благоприятствования 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 недискриминационного 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 Хартии 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). Имеются нормы, касающиеся различных видов услуг.

В ходе подготовки гаванской конференции группа из 23 государств под эгидой США провела в Женеве переговоры о тарифных уступках и 30 октября 1947 года подписала Заключительный акт первой тарифной конференции, который включал в себя текст Генерального соглашения по тарифам и торговле (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 (сентябрь 1986-го – декабрь 1993 года) была учреждена Всемирная торговая организация (ВТО). Соглашение об учреждении ВТО было подписано в г. Марракеш, Марокко 15 апреля 1994 года 104 государствами. Это Соглашение часто называют Марракешским.

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 ПНБ и исключений из него, тарифных и нетарифных мер регулирования, защитных мер, преференций и др.

**47. 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* (МТС).

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 участвуют и постсоветские государства, в том числе – Казахстан и Россия.

Налицо тенденция потоварной детализации международно-правового регулирования (МПР) в международной торговой системе, 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. Известны товарные соглашения по пшенице 1933 года, по сахару 1937 года. На основе этих соглашений учреждались соответствующие международные товарные организации.

В 60-е годы XX века 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 года, на основе которого была образована Международная организация по кофе в Лондоне.

На I сессии ЮНКТАД в 1964 году 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 1965 году в рамках ЮНКТАД был образован Комитет по сырьевым товарам, в круг ведения которого входило, среди прочего, содействие заключению международных товарных соглашений. В Комитете прорабатывался вопрос о подготовке общего соглашения о товарных соглашениях, 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 их господствующей роли в международной торговой системе.

На IV сессии ЮНКТАД в 1976 году в целях защиты интересов развивающихся стран была принята специальная «Интегрированная программа для сырьевых товаров» (рез. 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. Эти соглашения регулируют транснациональные товарные рынки тремя основными способами, воздействуя на объемы производства; цены; масштабы экспорта соответствующего товара из страны производства.

В отдельных соглашениях, например, устанавливались минимальные экспортные цены, а контроль цен поручался соответ-

ствующим 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 (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 в 1963 году, но само Соглашение было подписано лишь в 1972 году. В 1973 году создана Международная организация по какао. В дальнейшем Соглашение периодически перезаключалось с изменениями и дополнениями.

Соглашениями по какао предусматривалась система экспортных квот и/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 осуществления операций по закупке товара в запас, тогда функционирование всего механизма приостанавливалось.

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

Таким образом, заметно, что практика реализации товарных соглашений развивается, сталкивается с большим количеством проблем. Отмечается тенденция к сокращению количества соглашений и стран-участниц.

**48. Ломейские конвенции и Договор Котону.** После деколонизации и появления в 60–70-х годах XX века 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 (в западной их интерпретации).

Международно-правовым механизмом, связавшим надолго два мира, – *развитый и развивающийся*, – стали так называемые Ломейские конвенции, действие которых охватывает период 1975–2000 годов.

Первоначально идея преференций и помощи развитию была оформлена в 1963 году первой Яундской конвенцией между ЕС (тогда – Европейским экономическим сообществом, или ЕЭС) и африканскими государствами, бывшими колониями Франции и Бельгии, а затем – второй Яундской конвенцией 1969 года.

Еще при создании ЕЭС Франция обусловила свое участие в нем предоставлением преференциального таможенного режима на рынках Сообщества бывшим французским колониям в Африке. При вступлении в ЕЭС 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 – ЕЭС), с одной стороны,



и 46 государствами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ) – с другой.

Следующие Ломейские конвенции были подписаны:

- II – в 1979-м (вступила в силу 1 января 1981 года);
- III – в 1985-м;
- 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 стали три института:

- Совет министров АКТ-ЕС (принимает основные решения);
- Комитет послов АКТ-ЕС (выполняет исполнительные и управленческие функции);
- 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 (беспошлинный, с некоторыми исключениями) режим в торговле с ЕС, а также льготные кредиты, предназначенные, как правило, для закупки товаров в ЕС или 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 (ЕФР), который осуществлял льготное кредитование совместных программ. В рамках ЕФР действовал фонд стабилизации выручки стран АКТ от экспорта сельскохозяйственного сырья в ЕС – фонд «Стабэкс» (Stabex).

«Стабэкс» – это система, согласно которой ЕС гарантировал государствам АКТ определенный уровень экспорта сырьевых товаров; в ней был заложен также механизм компенсации потерь вследствие конъюнктуры мирового рынка тем государствам, экономика которых зависит от экспорта небольшой номенклатуры сырьевых ресурсов.

Система «Стабэкс» применялась к 12 группам товаров, в основном сельскохозяйственных: арахисовые, какао, кофе, хлопок, кокосовые, продукты пальм, кожи, древесина, чай, железная руда и др.

В 1981 году в рамках ЕФР был создан фонд «Минэкс» (Minex), по линии которого финансировался экспорт в ЕС минерального сырья.

Обеспечение конкурентоспособности минеральносырьевого потенциала стран АКТ осуществлялось по программе «Сисмин», которая охватила следующие виды минерального сырья: медь, кобальт, бокситы, алюминий, фосфаты, марганец, олово, железистые пириты, уран.

Финансирование по программе «Сисмин» оказывалось в форме специальных – льготных – кредитов под 1% годовых сроком на 40 лет с отсрочкой платежей по процентам на 10 лет.

Итоги функционирования Ломейских конвенций в целом оказались неудовлетворительными. Преференции в торговле, кредитовании и других сферах были обставлены множеством условий. Кредиты привели к увеличению долгового бремени стран АКТ и к монокультурной направленности их экономик, прочно привязанных к экономике ЕС. Средства, вложенные в развивающиеся страны, так или иначе с выгодой возвращались в Европу. Предпринимательский капитал стран ЕС ринулся осваивать новые инвестиционные пространства, специальный Центр промышленного сотрудничества информирует европейских инвесторов о выгодных возможностях приложения капитала в странах АКТ. Развивающиеся страны отказались от продления Ломейских конвенций.

Следует добавить, что преференциальный режим Ломейских конвенций не вполне соответствовал требованиям Всемирной торговой организации.

В 1997 году на конференции в Брюсселе ЕС и страны АКТ договорились о новом формате взаимоотношений в целях «интеграции стран АКТ в мировую экономику». Приоритет был отдан развитию на основе внутренних ресурсов стран АКТ и переводу сотрудничества в экономической сфере на частнопредпринимательский уровень и неправительственные структуры.

В июне 2000 года на 25-м заседании Совета министров АКТ-ЕС в г. 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 стороны» (вступил в силу 1 апреля 2003 года). Этот акт получил неофициальное 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.

Предусматривается также создание к 2020 году региональных соглашений об экономическом сотрудничестве между ЕС и группами развивающихся стран. Наименее развитые страны, не готовые к такому переходу, будут продолжать пользоваться преференциями ЕС.

**49. Право Европейского Союза и его источники.** Европейский Союз (ЕС) – один из глобальных центров экономической силы в современном мире. В рамках ЕС сложилось и продолжает развиваться *право ЕС* – особая правовая система, для которой характерны три признака: наднациональный метод регулирования; нацеленность на отношения интеграции; прямое действие и обязательная сила, подкрепленные политической организацией власти, разграниченной по федеративному типу. 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 всё более широкому кругу отношений во всем мире.

**50. Базовые соглашения Казахстана, России с ЕС.** Отношения между Казахстаном и ЕС в экономической сфере регулируются на основе Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС), которое было подписано в 1995-м и вступило в силу в 1999 году. Согласно этому Соглашению, стороны предоставляют друг другу режим наибольшего благоприятствования (MFМ – Most-Favored-Nation Principles) в отношении таможенных тарифов и 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.

Казахстан имеет возможность пользоваться преимуществами Генеральной системой преференций ЕС (GSP – Generalized System of Preferences), двустороннего торгового соглашения, которое предусматривает использование льготных таможенных пошлин на товары, экспортируемые на рынок Европейского Союза.

GSP предоставляет 176 странам, в том числе – Казахстану, на некоторые товары беспошлинный доступ на европейский рынок, по другим товарам взимается таможенная пошлина, но по уменьшенной ставке.

Средняя ставка импортного тарифа ЕС по большинству товарных групп находится в пределах 0–3%. Исключение составляет сельскохозяйственная продукция: средняя импортная пошлина по состоянию на 2010 год составляла 5,25%.

При импорте товаров в ЕС необходимо соблюдать общее (все документы, необходимые для таможенного оформления) и специальные требования (требования к импорту отдельных товаров: НДС, акцизные пошлины и др.).

Информацию о специальных требованиях: налогах и пошлинах на импорт можно найти на сайте Export Helpdesk (служба поддержки экспорта – [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index\\_en.htm](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_en.htm)).

Это интерактивная служба европейской комиссии, которая предназначена для оказания помощи экспортерам в доступе на рынок Европейского Союза. Она предоставляет необходимую информацию экспортерам, которые заинтересованы в поставке продукции на рынок ЕС.

На сайте приведена специальная форма ввода данных для поиска, в которой достаточно указать код ТН ВЭД (товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, первые 6 знаков которой полностью совпадают с Гармонизированной системой, принятой в международной торговле) требуемого товара, страну происхождения и страну назначения.

В интерактивном режиме пользователь может получить ответы на следующие вопросы:

1) Какие специальные требования необходимо соблюдать при экспорте (импорте) товара в ЕС?

2) Какие внутренние налоги подлежат уплате при ввозе товара в страну назначения?

3) Какие импортные пошлины необходимо уплатить?

4) Каковы другие важные процедуры, касающиеся данного товара (с указанием соответствующих законодательных актов)?

У России с ЕС имеется Соглашение, подписанное в 1994 году, – Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС). В качестве второй стороны в этом договоре выступают ЕС (тогда еще – Европейские сообщества) и страны-члены ЕС. Соглашение включило в себя 11 разделов, 112 статей, 10 приложений, 2 протокола и обозначило цель – создание зоны свободной торговли (ст. 1).

В Соглашении имеются положения, касающиеся торговли, предпринимательской деятельности, инвестиций, экономического сотрудничества. Стороны предоставили друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации, как он описан в ГАТТ, договорились о применении в торговле между ними прочих правил ГАТТ, включая возможность использования защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Режим наибольшего благоприятствования предоставляется также в отношении условий, касающихся учреждения компаний на территориях сторон, и в отношении сферы услуг (за некоторыми исключениями). Предусмотрено свободное движение капитала между резидентами России и ЕС в форме прямых инвестиций.

В настоящее время между Россией и ЕС идут переговоры о новом базовом соглашении, которые, как ожидается, продлятся несколько лет. Думается, что новое базовое соглашение между Россией и ЕС, если оно будет содержать положения, касающиеся торговли, не может быть подписано в той же конфигурации «подписантов», как СПС, потому что в настоящее время часть суверенных полномочий российского государства передана на наднациональный уровень Комиссии Таможенного союза ЕврАзЭС. С другой стороны, после вступления России в ВТО необходимости в положениях, регулирующих торговлю между Россией и ЕС на основании СПС, уже не будет, так как регулировать эту торговлю будут нормы права ВТО.

Руководство России неоднократно высказывало идеи и предложения по созданию между Европой и Россией единого энергетического пространства, единого (общего) экономического пространства, гармоничной хозяйственной общности от Лиссабона до Дальнего Востока, общей промышленной политики и т. п. По сути, это проект

создания Евразийского Союза с участием ЕС, России и ряда стран СНГ. Однако встречного стремления со стороны ЕС идти по этому пути пока не видно. Более того, в ЕС принимаются решения, которые препятствуют функционированию и перспективам деятельности российского «Газпрома», движению в страны ЕС российских инвестиций.

Следует также помнить, что международная экономическая система находится в большой зависимости от международной военно-политической системы, а в этой системе Россия и Запад стоят перед выбором: или в ближайшие годы удастся договориться по вопросам стратегической безопасности, или, как заявил российский президент в 2010 году, начнется новая гонка вооружений.

**51. Международные договоры в рамках СНГ.** В Содружестве Независимых Государств (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, в частности:

- Соглашение об Общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств 1992 года (вступило в силу 1 июля 1992 года);
- Соглашение о сотрудничестве в области внешнеэкономической деятельности 1992 года (вступило в силу со дня подписания);
- Договор о создании Экономического союза 1993 года (вступил в силу 14 января 1994 года);
- Соглашение об обмене информацией в области внешнеэкономической деятельности 1993 года (вступило в силу со дня подписания);
- Соглашение о создании Платежного союза государств-участников Содружества Независимых Государств 1994 года (вступило в силу 25 сентября 1995 года);

- Соглашение о развитии выставочно-ярмарочной деятельности в Содружестве Независимых Государств 1995 года (вступило в силу 10 апреля 1996 года);
- Соглашение о Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств 1995 года (вступило в силу со дня подписания);
- Соглашение о правилах определения происхождения товаров развивающихся стран при предоставлении тарифных преференций в рамках Общей системы преференций 1996 года (вступило в силу 17 апреля 1997 года);
- Соглашение о порядке транзита через территории государств-участников Содружества Независимых Государств 1999 года (вступило в силу 27 апреля 2000 года);
- Соглашение об основных направлениях сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств в области защиты прав потребителей 2000 года (вступило в силу со дня подписания);
- Соглашение о транзите электрической энергии и мощности государств-участников Содружества Независимых Государств 2000 года (вступило в силу со дня подписания);
- Соглашение о применении единого знака доступа продукции на рынок государств-участников Содружества Независимых Государств 2001 года (вступило в силу со дня подписания);
- Соглашение о сотрудничестве государств-участников СНГ в сфере регулирования рекламной деятельности 2003 года (вступило в силу 31 мая 2004 года);
- Соглашение о порядке взаимодействия при гигиенической оценке потенциально опасной продукции, импортируемой в государства-участники Содружества Независимых Государств 2004 года (вступило в силу 11 января 2005 года);
- Соглашение о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с торговлей людьми, органами и тканями человека 2005 года (вступило в силу 4 сентября 2006 года);
- Соглашение о формировании общего электроэнергетического рынка государств-участников Содружества Независимых Государств 2007 года 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, в 1994 году было подписано Соглашение о создании зоны свободной торговли; в 1995 году – Соглашение о Таможенном союзе (вступило в силу 3 декабря 1997 года); в 1999 году – Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве (вступил в силу для России 2 июля 2001 года); в 2003 году – Соглашение о формировании Единого экономического пространства (вступило в силу 20 мая 2004 года). 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.

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 года (вступило в силу 21 ноября 1994 года); Соглашение об Общем аграрном рынке государств-участников Содружества Независимых Государств 1998 года (вступило в силу 27 июля 2000 года).

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 ждет своеобразное экономическое поглощение цивилизацией западного типа, как это произошло с рядом бывших республик СССР.

**52. Международные договоры в рамках ЕврАзЭС.** В январе 1995 года было подписано Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь (вступило в силу

30 ноября 1995 года), впоследствии к нему присоединились Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан. Усилия вокруг создания Таможенного союза привели эти государства в конечном итоге к заключению в 2000 году Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) (вступил в силу 30 мая 2001 года). Постепенно активность в сфере экономического сотрудничества переместилась в ЕврАзЭС, в рамках и под эгидой которого заключены важные договоры, являющиеся источниками МЭП. Среди таких договоров можно, в частности, выделить:

- Соглашение о таможенном и налоговом контроле за производством и оборотом этилового спирта, алкогольной, спиртосодержащей и табачной продукции на территориях государств-членов ЕврАзЭС 2002 года (вступило в силу 26 февраля 2002 года);
- Соглашение об общей товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского Экономического Сообщества 2002 года (вступило в силу 6 июня 2003 года);
- Соглашение о сотрудничестве в области страхования в рамках Евразийского Экономического Сообщества 2003 года (вступило в силу 13 сентября 2004 года);
- Соглашение о сотрудничестве государств-членов Евразийского Экономического Сообщества на рынке ценных бумаг 2004 года (вступило в силу 3 марта 2005 года);
- Соглашение о сотрудничестве в области организации интегрированного валютного рынка государств-членов Евразийского Экономического Сообщества 2006 года (вступило в силу 15 января 2007 года) и др.

Под эгиду ЕврАзЭС окончательно переместилось и создание Таможенного союза. В 2007 году в Душанбе был подписан Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. В дальнейшем были заключены еще несколько десятков международных договоров, составляющих основу Таможенного союза. С 1 января 2010 года Таможенный союз между Россией, Белоруссией и Казахстаном заработал; с 1 июля 2010 года в торговле трех стран стал применяться единый таможенный кодекс.

Таможенный союз ЕврАзЭС – первое на постсоветском пространстве международное образование с наднациональными функциями.

Существование Таможенного союза (ТС) оказывает существенное влияние на всю систему права СНГ и международную экономическую систему в целом, а также на взаимоотношения между странами-членами ТС и третьими странами и другими интеграционными объединениями, в том числе – с ЕС.

В рамках ТС осуществлен перенос согласованных видов государственного контроля на внешние границы, проводятся переговоры с третьими странами по унификации торговых режимов. На единой таможенной территории с 2010 года применяется Единый таможенный тариф, введена Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (на основании Решения Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 27 ноября 2009 года за № 130).

**53. Международный обычай как источник МЭП.** К особенностям международной экономической системы (МЭС) 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. В 1907 году этот обычай был закреплен Гаагской конвенцией об ограничении случаев применения силы для взыскания по договорным долговым обязательствам.

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

Можно утверждать, что обычные нормы (действующие и формирующиеся, региональные, локальные и универсальные) составляют значительную часть МЭП. Отводить ограниченную роль международному обычаю в МЭП (как это делает, например, Я. Броунли) – значит оставлять МЭП 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 регулирования – это, безусловно, международные обычаи, неправовые нормы («мягкое право»), транснациональное право.

Теория международного права исходит из того, что обычные нормы формируются в международной практике постепенно. Процесс становления обычной нормы МП / МЭП состоит из двух элементов:

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

Обычная норма общего МП принимается большинством государств, представляющим главные цивилизационные центры 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 МП/МЭП 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. 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 формирование и развитие обычных норм стали бы вообще практически невозможными.

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

Наиболее ярким примером фиксирования и создания обычно-правовых норм МЭП 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, 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) и/или закреплены 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 МП/МЭП, как обеспечение его универсальности и прогрессивного развития.

Конечно, многосторонние договоры, действующие в международной экономической системе, упрочивают позиции МЭП, уточняют содержание его норм, формулируют новые нормы. Однако не так уж много универсальных экономических договоров. Здесь на помощь приходит обычай: с его поддержкой договорные постановления обретают характер универсальных норм МЭП.

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 (ПНБ) таких прав и преимуществ была всего лишь *обыкновением*. Позднее обыкновение стало *договорно-обычной нормой*, которая была зафиксирована в рекомендациях

ЮНКТАД в 1964 году и вошла в международные договоры, в частности – в Конвенцию о транзитной торговле стран, не имеющих выхода к морю (ст. 10), подписанную в июле 1965 года. С включением этой нормы в Конвенцию ООН по морскому праву 1982 года (ст. 126) данное правило становится не только универсальным, но и императивным, когентным (*juscogens*).

Следует иметь также 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 (Res. 1952, p. 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 необусловленная 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, трансформация международных обычаев в договорные нормы не имеет альтернативы.

**54. Решения международных организаций как источник МЭП.** В качестве *специальных* источников МЭП следует рассматривать и правотворческие решения (резолюции) международных организаций. Для международного экономического права особую роль играют такие, в частности, резолюции ГА ООН, как:

· Хартия экономических прав и обязанностей государств 1974 года;

- Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом ООН 1970 года;

- Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля над ограничительной деловой практикой 1980 года и др.

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

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

- действующие договорные и обычно-правовые нормы/принципы МП и/или отраслевые нормы/принципы МЭП; при этом конкретизируется, уточняется их содержание и взаимосвязь;

- новые принципы и нормы, которые в результате согласия государств (*opinio juris*), без продолжительной практики и прецедентов, стали или становятся обычными нормами МП/МЭП (это обстоятельство и придает резолюциям международных организаций характер *специального* источника МП);

- политические (рекомендательные) нормы, имеющие высокую обязательную силу морально-политического характера (такие нормы зачастую становятся этапом на пути формирования договорных или обычно-правовых норм МП/МЭП, находят закрепление во внутригосударственном праве). Такого рода нормы получили название «мягкое право».

**55. Унифицированные проформы договоров.** В том, что касается источников МЭП, 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:

- во-первых, в налоговой сфере, в которой начиная с 1929 года стали множиться двусторонние типовые договоры об избежании двойного налогообложения; в рамках ОЭСР был создан Типовой договор об избежании двойного налогообложения;
- во-вторых, в области международного инвестиционного права, в которой с начала 70-х годов XX века большое значение приобрели типовые двусторонние договоры о поощрении и защите инвестиций.

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

Расширяющееся 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 МП/МЭП, то некоторых специальных (отраслевых) принципов МП/МЭП.

## **56. Систематизация, кодификация, унификация в МЭС.**

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 норм или создания новых.

Так, в рамках КМП ООН были выработаны документы, касающиеся права международных договоров, морского права, правопреемства, консульских сношений, режима наиболее благоприятствуемой нации, юрисдикционного иммунитета государств, ответственности государств и др.



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

В 1966 году 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 года;
- Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 года;
- Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 года;
- Арбитражный и Примирительный регламенты ЮНСИТРАЛ 1976 года;
- Типовой закон о международном торговом арбитраже;
- Типовой закон о международной коммерческой согласительной процедуре 2002 года;
- Конвенция о международном переводном и международном простом векселе 1988 года.

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 МП.

С 1926 года 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 года;

- о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 года;
- о международном финансовом лизинге 1988 года;
- о международном факторинге 1988 года;
- о международных имущественных правах на подвижное оборудование 2001 года (Кейптаунская конвенция).

Неофициальную кодификацию и унификацию правовых норм в международной экономической системе осуществляет, в частности, Международная торговая палата (создана в 1920 году, находится в Париже). Палатой были разработаны, в частности, своды правил и обычаев – Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, Унифицированные правила по инкассо, Международные правила толкования торговых терминов – ИНКОТЕРМС (с 1 января 2000 года вступила в силу новая редакция).

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 МП/МЭП.

**57. Об источниках транснационального права.** Рассмотрим еще один важный аспект, связанный с проблематикой источников МП/МЭП. 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 – и 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, погашении долгов, 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 внутригосударственного 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 внешнеэкономической деятельности.

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 и/или в пробельной сфере внутреннего и международного права (например, Incoterms).

Аналогичное *lex mercatoria* явление в международной финансовой системе будет составлять нормативный блок под названием *lex finanziaria*, а в международной инвестиционной системе – *lex investionis*.

**58. О французской концепции источников МЭП.** Французские юристы-международники Д. Карро и П. Жюйар в своей книге «Международное экономическое право» (М.: ИМО, 2002, перевод с французского) делят источники МЭП на три группы:

· *публично-правовые* источники (те, которые проистекают из действий публичной власти);

- *частноправовые источники* (те, которые проистекают из действий частных операторов МЭО);
- *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 МЭП и его особенностей, не стыкующемся с российской классической доктриной международного права и его отраслей.

Французские правоведы считают, что источники МЭП находятся:

- в национальных правовых порядках: к таковым они относят односторонние акты государств;
- в международном правовом порядке: *договорные* и *недоговорные* источники; утверждается, что в МЭП преобладают, скорее, «неформальные» источники вроде решений «Группы 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 МЭП они считают всё, 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 МЭП следует понимать *форму* существования норм МЭП (и при этом МЭП понимать как отрасль МП, то есть отрасль *публично-правовую*). В таком случае придется признать: нормы МЭП могут существовать только в

форме международного договора, международного обычая, решений межгосударственных/межправительственных (наднациональных) организаций, общих принципов права. Другими словами, источники МЭП существуют в форме международного и публично-правового характера.

Односторонние действия и акты государств (будь то акты законодательной, исполнительной или судебной власти) источником МП/МЭП не являются и являться не могут. Другое дело, что односторонние действия и акты государств в некоторых случаях могут служить дополнительным подтверждением наличия в МЭП 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 МП/МЭП.

В доктринальном труде Д. Карро и П. Жюйара к источникам МЭП (в их понимании МЭП) причисляются акты транснационального права, например, договоры между многонациональными предприятиями (транснациональными корпорациями). Если же под МЭП понимать отрасль международного права, то акты частноправового порядка не следует относить к источникам МЭП – публично-правовой системы.

Наконец, французские юристы говорят о преобладании «неформального подхода» к регулированию международных экономических отношений (МЭО), о так называемых несвязывающих обязательствах (*engagements non-contrainants*) в международном экономическом праве. Под «неформальными договоренностями» разного рода Д. Карро и П. Жюйар понимают совместные акты государств, которые, с материальной точки зрения, выражают общую волю, но с формальной точки зрения не являются договорами. Фактически речь идет о «мягком праве». Действительно, в международной экономической системе количество актов мягкого права значительно, но данный нормативный блок составляет лишь «питательную среду» для образования норм МП/МЭП. Акты мягкого права – «неправовые»; они не являются источниками МП/МЭП.

В целом труд Д. Карро и П. Жюйара можно рассматривать как европейскую (континентальную) научную концепцию МЭП, постав-

ленную на службу развитых государств западного цивилизационного типа и их государственных стратегических интересов.

### Вопросы по теме

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, договоров о товарообороте, международных товарных соглашений*?

6. Какие виды двусторонних международных договоров используются в международной *финансовой* системе? О чем эти договоры?

7. Какие виды международных договоров используются в международной *инвестиционной* системе? О чем эти договоры?

8. Для чего нужны договоры об избежании двойного налогообложения?

9. Какого рода вопросы собственности содержатся в международных договорах?

10. Относятся ли *межведомственные* договоры к источникам МЭП?

11. В каких двусторонних договорах проблематика МЭП присутствует косвенно, или как второстепенная?

12. Чем примечателен текст Гаванской хартии? Какие важные нормы и принципы содержатся в ней?

13. Каково было содержание Ломейских конвенций? В чем состоит постломейский процесс?

14. Какие источники права ЕС задействованы в регулировании международных экономических отношений?

15. Какой договор является базовым во взаимоотношениях между Россией и ЕС? Какие нормы он содержит?

16. Какие договоры экономического характера заключены в рамках СНГ и ЕврАзЭС?

17. Содержатся ли в Хартии экономических прав и обязанностей государств нормы международных обычаев?

18. Какие конкретные решения (резолюции) международных организаций являются *источниками* МЭП?

19. Что такое *унифицированные проформы международных договоров*? Какова их роль?

20. Каким образом и с каким результатом идет в международной экономической системе процесс систематизации, кодификации, унификации норм права?

21. Какие акты (документы) можно считать источниками *транснационального права*?

22. В чем научная несостоятельность французской концепции источников МЭП?



## Глава 4. ПРИНЦИПЫ МЭП

**Литература:** *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; *Джамалдинов С. А.* Международные экономические договоры и их применение в правовых системах государств-участников. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Санкт-Петербург, 2005; *Лабутичев И. В.* Условие недискриминации в международных договорах об устранении двойного налогообложения // *Налоговый вестник*. – 1998. – № 2; *Нешатаева Т.* Суд и общепризнанные принципы и нормы международного права // *Хозяйство и право*. – 2004. – № 5; *Пуртов А. С.* Принцип взаимной выгоды в международном экономическом праве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2010; *Ручкина О. Ю.* Общепризнанные принципы и нормы МП и международные договоры как источники финансового права // *Международное публичное и частное право*. – 2005. – № 4; *Селеванова В. А.* Принцип свободного движения капитала в праве Европейского Союза: сущность и проблемы реализации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2007; *Чабаева И. С.* Принципы международного экономического права. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2010; *Шабан И. С.* Принципы равноправия и взаимной выгоды в международных экономических отношениях государств. – М., 1981; *Шиммасова К. Р.* Правовая природа принципов международного экономического права // *Международное публичное и частное право*. – 2004. – № 5; *Шумилов В. М.* Принцип наиболее благоприятствуемой нации в международном праве (Проблемы теории и практики). Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М.: МГИМО, 1986; *Шумилов В.М.* Международное право. – М., 2010.

**59. Принципы международного права (МП) и их экономическая составляющая.** *Общепризнанные* (универсальные, или *основные, общие* и т. п.) принципы МП выражают коренные интересы государств и международного сообщества в целом, распространяются на все государства, действуют в тех областях, где конкретного регули-

рования пока нет. Эти принципы имеют обычно-договорный характер, являются универсальными, императивными (*jus cogens*). Каждый общепризнанный *принцип* МП является одновременно настоящим международно-правовым *институтом*.

Официального, общепринятого во всех государствах перечня *основных* принципов МП не существует. Научные доктрины в разных странах выделяют не всегда совпадающие по составу «основные принципы МП».

Наиболее авторитетными международными актами, в которых зафиксированы *основные принципы МП*, являются Устав ООН; Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества в соответствии с Уставом ООН 1970 года (принята резолюцией ГА ООН); Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 года, в котором присутствует Декларация принципов.

Из этих актов складывается следующий перечень *основных принципов МП*: 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 (МЭС), 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 имеет место.

*Принцип мирного разрешения споров* применительно к международной экономической системе (МЭС) находит выражение, в частности, в том, что созданы и функционируют органы по разрешению споров в рамках многосторонних (универсальных) соглашений, организаций, например, во Всемирной Торговой Организации (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.

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 всё новые вопросы из-под внутренней юрисдикции под международно-правовое регулирование. Так, создание Таможенного союза Россией, Беларусью и Казахстаном означает, что национальное регулирование экспорта/импорта между странами заменяется общим регулированием. Правила импорта товаров, например, из Казахстана не являются уже «внутренним делом» России, и наоборот.

*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 воздушное пространство другого государства.

*Принцип уважения прав человека* возлагает на каждое государство и 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 обычнo-правовым. Согласно ему, государства обязаны обеспечить соответствие своего внутригосударственного права обязательствам по МП/МЭП. Должны добросовестно соблюдаться обязательства по всем международным договорам, включая международные экономические договоры.

*Принцип суверенного равенства государств* содержит, в частности, запрет на экономическую дискриминацию государств, право свободно участвовать в международных экономических отношениях, 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) осуществление сотрудничества всеми правомерными способами в экономической сфере; б) использование экономи-

*ческих средств* 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, перестройке международных экономических отношений на справедливой основе, стремиться к экономическому развитию и содействовать ему.

**60. Особая роль принципов сотрудничества и равноправия в МЭС.** В первой половине XX века в международном правосознании и 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 международной экономической системе (МЭС) открыто и легально использовались методы экономического *протекционизма* и *агрессии* (применения экономической силы). При этом 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 МП/МЭП.

В *международной торговле* государства активно применяли запретительные таможенные тарифы, нечестную торговую практику (использование демпинга и экспортных субсидий). Происходила картеллизация торговли. Использовались количественные ограничения (или контингентирование). В *международной финансовой системе* государства использовали плавающие валютные курсы, конкурирующее девальвирование национальных валют, множественность валютных курсов, контроль валютного обмена. 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.

Всё 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 МП/МЭП юридически должны 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 века, принцип равноправия был «подправлен» принципом предоставления преференциального режима для развивающихся стран. 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 и 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 и 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 Совета экономической взаимопомощи (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 страны требовали неких дополнительных обязательств, которые не брали на себя: 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.

**61. Специальные принципы МЭП.** В системе международного права помимо *основных* принципов МП 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 (МЭП). Это *специальные принципы МЭП*, которые можно подразделить на две группы:

а) принципы материально-правового характера, нормативное содержание которых выявляется из анализа самих принципов;

б) особые принципы, принципы-методы, которые нацелены на сопоставление внутренних правовых режимов взаимодействующих государств; на самом деле это тоже общие принципы МП, только в международной экономической системе они наиболее заметны, шире применяются, имеют в ней свое продолжение. Именно эти – «особые» – принципы проистекают из международно-правовых принципов *сотрудничества* и *равноправия*, служат методом реализации прежде всего этих двух основных принципов МП.

К группе «особых» принципов МЭП можно отнести следующие принципы:



- принцип экономической недискриминации;
- принцип наибольшего благоприятствования (правильнее было бы называть его принципом предоставления режима наибольшего благоприятствования);
- принцип предоставления национального режима;
- принцип преференций (или принцип предоставления преференциального режима).

Принцип недискриминации (а в МЭП – 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 режим наибольшего благоприятствования (соответственно, с другой стороны, обязанность государства предоставить такой режим).

Все эти «принципы» выступают своего рода «правовыми трафаретами», «инструментами уравнивания», «техничко-правовыми приемами». 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», *способы* организации отношений. «Стандарты» эти универсальны и применяются к той или иной материальной сфере по мере необходимости или в зависимости от требований права (МП/МЭП) и государственных интересов.

В то же время каждый такой «принцип» не только является средством сопоставления правовых режимов, но и одновременно имеет определенное нормативное содержание. Поэтому данную группу принципов можно назвать материально-процессуальными (или процессуально-материальными). Рассмотрим каждый из указанных принципов более обстоятельно.

**62. 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.

*Общими* считают 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 неограниченного действия. В действительности существуют нормы и даже принципы, которые являются исключениями из сферы действия принципа экономической недискриминации. Например, не являются дискриминацией:

- развитых стран предоставление общих невзаимных преференций развивающимся странам;
- развитых стран предоставление преимуществ развивающимся странам со стороны других развивающихся стран;
- меры по защите внутреннего рынка и национальной экономики (ограничения, запрещения импорта, экспорта и т.п.), если они применяются ко всем государствам в одинаковом положении;

- ответные меры (реторсии), призванные обеспечить соблюдение права государством-нарушителем;
- 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, имеют обычно-договорной характер. Это означает, что обязательность многих из них проистекает из сложившихся обычаев (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.

**63. Принцип наибольшего благоприятствования.** Принцип экономической недискриминации запрещает выборочно *ухудшать* условия отдельному государству, его вещам и лицам. Но он не запрещает выборочно *улучшать* эти условия. Избирательное улучшение условий новым лицам рано или поздно превратит *общий* режим для оставшихся 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 они 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 недискриминации в таких случаях, и сложился *принцип наибольшего благоприятствования* – ПНБ (или принцип наиболее благоприятствуемой нации).

*Принцип наиболее благоприятствуемой нации (ПНБ)* 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 Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и других договорах пакета ВТО. Он был подтвержден в Принципах ЮНКТАД 1964 года, Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года. Рекомендации о взаимном предоставлении РНБ содержались в резолюциях международных экономических конференций 1922-го и 1927 годов (Женева), проходивших под эгидой Лиги Наций.

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 ПНБ – «на высшем уровне» (он требует *улучшения* условий). Таким образом, эти принципы перекрывают возможности дискриминации и «сверху», и «снизу». Сегодня эти принципы – по крайней мере, в сфере международной торговли, – составляют определенное двуединство.

Если принцип экономической недискриминации предохраняет от экономического давления, направлен против использования экономической силы, то ПНБ, 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», вокруг которой и должна происходить перестройка МЭО.

Принцип наибольшего благоприятствования (ПНБ) 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 ПНБ являются следующие общепризнанные, универсальные, императивные нормы обычно-договорного характера:

- преимущества, предоставляемые товарам и лицам в рамках *приграничной торговли*;

- преимущества для *развивающихся стран* в рамках действия 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 ПНБ в международной торговой системе имеет договорный (конвенционный) характер. Наверное, так оно и было еще в XIX и даже в начале XX века, но сегодня, когда ПНБ закреплён практически универсальным *правом ВТО*, этот принцип тоже стал универсальным. Непредоставление этого принципа во взаимной торговле – признак дискриминационного отношения, а дискриминация юридически противоправна. Для государств, не являющихся членами ВТО, соблюдение ПНБ обязательно в силу обычая. Государства получили право притязать на РНБ в международной торговле. Таким образом, ПНБ трансформировался в универсальный договорно-обычный принцип с элементами императивности. Именно поэтому Россия так настойчиво добивается предоставления безоговорочного ПНБ во взаимной торговле от США, которые еще в 1974 году поправками Джексона-Вэника в закон о торговле обусловили предоставление нашей стране режима наибольшего благоприятствования политическим требованием – свободой выезда граждан из страны.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что ПНБ – это принцип всего МП, 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 режима наибольшего благоприятствования, государства по-прежнему договариваются об этом в каждом конкретном случае и не вправе притязать на РНБ иначе.

Вот небольшой перечень сфер и вопросов (помимо международной торговли), в которых государства на дву- или многосторонней основе прибегают к принципу наибольшего благоприятствования как к методу организации взаимных отношений: правовое положение

иностранных физических и юридических 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).

**64. Проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации, выработанный Комиссией международного права ООН.** Феномен ПНБ в международном праве и международной системе подвергся многолетнему, коллективному изучению и анализу в рамках ООН. В 1964 году в Комиссии международного права (КМП) ООН было высказано мнение о том, что договорные положения о режиме наиболее благоприятствуемой нации (РНБ) должны стать предметом специального исследования. В 1967 году КМП ООН по рекомендации Генеральной Ассамблеи ООН приступила к изучению этой проблемы как аспекта права международных договоров.

КМП ООН использовала в своей работе материалы и доклады по проблематике РНБ, которые делались ранее под эгидой Лиги Наций в ходе Международной экономической конференции 1922 года, Лондонской всемирной валютной и экономической конференции 1933 года. В 1928–1936 годах несколько докладов было подготовлено Экономическим комитетом Лиги Наций, а в 1934-м и 1936 годах – Институтом международного права.

В 1976 году КМП ООН подготовила и приняла в первом чтении *Проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации*. Словом *клаузулы* в Проекте называются договорные положения о РНБ. В 1978 году Проект был принят во втором чтении и представлен ГА ООН с предложением рекомендовать его государствам-членам в целях заключения многосторонней конвенции.

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 КМП ООН, состоит из 30 статей. Первые 8 статей имеют вводный характер; статьи 9–22 касаются различных аспектов применения клаузул; статьи 23–26 затрагивают вопросы исключений из клаузул; статьи 27–30 можно рассматривать как разные положения.

В Проекте были сформулированы положения, касающиеся его сферы применения, правовой основы, источника и объема режима наибольшего благоприятствования, отражены вопросы применения обусловленных клаузул и клаузул, не содержащих «условий о возмещении», вопросы возникновения и прекращения прав в силу клаузулы и некоторые другие.

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, что развитие международной практики может привести к тому, что государства получают 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 ПНБ появились элементы императивности (или, как 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 ПНБ; в ходе работы КМП 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 ПНБ, 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* (ПНБ). Существует множество *клаузул*, но есть 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 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.

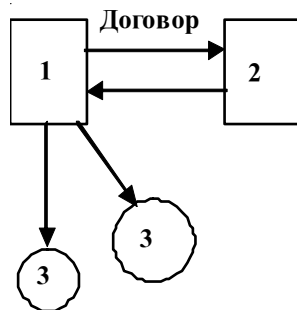
Государство, которое согласилось предоставить РНБ, называется *бенефицирующим* государством. Государство, в отношении которого принято это обязательство, является *бенефициаром*. Как правило, государства выступают одновременно в двух качествах – бенефицирующего государства и бенефициара.

Права и обязанности, вытекающие из клаузулы, теоретически остаются *замороженными*, пока не появится некое *третье государство*. Для *включения* действия клаузулы, должно возникнуть соответствующее правоотношение с *третьим государством*, которое не является участником договора (ни бенефицирующим государством, ни государством-бенефициаром). Соответственно, прекращается и 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 государство 3.*



В международной практике активно используются также два термина: *принцип* наибольшего благоприятствования (ПНБ) и *режим* наибольшего благоприятствования (РНБ). 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, ПНБ – явление международного права, РНБ – явление внутренней правовой системы.

Однако и в теории международного права существует понятие *режим*, только здесь это – комплекс правоотношений, складывающихся в *межгосударственных* отношениях на основе ПНБ. 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 режима наибольшего благоприятствования в международной торговой системе встречались две формы *клаузулы*:

- а) обусловленная клаузула;
- б) 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 государством 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 – недискриминационном – правовом режиме: пользовались одной и той же ставкой таможенной пошлины.

В эпоху раннего капитализма обусловленную клаузулу наибольшего благоприятствования стали применять Соединенные Штаты Америки; они настояли на этой форме клаузулы в первом же договоре – Договоре о союзе и торговле между США и Францией от 6 февраля 1776 года. Это позволило США посредством дифференцированных правовых режимов «выторговывать» преимущества во взаимной торговле у своих европейских партнеров-конкурентов.

В 1923 году 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 1923 года с Германией.

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 ПНБ.

В международной договорной практике, особенно в XIX–XX веках, 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 договора с клаузулой о РНБ государства давали, например, при условиях 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 продать свои государственные интересы путем своеобразного политико-правового шантажа. Часто заключение клаузулы обуславливали вопросами политическими, далеко отстоящими от правового регулирования международной и взаимной торговли. Классическим примером вновь может служить поправка к закону США о торговле 1974 года, обусловившая предоставление нашей стране РНБ свободной эмиграции советских граждан в Израиль. Свобода выезда уже давно есть, а поправка всё еще не отменена. Почему? Снятие поправки блокировалось в Конгрессе США несколько раз под разными предложениями.

Подобное обусловленное заключение клаузулы и предоставление РНБ в наше время является свидетельством дискриминационного и недружественного подхода к сотрудничеству с соответствующим государством. Оно противоречит принципам недискриминации, экономического сотрудничества.

Единственным «возмещением» при предоставлении РНБ должно быть ответное предоставление РНБ. В двусторонности обязательства и заключается выгода РНБ для бенефицирующего государства и сообщества государств. При самом общем толковании клаузула презюмируется как *взаимное* (двустороннее) предоставление *необусловленного РНБ*.

**65. РНБ в системе Всемирной торговой организации (ВТО).** Принцип наибольшего благоприятствования в определенных вопросах международной торговли является одним из основных принципов *права ВТО*.

Статья I Генерального соглашения по тарифам и торговле (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 взимания 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 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);
- 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 о торговле услугами (ГАТС), ПНБ применяется также в *сфере международной торговли услугами*. В соответствии со статьей 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 по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), применение ПНБ, наряду с национальным режимом, предусматривается в области прав интеллектуальной собственности. Это существенная *новация*, поскольку ранее клаузула о наиболее благоприятствуемой нации не использо-

валась в сфере действия международных соглашений по вопросам защиты прав на интеллектуальную собственность.

#### **66. 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 века 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 статье III ГАТТ, например, говорится: «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 договари-

вающейся 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;
- внутренние налоги и сборы любого рода (включая прямые и косвенные).

Получается, что в сферу действия принципа предоставления национального режима попало всё 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 Генерального соглашения по торговле услугами (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 ГАТС). В сфере торговли услугами под действие клаузулы о национальном режиме попадают, таким образом, иностранные «услуги и поставщики услуг».

Согласно тексту Соглашения о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), клаузула о национальном режиме распространяется на *лиц* из стран-членов ВТО в части *прав на интеллектуальную собственность* (ст. 3 ТРИПС).

Принцип предоставления национального режима также не является абсолютным, он имеет определенные исключения. На основании различных статей ГАТТ, например, исключения из национального режима могут иметь общий характер или касаться соображений безопасности (ст. XX и XXI ГАТТ). Из национального режима исключается сфера «демонстрации кинофильмов» (п. 10 ст. III ГАТТ). На основании статьи XXV ГАТТ (п. 5) возможно освобождение (*waiver*) от любого обязательства, в том числе – от обязательства по клаузуле о национальном режиме. В соответствии со статьей III ГАТТ 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 ПНБ (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 ПНБ в соответствующих вопросах и сферах применения, поскольку зачастую высшим уровнем благоприятствования является предоставление национального режима. Таким образом, двуединство принципа экономической недискриминации и ПНБ 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. Всё это, среди прочего, движет правовые надстройки к формированию единого – глобального – правового пространства.

### **67. Прочие специальные (отраслевые) принципы МЭП.**

Помимо приведенных выше специальных принципов МЭП, являющихся своеобразными принципами-методами, в международном экономическом праве (МЭП) выделяют принципы материально-правового характера. К таким принципам, например, можно отнести:

- принцип экономического сотрудничества;
- принцип суверенитета государств над своей экономической деятельностью и природными ресурсами.

В этот ряд включается множество других принципов, которые можно изучить на семинарах по рекомендованной литературе.

Следует иметь в виду, что отдельные институты МЭП или комплексные (межотраслевые) международно-правовые институты также имеют свои принципы.

*Принцип экономического сотрудничества* в качестве отраслевого принципа МЭП означает:

- право на свободный выбор партнеров в международных экономических отношениях (МЭО), форм и методов сотрудничества в международной экономической системе, сочетание дву- и многосторонних форм МЭО;
- право на получение выгод от международного разделения труда (МРТ), международной торговли;



- право на участие в международном процессе принятия решений для урегулирования мировых экономических проблем;
- обязанность государств содействовать развитию МЭО и мировой экономики; соответствующим образом строить систему внутреннего права и внешнеэкономическую политику;
- обязанность государств участвовать в общей либерализации международной торговли, содействовать потоку коммерческих товаров и доступу к ним;
- 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 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 инвестиций, 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 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.

### **Вопросы по теме**

1. Какова роль общих принципов международного права в международной экономической системе?
2. В чем проявляется в международной экономической системе принцип сотрудничества? С какими еще принципами МП он наиболее тесно связан?
3. Как соотносятся принцип сотрудничества и принцип взаимной выгоды?
4. Какие методы обеспечения равноправия применяются в международной экономической системе?
5. Какое место занимает понятие *взаимности* в реализации принципа *взаимной выгоды*?
6. Правомерны ли требования *материальной взаимности* в международной экономической системе?
7. В чем суть концепции «эффективной взаимности», когда-то выдвигавшейся Западом?
8. Какие принципы можно или следует включить в состав специальных (отраслевых) принципов МЭП?
9. Как соотносятся основные принципы МП и специальные принципы МЭП?
10. В чем особенность принципов-методов? Почему они так называются? Какие принципы включаются в эту группу?
11. Являются ли одинаковыми понятия «принцип недискриминации» и «принцип экономической недискриминации»?
12. Разрешает ли принцип экономической недискриминации улучшать условия для отдельных государств, их лиц и вещей?
13. Какая связь существует между принципом недискриминации и ПНБ? Что в них общего? Чем они различаются?
14. В чем состоит механизм действия принципа наибольшего благоприятствования? Какова его роль в международной экономической системе?

15. Какие существуют исключения из сферы действия ПНБ?
16. Какие изменения произошли (происходят) в развитии ПНБ?
17. Что такое «бенефициар» в правоотношениях на основе клаузулы о наибольшем благоприятствовании? Какое государство называется бенефицирующим? Какое государство называется третьим?
18. Кем и когда был разработан Проект статей о клаузулах о наиболее благоприятствуемой нации?
19. Совпадают ли понятия «клаузула о наибольшем благоприятствовании» и «принцип наибольшего благоприятствования»?
20. Что такое *односторонняя* клаузула о наибольшем благоприятствовании?
21. Чем обусловленная клаузула о наибольшем благоприятствовании отличается от необусловленной? Какие последствия влечет каждая из них?
22. Какие «условия о возмещении» зачастую предъявлялись государствами на переговорах по клаузуле о наибольшем благоприятствовании?
23. В каких сферах применяется и мог бы применяться механизм принципа наибольшего благоприятствования?
24. Какова предметная сфера клаузулы о наибольшем благоприятствовании в системе ВТО?
25. На какие вопросы распространяется клаузула о наибольшем благоприятствовании в тексте ГАТТ?
26. В чем заключается специфика принципа предоставления национального режима? В каких сферах отношений он используется государствами?
27. Какова предметная сфера принципа предоставления национального режима в системе ВТО и тексте ГАТТ?
28. Есть ли исключения из принципа предоставления национального режима?
29. Уменьшается или усиливается значение ПНБ, принципа предоставления национального режима в международной экономической системе?
30. Каково правовое содержание принципа суверенитета государств над природными ресурсами?
31. Каково материально-правовое наполнение принципа экономического сотрудничества?

## Глава 5. ПРАВО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

**Литература:** *Айдарбаев С. Ж.* Интеграционные процессы на постсоветском пространстве в условиях глобализации мира: международно-правовые аспекты. – Астана, 2010; *Ахмет А. А.* Проблемы эффективности и реализации международно-правовых норм государств СНГ. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2008; *Барков А. В.* Правовой статус Евразийского Экономического Сообщества. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М.: МГИМО, 2003; *Ефремова Н. А.* Международно-правовые механизмы регулирования экономической интеграции и суверенитет государств. Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. – М., 2009; *Право Европейского Союза / Под ред. С. Ю. Кашкина.* – М., 2010; *Капустин А. Я.* Европейский Союз: интеграция и право, – М., 2000; *Косилкин С. В.* Правовой статус интеграционных объединений государств-участников СНГ. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М.: МГЮА, 2003; *Кузнецов В. И.* СЭВ и «Общий рынок». – М., 1978; *Мельников В. В.* Международно-правовое регулирование региональной экономической интеграции в ВТО. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2008; *Моисеев А. А.* Соотношение суверенитета и надгосударственности в современном международном праве (в контексте глобализации). Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. – М., 2007; *Моисеев Е. Г.* Международно-правовые основы сотрудничества стран СНГ. – М., 1997; *Проблемы африканской интеграции (коллектив авторов).* – М., 2002; *Ремезова Н. А.* Международно-правовые проблемы совершенствования экономической интеграции в рамках СНГ и ЕврАзЭС. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2008; *Шеленкова Н. Б.* Европейская интеграция: политика и право. – М., 2003; *Шумилов В. М.* Международное право. – М., 2010; *Шумилов О. В.* Международное трудовое и миграционное право СНГ. – М., 2007; *Eisemann, P. M.* L'integration dudit ordre juridique international et communautaire dans l'ordre juridique national. – Kluwer, 1996; *Isaac, G.* Droit communautaire general, Paris, 1996; *Kembayev, Zh.* Legal Aspects of the Regional Integration Processes in the Post-Soviet Area. – Springer, Berlin. – 2009. *Wilkinson, B.* The free trade agreement between Canada

and United States // Economic Integration in Europe and North America. – UN, N.Y., Geneva, 1995.

**68. Организационно-правовые формы интеграционных объединений государств.** В современной международной системе происходят, среди прочего, два мощных, взаимосвязанных процесса геополитического значения – *глобализация* и *интеграция*. Глобализация – это всемирный процесс образования из разрозненных государств и групп государств единой общественной системы. В экономическом аспекте она выражается в усилении взаимодействия между внутренними экономическими системами, их объединении в единое целое. Глобализацией управляют преимущественно государства западного цивилизационного типа.

*Интеграция* – это, с экономической точки зрения, ускоренное, целенаправленное сближение хозяйственных систем между государствами, как правило, одного континента/региона (или на межрегиональной основе) в специальном и особо благоприятном для этого правовом режиме. В ходе интеграции в рамках определенного – замкнутого – территориального пространства снимаются административные и экономические границы на пути трансграничного движения основных факторов производства – товаров, услуг, финансов, инвестиций, рабочей силы. Можно выделить элементы интеграции и на универсальном и/или секторальном уровнях (на отдельно взятых международных товарных рынках или в секторах экономики).

И *глобализация*, и *интеграция* ведут к унификации внутреннего права государств мира и гармонизации правовых систем, а также дают толчок развитию международного права практически по всем направлениям и всем отраслям. В результате складывается глобальная правовая система и глобальное право.

В международном праве как надстроечном правовом явлении можно разглядеть две тенденции:

а) тенденцию на универсализацию норм МП, создание и/или образование международно-правовых норм/принципов универсального, общеобязательного, императивного характера;

б) тенденцию на регионализацию, создание норм/принципов регионального действия и значения.

Эти две части МП развиваются и функционируют, хотя и взаимозависимо, но по-разному. В первом случае прослеживается

линия на обеспечение приоритетности норм МП по отношению к нормам внутреннего права (право ВТО). Во втором случае прослеживается линия на приоритетность региональных международно-правовых норм в смычке с нормами внутреннего права и с опорой на метод наднационального регулирования (право ЕС).

Как показывают 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. 8 в ст. XXIV) дается следующее определение *зоны свободной торговли* (ЗСТ): «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 ЗСТ, свободно перемещаются из одного государства в другое, не теряя в конкурентоспособности по сравнению с товарами национального производства.

Другой признак ЗСТ – сохранение государствами-участниками национальных таможенных тарифов в торговле с *третьими* странами: государство-участник сохраняет собственную систему ставок

таможенных пошлин на товары из государств вне ЗСТ. Понижение ставок таможенных пошлин внутри ЗСТ не распространяется на товары *третьих* стран. Значит, такие товары после их ввоза и уплаты таможенных пошлин будут по цене заведомо менее конкурентоспособными, чем товары, произведенные внутри ЗСТ. Собственно, в этом и состоит главная цель экономической интеграции – получить выигрыш в конкуренции, «подыграть» национальным («внутризо-нальным») производителям товаров, помочь дополнительными льготами, в данном случае – ускоренным снижением таможенного бремени и его ликвидацией.

Следует обратить внимание, что в рамках ЗСТ, помимо таможенных пошлин, должны устраняться и «*другие торговые барьеры*». В результате устанавливается свободное торговое пространство.

Сохранение национальных таможенных тарифов государствами-членами ЗСТ, 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 ЗСТ при импорте из третьего государства установлена, к примеру, на уровне 10 условных единиц, а у другого на этот же товар – на уровне 5 условных единиц за штуку. Какого результата следует ожидать в таком случае?

Нестыковки в национальных таможенных тарифах устраняются другой формой экономической интеграции – созданием *таможенного союза* (ТС). 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 ТС, которому передается часть полномочий по таможенному регулированию внутри зоны ТС; некоторые аспекты деятельности этого органа приобретают наднациональный характер. Таможенные пошлины, взимаемые на внешних границах ТС, распределяются между государствами-участниками по договоренности и поступают в их бюджеты в согласованных пропорциях. Создание ТС 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 ТС возможны проблемы, связанные с нестыковками во внутреннем внешнеторговом законодательстве государств-участников. Так, например, в одном государстве ТС импорт определенного товара может быть временно запрещен, а в другом – нет. Подобная ситуация сложилась во второй половине 2010 года в Таможенном союзе России, Беларуси и Казахстана: Россия временно запретила ввоз курятины из США по причине повышенного содержания хлора в продукции, но опасная курятина хлынула в Россию через другое государство. Данный пример иллюстрирует, что для обеспечения полной свободы торговли внутри зоны ТС необходима очень глубокая стыковка внутренних правил государств-участников, в том числе – санитарных требований.

Повышение степени согласованности в таможенной сфере порождает у государств-участников соблазн прибегнуть, для обеспечения своих узко понимаемых интересов, к нетаможенным, нетарифным средствам регулирования импорта из третьих стран. Объективная логика развития толкает государства к новой фазе обособления – созданию *общего рынка*.

Понятие *общего рынка* можно толковать в узком и широком смысле. В узком смысле под *общим рынком* понимали и понимают определенную стадию существования нынешнего Европейского Союза, а также созданное в его рамках единое торговое пространство.

В широком смысле понятие *общий рынок* используют как общекатегориальное, применимое к определенной организационно-правовой форме экономической интеграции. Главное в *общем рынке* – не только единое таможенно-тарифное регулирование в отношении третьих стран, но и устранение любых нетаможенных, нетарифных



барьеров во взаимной торговле при сближении внутренних правовых систем государств-участников. Таким образом, для *общего рынка* требуются 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 или увеличить экспорт национальных товаров. Параллельно происходит борьба между национальными валютами за первенство, что втягивает государства-участники в дополнительное противостояние – уже политического характера. Всё это вызывает необходимость в распространении интеграции на финансовую сферу.

Первыми вопросами, которые вынуждены решать государства-участники интеграционного объединения на этом пути, становятся следующие: как во внутризональной торговле уйти от расчетов в валюте третьих государств? как «удешевить» взаиморасчеты? Решаются эти вопросы, как правило, путем создания *платежного союза* на основании международного договора. Разумеется, в рамках платежного союза возникают необходимые международные органы, и начинается передача им части полномочий от внутренних финансовых органов. Параллельно идет большая 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 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 решается очень чувствительный вопрос 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 всё 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. Всё 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 секторы экономики.

Для того чтобы возник и заработал *экономический союз*, необходимы совместные и внутренние мероприятия: создание новых международных органов в привязке к тем или иным секторам услуг и экономики, дополнительная передача им компетенции от националь-

ных государственных органов, создание единых правил, регулирующих соответствующие области отношений, выработка общей внешне-экономической 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*. 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* – своеобразная экономическая конфедерация, которая по логике развития начинает стремиться к политическому союзу, федерализации отношений государств-участников, глубокой гармонизации внутренних правовых систем.

Каждая организационно-правовая форма интеграции является в определенном смысле самостоятельной, автономной, живет 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 интеграционный процесс, делая его многоярусным и многосоставным.

Для управления интеграцией государства-участники объединяются в *сообщество*, название которого может оставаться одним на протяжении всей истории развития, а может и меняться. Так, Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) на определенном этапе интеграции превратилось в Европейский Союз. При этом следует различать *название* интеграционного объединения (сообщество, союз) и название конкретной организационно-правовой формы на том или ином этапе развития интеграции (экономический союз); органы интеграционного объединения в целом и органы, которые управляют процессами в рамках конкретной организационно-правовой формы интеграции (например, органы интеграционного объединения и органы таможенного союза).

В ходе региональной интеграции появляются новые нормы международного права (МП), возникают коллизии между новыми

нормами и ранее существовавшими нормами МП. Часть норм МП образуется в качестве региональных обычаев. Складываются и международно-правовые принципы регионального уровня. Появляются элементы *права интеграции* – новой отрасли МП. Ее подотраслью можно считать *право экономической интеграции*, которое входит и в состав МЭП.

Под термином *право интеграции* можно понимать и синтетическую правовую сферу, включающую в себя нормы МП, нормы внутреннего права и нормы, содержащиеся в актах органов интеграции. В таком понимании право экономической интеграции предстает как региональный пример становления и развития *глобальной правовой системы* и *глобального права*.

Как правило, в интеграционное *сообщество* 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, 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 принято называть «мировым правительством». Но такое «правительство» возможно только в многополюсном мире, где согласованы стратегические интересы всех крупнейших государств, всех интеграционных объединений, и на основе справедливой архитектуры международных экономических отношений. «Мировое правительство» в понимании европейских, американских юристов и политологов как структура, навязанная миру сообществом развитых государств западного типа и обеспечивающая только их интересы, не пройдет.

Постсоветские государства создают собственное интеграционное объединение с тем, чтобы на равноправной основе с другими

объединениями войти в структуры глобального управления («мирового правительства»), легализовать стратегические интересы региона и общие цивилизационные ценности в глобальном праве.

**69. Внутриинтеграционный режим и ПНБ.** 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 всё 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 вопрос: как соотносится «внутриинтеграционный» правовой режим с режимом наибольшего благоприятствования, который обещан третьим государствам? Если строго следовать сути ПНБ, 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, следовательно, «обособиться» интеграционному сообществу государств не удалось бы, а весь смысл интеграции пропал.

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 года 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.

Правда, во многих сферах экономического взаимодействия государства-участники интеграционного объединения предоставляют друг другу национальный режим, который зачастую в соответствующей сфере предоставляется и *третьим* государствам. Так, например, происходит в большинстве вопросов отношений в инвестиционной сфере (хотя и здесь не обходится без исключений, о которых говорилось в параграфе главы 4, посвященном принципу предоставления национального режима).

Вопрос о правомерности исключения из клаузулы о наибольшем благоприятствовании в пользу правовых режимов в рамках интеграционных объединений вставал, когда начиналась экономическая интеграция в Европе, – при образовании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Государства-участники ЕОУС и ЕЭС были связаны с *третьими странами* двусторонними договорами, содержащими клаузулу о НБН.

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 созвать 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. главу 4). В комментариях к Проекту, в частности, отмечалось, что ни одно из соглашений о таможенном союзе или зоне свободной торговле, 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) МП/МЭП. 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 сейчас 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 ПНБ: происходит своего рода «перемещение» применения этого механизма с межгосударственного уровня на уровень «интеграционное объединение – интеграционному объединению».

**70. Интеграция на пространстве СНГ.** Интеграционные объединения интенсивно создаются на всех континентах, в том числе – на евразийском пространстве СНГ.



Содружество Независимых Государств (СНГ) возникло на основе Соглашения о создании СНГ в 1991 году. О правовой природе СНГ высказываются различные точки зрения; наиболее распространенная из них состоит в том, что СНГ – межгосударственная организация. В уставе СНГ 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 уровнях. 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: Договор о статусе Экономического суда СНГ 1992 года (с 2004 года выполняет также функции Суда ЕврАзЭС); Договор о создании Экономического союза 1993 года; Договор о создании Единого экономического пространства 1994 года; Договор о создании зоны свободной торговли 1994 года; Соглашение о создании Платежного союза 1994 года; Соглашение о создании Таможенного союза 1995 года; Соглашение о формировании Единого экономического пространства (ЕЭП) 2003 года. В 1999 году был подписан российско-белорусский Договор о создании Союзного государства.

Многие договоры являются, по сути, рамочными; имеется в виду, что конкретные обязательства государств должны согласовываться в отдельных двусторонних и многосторонних договорах. К примеру, Договор о создании зоны свободной торговли заключен в порядке реализации Договора о создании Экономического союза. Правда, и Договор о создании зоны свободной торговли также оказался рамочным. В результате оба договора так и не заработали. Некоторые договоры остались нератифицированными и забытыми.

Государства-участники делают множество оговорок к договорам при ратификации, пренебрегают своими обязательствами, боятся наднациональных механизмов регулирования, а без них, как учит мировой опыт интеграции, интеграционные процессы не движутся, теряется время. На отдельные государства и их экономики «наползают» другие интеграционные блоки. В раздробленном, неинтегрированном

состоянии оставшиеся за бортом общей интеграции государства подвержены экономическому поглощению другими интеграционными объединениями. Ни одно государство в эпоху глобализации не выстоит в одиночку, не сможет быть конкурентоспособным в мировой экономике.

Неэффективность интеграционных усилий в рамках СНГ подтолкнула государства идти по пути создания субрегиональных объединений, организаций.

В 2000 году небольшой группой государств был заключен Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) с целью создания таможенного союза и единого экономического пространства.

Для противодействия интеграционным усилиям России Соединенным Штатам Америки удалось реализовать на пространстве СНГ проект создания субрегионального объединения под названием ГУАМ, составленного из первых букв названий государств-участников (Грузия, Украина, Азербайджан, Молдова). Понятно, что развитые государства – конкуренты России – в международной экономической системе и глобальном мироустройстве будут делать всё возможное и невозможное для того, чтобы не дать государствам на постсоветском пространстве создать единое экономическое пространство и превратиться в центр экономической силы. Применен принцип «разделяй и властвуй» с целью расколоть Содружество, сформировать опорную группу стран, чтобы через национальную элиту этих государств можно было бы проводить свои стратегические долгосрочные интересы. В настоящее время на базе ГУАМ создана Организация за демократию и экономическое развитие.

ЕврАзЭС является межправительственной организацией. В ее рамках в 1996 году был заключен Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях, а в 1999 году – Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. Одним из главных постоянно действующих органов ЕврАзЭС является Интеграционный комитет, состоящий из заместителей глав правительств государств-членов. Решения в Интеграционном комитете принимаются большинством в две трети голосов; количество голосов у государства зависит от его вноса в бюджет Сообщества (у России – около 40 голосов из 100).

В качестве одной из задач ЕврАзЭС декларируется сближение, гармонизация и унификация внутреннего законодательства. Создается общее правовое пространство. Имеется Координационный совет по гармонизации национального законодательства. Межпарламентская Ассамблея ЕврАзЭС разрабатывает и принимает типовые проекты внутренних актов – модельные законы. Источниками права в ЕврАзЭС являются международные договоры, акты органов Сообщества. Признается приоритетность общепризнанных принципов МП над актами национального законодательства. Развиваются межведомственные связи, в том числе – на основе межведомственных договоров.

С 1 января 2010 года началось реальное функционирование *Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси* с передачей ряда функций органам Таможенного союза. В 2007 году был подписан Договор о формировании ТС на трехсторонней основе. Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС в ноябре 2009 года был принят Таможенный кодекс ТС, вступивший в силу с 1 июля 2010 года. Решениями Межгосударственного совета ЕврАзЭС и Комиссии ТС в ноябре же 2009 года был принят Единый таможенный тариф ТС.

Это первые заметные шаги на пути настоящей интеграции на постсоветском пространстве, потребовавшие корректировки внутреннего таможенного законодательства трех стран. Согласованы единые правила технического регулирования в Таможенном союзе. Началась работа над созданием единой системы санитарного, ветеринарного, фитосанитарного контроля.

В 2010 году в рамках ЕврАзЭС была завершена работа над Договором о зоне свободной торговли (ЗСТ), предусматривающим практически полную отмену импортных пошлин и ряда количественных ограничений во взаимной торговле на правовой основе правил ВТО. Россия пока сохранит пошлины на нефть, нефтепродукты, газ и лес. Регламентируются ограничения в торговле с третьими странами, свобода транзита, реэкспорт, антидемпинговые правила, вопросы конкуренции и субсидирования, санитарные и фитосанитарные меры, таможенный контроль, правила разрешения споров.

Таким образом, две организационно-правовые формы интеграции в рамках ЕврАзЭС будут функционировать одновременно, дополняя друг друга, хотя, по всей видимости, и с несовпадающим составом участников. Интерес к ТС, ЗСТ проявляют и другие постсоветские государства. Разворачивается работа над следующим этапом интеграции – созданием единого экономического пространства.

В 2001 году принятием Декларации была создана Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) – региональная международная организация с широким предметом деятельности, со штаб-квартирой в Пекине. В июне 2002 года была принята Хартия ШОС, которая детализирует функции и полномочия организации. Согласно Хартии, одними из целей ШОС являются развитие сотрудничества в экономической и торговой областях, способствование созданию нового международного политического и экономического правопорядка, основанного на справедливости.

В состав ШОС входят Казахстан, Россия, Кыргызстан, Таджикистан, Китай, Узбекистан. Статус наблюдателя имеют Монголия, Индия, Пакистан, Иран.

**71. Союзное государство России и Беларуси.** Между Россией и Беларусью существует специальный международно-правовой режим, характеризующий особо тесные связи между государствами, – режим Союзного государства. Управление интеграционными связями между Россией и Беларусью осуществляется посредством двусторонних договоров, которые из-за отсутствия мер ответственности, наднационального регулирования и контрольных механизмов не очень эффективны.

Так, между двумя странами действуют следующие договоры: Соглашение 1992 года о свободной торговле; Соглашение 1995 года о Таможенном союзе между двумя странами; Соглашение 1998 года о создании равных условий субъектам хозяйствования; Соглашение 2001 года о завершении унификации и создании единой системы тарифного и нетарифного регулирования в Союзном государстве; Соглашение 2004 года о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг и др.

В 2007 году между Россией и Беларусью было подписано межправительственное Соглашение о мерах по развитию торгово-экономического сотрудничества. В Соглашении предусматривается, что государства должны отменить имевшиеся барьеры в торговле: привести условия взимания налога на добавленную стоимость и акцизов в соответствие с ранее подписанными соглашениями; обеспечить беспрепятственный и недискриминационный проезд между двумя странами автотранспортных средств и транзит по их территориям; сократить и унифицировать перечни товаров в отношении которых

требуется обязательное подтверждение страны происхождения товаров и предоставление соответствующего сертификата; сократить до минимума случаи обязательного таможенного сопровождения транзитных и иных грузов; скоординировать действия по обеспечению эффективного ветеринарного контроля при осуществлении взаимной торговли.

Российская сторона должна была отменить взимание платы за регистрацию в таможенных органах России белорусских автотранспортных средств при въезде на территорию нашей страны. Белорусская сторона обязалась отменить запрещенные Всемирной торговой организацией (ВТО) субсидии, направленные на замену импортных товаров отечественными, а также экспортные субсидии; снять ограничительные требования в отношении пива российского производства (например, обязательной маркировки товаросопроводительной документации); отменить квотирование на ввоз из России рыбы и продуктов ее переработки, табака и табачных изделий; не применять требование о ввозе в Беларусь российских товаров только через склады временного хранения (в частности, пива, рыбы, подакцизных товаров); отменить требование закупки сельскохозяйственной техники только белорусского происхождения.

**72. НАФТА – Североамериканская ассоциация свободной торговли.** В 1988 году между США и Канадой было заключено Соглашение о зоне свободной торговли. В декабре 1992 года между США, Канадой и Мексикой подписано Соглашение о Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), вступившее в силу 1 января 1994 года. Основные положения Соглашения включают:

- отмену таможенных пошлин на товары государств-участников при сохранении права на применение защитных мер;
- ликвидацию большинства ограничений на экспорт/импорт (кроме сельхозтоваров, текстиля и некоторых других товаров), валютных ограничений; гармонизацию технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм;
- защиту рынка от товаров, проникающих в США путем реэкспорта из Мексики;
- предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования в сфере услуг, за исключением сферы морских перевозок и некоторых других;

- предоставление национального режима инвестициям и инвесторам из государств-партнеров (но не менее, чем режим наибольшего благоприятствования); причем эта норма применяется как к прямым, так и к портфельным инвестициям; государственные предприятия и национальные монополии не должны допускать дискриминации лиц из других государств НАФТА и обязаны соблюдать условия нормальной коммерческой практики;
- создание условий для свободного движения товаров, услуг, инвестиций; сохраняются определенные ограничения на инвестиции в нефтяной сектор Мексики, культурную сферу Канады, в сферы авиаперевозок и радиокommunikаций США;
- нормы по защите интеллектуальной собственности, близкие нормам Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальности собственности (ТРИПС) из пакета соглашений ВТО;
- снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;
- обязательства сторон по вопросам разрешения споров, в том числе – споров частных инвесторов с государством страны пребывания.

В результате в рамках НАФТА практически сложилась зона свободной торговли товарами и услугами. Некоторую проблему еще составляет использование в США отдельных мер в качестве нетарифных барьеров, в частности – санитарных норм и технических стандартов.

В НАФТА не созданы органы с наднациональной юрисдикцией, аналогичные существующим в ЕС. США пошли иным путем: они стремятся обеспечить в создаваемом интеграционном объединении правовой режим интеграции на основе собственного национального законодательства. Это позволяет легализовать экспансию частного капитала, не передавая суверенную юрисдикцию наднациональным органам.

НАФТА – объединение, в котором развитые государства находятся в сообществе с развивающимся государством – Мексикой. Экономика Мексики открыта для экспансии американских и канадских предприятий (только одна деталь: более 90% банковских активов в Мексике принадлежит банкам США). Интересно, что Мексика, будучи членом НАФТА, провела переговоры об учреждении зоны свободной торговли с Японией.

НАФТА, несмотря на название, является организацией, компетенция которой выходит далеко за пределы проблематики *зоны свободной торговли*. На самом деле НАФТА – это институциональная структура, ориентированная 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 получили более 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.

Вместе с Соглашением о НАФТА были подписаны два дополнительных договора – об экологических и трудовых стандартах. На их основе созданы две Комиссии о сотрудничестве: в области охраны окружающей среды и в области труда, каждая со своими органами. В рамках Комиссий взаимодействуют соответствующие министерства и неправительственные организации. В соответствии с договором о трудовых стандартах в каждом государстве созданы специальные административные офисы, которые должны рассматривать жалобы и заявления по трудовым спорам от частных лиц и неправительственных организаций. За нарушение экологических или трудовых стандартов государство-участник может быть оштрафовано в размере, не превышающем 20 млн долларов; штраф направляется на устранение нарушений.

НАФТА допускает присоединение к ней других стран. В 2002 году президент США предложил сформировать зону свободной торговли со странами-участницами КАФТА (страны Центральноамериканского общего рынка и Северного треугольника (Гондурас, Сальвадор, Гватемала)). Ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли между НАФТА и Австралией; США и Австралией. При этом Мексика выстраивает «собственные» двусторонние зоны свободной торговли с центральноамериканскими государствами – Коста-Рикой, Никарагуа, – а также с ЕС. В 2000 году между Мексикой и ЕС было заключено соглашение, которым установлена зона свободной торговли. США имеет соглашение о зоне свободной торговли с Чили.

Как и повсюду, США активно используют свое внутреннее законодательство для достижения внешнеполитических и внешнеэко-

номических целей. Примером может служить Закон об андских торговых преференциях 1991 года. Согласно этому закону, США предоставляют льготные тарифы на импорт ряда товаров (нефть, готовые изделия) из стран Андского сообщества наций (АСН), за исключением Венесуэлы, в целях содействия борьбе этих стран с наркобизнесом. Текстильные изделия пользуются преференциями при условии, что материалы для их производства были закуплены в США. Срок действия закона и, соответственно, льгот регулярно и периодически возобновляется. Перед каждым возобновлением США выторговывают у стран АСН 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 (ВАЗСТ).

### **73. 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 государства, исключая Кубу. Применительно к этой зоне часто используются аббревиатуры: АЛКА – от ее испанского названия; ВАЗСТ – от названия на русском языке; ФТАА (ФТАА) – от названия на английском языке.

Цель создания Всеамериканской зоны свободной торговли (ВАЗСТ) была сформулирована на состоявшейся в Майами первой встрече глав американских государств в 1994 году в Декларации «Партнерство во имя развития и процветания: демократия, свободная торговля и устойчивое развитие на американском континенте». Подписание соответствующего соглашения было намечено еще на 2005 год. Для координации работы был создан Комитет по торговым переговорам, разработан план действий. Подготовленный проект Соглашения о ВАЗСТ 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 НАФТА, 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 с НАФТА во всеамериканскую зону.

В документе, выработанном на министерской конференции в 1998 году, «Руководящие принципы переговоров по ВАЗСТ» 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 Всеамериканской ЗСТ индивидуально либо как члены субрегиональных объединений; допускается существование двусторонних и субрегиональных интеграционных соглашений, не подпадающих под юрисдикцию Всеамериканской ЗСТ, и в тех случаях, когда установленный в них правовой режим благоприятнее, чем режим в ВАЗСТ. В Министерской декларации 2003 года было дополнительно согласовано, что обязательства государств по ВАЗСТ «...должны быть совместимыми с доктринами государственного суверенитета и соответствующими конституционными текстами».

Ряд центральноамериканских 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:

- избирательное применение высоких таможенных тарифов;
- нетарифные барьеры;

· многомиллиардные субсидии национальным производителям и экспортерам (особенно в аграрном секторе).

Тем не менее, чтобы спасти проект ВАЗСТ, 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 – дву- и многосторонние субсоглашения о более глубокой интеграции. Были намечены 4 этапа открытия рынков – вплоть до 2015 года и после него. Одновременно США пытаются легализовать некоторые принципы первоначальной модели ВАЗСТ: например, принцип доступа к общему рынку должен быть пропорционален взятым обязательствам по либерализации экономики.

Создание ВАЗСТ – это один из ключевых элементов построения такого нового мирового экономического порядка, каким он видится Соединенным Штатам Америки.

**74. 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 года, ставшим 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 (ОТТ или ЕТТ)* как среднее арифметическое пошлин, действовавших на 1 января 1957 года. Он стал применяться после 10-летнего переходного периода – с 1968 года. Государства вели совместные списки либерализованных товаров на основе номенклатуры, закрепленной Брюссельской конвенцией 1950 года, заключили соглашение о приведении национальных нормативных актов в соответствие с нормами ГАТТ. К концу 60-х годов XX века фактически был создан таможенный союз, в рамках которого была достигнута высокая степень гармонизации внутреннего таможенного законодательства. С 1 января 1988 года на территории ЕС вступила в силу новая номенклатура товаров, заменившая Брюссельскую, на основе Международной конвенции о гармонизированной системе описания и кодирования товаров.

В Римском договоре содержалась статья (ст. 9, ныне ст. 23 ДЕС): «Сообщество должно основываться на таможенном союзе, который должен охватывать всю товарную торговлю и включать в себя запрещение таможенных пошлин на импорт и экспорт, всех сборов, имеющих равнозначный эффект между государствами-членами, а также предусматривать принятие общего таможенного тарифа для отношений между ними и третьими странами». Впрочем, введение общего таможенного тарифа не означает, что устранены проблемы с таможенными процедурами. Потребовалось еще 20 лет, чтобы решениями Совета, Комиссии и Суда отменить таможенные процедуры на границах государств-членов ЕС. Только в 1992 году регламентом Совета был принят Таможенный кодекс Сообщества, вступивший в силу с 1 января 1994 года.

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, допустившим нарушение запретительных норм прямого действия, например, статьи 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 статье 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 статья 231 – с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Еще не была достигнута в полном объеме стадия *таможенного союза*, а уже началось более активное и скоординированное движение в сторону создания *экономического союза*, который предполагает дополнительно свободу перемещения лиц, услуг, инвестиций, а также общую торгово-экономическую политику, в том числе – в области конкуренции, корпоративного права. Обязанность государств координировать свои «экономические политики» закреплена статьями 98–99 ДЕС.

В Едином Европейском акте 1986 года была поставлена цель создания единого внутреннего рынка, *единого экономического пространства*. На основе принятой в 1988 году директивы осуществлялась программа либерализации движения капиталов; в соответствии с ней были сняты все оставшиеся валютные ограничения и взяты обязательства не вводить новых.

Маастрихтский договор о Европейском Союзе 1992 года конституировал решение о создании *валютно-экономического* и политического союза. Экономическая интеграция, по сути, была оформлена в качестве механизма движения в сторону политической интеграции. Шенгенское соглашение 1990 года обеспечило беспрепятственное перемещение через границы стран-участниц людей, грузов, капиталов. С 1 января 1994 года Европейское Сообщество стало официально

называться Европейским Союзом. К этому же моменту, согласно Маастрихтскому договору, все ограничения на движение капитала и платежи следовало устранить, и они стали считаться противоречащими праву Сообщества.

Началось формирование *валютного союза* и единой валюты – евро, которая была введена с 1 января 1999 года. Для этого ранее была изменена статья 107 Римского договора, в которой закреплялся национальный валютный суверенитет государств-членов ЕС. Продолжалась 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 (здравоохранение, труд).

В соответствии со статьей 104 ДЕС «...государства-члены должны избегать чрезмерных бюджетных дефицитов». В 1997 году в Амстердаме были приняты Решение Европейского Совета и два Регламента, которые в совокупности принято называть Пактом о стабильности и экономическом росте; он предусматривает меры по усилению надзора за бюджетами государств ЕС, «координации экономических политик». Лиссабонский договор изменил редакцию Римского договора и Договора о ЕС 1992 года; существование Европейского Сообщества прекращено; оно как бы слито с Союзом, который заместил Сообщество и стал его правопреемником.

Теперь Европейский Союз считается стороной международных договоров, заключенных ранее Сообществом, и будет заключать новые договоры в рамках своей компетенции. Это, среди прочего, торговые договоры, соглашения о преференциях во взаимной торговле, соглашения об экономическом сотрудничестве, о партнерстве и сотрудничестве.

В ходе строительства Европейского экономического сообщества (ЕЭС) на европейском цивилизационном пространстве столкнулись две модели интеграции – романо-германская (континентальная) и англосаксонская. Под эгидой Великобритании в 1960 году, на основании Стокгольмской Конвенции 1959 года, был образован интеграционный блок – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) с Секретариатом в Женеве. В состав ЕАСТ вошли Великобритания, Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария; позднее

(в 1970 году) – Исландия. В 1966 году в рамках ЕАСТ сложилась зона свободной торговли промышленными товарами при сохранении национальных таможенных тарифов для торговли с третьими странами. В 1972 году Великобритания вышла из ЕАСТ и вошла в европейский общий рынок. Сегодня в состав ЕАСТ входят Исландия, Норвегия, Швейцария и Лихтенштейн.

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.

В 2000 году Украина подписала со странами ЕАСТ Декларацию о торгово-экономическом сотрудничестве, в которой провозглашалась перспектива создания зоны свободной торговли. На основании Декларации был образован совместный комитет Украина – ЕАСТ. В 2010 году состоялось подписание договора о зоне свободной торговли между Украиной и ЕАСТ.

Обширные договорные связи существуют между ЕС и другими государствами, международными организациями, интеграционными объединениями. ЕС имеет, например, договоры с ОЭСР, Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). В 1996 году было подписано Соглашение о таможенном союзе с Турцией.

Свои отношения с США – другим «центром экономической силы» – ЕС скрепил подписанием в 1990 году Трансатлантической хартии. В 1991 году было заключено рамочное соглашение и подписана совместная декларация с Японией. 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. главу 3). На основании Договора Котону 2000 года ЕС ведет переговоры о создании нескольких зон свободной торговли с развивающимися странами – бывшими участницами Ломейских соглашений. Создается впечатление, что ЕС постепенно заменяет

механизм Общей системы преференций для развивающихся стран на механизм преференций, как он заложен в правилах ВТО.

В 1994 году было подписано Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС, которое действует в настоящее время на основе ежегодного продления. Одновременно ведутся переговоры о заключении нового базового соглашения с ЕС.

### **75. Интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР).**

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) – третий по значению центр экономической интеграции в мире (после ЕС в Европе и НАФТА 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.

Можно выделить три основных центра интеграции в АТР:

- АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии;
- Австралия – Новая Зеландия и Форум тихоокеанских островов;
- АТЭС – Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества.

*АСЕАН* была создана в 1967 году на основе Бангкокской декларации. Штаб-квартира находится в Джакарте (Индонезия). Сегодня в АСЕАН входят Сингапур, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Малайзия, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа. В рамках АСЕАН уже создана *зона свободной торговли* шести наиболее развитых из развивающихся стран-участниц (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Бруней), формируется зона свободного движения инвестиций. Бангкокской декларацией была поставлена задача создания *таможенного союза*.

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 1976 году на совещании в верхах руководителей стран АСЕАН были приняты Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларация АСЕАН (рамочное соглашение о программе действий). В 1977 году подписан Договор о взаимных торговых преференциях (ASEAN Preferential Trade Agreement), на основании которого сформирована зона преференциальной торговли. Преференциальный тариф, согласно Договору о взаимных торговых преференциях 1977 года, распространяется на продовольствие, жидкое топливо, некоторые виды сырьевых и промышленных товаров – товары, доля иностранных компонентов в которых не превышает 50%.

В 1992 году на саммите АСЕАН было принято решение о создании *зоны свободной торговли* и подписано соглашение (ASEAN Free Trade Agreement) – АФТА; в 1994 году – Рамочное соглашение АСЕАН по услугам (АФАС); в 1998 году – Соглашение о формировании Инвестиционного пространства АСЕАН (ASEAN Investment Area).

Движение в сторону зоны свободной торговли и таможенного союза происходит на основе Действующего общего таможенного тарифа (Common Effective Preferential Tariff). В целях унификации товарных номенклатур государства перешли на Гармонизированную систему описания и кодирования товаров. В 1998 году было подписано рамочное соглашение о взаимном признании стандартов производства товаров. Началась гармонизация внутреннего 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 режимом наибольшего благоприятствования в отношении прямых инвестиций и инвесторов; к 2020 году планируется распространить национальный



режим и на инвесторов из третьих стран (с определенными исключениями). Создана институциональная структура Инвестиционного пространства: Совет из министров стран-участниц, Координационный комитет по инвестициям.

В АТР идет переговорная работа по формированию чисто азиатской зоны свободной торговли, т. е. состоящей только из стран Азии, – Восточно-азиатской зоны свободной торговли. В нее могут войти Япония, Республика Корея, Китай, страны АСЕАН.

На юге Тихоокеанского бассейна действуют несколько более мелких региональных интеграционных объединений, созданных международными договорами: зона свободной торговли Австралии и Новой Зеландии; объединение беспошлинной торговли стран Меланезии – Фиджи, Папуа Новая Гвинея, Соломоновы острова, Вануату; зона свободной торговли между Новой Зеландией и Сингапуром.

По Соглашению 1980 года о более тесных экономических отношениях (ANZСЕРТА, или СЕР), вступившему в силу в 1983 году и открытому для третьих стран, Австралия и Новая Зеландия уже создали *зону свободной торговли* и начали движение обеих стран в сторону формирования *общего экономического пространства*. Выдвинута идея *валютного союза* и единой валюты. Гармонизация внутреннего законодательства на основе ряда двусторонних договоров коснулась и социальной сферы: туризма, социального страхования, медицинского обслуживания, экологии. Сложился общий рынок труда.

Сотрудничество в отдельных секторах экономики в ряде случаев оформлено специальными двусторонними международными договорами. В 1961 году было подписано Соглашение об авиационных услугах, в 1996 году – Соглашение о формировании единого авиационного рынка.

В сферу двустороннего регулирования постепенно попадает и военно-политическая проблематика, например, вопросы обороны. В 1991 году стороны подписали Соглашение об углублении совместной обороны, которое затрагивает сотрудничество в оборонной промышленности.

Австралия и Новая Зеландия (страны СЕР, см. выше), начиная с 2000 года, формируют межблоковую *зону свободной торговли* товарами и услугами с соседними интеграционными объединениями. Обсуждается идея создания межблоковой зоны свободной торговли с интеграционным объединением латиноамериканских стран МЕРКОСУР.

Существуют также предложения по интеграционным проектам между СЕР и США, СЕР и НАФТА, между Австралией и НАФТА, между Австралией и США, Новой Зеландией и Республикой Корея.

В 2001 году Австралия и Новая Зеландия заключили договор с 14 странами-участницами Форума тихоокеанских островов – Тихоокеанское соглашение о более тесных экономических отношениях (Pacific Agreement on Closer Economic Relations – PACER). 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 тихоокеанских островов 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.

Следует также помнить, что Европейский Союз намерен сформировать со странами региона одну из зон свободной торговли в рамках постломеяского процесса на основе Договора Котону 2000 года с развивающимися государствами – бывшими колониями Европы. Это будет означать, что европейские товары должны ввозиться на территорию стран Форума беспошлинно, в противном случае ряд чувствительных товаров из стран Форума (например, тунец) будет облагаться в Европе высокими пошлинами.

Третий крупный центр интеграции в АТР – это *Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества* (в другом переводе – Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества – Asia Pacific Economic Cooperation Forum (АРЕС)), или АТЭС. Она была создана в 1989 году, и в нее входят сегодня Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Австралия, Канада, Новая Зеландия, Республика Корея, США, Япония; Китай и «экономики» Гонконга и Тайваня; Мексика и Папуа Новая Гвинея; Чили; Россия, Перу, Вьетнам. Вступления в АТЭС ожидают Индия, Монголия.

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 (ДКС), состоящий из представителей деловых кругов – по три от каждой страны.

Целью АТЭС, согласно Сеульской декларации 1991 года, 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 НАФТА.

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 международном уровнях, сочетающую в себе черты организации сотрудничества и интеграционного объединения. В рамках АТЭС звучали заявления, что она никогда не станет зоной свободной торговли или таможенным союзом по аналогии с НАФТА и/или ЕС.

Однако в 1994 году на Шестой конференции АТЭС в Богорской декларации было формализовано решение о *создании зоны свободной торговли* с разной скоростью для развитых стран, новых индустриальных стран и развивающихся стран. В принятых в 1996 году Манильской декларации и программе действий была декларирована и возможность создания на базе АТЭС Тихоокеанского *сообщества*. На конференции глав государств АТЭС в Брунее в 2000 году 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.

В АТЭС осуществляется устранение барьеров, и в сфере услуг, инвестиций, происходит сокращение экспортных субсидий и т. п.

Правда, активно индивидуальную 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 документах АТЭС странам-участницам рекомендуется подписать Международную конвенцию по разрешению инвестиционных споров, 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.

**76. Интеграция в Латинской Америке.** В 1975 году на основе договора, подписанного в г. Панама, была создана международная организация экономического сотрудничества 26 государств Латинской Америки – *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 1991 году Аргентина, Бразилия и Уругвай подписали Асунсьонское соглашение, получившее название «*торговый пакт Меркосур*», вступившее в силу с 1 января 1995 года. Позднее к пакту присоединился Парагвай. В качестве ассоциированных членов в Меркосур участвуют Боливия, Венесуэла, Перу, Чили (их участие ограничивается зоной свободной торговли); Мексика является наблюдателем. Меркосур называют также «Южноамериканским общим рынком» или «Общим рынком Южного конуса».

В 1995 году состоялось подписание Рамочного межрегионального договора между Меркосур и ЕС, в котором ставилась задача развития межблоковой интеграции и подписания для этого Договора об Ассоциации. Подписано Соглашение между Меркосур и Советом сотрудничества стран Персидского залива о создании ЗСТ.

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.

Между странами-участницами практически создана зона свободной торговли (за некоторыми исключениями по отдельным товарам); идет работа над формированием таможенного союза: стороны завершают согласование внешних тарифов – в отношении импорта из третьих стран. В сентябре 2002 года президенты Аргентины и Бразилии подписали двусторонний договор о беспошлинной торговле автомобилями.

Ставится задача строительства единого энергетического рынка, а затем – и общего рынка, введения единой валюты. В энергетической сфере утверждён принцип приоритетного обеспечения участников Меркосур нефтью и газом по мировым ценам.

С 2002 года функционирует единое визовое пространство; граждане стран-членов Меркосур могут перемещаться по территории интеграционного объединения без виз.

Второе по важности субрегиональное интеграционное объединение в Латинской Америке – это *Андское сообщество наций* (АСН). Его история начинается с 1969 года, когда между Боливией, Колумбией, Перу, Чили, Эквадором было заключено Картахенское соглашение с целью, в частности, развития интеграции, создания латиноамериканского общего рынка, либерализации торговли, введения единого таможенного тарифа. Данное объединение называлось по-разному: Андский пакт, Андская группа; с 1997 года – Андское сообщество наций, или АСН (Andean Community of Nation), Картахенское соглашение. В текст Картахенского соглашения многократно протоколами вносились изменения и дополнения.

Результаты деятельности АСН можно свести к следующему:

- практически создана зона свободной торговли всеми товарами без исключений (к 1974 году), что можно считать самой высокой степенью либерализации взаимной торговли в интеграционных объединениях;

- создан таможенный союз (к 1995 году), подписано Соглашение о введении Единого внешнего таможенного тарифа, который действует; в таможенном союзе используется Андская таможенная номенклатура товаров, единые правила определения происхождения товаров;
- идет работа по формированию общего внутреннего рынка; в 1999 году на совещании глав государств АСН был принят документ «Индикативные действия по созданию Андского общего рынка», который наметил цель достижения к 2005 году свободного движения услуг и капиталов внутри объединения;
- произошла либерализация отдельных секторов услуг: телекоммуникационных, транспортных, туристских и др.
- введен статус многонационального регионального предприятия.

Органы АСН: Комиссия, Андский Суд, Андский Парламент и др. Комиссия состоит из представителей правительств, принимает юридически обязательные решения. Можно констатировать: в АСН сложился принцип примата «права интеграции» над внутренним правом. Андский Суд находится в г. Кито, функционирует с 1985 года на основе Договора 1978 года, 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 года, является совещательным органом государств Андской группы. Парламент состоит из депутатов национальных парламентов (не более пяти от каждого государства) и готовит предложения по гармонизации законодательств. В АСН создана и действует Андская корпорация развития.

В 1993 году было заключено Соглашение о сотрудничестве между ЕС и Андской группой. С 2003 года между АСН и ЕС идут переговоры об ассоциации и зоне свободной торговли. В 2001 году между Россией и АСН был заключен Протокол о создании механизма сотрудничества. В то же время преобладают, главным образом, двусторонние политические и юридические связи с отдельными странами АСН.

В 1996 году начались переговоры между объединением Меркосур и АСН о создании Южноамериканской зоны свободной торговли (ЮАЗСТ). В 1998 году между двумя объединениями было подписано

Рамочное соглашение по этому вопросу. Оно предусматривало два этапа работы: на первом этапе девять стран должны были подготовить соглашение о таможенных преференциях на основе исторического наследия ЛАСТ – Латиноамериканской ассоциации свободной торговли; на втором – подписать межблоковое соглашение о ЗСТ.

В 2003 году между Меркосур и АСН было подписано Соглашение об экономическом взаимодополнении. В 2004 году в Куско (Перу) главы 12 латиноамериканских государств подписали Декларацию о создании новой международной политической и экономической организации – Южноамериканского союза наций (Декларация Куско), а в мае 2008 года в бразильской столице был подписан Договор о создании *Южноамериканского союза наций* – УНАСУР (Union of South American Nations). Предусматривается, среди прочего, создание в течение 15 лет единой зоны свободной торговли – *Южноамериканской зоны свободной торговли* (ЮАЗСТ). Имеются планы вовлечения в зону интеграционного объединения Кариком.

Возглавляет УНАСУР генеральный секретарь, планируется создание единых институтов/органов, парламента. Штаб-квартира находится в Кито, Эквадор.

К субрегиональным центрам интеграции в Латинской Америке можно отнести еще несколько центров интеграции: ЛАСТ-ЛАИ; ЦАОР – ЦАИС; Кариком – АКГ.

В 1960 году Договором, заключенным в Монтевидео (Монтевидео-I), была создана *Латиноамериканская ассоциация свободной торговли* – ЛАСТ, просуществовавшая до 1980 года. ЛАСТ ставила целью создание зоны свободной торговли. В 1980 году Договором Монтевидео-II была создана *Латиноамериканская ассоциация интеграции* (Latin American Association of Integration) – ЛАИ, заменившая ЛАСТ. В ЛАИ входят страны, большинство которых и составили Меркосур и Андское сообщество наций. В 1999 году членом ЛАИ стала Куба.

Основные органы ЛАИ: 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 декабре 1960 года Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Сальвадор заключили Общий Договор о центральноамериканской 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); Генеральный секретариат – в г. Гватемала. В рамках объединения созданы Центральноамериканский банк экономической интеграции, Центральноамериканский фонд валютной стабилизации, Центральноамериканская расчетная палата и др.

В 1991 году государства ЦАОР, а также Белиз, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Панама создали международную организацию под названием *Центральноамериканская интеграционная система* (ЦАИС).

Органы ЦАИС: Совещание глав государств, Совет министров, Генеральный Секретариат. Штаб-квартира находится в г. Сан-Сальвадор. В рамках ЦАИС действуют Центральноамериканский парламент, Центральноамериканский суд.

Новый толчок к интеграции был дан в 1993 году, когда страны-участницы подписали Гватемальский протокол, предусматривавший создание зоны свободной торговли, таможенного союза, финансовую интеграцию. Сегодня и зона свободной торговли, и таможенный союз почти сформированы. Подписаны соглашения о мерах по защите платежного баланса; о налоговых льготах; о торговле сельскохозяйственной продукцией; Договор об инвестициях и торговле услугами.

Между ЦАИС и США действует Соглашение о зоне свободной торговли, подписанное в 2004 году (вступило в силу с 1 января 2009 года) – *КАФТА* (Central America Free Trade Agreement – CAFTA).

История еще одного заметного субрегионального объединения – *Карибского сообщества* (*Кариком*) – началась в 60-е годы XX века: в 1968 году была создана Карибская ассоциация свободной торговли (КАСТ), которая в 1973 году была заменена Карибским сообществом (Caribbean Community and Common Market) на основании Договора, подписанного в г. Чагуарамос, Тринидад и Тобаго. В тексте Договора сформулирован принцип примата права интеграции над внутренним правом (ст. 5 Договора Чагуарамос 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.



Ассоциированными членами являются Британские Виргинские острова, Каймановы острова, Бермудские острова и др. Ряд государств, в том числе – Колумбия и Мексика, являются наблюдателями.

На основе Кариком создана Ассоциация карибских государств – АКГ (Association of Caribbean States) – в составе 25 государств Карибского бассейна и Центральной Америки, включая Кубу.

Еще во времена КАСТ началось формирование зоны свободной торговли и таможенного союза государств-участников: во взаимной торговле были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на импорт подавляющего большинства товаров местного производства. Договор 1973 года расширил направления интеграции, поставил задачу образования общего рынка; в приложении к Договору содержатся нормы, касающиеся Карибского общего рынка (КОР). Продолжилась работа по снижению таможенных пошлин, устранению нетарифных ограничений, введению единого таможенного тарифа – ЕВТ, проведению общей торговой политики. В 2006 году был подписан договор о создании единого рынка Кариком. Имеются планы создания валютного союза, сближения регионального финансового законодательства, координируется финансовая политика. Осуществляются меры по дальнейшей интеграции в сфере услуг, инвестиций, миграции.

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.

Кариком активно участвует в переговорах о создании зон свободной торговли по всем направлениям: с ЕС, США (в том числе – по проекту создания Всеамериканской ЗСТ), Мексикой, Канадой.

В 2000 году США приняли Закон о торговом партнерстве со странами Карибского бассейна и предоставили, в соответствии с Законом, в отношении импорта одежды из стран региона такой же режим, как и Мексике, т. е. более благоприятный преференциальный режим, чем преференциальные режимы в отношении импорта одежды из других латиноамериканских стран.

**77. Лига арабских государств.** Консолидация арабских стран изначально начиналась в рамках международной организации

политического характера, с помощью которой арабский мир международно-правовым путем оформил свое цивилизационное пространство. В 1945 году на Конференции представителей арабских стран в Каире была создана Лига Арабских Государств (ЛАГ); она стала институциональной основой превращения государств одного или близкого цивилизационного типа в самостоятельный центр экономической силы.

В 2003 году Йемен предложил в рамках ЛАГ проект конституции Союза Арабских Государств, основной целью которого должно стать осуществление поэтапной экономической интеграции, создание общеарабского рынка, либерализация валютных операций и перевода капитала, сближение внутреннего права государств-участников.

В уставе ЛАГ содержатся положения, касающиеся сотрудничества в области экономики, финансов, транспорта и т. п. Одна из целей – создание общего рынка стран ЛАГ.

Органы ЛАГ: совещания глав государств; совещания глав правительств; совещания министров по отдельным отраслям; Совет ЛАГ; постоянные комитеты; Генеральный секретариат со штаб-квартирой в Тунисе; Совет по экономическим вопросам (на уровне министров экономики); Совет по арабскому общему рынку. Специализированными организациями ЛАГ являются Арабский валютный фонд, Арабская организация труда, Совет арабского экономического единства (САЭЕ) со штаб-квартирой в Аммане.

Именно Совет арабского экономического единства (САЭЕ) занимается решением практических задач экономического сотрудничества государств-членов ЛАГ и вопросами интеграции. В 1964 году на совещании САЭЕ было принято решение о создании Общего рынка Арабских стран, участником которого может стать любой член ЛАГ.

Органы САЭЕ: ежегодная сессия, Комиссия, Секретариат, Таможенный комитет, Валютно-финансовый комитет и др.

На пространстве ЛАГ также отмечается тенденция к появлению субрегиональных интеграционных объединений: Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия создали в 1981 году Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива – ССАГПЗ. Между государствами-участниками фактически создана зона свободной торговли, принято решение о валютном союзе, едином центральном банке, с 1 января 2008 года заработал Общий рынок Персидского залива.

В 1988 году было подписано Соглашение о взаимодействии между ССАГПЗ и ЕС (вступило в силу в 1990 году). Между Бахрейном

и США действует двустороннее соглашение о свободной торговле. Начаты переговоры о создании зоны свободной торговли между ССАГПЗ и Китаем.

Другой субрегиональной организацией арабских государств стал Союз арабского Магриба, образованный в 1989 году.

**78. Региональная интеграция в Африке.** Большинство государств на Африканском континенте, которые долгое время были колониями европейских развитых государств, сегодня относятся к категориям развивающихся и наименее развитых стран. Именно данное обстоятельство, несмотря на их этническую и политическую разнородность, объединяет их в некую цивилизационную общность с совпадающими во многом интересами. Правда, одновременно внутри данной цивилизационной общности происходит своеобразное соперничество между англо- и франкоязычными странами Африки.

На политическом уровне африканские страны объединились в 1963 году в Организацию африканского единства (ОАЕ). В 2002 году главы государств Африки, собравшись в Дурбане (ЮАР), приняли решение распустить ОАЕ и учредить Африканский союз, который многие называют Соединенными Штатами Африки. По примеру ЕС Африканский союз должен способствовать экономической и политической интеграции африканских стран. В перспективе намечается введение единого центрального банка, а к 2021 году – общей денежной единицы (одно из предлагаемых ее названий – афро). Органы Африканского союза: совет глав государств, исполнительный совет в составе министров; парламент; центральный банк; валютный фонд; суд.

В 1991 году государства-члены ОАЕ подписали Договор об образовании Африканского экономического сообщества (вступил в силу в 1994 году). Он предусматривает создание к 2020 году Всеафриканского таможенного союза; к 2024 году – Всеафриканского общего рынка; к 2029 году – Всеафриканского экономического и валютного союза и Всеафриканского парламента.

Как и на всех континентах, в Африке с 60-х годов XX века стали создаваться субрегиональные интеграционные объединения. Сегодня в регионе их насчитывается более 30, 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.

Многие государства Африки состоят одновременно в двух и более интеграционных объединениях, что порождает дополнительные проблемы в правовом регулировании соответствующих интеграционных пространств. Так, Западноафриканский экономический и валютный союз, по сути, оказался «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.

Постепенно устанавливаются и укрепляются межблоковые связи – отношения между самими интеграционными объединениями.

В 2008 году Восточноафриканское сообщество достигло соглашения 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.

Интеграция в валютно-финансовой сфере на территории Африки выражается в стремлении к единой всеафриканской валюте, региональным валютам внутри интеграционных объединений. Между ЮАР, Лесото и Свазилендом сложилась валютная зона ранда ЮАР; Лесото и Свазиленд привязали свои национальные валюты к ранду без всякого участия в координации денежной политики.

В 1948 году было образовано Африканское финансовое сообщество, в рамках которого обращается общая валюта – франк КФА; соглашение об эмиссии и обращении франка КФА было подписано в 1973 году. В Африканское финансовое сообщество входят члены двух интеграционных объединений – Западноафриканского экономического и валютного союза и Экономического и валютного сообщества Центральной Африки. В каждом из объединений имеется свой центральный банк, 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, а с 1999 года – 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.

Упомянутый выше Договор 1991 года об образовании Африканского экономического сообщества поставил в качестве одной из стратегических задач создание в перспективе Всеафриканского фондового рынка (African Stock Market).

### **Вопросы по теме**

1. Какие процессы происходят во внутреннем праве государств, участвующих в интеграционном объединении?

2. Чем отличаются друг от друга разные организационно-правовые формы интеграционных объединений? В чем их специфика? В каких документах она закреплена?

3. Каковы особенности правового режима внутри интеграционного объединения? Как он соотносится с принципом наибольшего благоприятствования?

4. Какие нормы содержатся в статье XXIV ГАТТ?

5. Чем *зона свободной торговли* отличается от *таможенного союза*?

6. Можно ли считать «право экономической интеграции» международно-правовым *институтом*, входящим в систему МЭП? Почему?

7. Какие интеграционные объединения существуют в настоящее время на континентах Земли?

8. Каково состояние международно-правового регулирования интеграции на пространстве СНГ?

9. Каков вклад ЕврАзЭС в развитие экономической интеграции России с другими государствами СНГ?

10. В чем специфика правового регулирования интеграции в рамках НАФТА?

11. Каким образом политически и юридически выстраиваются и оформляются отношения между участниками интеграционных объединений и третьими государствами?

12. Когда возникло Европейское экономическое пространство (ЕЭП)?

13. Чему учит пример экономической интеграции в ЕС? В чем состоит положительный и отрицательный опыт европейской интеграции с точки зрения механизмов правового (международно-правового) регулирования?

14. В чем усматриваются наднациональные черты правопорядка ЕС?

15. Какие правовые последствия влечет за собой активное создание двусторонних зон свободной торговли между государствами-участниками отдельных интеграционных объединений и третьими странами?

16. Какие международно-правовые последствия влечет за собой установление межблоковых отношений между отдельными интеграционными объединениями?

17. Почему исключение из ПНБ в пользу интеграционных объединений можно считать основополагающим принципом *права экономической интеграции*?

18. Какие центры экономической интеграции можно выделить в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР)? В Африке? На основе каких документов они созданы и функционируют? Каковы результаты их деятельности?

19. Что представляет собой Андское сообщество наций? Какими документами определялись его создание, развитие и взаимосвязи с третьими странами, с другими интеграционными объединениями?

20. Можно ли говорить о правовых и цивилизационных особенностях экономической интеграции между арабскими странами? Почему?

21. Что представляет собой Африканское экономическое сообщество? На какой международно-правовой основе оно существует?

22. Что такое Африканское финансовое сообщество?

## ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ

### Глава 6. МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

**Литература:** *Аносов М. А.* Тенденции развития торгового права Европейского Союза. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2011; *Ахмадиева Г. Д.* Правовое регулирование внешнеэкономических контрактов в Республике Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 1996; *Вельяминов Г. М.* Правовое урегулирование международной торговли. – М., 1972; *Вельяминов Г. М.* Международное экономическое право и процесс. – М., 2004; *Григорян С. А.* Всемирная торговая организация и Россия: правовые аспекты. – Ростов-на-Дону, 2000; *Гришин С. М.* Коммерческое представительство и посредничество в правовых порядках Российской Федерации и стран континентальной Европы. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2011; *Ковалев А. А.* Международное экономическое право и правовое регулирование международной экономической деятельности. – М., 2007; *Кудашкин В. В.* Экспорт продукции военного назначения. Правовое регулирование. – М., 2000; *Сарсембаев М. А.* Международное торговое право: Учебное пособие. – Алматы, 1999; *Ушаков Н. А.* Режим наибольшего благоприятствования в межгосударственных отношениях. – М., 1995; *Шепенко Р. Ф.* Антидемпинговый процесс. – М., 2002; *Шулятьев И. А.* Правовой статус и функции секретариата Всемирной торговой организации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2010; *Шумилов В. М.* Генеральное соглашение о тарифах и торговле в международных торгово-экономических отношениях // Советское государство и право. – 1988. – № 9; *Шумилов В. М.* Всемирная торговая организация: право и система. – М., 2006; *Jackson, J., Davey, W. J.* The Future of International Economic Law. – Oxford University Press, 2008; *Lester, S.* World Trade Law. – Oxford and Portland, Oregon, 2008; *Lowenfeld, A. F.* International Economic Law. – Oxford University Press, 2008; *Trebilcock, M. J.* The regulations of international trade. – Routledge Taylor and Francisgroup, 2005.

**79. Международная торговая система (МТС).** В мире сложилась и функционирует *международная торговая система (МТС)* как



глобальное явление. Она является частью международной экономической системы (МЭС), ее подсистемой, и обеспечивает правопорядок в сфере международной торговли – *международный торговый правопорядок*.

Существуют и другие подсистемы МЭС, 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 МЭС в целом, состоит из пяти компонентов: предметного, субъектного, регулятивного, функционального, идеологического (см. главу 1).

Предметной составляющей МТС 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 дву- и многосторонние, региональные, универсальные, секторальные (по отдельным секторам международной торговли, на конкретных рынках).

Субъектный компонент, среди прочего, составляют: на частно-правовом уровне – юридические/физические лица, организации (экспортеры, импортеры, производители товаров, многонациональные предприятия); на публично-правовом уровне – государства, международные организации. Институциональным центром всей МТС является Всемирная торговая организация (ВТО).

Регулятивными механизмами в МТС выступают, прежде всего, внутреннее право (соответствующие его отрасли) и *международное торговое право* (МТП); 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 МТС и часть ее регулятивного компонента, которая активно взаимодействует со всеми прочими нормативными системами.

Функциональный инструментарий включает в себя обширный набор методов регулирования международных торговых отношений, в частности, одно-, дву-, многостороннее, универсальное, наднациональное, транснациональное регулирование.

В качестве идеологической компоненты МТС, которая задает вектор ее развития, выступают идеи и концепции 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 правовой порядок далеки от совершенства и требуют корректировки, особенно – в сторону большей справедливости, более справедливого распределения благ от сложившегося разделения международного труда.

**80. Понятие международного торгового права.** Международное торговое право (МТП) представляет собой систему международно-правовых норм, институтов и принципов, регулирующих международные торговые отношения. МТП является подотраслью МЭП.

В предмет МТП входят несколько групп отношений:

- 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/или коммерсантов); в этой сфере МТП 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 правового порядка. В этой сфере государства на дву-, многостороннем (региональном) и/или универсальном уровнях согласовывают нормы и принципы по международно-правовому регулированию товаропотоков, торговых балансов, решению проблем взаимной торговли.

В результате действия МТП складывается глобальный международно-правовой *режим* международной торговли и определенный международный торговый правопорядок.

Долгое время отношения международной торговли на межгосударственном уровне регулировались преимущественно двусторонними торговыми договорами рамочного характера. В 90-х годах XX века в международной торговой системе произошло «переключение» с преимущественно двустороннего метода регулирования международной торговли на преимущественно многосторонний и универсальный методы (через систему ВТО). Право ВТО наиболее объемно и конкретно определило предмет международного торгового права.

МТП – 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 МТП, например, отношения по купле-продаже валют на международном валютном рынке? Конечно, нет, потому что правоотношения в международной финансовой системе обладают своей спецификой, своими механизмами регулирования (см. главу 7).

Относятся ли к сфере действия МТП 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. главу 8).

Тесно связанные и переплетенные правовые режимы в указанных подсистемах МЭС тем не менее не одинаковы. Они основаны на автономных специфичных нормативных блоках, следовательно, изучать их необходимо в рамках отдельных, самостоятельных тем (международного финансового права, международного инвестиционного права).

Где же место *международного имущественного права*? Как оно связано с МТП? Международное имущественное право – это международно-правовые нормы, обеспечивающие право собственности 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 международном инвестиционном праве, а также в некоторых других нормативных блоках в рамках МП.

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. В данном случае следует разграничивать *учебную дисциплину* от системных правовых явлений и реалий.

### **81. Принципы международного торгового права (МТП).**

Международное торговое право как подотрасль МЭП имеет свои специальные принципы. К ним, в частности, относятся принципы:

- развития торговли («свободы торговли»);
- либерализации международной торговли;
- защиты национального рынка;
- свободы транзита и некоторые другие.

*Принцип развития торговли* («свободы торговли») как «право свободно торговать с другими странами», пользоваться выгодами международного разделения труда закреплен в «Принципах» ЮНКТАД 1964 года, в Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года; его содержание раскрывается в ряде резолюций ГА ООН: № 1421 (XIV) от 25 декабря 1959 года (мировая торговля как фактор развития мирных отношений между государствами); № 1519 (XV) от 15 декабря 1960 года (расширение международной торговли способствует укреплению мира); № 1785 (XVII) и 2205 (XXII) от 28 декабря 1966 года (сотрудничество в области международной торговли как фактор, способствующий установлению дружественных отношений).

Данный принцип означает:

- право на участие в международной торговле;
- право свободно заключать дву- 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 устанавливать запрещений и ограничений на импорт или экспорт иных, кроме таможенных пошлин, налогов, сборов; не применять ограничения, несовместимые с правом ВТО, и устранять ограничения, противоречащие праву ВТО;
- 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 запрещений 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 года, Конвенции 1965 года о транзитной торговле государств, 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 (см. главу 4), 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.

**82. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ-47 и ГАТТ-94).** Многосторонние нормы, регулирующие международную торговлю, были заложены в тексте Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 года (ГАТТ-47) и сохранились в тексте ГАТТ, который вошел в пакет соглашений ВТО в 1994 году (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 Соглашению об учреждении ВТО 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.

В годы после Второй мировой войны ГАТТ служил инструментом 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 тексте ГАТТ заложена долгосрочная стратегия, суть которой заключается в том, чтобы 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 году средний уровень ставок таможенных пошлин составлял примерно 60%; в середине 50-х годов XX века – 40%; в 70-х годах – порядка 10%; в 90-х – 7%; сегодня – 3%); там, где пока не удастся снижение ставок, они замораживаются или, по терминологии ВТО, «связываются», – на существующем уровне;
- устранить, насколько это возможно, все нетарифные барьеры; если устранить какие-то нетарифные меры по объективным причинам нельзя, то целью ставится согласование единых правил применения таких нетарифных мер.

История ГАТТ – это история решения этих двух кардинальных задач. Для их достижения в ГАТТ предусмотрено (ст. XXVIIIbis) регулярное проведение многосторонних торговых переговоров (МТП), которые впоследствии получили название «раундов ГАТТ». При этом соблюдается «пакетный подход»: раунд не завершен, пока не найдены решения по всем вопросам повестки МТП. До появления ВТО под эгидой ГАТТ прошло 8 раундов МТП:

- в 1947 году – в Женеве;
- в 1949 году – в Аннеси (Франция);
- в 1950 году – в Торки (Великобритания);
- в 1956 году – в Женеве;
- в 1960–1961 годах – в Женеве (получил название «раунда Диллона»);
- в 1964–1967 годах – в Женеве (получил название «раунда Кеннеди»);
- в 1973–1979 годах – в Токио и Женеве (получил название «Токио-раунда»);



· в 1986–1994 годах – в Пунта-дель-Эсте (Уругвай) и Женеве (получил название «Уругвайского раунда»).

На повестке дня первых раундов находилось только снижение уровня таможенного обложения товаров. Участники переговоров согласовывали друг с другом уступки по таможенному обложению, которые они готовы были предложить, и фиксировали договоренности в перечнях уступок. Уступки в ставках таможенных пошлин, которые делали друг другу участники МТП, посредством принципа наибольшего благоприятствования автоматически распространялись на всех членов ГАТТ. Перечни уступок становились частью ГАТТ. В последующем круг вопросов, выносившихся на МТП, расширился и усложнялся.

Во время «раунда Диллона» предметом переговоров стали также проблемы, связанные с созданием Европейского экономического сообщества. Во время «раунда Кеннеди» было согласовано «линейное» снижение уровня таможенного обложения промышленных товаров, подготовлены и 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 «Токио-раунда» государства-участники договорились об очередном линейном снижении тарифов, подписали ряд соглашений по нетарифным мерам. Были приняты: Соглашение по техническим барьерам в торговле («кодекс по стандартам»), Соглашение по толкованию и применению статей VI, XVI и XXIII ГАТТ («кодекс по субсидиям и компенсационным пошлинам»), Соглашение по применению статьи VII ГАТТ («кодекс по таможенной оценке»), Соглашение по применению статьи 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, оставался *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.

Уругвайский раунд МТП привел к коренному изменению всей системы ГАТТ и к трансформации ГАТТ в ВТО. Многие из указанных недостатков были устранены.

В ходе Уругвайского раунда участники МТП согласовали новое понижение среднего уровня ставок таможенных пошлин, оставшиеся тарифные пошлины были заморожены («связаны» или «консолидированы», по терминологии ГАТТ); уровень связывания ставок по товарной номенклатуре развивающихся стран достиг 70% всей номенклатуры.

К Соглашению об учреждении ВТО приложены десятки соглашений, составляющих единый пакет (за некоторым исключением); участие в ВТО автоматически означает участие в этих соглашениях. Обеспечен приоритет норм права ВТО над национальным законодательством.

Сфера действия права ВТО распространена на сектор торговли услугами. Под правила ГАТТ юридически заведены (или заводятся) сектора международной торговли сельскохозяйственными и текстильными товарами. Появился Орган по разрешению споров.

В 2001 году на четвертой Конференции министров в городе Доха (Катар) был открыт 9-й раунд МТП, получивший несколько названий: «Раунд тысячелетия», «Миллениум-раунд», «Раунд Доха», «Дохийский

раунд», «Раунд развития» и т. п. В настоящее время 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 МТП баланс прав и обязательств, вытекающих из права ВТО, оказался явно смещен в пользу развитых стран.

**83. Анализ текста ГАТТ-94.** Вот краткое изложение текста ГАТТ, с которым лучше всего знакомиться, читая аутентичный текст, имеющийся на русском языке в интернете.

*Первая часть* ГАТТ  
(в нее входят статьи I и II)

СТАТЬЯ I устанавливает предметную сферу действия принципа наибольшего благоприятствования (ПНБ). 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 статье V (п. 5) механизм действия ПНБ распространяется также на вопросы *транзита* товаров, а согласно статье IX – на вопросы *маркировки* товаров (п. 1).

СТАТЬЯ II предусматривает механизм распространения режима наибольшего благоприятствования (РНБ) на таможенные уступки, о которых стороны договаривались во время многосторонних торговых переговоров (МТП).

Взаимно согласованные уступки распространяются в силу и через механизм ПНБ на все остальные страны-участницы ГАТТ (с учетом соответствующих исключений).

*Вторая часть*  
(статьи III–XXIII)

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 (унификация внутренних правовых режимов).

Из национального режима исключаются нормы, регулирующие *правительственные закупки*.

При этом, согласно статье 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 и 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 статья 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-бис предусматривает регулярное проведение многосторонних торговых переговоров на основе потоварного подхода на предмет 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, а также мер, принимаемых в исполнение обязательств на основании Устава ООН для сохранения международного мира и безопасности.

### *Третья часть*

(статьи XXIV–XXXV)

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 временного освобождения (waiver) соответствующего государства от обязательств по ГАТТ в исключительных обстоятельствах при условии одобрения такого освобождения квалифицированным большинством голосов.

СТАТЬЯ XXIX устанавливает обязательство государств соблюдать принципы глав 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 IV (ст. XXXVI–XXXVIII), касающаяся условий применения положений ГАТТ к развивающимся странам. Она вошла в силу в 1966 году.

*Четвертая часть*  
(статьи XXXVI–XXXVIII)

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.

**84. ВТО как международная организация.** Как известно, ВТО возникла и функционирует на основании Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации, подписанного 15 апреля 1994 года представителями 104 государств (далее будет использоваться, среди прочего, термин «Устав ВТО»). По состоянию на начало 2011 года членами ВТО являются более 150 государств. ВТО является юридическим лицом, субъектом международного права, организация наделена такой правоспособностью, которая «... может быть ей необходима для выполнения ее функций». Штаб-квартира ВТО находится в Женеве.

Неотъемлемыми частями Соглашения об учреждении ВТО являются *многосторонние торговые соглашения*, включенные в приложения 1–3. Среди этих актов: Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) и примыкающие к нему акты; Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС); Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров; Механизм обзора торговой политики. В приложении 4 содержатся *торговые соглашения с ограниченным кругом участников*, которые являются факультативными; в их

числе: Соглашение по торговле гражданской авиатехникой; Соглашение по государственным закупкам.

В Уставе ВТО (ст. XVI, п. 3; 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 отношениях с любым другим членом ВТО (ст. XIII). Кроме того, член ВТО может быть *освобожден от обязательства*, вытекающего из Устава или многостороннего торгового соглашения (ст. IX, пп. 3 и 4), но только в исключительных случаях и при наличии решения Конференции министров. Во многих случаях ВТО уже предоставила такие освобождения.

В сфере деятельности ВТО и в функции организации входят обеспечение институциональных рамок для международной торговли; способствование выполнению соглашений пакета ВТО; выполнение роли форума для многосторонних торговых переговоров; работа в качестве органа по разрешению споров и органа по обзору торговой политики; сотрудничество с Международным валютным фондом (МВФ) и Международным банком реконструкции и развития (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 и 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* (ОРС) и *Органа по обзору торговой политики* (ООТП). 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, в частности, решение следующих вопросов:

- освобождение от обязательств по Соглашению об учреждении ВТО или любому соглашению системы ВТО;
- утверждение поправок к Соглашению об учреждении 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 (ст. IX, пп. 2 и 3). 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.

Присоединиться к ВТО может не только *государство*, но и «отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией» (ст. IX, п. 1). На этом основании членами ВТО являются, напри-

мер, Гонконг или ЕС. Члены ВТО имеют право выйти из Соглашения об учреждении ВТО, что будет означать и выход из многосторонних торговых договоров (ст. XV).

**85. О состоянии дел со вступлением в ВТО Казахстана и России.** Переговоры о вступлении Казахстана в ВТО велись на протяжении 15–16 лет до создания Таможенного союза с Россией и Беларусью.

В настоящее время Республика Казахстан занимается доработкой технических деталей по вступлению в ВТО. Еще не решены такие вопросы, как сельскохозяйственные субсидии и ветеринарно-санитарные правила, которые требуют проработки. Членство РК во Всемирной торговой организации станет для инвесторов всего мира знаком готовности Казахстана к ведению бизнеса в соответствии с правилами и нормами международной торговли, а также облегчит выход казахстанских производителей на рынки товаров и услуг других стран.

Между Казахстаном и США принято решение о создании двусторонней комиссии по торговле и инвестициям в целях укрепления сотрудничества между деловыми кругами РК и США. В октябре 2012 года в Казахстане запланировано проведение ежегодной Министерской встречи в рамках ТИФА с участием стран Центральной Азии и США, на которой будет дан старт работе двусторонней комиссии по торговле и инвестициям с привлечением бизнес-сообществ.

Правительство СССР подало в ГАТТ заявку на вступление в 1988 году; правительство России – в 1994 году, после чего началась работа в рамках Рабочей группы по присоединению России к ВТО. В Рабочую группу вошли представители более чем 60 стран. Длительность переговоров – беспрецедентна.

Наибольшие сложности в переговорном процессе создавали позиции ЕС, США, Китая (процесс вступления самого Китая занял 13 лет). Так, например, на заседании Рабочей группы в 2001 году представители США в ультимативной форме потребовали доступа к разработке в России всех внешнеэкономических законопроектов. Позднее прозвучало требование, чтобы в России были открыты филиалы американских прокатных кинокомпаний – для защиты прав интеллектуальной собственности. Только со сменой администрации США, в 2010 году, двусторонний российско-американский протокол, завершивший часть переговоров, был подписан.

Со стороны ЕС к России выдвигались требования выровнять внутренние и экспортные цены на газ (хотя вопросы диспаритета цен правилами ВТО не регулируются), транспортные тарифы, отменить экспортные пошлины на энергоносители, предоставить свободу транзита зарубежных нефти и газа по российской трубопроводной системе, разрешить строительство частных трубопроводов, ликвидировать монополию «Газпрома» на экспорт газа. Все эти требования, как видно, однозначно были направлены на ослабление конкурентных преимуществ России в том секторе мировой экономики, где она занимает заметные позиции.

ЕС требовал также отменить (или существенно снизить) российские пошлины на экспорт леса, которые были введены по причине неэффективности и, по сути, грабительского характера экспорта необработанного леса (в частности, в Финляндию, откуда этот лес возвращался в Россию в виде высококачественной бумаги). Всё это – показатель неправильной торгово-инвестиционной политики в стране.

Среди требований ЕС были отмена «пролетных» сборов, взимаемых с зарубежных авиакомпаний за транзитный пролет над территорией России; резкое сокращение субсидий сельскохозяйственному сектору экономики; обязательное вступление России в соглашения «пакета ВТО», которые являются факультативными (например, в Соглашение по торговле гражданской авиатехникой), и многие другие.

Все эти годы, пока шли переговоры, Россия должна была придерживаться правил ВТО, по сути отказавшись от самостоятельного регулирования внешней торговли, не получая взамен выгод и прав участника ВТО.

Наконец, формирование Казахстаном, Россией и Беларусью Таможенного союза (ТС) породило новую проблему, поскольку принимать Россию в составе ТС или Таможенный союз целиком в составе трех стран западные страны отказываются.

В декабре 2010 года состоялось подписание протокола о завершении двусторонней части переговоров между Россией и ЕС, и со стороны ЕС прозвучали обещания в течение 2011 года принять Россию в ВТО.

Следует также иметь в виду, что процесс присоединения России к ВТО связан с переговорами по новому базовому соглашению между Россией и ЕС – взамен действующего Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС).

**86. Механизм обзора торговой политики (МОТП).** Механизм обзора торговой политики появился еще в системе ГАТТ в 1989 году, когда Совет ГАТТ принял соответствующее решение. Текст решения был почти полностью воспроизведен позднее в Приложении 3 к Соглашению об учреждении 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 (ООТП)*, которым является *Генеральный совет ВТО* (ст. III, п. 4).

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 один 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 ООТП и принимаются к сведению, затем подлежат публикации. После обсуждения в ООТП доклады и протоколы заседаний ООТП препровождаются Конференции министров, которая также принимает их к сведению.

В период между представлением докладов с обзорами торговой политики каждое государство обязано представлять в ООТП отчеты по согласованной форме. Сам ООТП 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 лицензирования 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 Содружества Независимых Государств от 15 марта 2002 года 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.

**87. 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 МП. 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 (ПНБ) 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, несомненно, в ближайшие годы будет задействован.

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 достаточно 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 секторы международной торговли. Например, торговля вооружениями, ядерными материалами, товарами и услугами военного назначения не входит в сферу действия правил ВТО.

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 (ст. II Соглашения об учреждении ВТО, п. 2). 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 международно-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 (ст. II, п. 3). 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 (ПНБ), 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.

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 стратегические интересы развивающихся государств и тем самым развернуться 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 (которое включало бы в себя и некоторые специальные льготные условия для стран с переходной экономикой и/или стран с преобладанием сырьевого экспорта).



**88. 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 путем издания актов внутреннего законодательства с приоритетным учетом права ВТО. Практика государств включает 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, определенное количество 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 режимом наибольшего благоприятствования; 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.

В Казахстане к мерам таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности относится применение:



- 1) таможенных пошлин;
- 2) тарифных льгот;
- 3) тарифных преференций;
- 4) тарифных квот.

Основными целями таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности, согласно закону *Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности»*, являются:

- 1) рационализация товарной структуры ввоза товаров на территорию Республики Казахстан;
- 2) поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на территорию Республики Казахстан;
- 3) создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Республике Казахстан;
- 4) защита экономики Республики Казахстан от неблагоприятного воздействия импортируемых товаров;
- 5) обеспечение условий для эффективной интеграции Республики Казахстан в мировую экономику;
- 6) обеспечение продовольственной безопасности страны.

В России таможенно-тарифное регулирование находилось (и, в определенной части, пока еще находится) в сфере действия ряда нормативных актов, в частности – закона «О таможенном тарифе» 1993 года; Таможенного кодекса Российской Федерации 2003 года; закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» 2003 года.

Вместе с тем, в связи с образованием Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси, вопросы таможенно-тарифного регулирования решаются, начиная с 2010 года, на многостороннем уровне. Международно-правовой основой для этого служат, в частности: Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан 2008 года «О едином таможенно-тарифном регулировании» и протокол к нему «О единой системе тарифных преференций таможенного союза»; Соглашение 2008 года «Об определении таможенной стоимости...»; Соглашение 2008 года «О вывозных таможенных пошлинах в отношении третьих стран»; Договор о Таможенном кодексе

Таможенного союза 2009 года. Решениями Межгосударственного Совета ЕврАзЭС и Комиссии Таможенного союза 2009 года утвержден «Единый таможенный тариф таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» (ЕТТ). Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств в ноябре 2009 года был принят Таможенный кодекс таможенного союза.

Образование таможенного союза означает, что товары внутри союза перемещаются беспошлинно. Впрочем, Протоколом сторон 2010 года были оговорены отдельные временные изъятия из режима функционирования единой таможенной территории ТС.

В связи с образованием Таможенного союза трех стран СНГ/ЕврАзЭС действовавший в России на основании постановления Правительства 2006 года национальный Таможенный тариф утратил силу. По мере укрепления Таможенного союза и расширения его правовой базы будет прекращаться действие отдельных положений законов или национальных нормативных актов целиком в части передаваемой органам таможенного союза юрисдикции.

Ниже для примера приводятся выдержки из Единого таможенного тарифа (ЕТТ) Казахстана, России и Беларуси.

## Из ЕТТ Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Доп. ед. изм.	Ставка ввозной таможенной пошлины (в % от таможен- ной стоимости, € либо \$ США)
<b>ГРУППА 01</b>			
0101	- лошади, ослы, мулы и лошаки живые		
0101 10	- чистопородные племенные животные		
0101 10 100 0	- лошади	шт.	0
0101 10 900 0	- прочие	шт.	5
<b>ГРУППА 04</b>			
0409 00 000 0	- мед натуральный		15
<b>ГРУППА 42</b>			
4202 91 100 0	- сумки дорожные, сумочки для косметики, рюкзаки и спортивные сумки	шт.	20, но не менее 1,9€ за 1кг
<b>ГРУППА 61</b>			
6104	- платья		
6104 41 000 0	- из шерстяной пряжи или пряжи из тонкого волоса животных	шт.	10, но не менее 4€ за 1 кг
6104 42 000 0	- из хлопчато-бумажной пряжи	шт.	10, но не менее 4€ за 1 кг
<b>ГРУППА 88</b>			
8802 40 002 1	- самолеты гражданские пассажирские с количеством пассажирских мест не более, чем на 50 человек	шт.	20
<b>ГРУППА 94</b>			
9403 30 110 0	- столы письменные	шт.	15, но не менее 0,6€ за 1кг

В ЕТТ используется Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, основанная на гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации и Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств.

В Таможенном союзе применяется также единая система тарифных преференций в отношении товаров из развивающихся и наименее развитых стран. Товары из развивающихся стран облагаются пошлинами в размере 75% от ставок ЕТТ, а товары наименее развитых стран освобождаются от уплаты пошлин.

При импорте товаров допускается предоставление таможенных льгот (в виде снижения пошлины или освобождения от нее), если товары ввозятся: а) под таможенным контролем в рамках соответствующего таможенного режима; б) в качестве вклада иностранного учредителя в уставный капитал предприятия; в) в рамках международного сотрудничества в области исследования космоса.

Освобождаются от уплаты ввозной таможенной пошлины, в частности: транспортные средства, осуществляющие перевозки; товары, ввозимые в качестве гуманитарной помощи; товары, ввозимые физическими лицами для личного потребления, в соответствии с правовыми актами в области таможенного регулирования; товары, подлежащие обращению в собственность государства-участника.

Для управления единым таможенным пространством Договором о Комиссии таможенного союза 2007 года создана Комиссия ТС. В ее компетенцию входят ведение единой ТН ВЭД; установление ставок пошлин (включая сезонные); определение системы тарифных преференций, перечня развивающихся и наименее развитых стран-бенефициаров; установление порядка применения тарифных льгот; составление и корректировка перечня товаров, облагаемых вывозными таможенными пошлинами, и др. Комиссия принимает решения по таможенно-тарифному регулированию большинством в две трети голосов, а в отношении чувствительных товаров – консенсусом. Споры по таможенно-тарифной проблематике разрешаются либо путем консультаций и переговоров, либо в Суде ЕврАзЭС.

В России распространена практика применения *вывозных* (экспортных) пошлин. Они вводились постановлениями Правительства РФ. В настоящее время на основании постановления 2006 года № 795 действуют вывозные пошлины на некоторые виды мороженой рыбы, семена подсолнечника, фосфаты, газ, необработанные шкуры, древесину и лесоматериалы, лом черных металлов, медь и др.

В соответствии с Соглашением 2008 года «О вывозных таможенных пошлинах в отношении третьих стран», государства-участники ТС сформировали перечень товаров, в отношении которых на дату вступления в силу Соглашения применяются вывозные пошлины, и обязались не расширять этот перечень. Государства должны стремиться к унификации перечней товаров и ставок таможенных пошлин.

Если облагаемый экспортной пошлиной товар, произведенный в одном государстве ТС, оказался на территории другого государства

ТС и оттуда экспортируется, то это другое государство ТС обязано взыскать вывозные таможенные пошлины по ставкам, действующим в первом государстве ТС.

Согласно Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ), товары из третьих стран должны находиться в наиболее благоприятном таможенно-тарифном режиме, а товары из развивающихся и наименее развитых стран – в преференциальном. Попав в экономическое и правовое пространство другой страны, иностранный товар должен на всем пути следования к потребителю регулироваться национальным режимом, т. е. таким же режимом, который предоставляется аналогичному отечественному товару.

Вместе с тем, история международной торговли, а часто и современная практика, свидетельствуют, что в качестве барьеров в торговле или механизмов защиты отечественного производителя товаров может использоваться большой набор средств, приемов и мер, затрагивающих таможенно-тарифную систему. Своеобразными барьерами при определенных обстоятельствах могут стать, например:

- применяемая номенклатура 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 (по сути, запретительных) 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

щество 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 (СТС, впоследствии переименованного в Международную таможенную организацию). Начиная с 1988 года большинство государств перешло на другую систему, а именно – на тарифы, которые основаны на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). Гармонизированная система также была разработана в рамках СТС, но на базе Международной стандартной товарной классификации ООН. Россия перешла на ГС в 1991 году.

Товарная номенклатура, которая действует в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, утверждается и корректируется Комиссией таможенного союза. Согласно Таможенному кодексу ТС, техническое ведение Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности осуществляет Федеральная таможенная служба России.

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 в 60-х годах XX века. 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 статьи 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 статью VII.

По итогам Токио-раунда было принято Соглашение по применению статьи VII ГАТТ (его называют также «Кодексом по таможенной оценке товаров»), уточненное и дополненное в ходе Уругвайского раунда. В настоящее время Соглашение является частью права ВТО.

Согласно этому Соглашению (ст. 1), в основу таможенной оценки товара должна быть положена «цена сделки», т. е. фактически уплаченная или подлежащая уплате по договору сумма. При определенных условиях к таможенной стоимости могут добавляться (или, наоборот, исключаться из нее) некоторые суммы, указанные в статье 8 Соглашения (стоимость транспортировки, страхования, обработки товаров). Иными словами, в основу данного подхода положена презумпция добросовестности «цены сделки», указанной во внешнеэкономических контрактах. Если таможенные органы сомневаются в том, что указанная цена и есть «действительная», то на них и лежит бремя доказывания этого.

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 (ст. 1, п. 2).

В рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана действует Соглашение об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза, 2008 года. Соглашение учитывает соответствующие принципы и положения ГАТТ-94.

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 Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана воспроизвел это же правило (ст. 58).

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 статье 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 *требования к товаросопроводительным документам*. В современной международной торговле задействовано 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 статье 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 статья V, которая провозглашает свободу транзита (п. 2) и режим наибольшего благоприятствования в отношении правил и формальностей по транзиту (п. 5); статья XI, предусматривающая общую отмену количественных ограничений. Статья X требует быстрой публикации всех законов, актов, судебных решений, касающихся внешней торговли и торговой политики.

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 1973 года (Конвенция Киото); Международная конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах; Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров; Таможенная конвенция международной перевозки грузов с применением книжки TIR; Конвенция о временном ввозе (Стамбульская конвенция) 1990 года, – и другие.

За таможенное оформление товара взимаются таможенные сборы. Таможенные сборы не должны служить инструментом защиты отечественных производителей товаров. В статье VIII ГАТТ предусмотрено, что таможенные сборы должны быть приблизительно равны стоимости оказанных услуг, а государства-участники «признают необходимость уменьшения числа и разнообразия сборов».

Российский закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» отдельно выделяет так называемые бартерные сделки (глава 10). Это вид взаимосвязанных, товарообменных контрактов, когда в одну сторону поставляется определенный товар (например, ткани), а в другую – изделия, изготовленные из этого товара (одежда). Законом установлено, что такие сделки должны предусматривать равноценные по стоимости товары.

**89. Правовое регулирование транзита товаров.** На своем пути от производителя к потребителям в другой стране товаропотоки транзитом пересекают территории иностранных государств. Многие

государства (Казахстан, Россия, Беларусь, Германия, Польша, Украина, прибалтийские 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 эти вопросы содержится в статье 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 режим наибольшего благоприятствования; нормы статьи 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 российском законе «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 обстоятельствах, относящихся к собственности на товар или транспортные средства.

Процедуры таможенного транзита, порядок представления транзитной декларации и требования к ней содержатся в Таможенном кодексе Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси (ст. 182, глава 32: ст. 215–228).

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.

Казахстан и Россия, например, предпринимают меры по созданию транспортных направлений в Средней и Центральной Азии, транспортного маршрута между Каспийским и Черным морями и далее по Волго-Донскому каналу, через Турксиб, по транспортировке узбекского хлопка через Казахстан и Астрахань. Россия эксплуатирует Транссибирскую евроазиатскую магистраль, фактически создает транзитный путь по Северному Ледовитому океану (Северный морской путь).

США и западные страны, в свою очередь, продвигают идею создания транспортного коридора под названием «нового Великого шелкового пути», который шел бы в обход России. Европейский Союз инициировал создание без России проекта TRACECA для транспортировки нефти и хлопка из Азии в Европу. 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 на повестку дня будет поставлен вопрос о допуске к внутренним водным путям России иностранных перевозчиков.

Китай реализует проект Транскитайской железной дороги в обход России и Казахстана – с выходом на Туркмению и Иран (а через Иран – на Турцию и Европу).

**90. Количественные ограничения и прочие меры нетарифного регулирования торговли товарами.** Помимо таможенно-тарифного регулирования, государства активно применяют разного рода *нетарифные меры*. Арсенал таких мер огромен. 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. В 1992 году во Франции, чтобы затруднить импорт японских видеомagneтофонов, соответствующие государственные органы приняли решение 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 6 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 и III ГАТТ, применение любых мер регулирования, в том числе, следовательно, – и нетарифных, должно осуществляться в соответствии с ПНБ 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 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 запретов 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/экспорт товара применительно к определенному государству, регламентирующее все стороны сделки. Генеральная лицензия – это постоянно действующее разрешение, которое предоставляет право любому лицу или фирме импортировать перечисленные в лицензии 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 – 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 определен-

ным 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* статья 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. Статья дополнена нормами, содержащимися в Договоренности в отношении положений о платежном балансе ГАТТ-94

Статья XIII содержит еще один принцип: вводимые в виде исключения количественные ограничения импорта/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 статьи 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, о культурных ценностях, истощаемых природных ресурсах, выполнении международных товарных соглашений и др.

Государства также могут в силу соответствующих принципов и норм международного права применить нетарифные меры в качестве 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 являет собой сборник 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 в начале 60-х годов XX века по текстильным изделиям и прокату черных металлов. В 70–80-х годах 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 правопорядка. 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».

Примеры разного рода правомерных количественных ограничений содержатся в Обзоре торговой политики Украины за 2009 год. На основании постановлений Кабинета Министров Украины были установлены квоты на экспорт золота, серебра и их отходов; лицензируется импорт средств защиты растений, почтовых марок, сульфата меди, сахара; лицензируется экспорт продуктов (полуфабрикатов) из цветных металлов и их сплавов, сырой нефти, газа украинского происхождения; установлена тарифная квота на импорт сельскохозяйственных товаров из Республики Македония в соответствии с двусторонним Соглашением о свободной торговле 2005 года; установлены квоты на экспорт в Россию некоторых видов проката в соответствии с двусторонними соглашениями.



Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» введены и действуют запреты на:

- экспорт предметов, составляющих национальное, историческое, археологическое или культурное достояние украинского народа;
- экспорт природных ресурсов, которые исчерпываются;
- экспорт и импорт товаров, которые осуществляются с нарушением прав интеллектуальной собственности;
- экспорт с территории Украины товаров на основании решений Совета Безопасности ООН о применении ограничений или эмбарго на поставки товаров в соответствующее государство.

Лицензируется, в частности, деятельность по экспорту наркотических и психотропных веществ, а также криптографических систем и средств криптографической защиты. Подлежит лицензированию экспорт следующих товаров: драгоценные металлы; определенные виды металлопроката; нефть и природный газ украинского происхождения; товары, которые могут содержать озоноразрушающие вещества.

**91. Соглашение по предотгрузочной инспекции.** Практика предотгрузочной инспекции широко распространена в международной торговле. Такая инспекция 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 стороны, 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 9 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 статье III ГАТТ) и международных стандартов. По результатам инспекции после получения необходимых документов в течение 5 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 статьи 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.

В Казахстане схема предотгрузочной инспекции введена в действие начиная с 1 января 1996 года, в соответствии с постановлением Кабинета Министров от 04.10.1995 № 1301. По этому вопросу приказом Таможенного комитета Республики Казахстан от 22 декабря 1995 года № 212-П утверждена «Инструкция о порядке осуществления предотгрузочной инспекции».

Система предотгрузочной инспекции для Казахстана внедрена с целью увеличения доходной части бюджета за счет таможенных платежей, предотвращения утечки капитала, имеющей место вследствие завышения стоимости товаров. Данная схема дает таможенным органам возможность осуществлять взимание таможенных платежей и налогов на импортируемые товары в полном объеме за счет определения таможенной стоимости и правильной классификации

импортируемых товаров. Как правило, все товары стоимостью 3000 долларов (или эквивалентной стоимостью в других валютах) 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 СЖС оформляет и выдает Отчет по результатам инспекции (ОПР), который должен быть представлен импортером вместе с другими документами, необходимыми для таможенной очистки грузов.

В соответствии с Постановлением № 1301 схема начала работать с 3 января 1996 года, когда офис СЖС начал получать извещения об импорте от участников ВЭД. Что касается таможни, то для нее система начала работать с 14 января 1996 года. Товары, подлежащие предотгрузочной инспекции и отгружаемые в Казахстан 14 января и после этой даты для прохождения таможенной очистки, по прибытии должны сопровождаться ОПР.

В России правила проведения предотгрузочных инспекций установлены в законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Решения о введении предотгрузочных инспекций принимает правительство; оно же определяет перечни товаров, подлежащих инспектированию, орган предотгрузочной инспекции (по итогам конкурса); оно же утверждает положение о предотгрузочной инспекции.

**92. 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 статья 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 на срок, необходимый для предотвращения/устранения ущерба.

Несовершенство данной статьи и злоупотребление защитными мерами со стороны государств потребовали разработки более конкретных правил. В ходе Токио-раунда МТП началась работа над Соглашением по специальным защитным мерам. Окончательно оно было утверждено 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 – 4 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.

На территории Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси с 2008 года действует специальное Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам. Соглашение вобрало в себя все основные нормы права ВТО по соответствующим вопросам.

**93. 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 тысяч промышленных стандартов. Примерно столько же их в ЕС. Техническим барьерами, по некоторым приблизительным оценкам, может задеваться более 1/3 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 (МОС), Международная электротехническая комиссия (МЭК), Международная организация мер и весов (МОМВ), Международная организация законодательной метрологии (МОЗМ).

В 1979 году, по результатам 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.

*Соглашение по техническим барьерам* в торговле распространяется как на товары – промышленные и сельскохозяйственные, – так и на процессы их производства и обработки.

Введение и регулирование применения технических стандартов – это право государств. В соответствии с Соглашением, 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 также имеют 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 при формулировании 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.

**94. 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 по отношению 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. В 1990 году в Таиланде в целях защиты здоровья людей ограничили импорт сигарет; в 1991 и 1994 годах США ввели ограничения на импорт рыбы (тунца). В 90-х годах XX века ЕС запретил импорт «мяса на гормонах» из США и Канады. По всем этим спорам прошли разбирательства в органах ГАТТ/ВТО.

Известны классические случаи из практики США. Так, санитарные власти запретили импорт той рыбы из Канады, которая была выловлена в Великих Озерах, под предлогом загрязнения этих озер. В то же время поставки рыбы из Великих Озер на внутренний рынок от американских поставщиков запрещены не были.

Еще один пример: только в 1997 году президентом США был отменен запрет на ввоз в США мексиканских авокадо, действовавший с 1914 года по фитосанитарным соображениям. Очевидно, что данный

запрет был мерой торговой политики, так как он был введен под давлением калифорнийских производителей авокадо: Мексика, ведущий производитель этой культуры (46% мирового оборота), 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 статьи 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 – требуется, однако, 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 многосторонних 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* (то есть 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, они 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, в особенности: в Комиссии «Кодекс Алиментариус»; в Международном бюро по эпизоотии; в международных и региональных организациях, действующих в рамках Международной конвенции по защите растений.

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; кодекс оказал и оказывает влияние на производство продуктов питания и торговлю ими, в том числе – на международном рынке продовольствия; кодекс 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, а также из 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 соглашениях, в основном – в торговых договорах и договорах об интеграционных объединениях (например, в Соглашении НАФТА), а также в директивах ЕС.

В 1961 году Конференция ФАО, при поддержке ВОЗ, ЕЭК ООН и ОЭСР, учредила Комиссию Кодекс Алиментариус и приняла решение о создании Объединенной программы ФАО/ВОЗ по стандартам на пищевые продукты. В 1963 году на Всемирной ассамблее здравоохранения под эгидой ВОЗ был принят Устав Комиссии Кодекс Алиментариус и ее Регламент.

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 Европейский Союз. 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. Имеется 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.

**95. Демпинг и Соглашение по применению статьи VI ГАТТ-94.** 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 либо импорт товаров по демпинговым ценам, либо импорт товаров, производство и/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 конечном итоге потребовалась выработка на многосторонней основе правил применения антидемпинговых мер.

Первыми многосторонними нормами на этот счет явились нормы статьи 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 статьи VI («нормальная цена», «материальный ущерб», «маржа») подлежат множественному толкованию, в результате чего 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 они отражены 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 всё 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 статье VI ГАТТ и Соглашении по ее применению, направлены на конкретизацию этих норм.

С точки зрения *внутригосударственного* права, весь антидемпинговый процесс – это часть *административного* процесса. Антидемпинговый процесс 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, консультирует стороны, составляет отчеты, обобщает практику, готовит предложения к раундам многосторонних торговых переговоров по унификации антидемпинговых правил, контролирует соблюдение участниками ВТО статьи VI ГАТТ и Соглашения по применению статьи 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.

На территории Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси действует Соглашение (2008 года) о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам. Соглашение вобрало в себя все основные нормы права ВТО в соответствующих вопросах.

#### **96. 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, заложено 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 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 статья 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 компенсационным мерам. Комитет, в свою очередь, учредил Постоянную группу экспертов (ПГЭ), которая дает консультативные заключения о характере субсидий.

Компенсационные меры, согласно Соглашению, могут применяться только в отношении субсидий, признанных *специфическими* (ст. 1, п. 1.2; ст. 2). Таковыми они признаются, если субсидия предоставляется только отдельным предприятиям, группам предприятий или отраслям промышленности, а также если субсидии направляются на увеличение экспорта либо 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 дело передается в Орган по разрешению споров (ОРС), где создается третейская группа. Третейская группа может попросить содействия Постоянной группы экспертов (ПГЭ), действующей под эгидой Комитета по субсидиям и компенсационным пошлинам. Заключение ПГЭ о характере субсидии принимается третейской группой без изменения.

Если будет установлено, что субсидия является запрещенной, третейская группа рекомендует государству отказаться от предостав-

ления субсидии без задержки. Иначе затронутое субсидией государство-импортер вправе, с разрешения ОРС, ввести контрмеры в виде компенсационной пошлины, при соблюдении определенных процедур и на недискриминационной основе.

Вторая группа субсидий называется *субсидиями, дающими 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 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 позволят принять решения, то любой из участников спора вправе передать дело в Орган по разрешению споров (ОРС) для создания третейской группы. Третейская группа рассматривает дело относительно такой субсидии, представляет свой доклад сторонам спора и всем членам ВТО. Если субсидия будет признана *несущей 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 неблагоприятным 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 5 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 было, в частности, 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).

На территории Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси действует Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам (2008 года). Соглашение вобрало в себя все основные нормы права ВТО в соответствующих вопросах.

**97. Налоги как нетарифные ограничения.** Если ввозимый товар облагать, помимо таможенной пошлины, еще и определенными налогами и/или сборами, то это также будет делать иностранный товар неконкурентоспособным на внутреннем рынке. Практика государств знала, а в определенных случаях – до сих пор знает 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 таков: 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 предостав-



ления национального режима (ст. III ГАТТ); число и разнообразие сборов должны уменьшаться (ст. VIII ГАТТ).

Интересно, что Суд ЕС в одном из своих постановлений подчеркнул, что «...любой денежный сбор, независимо от названия, величины или способа взимания, которым облагаются отечественные или иностранные товары в связи с пересечением границы, представляет собой налог, равноценный по своему действию таможенной пошлине, и подпадает под действие статей 9, 12, 13 и 16 Римского договора (т. е. отмена таможенных пошлин внутри) даже в том случае, если этот сбор не имеет дискриминационного или протекционистского характера, а облагаемый им товар не конкурирует с внутренним производством».

**98. Соглашение по сельскому хозяйству.** Сектор международной торговли *сельскохозяйственными* товарами (порядка 10% всей международной торговли товарами) представляет собой очень чувствительную область. 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 50-е годы XX века этот сектор из-под действия ГАТТ был выведен Соединенными Штатами Америки. Это произошло 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 статье XI ГАТТ. Учитывая сложившуюся ситуацию, США потребовали – и получили в 1955 году – *освобождение от обязательств по ГАТТ* в силу статьи XXV, п. 5, освободившей 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 партнеров США – и, прежде всего, – ЕС, – оставалось в силе до прекращения действия ГАТТ в конце 1994 года.

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, роль законодательной власти США (Конгресса) в решении вопросов, затрагивающих интересы сообщества государств. Конгресс США регулярно принимает законы, которые ставят узкокорыстные интересы одной страны выше интересов мирового сообщества или групповых интересов даже ближайших партнеров США.

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 представляет собой то небольшое, что задействовано в международном торговом обороте и может приносить стране иностранную валюту. 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 статью XI, п. 2, 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 «...несправедливо большую долю в мировом экспорте данного товара» (ст. XVI, п. 3, ГАТТ).

В ходе Уругвайского раунда было решено вернуть международную торговлю сельскохозяйственными товарами в 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», 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* – АПП («*mesure globale du soutien totale consolidé*» – MGS) – с последующим его снижением. Государства по специальной методике перевели все виды внутренней поддержки аграрного сектора в АПП (ст. 6, Приложение 3). Данный показатель должен был постепенно уменьшаться в течение 6 лет – в целом на 20%.

Те меры внутренней поддержки, которые включены в АПП, подпадают под действие норм о субсидировании и дают основание

для введения компенсационных пошлин в соответствии со статьей VI ГАТТ (т. е. в тех случаях, когда есть ущерб или угроза ущерба). Некоторые виды государственной поддержки не включаются в АПП 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.

Соглашение по сельскому хозяйству – беспрецедентный пример масштабного управления макропроцессами в международной экономической системе с помощью международно-правового инструментария.

**99. Соглашение по текстилю и одежде.** Текстильный сектор международной торговли (порядка 6%) также изначально находился под общим режимом ГАТТ. Однако в начале 60-х годов XX века этот сектор вышел за рамки ГАТТ и оказался вне правового поля Генерального соглашения (на основе статьи об освобождении от обязательств по ГАТТ). Перед Уругвайским раундом МТП 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 60-е годы XX века 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 3 года с автоматическим продлением на трехлетние периоды (возобновлялось до 1973 года).

В 1973 году появилось третье соглашение – «Соглашение по мультифибровым тканям». Оно 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 1 января 1995 года со вступлением в действие пакета соглашений ВТО и, соответственно, Соглашения по текстилю и одежде. На момент прекращения действия Соглашения по мультифибровым тканям его участниками были 44 государства.

Соглашение по мультифибровым тканям по своей идеологии и духу отличалось от ГАТТ: ГАТТ пронизан духом свободной торговли, а Соглашение по мультифибровым тканям – фактически административным регулированием, поскольку оно *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 статьи 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. В нем предусмотрено устранение ограничений в течение 10 лет, и Соглашение даже не подлежит продлению (ст. 9).

Для наблюдения за исполнением Соглашения учрежден постоянный орган – Совет по мониторингу в области текстиля (СМТ). Он 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 (СМТ), 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 (ст. 2, п. 4). Всё это сопровождается параллельным процессом *прироста квот* импорта. Тем самым государства во всё 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.

**100. 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 (ОМП), 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, оборудования, специальных неядерных материалов, соответствующих технологий.

В Республике Казахстан Законом «Об экспортном контроле» устанавливаются основы и порядок осуществления экспортного контроля вооружений, военной техники, ядерных и специальных неядерных материалов, продукции военного назначения, товаров и технологий двойного применения (назначения), сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации и услуг, связанных с их производством и использованием в интересах международной и национальной безопасности, и укрепления режима нераспространения оружия массового поражения.

В России списки товаров и услуг, подлежащих экспортному контролю, утверждаются указами президента. Среди них: 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; список генетически измененных микроорганизмов и токсинов, оборудования и технологий.

Российским физическим и юридическим лицам запрещается заключать внешнеэкономические сделки относительно товаров и услуг, 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 Российской Федерации (ФСТЭК России).

ФСТЭК, среди прочего, обеспечивает 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 с учетом требований МАГАТЭ и ведет список оборудования и материалов, которые могут экспортироваться 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 (ОМП) – 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 попали 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.

**101. 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 режим наибольшего благоприятствования, предоставляемый данными государствами своим партнерам во внешней торговле.

В силу статьи XXIV (п. 3а) правовой режим, предоставляемый соседней стране в целях содействия приграничной торговле, исключается из сферы действия принципа наибольшего благоприятст-



вования. Это означает, что третьи страны не могут претендовать на более льготный – приграничный – режим, ссылаясь на принцип наибольшего благоприятствования (ПНБ).

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 ПНБ (иногда указывается, что она не должна превышать 15 километров); субъектная сфера распространения приграничного режима (распространяется он на физических и юридических лиц или только на физических) и др.

Правовым основанием введения приграничного правового режима торговли служат двусторонние либо групповые международные договоры и внутренние акты.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 5 апреля 2007 года № 272 утверждены Правила осуществления приграничной торговли. Правила осуществления приграничной торговли разработаны в соответствии со статьей 26 Закона Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года «О регулировании торговой деятельности»; они регулируют правовые отношения в сфере приграничной торговли в Республике Казахстан и определяют порядок осуществления торговой деятельности на приграничной территории Республики Казахстан, если иное не определено международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Приграничная торговля на соответствующей приграничной территории сопредельного государства осуществляется в соответствии с международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

У России, как известно, самая большая граница в мире, и вопросы правового режима приграничной торговли для нее очень актуальны. В российском 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 по закону распространяется: а) на физических лиц, имеющих постоянное место жительства на приграничной территории (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 России в соответствии с международными договорами и федеральными законами.

## **102. 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 – всё 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 или право на создание иностранными предприятиями или банками дочерних организаций и филиалов; порядок признания дипломов или лицензирование видов предпринимательской деятельности; наличие или отсутствие свободы платежей или права на репатриацию полученных доходов. Кроме того, в секторе услуг боль-

шое значение имеет *публичный порядок*, и государства стоят на его страже.

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* (ИКАО); в сфере морских перевозок – *Международной морской организации*.

В 50-х годах XX века либерализацией сферы услуг в торговле между развитыми государствами занялась Организация экономического сотрудничества и развития – ОЭСР (тогда еще называвшаяся ЕОЭС – Европейская организация экономического сотрудничества). В рамках Организации был принят юридически обязательный Кодекс по либерализации текущих невидимых операций с перечнями услуг (порядка 600 видов).

Римский договор об учреждении ЕЭС 1957 года 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 Международного валютного фонда (МВФ) требует, чтобы платежи по текущим операциям, включая поставки услуг, осуществлялись свободно (ст. VIII, раздел 2-а; ст. XXX-с). В Гаванской хартии 1948 года указывалось, что услуги – это «важная часть международной торговли» (ст. 56(1)). Внимание обращалось на такие виды услуг, 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 ГАТТ-47 к услугам имела отношение только статья IV, касающаяся кинофильмов. Речь в ней идет о квотировании показа иностранных фильмов (демонстрационные квоты). 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 идеологического влияния.

По итогам Уругвайского раунда МТП появилось Генеральное соглашение по торговле услугами – ГАТС (от английской версии названия: «General Agreement on Trade in Services»), обязательное для всех членов ВТО в части коммерческой поставки услуг. ГАТС не распространяется на «услуги, предоставляемые при осуществлении функций правительственной власти». В рамках ВТО выделено 12 секторов услуг: деловые; 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; прочие.

В каждом секторе выделены подсекторы – отдельные виды услуг (всего 155). Например, в секторе образовательных услуг выделены такие подсекторы: начальное (дошкольное) образование; 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 6 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. Механизм, заложенный в ГАТС, таков – закреплен ряд «*общих* обязательств», которые государства-участники приняли на себя в силу факта участия в Соглашении, а именно:

- предоставление иностранным услугам и поставщикам услуг режима наибольшего благоприятствования. 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;
- соблюдение принципа транспарентности: публикация всей информации, включая нормативные акты, касающиеся функционирования ГАТС; информирование Совета по торговле услугами обо всех изменениях в законодательстве; ответ на запросы других государств;
- создание необходимых судебных, арбитражных или административных органов, процедур, в рамках которых могли бы рассматриваться вопросы, касающиеся торговли услугами и защиты интересов поставщиков услуг;
- обеспечение функционирования системы стандартов, лицензирования, сертификации в сфере услуг, в том числе – путем признания иностранных систем или посредством гармонизации, – на основе принципа недискриминации;
- устранение деловых практик, сдерживающих конкуренцию в сфере услуг;
- неприменение 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, статья XIV («Общие исключения»), по сути, в значительной степени повторяет аналогичную статью ГАТТ. Статья XIV-бис 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 и 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» (ст. VI, п. 6). Это означает, что государства вправе проверить компетентность, например, юристов, врачей, преподавателей, инженеров, управленцев на профессиональную пригод-

ность, на знание языка и т. п. (если, конечно, соответствующие секторы 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 4 способа. Они указаны в статье I ГАТС (п. 2) и определены следующим образом:

«...торговля услугами понимается как поставка услуг:

- a) с территории одного Члена ВТО на территорию любого другого Члена ВТО;
- b) на территории одного Члена ВТО потребителю услуг любого другого Члена ВТО;
- c) поставщиком услуг одного Члена ВТО путем коммерческого присутствия на территории любого другого Члена ВТО;
- d) 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.

*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.

*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»).

*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).

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» (статья XXVIII-б).

Ниже приводится пример, иллюстрирующий структуру Перечня специфических обязательств по ГАТС.



Сектор или подсектор услуг	Ограничения в доступе на рынок	Ограничения в национальном режиме
<b>Газеты и агентства</b>	1. Ограничений нет	1. Ограничений нет
	2. Ограничений нет	2. Ограничений нет
	3. Ограничений нет, кроме:	3. Ограничений нет
	Франция: иностранное участие в предприятии по печати, занимающемся публикациями на французском языке, не может превышать 20% капитала или права голоса.	
	<u>Италия:</u> применяются правила, ограничивающие доступ в сектор ежедневной прессы и радиовещания; установлены ограничения в отношении права собственности на предприятия по средствам массовой информации. Иностранные компании не могут контролировать предприятия по печати и радиовещанию: иностранное участие ограничивается 49%.	
	4. Ограничений нет	4. Ограничений нет

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.

Указание «ограничений нет» означает, что сектор услуг полностью либерализован. Вместе с тем, имеется большое число секторов, где государства закрепляют разного рода ограничения.

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 подсекторы услуг в области туризма.

Одно из приложений к тексту ГАТС касается проблемы 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.

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; продажу 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 и 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 статье II ГАТС.

Дополнительным соглашением 1999 года, который получил 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.

Казахстанское законодательство накладывает ограничения в первую очередь на собственников средств массовой информации (СМИ). В Законе РК «О средствах массовой информации» и в Законе РК «О национальной безопасности» указано, что иностранным физическим и юридическим лицам, лицам без гражданства запрещается прямо и (или) косвенно владеть, пользоваться, распоряжаться и (или) управлять более чем 20 процентами акций (долей, паев) юридического лица – собственника средства массовой информации в Республике Казахстан или осуществляющего деятельность в этой сфере. Таким образом, участие иностранных физических и юридических лиц, а также лиц без гражданства в казахстанской медийной сфере ограничивается 20% и ограничивается не только в издании СМИ.

В России в порядке подготовки к вступлению в ВТО были внесены необходимые изменения в законодательство, в том числе в законы «О банках и банковской деятельности», «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)». Предусмотрено, среди прочего, квотирование иностранного присутствия в банковской сфере.

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 режима наибольшего благоприятствования 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 статье 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, весьма специфичного, 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 режима наибольшего благоприятствования в том, что касается телекоммуникационных сетей. Имеются также нормы об условиях доступа к телекоммуникационным сетям общего пользования и транспарентности, 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 режима наибольшего благоприятствования по ГАТС. В последующем, по результатам многосторонних переговоров, было подписано соглашение – так называемый Четвертый протокол (по услугам телесвязи и т. п.). Соглашением охвачены как отдельные виды услуг (телефонные, телексы, 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.

**103. Электронная торговля (коммерция).** Одним из веяний и императивов XXI века является *электронная торговля*, которая предполагает обслуживание торговли товарами и услугами электронным путем, передачу информации и документов для внешнеторговых сделок, предоставление электронным путем услуг и товаров (книг, видеозаписей).

Уже сегодня ряд положений ГАТС реализуется в режиме электронной торговли, и некоторые статьи и приложения ГАТС затрагивают правопорядок в этой сфере (например, в части телекоммуникационных услуг).

В 1998 году в ВТО была принята Декларация о глобальной электронной торговле, которая обозначила перспективы развития международной торговли в одном из важнейших направлений. В ней, среди прочего, подтверждалась практика необложения таможенными пошлинами передаваемых электронных сообщений.

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. Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в 1996 году приняла Типовой закон об электронной торговле. Европейская экономическая комиссия ООН занимается проблематикой электронного обмена данными, электронного («бумажного») документооборота. Примером могут служить Правила ООН для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте – ЭДИФАКТ ООН.

**104. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.** Важнейшим итогом Уругвайского раунда переговоров стало распространение режима ГАТТ на сферу *интеллектуальной собственности*, – в той степени, в какой она связана с международной торговлей (в англоязычном варианте: *trade related*).

Две группы прав интеллектуальной собственности так разграничены правилами: 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, «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 по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), или Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPS). Соглашение состоит из 7 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.

ТРИПС устанавливает для сектора интеллектуальной собственности правовой режим *минимальной международной защиты* прав. Система защиты образует два уровня: первый – 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) ТРИПС).

В отношении охраны интеллектуальной собственности, согласно ТРИПС, государства предоставляют *национальный режим* и режим *наиболее благоприятствуемой нации* (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).

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 статья 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 ТРИПС). 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 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) Соглашения об учреждении 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: Парижской конвенцией по охране промышленной собственности 1967 года; Бернской конвенцией по защите литературных и художественных произведений 1971 года; Римской конвенцией по охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций 1961 года; Вашингтонским договором об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем 1989 года (ст. 1(3) ТРИПС).

Государства-члены ВТО, не являющиеся участниками указанных многосторонних договоров, тем не менее обязаны соблюдать существенную 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 могут попасть в Орган по разрешению споров ВТО.

ВТО взаимодействует со Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС).

Особенности совершения таможенных операций в отношении товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, определены в Таможенном кодексе Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси (гл. 46).

**105. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС).** Международная инвестиционная система представляет собой самостоятельное автономное явление (см. главу 9). Она обеспечивает трансграничное движение инвестиций и международный правопорядок в этой сфере. 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; Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам и др.

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 еще в 70–80-х годах XX века. Дело в том, что Канада приняла в 1973 году закон об иностранных инвестициях, в котором содержались такие 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 посчитало, что такая административная практика расходится с нормами ГАТТ и на переговорах Уругвайского раунда инициировало принятие специального Соглашения – ТРИМС.

Соглашение состоит из преамбулы, 9 статей и приложения. Приложение как раз и содержит иллюстративный набор мер, которые признаются несоответствующими статьям 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, Соглашение ТРИМС требует соблюдения в инвестиционной сфере *принципа предоставления национального режима* (как он вытекает из ст. III, п. 4, ГАТТ), *принципа запрета количественных ограничений* (как он вытекает из ст. XI, п. 1, 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 (elimination, или «rollback»).

Вопросы *нотификации* регулируются в ст. 5, п. 1, ТРИМС. В течение 90 дней с даты вступления в силу Соглашения об учреждении 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 Соглашения об учреждении ВТО».

Обязательство *замораживания* состоит в том, что члены ВТО не должны изменять инвестиционные меры в сторону увеличения «степени их несовместимости с положениями статьи 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.

Соглашение ТРИМС, в силу принципа транспарентности, требует открытости в вопросах принятия инвестиционных мер (ст. 6 ТРИМС). 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.

Соглашение 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.

8 января 2003 года в Казахстане был принят Закон «Об инвестициях». Он предполагает создание паритетных условий как для иностранных, так и для местных инвесторов. Во-первых, в нем излагаются основные принципы защиты инвестиций. Во-вторых, предусматриваются «инвестиционные преференции» – такие, как освобождение от уплаты частично таможенных пошлин, а также государственные натурные гранты для казахстанских юридических лиц, инвестирующих в «приоритетные виды деятельности». При этом перечень таких видов деятельности устанавливается Правительством Казахстана и, как правило, не включает в себя нефтяные проекты.

В России принят и действует ряд законов, касающихся иностранных инвестиций и статуса инвесторов, в частности – закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Отдельные законы содержат положения, противоречащие нормам ТРИМС. Примером может служить закон «О соглашениях о разделе продукции». Согласно закону, в инвестиционные соглашения между государством и инвестором подлежит включению условие, что не менее 70% технологического оборудования в стоимостном выражении для добычи полезных ископаемых, их транспортировки и переработки (если это предусматривается соглашением) должно быть российского происхождения. В случае вступления России в ВТО данное положение потеряет силу.

## **106. 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. В каждом из Соглашений участвуют порядка 20 стран.

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 секторы. Нетрудно 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, как правило, отдают предпочтение 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 режим наибольшего благоприятствования 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 условия: 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.

**107. Международно-правовое регулирование некоторых транснациональных товарных рынков.** Международно-правовой режим торговли, установленный в рамках ВТО, как видно из вышеизложенного, не является однородным; он дифференцирован 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 (как, например, рынок нефти), иные – в меньшей.

Примером может служить международная торговля оружием и вооружениями. Автономные международно-правовые режимы создают *международные товарные соглашения* (см. главу 3).

В регулировании транснациональных товарных рынков участвуют также и международные организации. В 60-е годы XX века появились первые организации стран-производителей сырьевых товаров. В сентябре 1960 года на Багдадской конференции была создана Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), задачи которой

состояли в координации торговой и ценовой политики на мировом нефтяном рынке.

### Вопросы по теме

1. Какова была логика зарождения и эволюции *международного торгового права* (МТП)?

2. Что представляет собой *международная торговая система* (МТС)? Из каких компонентов она состоит?

3. Какие отношения регулирует МТП?

4. Какие международно-правовые принципы составляют основу МТП? Что означает каждый из них? Где каждый из них закреплен?

5. В чем состояли плюсы и минусы Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ-47)?

6. Каково было предназначение раундов многосторонних торговых переговоров (МТП) в рамках ГАТТ и каковы их итоги?

7. Какие соглашения приложены к Соглашению об учреждении ВТО 1994 года?

8. Каковы основные органы ВТО и какова их компетенция?

9. Каково содержание Механизма обзора торговой политики в ВТО?

10. Что понимается под термином «*право ВТО*»? Каковы особенности этого понятия?

11. Какие изменения произошли в правовом обеспечении внешней торговли в государствах, создавших в 2010 году Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС?

12. Каким образом была решена проблема использования *номенклатуры товаров* в качестве барьера для внешней торговли?

13. Какими международными договорами и каким образом решается проблема *таможенной оценки товаров*?

14. Что и с какой целью регулируется Соглашением ВТО по правилам происхождения?

15. Какими нормативными актами регулируется транзит товаров в международной торговле?

16. Как решается вопрос о *количественных ограничениях* в торговле в тексте ГАТТ?

17. Как связана статья XI ГАТТ с Соглашением ВТО по процедурам импортного лицензирования?

18. Запрещена ли в международном торговом праве практика *добровольных ограничений экспорта*? Как решается эта проблема?
19. Какие правила определены в ВТО для проведения предотгрузочной инспекции? В каком соглашении закреплены эти правила?
20. Что такое «*защитные меры*»? Когда государства вправе прибегать к ним и на каком основании?
21. Какие обязательства налагает на государства Соглашение ВТО по техническим барьерам в торговле?
22. Какая связь существует между Соглашением ВТО по применению санитарных и фитосанитарных мер, с одной стороны, и международной торговлей – с другой? Какие вопросы регулирует Соглашение?
23. Что представляет собой «Кодекс Алиментариус» («*Codex Alimentarius*»)?
24. Какие аспекты торговли регулируются Соглашением ВТО по применению статьи VI ГАТТ-94?
25. Каким образом Антидемпинговый кодекс ВТО воздействует на внутреннее право государств-участников?
26. Из каких стадий состоит антидемпинговый процесс?
27. Каким Соглашением ВТО регулируются вопросы субсидирования и введения компенсационных пошлин?
28. При импорте каких товаров компенсационные пошлины не вводятся?
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 Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС)?

37. В чем суть *специфических обязательств* по ГАТС? Как они оформлены?

38. Какие способы поставки услуг закреплены в ГАТС?

39. Что регулируют приложения к тексту ГАТС?

40. Существуют ли во внутреннем праве Казахстана/России какие-либо барьеры для поставки иностранных финансовых услуг?

41. Каким образом связан Международный валютный фонд (МВФ) с проблематикой правового регулирования сферы услуг?

42. В каком соглашении ВТО затронута проблематика *контрафактной продукции*?

43. Какая связь существует между ТРИПС и многосторонними соглашениями системы ВОИС, касающимися прав интеллектуальной собственности?

44. Что запрещается государствам Соглашением ТРИМС?

45. Какие соглашения ВТО являются соглашениями *с ограниченным кругом участников*? О чем эти соглашения?

46. Какие вопросы регулирует статья III ГАТТ? Статья VI? Статья XI? Статья XVI? Статья XX? Статья XXIV?

47. Что представляет собой институт *права экономического развития*?

48. Как проявляется предметная дифференциация правового режима в международной торговой системе?

49. Какие международные организации функционируют в международной торговой системе?

50. Какие рекомендации правового характера можно было бы дать, исходя из проблематики настоящей главы, казахстанским и российским предпринимателям и законодателям?

## Глава 7. МЕЖДУНАРОДНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПРАВО

**Литература:** *Абдыкаримова С. А.* Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической банковской деятельности в Республике Казахстан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2005; *Айдарханова К. Н.* Валютное законодательство в Республике Казахстан в условиях рыночных отношений. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2006; *Альшиулер А. Б.* Международное валютное право. – М., 1984; *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; *Бобин М. В.* Межгосударственные финансово-экономические организации Европы: правовые аспекты учреждения и деятельности. – М., 2001; *Эбке В.-Ф.* Международное валютное право. – М., 1996; *Данилов Ю. А.* Рынки государственного долга: мировые тенденции и российская практика. – М.: ВШЭ, 2002; *Дернберг Р. Л.* Международное налогообложение. – М.-Будапешт, 1997; *Ерпылева Н. Ю.* Международное банковское право. – М., 2004; *Захаров А. С.* Становление системы налогового права ЕС. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2010; *Иванов Д. О.* Регулирование налогообложения прибыли компаний в праве ЕС. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2009; *Илькиев И. А.* Международные расчеты как объект валютного контроля. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2010; *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; *Котёлкин С. В.* Международная финансовая система. – М., 2004; *Криштаносов В. Б.* Международные финансовые организации. – Минск, 2002; *Кувшинов Е. С.* Регулирование валютно-финансовых отношений в международном экономическом праве // Государство и право. – 1996. – № 12; *Левина Л. А.* Правовое положение Международного валютного фонда и Всемирного банка. – М., 1996; *Моисеев А. А.* Международные кредитно-финансовые организации. Правовые аспекты деятельности. – М., 2003; *Тастанова А. К.* Договорно-право-

вые формы участия Казахстана в международных финансовых отношениях. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2002; *Филимонов Д. Н.* Правовое регулирование актуальных проблем международного налогообложения. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2002; *Шеленкова Н. Б.* Европейское финансовое право. – М., 2003; *Шумилов В. М.* Международное финансовое право. – М., 2005; *Шумилов Ю. В.* Эволюция международного финансового права в свете глобального финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2009; *Buckley, R. P.* The International Financial System: Policy and Regulation. – Kluwer Law International, 2009; *Davies, H., Green, D.* Global Financial Regulation, – Polity, 2008; *Giovanoli, M.* International Monetary Law: Issues for the New Millennium. – Oxford University Press, 2000; *Norton, J. J.* International Financial Law, an increasingly important component of International Economic Law // Michigan Journal of International Law. – Winter 1999.

**108. Международная финансовая система (МФС).** Сфера трансграничного движения финансовых средств образует *международную финансовую систему*. Она так же, как и другие подсистемы международной экономической системы (МЭС), и сама МЭС, состоит из пяти компонентов: предметного, субъектного, регулятивного, функционального и идеологического.

*Предметным* компонентом выступают *международные финансовые отношения* (МФО) в широком смысле – на публично-правовом и частно-правовом уровнях. Эта группа отношений, в свою очередь, подразделяется на другие: *валютные; кредитные; платежно-расчетные* и другие группы.

*Субъектным* компонентом МФС 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, прочие юридические лица и физические лица.

Наиболее важную роль в международной финансовой системе играют Международный валютный фонд (МВФ), Международный

банк реконструкции и развития (МБРР), Банк международных расчетов (БМР); среди параорганизаций – Парижский клуб 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 – внутригосударственное/национальное право и международное право (МП); от системы МП в данной сфере отношений выступает корпус норм, объединенных в *международное финансовое право*. На национальном уровне финансовые отношения с точки зрения права изучают такие учебные дисциплины, как *финансовое право, гражданское право, налоговое право, бюджетное право, административное право, финансовое право зарубежных стран, финансовое право ЕС* и другие.

Регулятивные функции несут также неправовые нормы международной морали, а также религиозные, политические и другие; 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 всё, что прямо не запрещено законом». Благодаря этому, в финансовых отношениях международного характера интенсивно развивается транснациональное право, нормы которого сами для себя создают 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 Международного валютного фонда 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: Международный валютный фонд 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 государств.

Функционирование международной финансовой системы имеет своим результатом определенный *международный финансовый правопорядок*.

**109. Понятие и система международного финансового права (МФП).** Совокупность *международно-правовых норм*, регулирующих отношения в международной финансовой системе, называется *международным финансовым правом* (МФП). МФП – подотрасль международного *экономического права* (МЭП); часть регулятивного компонента международной финансовой системы.

Международное финансовое право регулирует отношения между *публичными лицами* (государствами, международными организациями) по поводу:

- трансграничного движения финансовых ресурсов, потоков (на дву- и многостороннем уровнях);
- *внутренних правовых режимов*, в рамках которых осуществляется движение финансовых ресурсов между лицами на *частно-правовом уровне* международной финансовой системы;
- организации, принципов построения и функционирования *международного финансового правопорядка*.

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.

МФП содействует гармонизации и унификации внутреннего права членов мирового сообщества государств в финансовой сфере. МФП 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 (например, принадлежащая А. Б. Альтшулеру), которые исходят из смешанного характера предмета МФП и, как следствие, самого МФП. Согласно этим представлениям, МФП включает в себя нормы международного права и внутреннего права; публично-правовые и частноправовые. Г. В. Петровой выдвинута идея МФП как отрасли права вообще. Подобные взгляды теоретически несостоятельны. Они, безусловно, являются отражением сложности изучаемого явления, но одновременно и ошибочных подходов.

Эти концепции построены на смешении понятия МФП 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* были и остаются самостоятельными, автономными. Во многих из них изучается система 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 МФП, 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 междуна-

родного 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 правовой системы и глобального права*. Многие российские ученые пока еще 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.

В систему МФП 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. главу 6).

МФП самым тесным образом соприкасается и даже пересекается с международным *инвестиционным* правом (МИП). Есть утверждения, что МИП – это часть международного финансового права (МФП), однако такое утверждение вряд ли можно признать верным: всё-таки инвестиционная сфера отношений имеет собственную, правовую и экономическую, специфику, что позволяет отграничить ее от финансовой сферы.

МФП имеет свои системонесущие принципы. Их состав и содержание доктринально не определены. Можно, как представляется, выделить следующий ряд принципов МФП: 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 ненанесении 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 и/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-методы»: *принцип наибольшего благоприятствования, принцип предоставления национального режима* и др.

**110. Понятие платежного баланса.** Для того, чтобы углубляться в проблематику *международного финансового права*, необходимо уяснить смысл важнейшей категории – *платежного баланса* государства. Понятие *платежного баланса* – категория экономическая, тем не менее юристу-международнику не разобраться в нормах международного финансового права, не имея представления о платежном балансе.

Платежный баланс – своеобразный внешнеэкономический бюджет государства, учитывающий финансовые потоки: «приход» и «уход» иностранной валюты. Согласно определению Международного валютного фонда, 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 с валютными *резервами*.



Структура платежного баланса в разных странах более или 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 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 эти резервы использовать, т. е. тратить. 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.

Многим странам 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.

**111. 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 миллион рублей, нужно знать, как рубль соотносится с долларом; сколько рублей стоит 1 доллар или сколько долларов стоит 1 рубль. 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 выдерживать баланс: покупать иностранных товаров столько, на сколько имеется иностранной валюты. Но выдержать такой баланс по разным причинам государству удастся не всегда.

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 в XIX веке.

*Первой* многосторонней мировой валютной системой, о которой договорились государства на многостороннем уровне, была так называемая Парижская валютная система (1867–1922 годы). В ней

участвовали, в частности, 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 – 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 грамм золота, а валюта страны Б – 2, то единица валюты А стоит две единицы валюты Б. 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 умножились. Понадобились более сложные приемы обеспечения платежей в международной торговле.

В 1922 году на Генуэзской конференции были приняты решения, положившие начало становлению *второй* мировой валютной системы – системы *золотодевизного* стандарта. Она складывалась под воздействием итогов первой мировой войны 1914–1918 годов и Великой депрессии 1929–1933 годов. 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 1944 года в Бреттон-Вудсе (США), благодаря изоощренной

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 долларов = 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 Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития.

С одной стороны, в международной финансовой системе добавилось стабильности. С другой стороны, вся международная финансовая система была развернута к односторонней выгоде США: Соединенные Штаты 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 золотом отрицательное сальдо платежного баланса во внешней торговле с любым государством, если государство потребует этого. Оба эти обязательства США нарушили. Они печатали всё больше и больше долларов, которые растекались по всему миру. Инфляция, свойственная данному процессу, как бы «размазывалась» по всем странам; от этого мировое сообщество несло ущерб и риски ради процветания Америки. Однако доллары США, оказавшиеся за рубежом, – не просто бумажки; это долговые обязательства США, государственный долг, и он всё 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. В 1971 году Франция открыто потребовала 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 (Ямайка), в 1976 году, были определены основы *четвертой* – Ямайской – многосторонней валютной системы в форме поправок к Договору о МВФ (вступили в силу в 1978 году). Суть поправок заключалась в следующем: упразднялось 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 годов поставил 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 ближайшем будущем.

В порядке прогноза можно предположить, что политическими и юридическими средствами будут легализованы два взаимосвязанных процесса:

- свобода формирования региональных коллективных валют, в основном в привязке к интеграционным объединениям, которые сложились и складываются в мире; одна из главных задач содружества государств на постсоветском пространстве, и прежде всего – в рамках Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси, – прийти к единой региональной валюте; в противном случае наше общее финансово-экономическое пространство будет «схвачено» и освоено чьей-то другой валютой;

- на основе конкуренции региональных валют будут 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 валюте будут объединены доллар, евро и другие национальные и/или региональные валюты, которые «отвоюют» достаточную зону влияния в международной финансовой системе.

**112. Право и система Международного валютного фонда (МВФ).** В 1943–1944 годах Соединенные Штаты вели активную политическую и дипломатическую работу над созданием послевоенной валютно-финансовой системы. На международной валютной конференции Объединенных Наций в Бреттон-Вудсе, проходившей 10–22 июля 1944 года, были подписаны два договора: о Международном валютном фонде и о Международном банке реконструкции и развития (вступили в силу в декабре 1945 года). В мае 1946 года в американском городе Саванне состоялась учредительная сессия МВФ и МБРР, на которой были сформированы главные органы обеих организаций. С 1 марта 1947 года 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.

В сентябре 1990 года впервые на сессии Совета Управляющих МВФ в качестве «специально приглашенной делегации» присутствовала делегация правительства СССР. В 1991 году СССР был предоставлен статус ассоциированного члена МВФ с возможностью получать техническую помощь, но без права получения кредитов.

Следует отметить важность участия Казахстана в международных организациях как главный фактор улучшения инвестиционного климата в республике. В частности, 26 июня 1992 года был принят закон Республики Казахстан «О членстве Республики Казахстан в Международном валютном фонде (МВФ), Международном банке реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК), Международной ассоциации развития (МАР), Многостороннем агенстве по гарантиям инвестиций (МАГИ) и Международном центре по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)». Участие Казахстана в вышеназванных международных организациях предоставляет республике не только преимущества, но и возлагает на нее дополнительные обязательства.

По мнению представителей МВФ, одной из ключевых задач для Казахстана является проведение реальной оценки ситуации в банковском секторе.

По оценке МВФ, в 2011 году уровень неработающих займов (NPL, займы, являющиеся неработающими более 90 дней) в Казахстане превышает 28%, тогда как в октябре 2010 года этот показатель находился на уровне 26%.

Среди прочих приоритетных задач, стоящих перед Казахстаном в среднесрочной перспективе, в МВФ считают диверсификацию экономики, эффективное управление нефтяными доходами и привлечение иностранных инвестиций в ненефтяной сектор.

В опубликованном заключительном заявлении миссии МВФ, посетившей Казахстан в период с 21 по 28 октября 2011 года, также отмечается, что «поводом для беспокойства» являются сохраняющиеся слабые места в банковской системе Казахстана.



«Несмотря на реструктуризацию внешней задолженности и финансовую поддержку со стороны государства, качество банковских активов продолжало ухудшаться, а объем неработающих ссуд остается на крайне высоком (по международным меркам) уровне. Высокие объемы начисленного, но не полученного процентного дохода, высокая доля реструктурированных ссуд и низкая прибыльность создают риски для нормативов достаточности капитала», – говорится в заявлении.

По мнению МВФ, целевые субсидированные кредиты, адресная поддержка со стороны государства и адаптивная денежно-кредитная политика вряд ли будут способствовать росту кредитования в ближайшей перспективе, учитывая, что банки по-прежнему не желают рисковать, а крупные юридические лица продолжают снижать долю заемных средств.

Эксперты МВФ констатируют, что в Казахстане был принят целый ряд целесообразных решений: отменены налоговые положения, препятствовавшие списанию безнадежных ссуд; укреплена нормативно-правовая база за счет мер, направленных против кредитования в иностранной валюте и на увеличение требований к минимальному размеру капитала; принята новая концепция урегулирования проблемных активов.

Но необходимо предпринять дополнительные серьезные усилия. В первую очередь необходимо действенным образом добиться правильной оценки кредитов и формирования резервов (на случай их невозврата) всеми банками. Кроме того, в соответствующих случаях необходимо предпринять конкретные действия для снижения объема безнадежных ссуд и пополнения капитала банков за счет средств акционеров или государства. Необходимо подготовить планы чрезвычайных действий на случай возникновения указанных обстоятельств.

Россия вступила в МВФ в 1992 году. Взаимоотношения между Россией и МВФ/МБРР во внутригосударственном порядке были оформлены постановлением Верховного Совета Российской Федерации 1992 года «О вступлении Российской Федерации в Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и Международную Ассоциацию развития». Россия взяла на себя обязательство ввести конвертируемость национальной валюты во внешнеэкономических операциях, в 1996 году был принят специальный Указ Президента РФ «О мерах по обеспечению перехода к конвертируемости рубля». Квота России в капитале МВФ составила более 4 миллиардов 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.

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 обратиться 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 тысяч СДР своей квоты. США, например, располагают 180 тысячами 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 голоса (1 голос за каждые 400 тысяч СДР), а именно развитые государства имеют возможность кредитовать Фонд.

В 1962 году между МВФ и группой развитых государств было подписано так называемое Генеральное соглашение о займах 1962 года – «General Arrangements to Borrow» (оно регулярно пересматривается). 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 80-х годах XX века в Соглашение было внесено изменение, в соответствии с которым МВФ получил право финансировать из заемных средств государства, не являющиеся членами МВФ (но на более строгих условиях).

После финансового кризиса в Мексике в 1994 году Совет управляющих утвердил *Новое соглашение о займах* (New Arrangements to Borrow) 1997 года между МВФ и 25 членами МВФ, имеющее целью привлечение дополнительных финансовых ресурсов для обеспечения функционирования международной финансовой системы. Новое соглашение вступило в силу в 1998 году. Генеральное соглашение о займах и Новое соглашение о займах действуют одновременно. Общая сумма ресурсов, доступных МВФ по этим двум соглашениям, составляет порядка 45 млрд долларов.

Высшим органом МВФ является Совет управляющих (далее – Совет), 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 5 лет.

В компетенцию Совета входят принятие новых членов и их исключение, 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 (ИС). Иногда название Совета переводят на русский язык как Исполнительный директорат. ИС состоит из 40 директоров, постоянных и временных. Постоянные директора назначаются на 2 года государствами, имеющими наибольшие квоты. Временные директора избираются на 2 года государствами на основе географического представительства. При этом по одному представителю обязательно избираются от Китая

и России. Заседания ИС происходят по мере необходимости – как правило, несколько раз в неделю. ИС 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 ИС без права голоса (кроме случаев равного распределения голосов); возглавляет Секретариат МВФ; обеспечивает связь между ИС, 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. В 1991 году учреждено представительство МВФ и МБРР в Москве. МВФ имеет статус специализированного учреждения ООН.

На протяжении своего существования МВФ постепенно расширял предметную и юрисдикционную компетенцию – через использование концепции «подразумеваемой компетенции», норм мягкого права, внеуставного регулирования, перераспределения компетенции между высшими и исполнительными органами в пользу последних. Основными документами, регламентирующими договорную компетенцию МВФ, являются Внутренние Правила Фонда, решения и постановления Совета управляющих и Исполнительного совета. В МВФ разработаны также Специальный и Общий стандарты распространения данных, 1996 и 1997 годов соответственно; Кодекс хорошей практики налоговой прозрачности 1998 года, Декларация принципов и прозрачности в денежно-кредитной и финансовой политике 1999 года. В рамках отношений с государствами-«клиентами» такого рода правила фактически навязываются государствам.

Основные виды соглашений, которые заключает МВФ с государствами-членами, – таковы:

- 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 ранее уже 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 другие.

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 статьи IV Договора МВФ определяя 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 со стороны 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 «квазизаконодательные» и «квазисудебные»; 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. В 2010 году были приняты решения о перераспределении квот и, соответственно, голосов, уменьшив их «перепредставленным» в МВФ государствам (главным образом, европейским) и увеличив «недопредставленным» (в основном – развивающимся странам).

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 1979 году в МВФ были приняты «Принципы выдвигания Фондом хозяйственно-политических условий при предоставлении своих кредитов». Так, при предоставлении кредита Индии в 1981 году правительство Индии, в соответствии с условиями кредитного соглашения, вынуждено было взять на себя обязательства в части экономической, финансовой, бюджетной, налоговой политики, создания привлекательного климата для ТНК и иностранных инвестиций, установления валютных курсов, «потолка» кредитов, получаемых на национальном и внешнем рынках. Без согласования с МВФ Индия была не вправе заключать двусторонние торговые и платежные договоры. Среди условий, которые выдвигает МВФ отдельным странам – 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, но 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 обязательств 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 1954 году в условиях холодной войны и в 1964 году к Кубе, которая при этом заявила о выходе из МВФ.

**113. Договор о 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 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, которые вступали в силу в июле 1969 года; с 1 апреля 1978 года; в ноябре 1992 года.

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 подтвердившие свое членство до 31 декабря 1945 года. 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 действовавшие на дату вступления ограничения в отношении расчетов и трансферт 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 (далее – СДР). Именно через эти Департаменты осуществляются все операции и сделки МВФ.

Важнейшей статьёй Договора о МВФ считается статья IV. Она 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 статьи 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 статьёй 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.

Статьёй 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 проявилось и в период глобального финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов. 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-противниками». При таком поведении государств «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 – всё это недостатки, присущие механизму МВФ.

Одной из центровых статей Договора о МВФ, наряду со статьей IV, является статья 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 статье VIII, и большое количество стран не взяли его. Вместе с тем, МВФ активно побуждает своих членов переходить к конвертируемости национальной валюты в сфере текущих платежей.

В соответствии со статьей 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».

Серия статей Договора (XV–XXV) посвящена специальным правам заимствования – 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 статье 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.

В Дополнении (приложении) «С» к Договору «Паритеты валют» указано, что по предписанию МВФ могут быть установлены паритеты валют в СДР или «ином эталоне», и таким эталоном «...не будет выступать золото или одна отдельная валюта».

Именно данное положение при очередной серии поправок в 1976–1978 годах юридически «отвязало» 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 государств.

Таким образом, история установления валютных паритетов в системе МВФ показывает, что, с одной стороны, доллар США постепенно теряет легитимность, но, с другой стороны, он всё еще продолжает сохранять доверие многих государств, особенно тех, чья международная торговля «завязана» на США и которым, соответственно, нужна именно американская валюта.

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»), то 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 всё возрастающими условиями и/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, то задействуются другие механизмы, число которых во второй половине XX века умножилось: 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, пределов такого вмешательства. Очевидно, что МВФ при таком подходе представляет собой механизм, «прививающий» рыночную экономику и несущий «ценности» западного мира всем прочим государствам.

В 1977 году в МВФ появилась Система «дополнительного финансирования» (Supplementary Financing Facility – SFF) – с целью содействия странам с хроническим дефицитом платежного баланса. В 1981 году в качестве своеобразного продолжения программы «расширенного финансирования» была создана программа увеличенного доступа к ресурсам МВФ (Policy of Enlarged Access to Fund’s Resources – PEAFR). 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 90-е годы XX века в МВФ в целях финансирования преобразований экономики постсоветских стран был создан фонд «системной трансформации» (Systemic Transformation Facility – STF), функционирующий до сих пор. Так, в 2009–2010 годах МВФ открыл для Беларуси кредитную линию в размере 3,5 млрд долларов, обусловив это требованием снизить объемы кредитов на государственные программы, реформирования финансового сектора и проведения приватизации.

Помимо названных, у МВФ имеются также программы «компенсационного и непредвиденного финансирования» (Compensatory and Contingency Financing Facility – CCFF), «финансирования буферных (резервных) запасов» (Buffer Stock Financing Facility – BSFF), связанные с возмещением государствам потерь на мировых товарных рынках и содержанием резервных товарных запасов на складах.

В 90-х годах XX века в МВФ появились новые программы: программы структурной перестройки (Structural Adjustment Facility – SAF) и расширенной системы структурной перестройки (Enhanced Structural Adjustment Facility – ESAF), 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. В 1952 году решением МВФ было признано право государств-членов прибегать к ограничению международных платежей, но под контролем МВФ. В 1979 и 1986 годах США воспользовались этим правом, когда решили блокировать государственные авуары Ирана и Ливии.

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. В настоящее время 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 специальный статус для финансирования операций должников, осуществлять реструктурирование долга и меры по облегчению его бремени. В этих предложениях явно просматривается желание перенести принципы англо-саксонского 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.

Экономический совет СНГ в 2008 году принял Решение «О предложениях государств-участников СНГ по преодолению негативных последствий мирового финансового кризиса», в котором предложено 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.

**114. Система МБРР.** Международный банк реконструкции и развития (МБРР) был создан по инициативе США одновременно с МВФ в 1944 году 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. В 1969 году Советом управляющих МБРР был принят специальный документ «Общие условия заключения кредитных соглашений и соглашений о гарантиях».

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 в 1951 году был выдвинут проект создания Международной финансовой корпорации (МФК) с целью предоставления долгосрочных кредитов в частный сектор развивающихся стран. В 1954 году ГА ООН на IX сессии приняла резолюцию с поручением Банку составить проект соглашения об учреждении МФК и представить его государствам-членам МБРР. Сессия МВФ и МБРР в Стамбуле в 1955 году приняла решение о создании МФК в качестве филиала МБРР. Соглашение о МФК, заключенное посредством процедуры принятия, вступило в силу 25 июля 1956 года.

В 1960 году на правах филиала МБРР была создана Международная ассоциация развития (МАР). МАР – специализированное учреждение ООН. Главная задача МАР – 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 последние десятилетия обе организации развернулись в сторону государств с переходной экономикой.

**115. БМР и международная банковская система.** В XX веке, особенно в его второй половине, в мире сложилась международная банковская система. Банки всех стран мира тесно связаны друг с другом. 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. Всё 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:

- создание общих правил применительно к отдельным видам финансовых инструментов и банковских операций (например, чекам);
- выработка единых требований к банкам и стандартам их деятельности в целях обеспечения надежности и стабильности банковской системы, эффективности государственного контроля за ней.

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. Сегодня участниками БМР являются центральные банки 60 государств.

Оптимальный путь перехода на новые банковские стандарты для Казахстана предполагает следующие шаги. Во первых, принятие документа «Базель-II» (см. далее) за основу дальнейших преобразований в сфере банковского надзора в Казахстане. Это предполагает пересмотр действующих систем оценки банковских рисков, а также систем оценки риск-менеджмента банка и механизмов банковского внутреннего контроля. Во-вторых, изменения необходимы в самом процессе проверки банка органами банковского надзора: от повышения резервов для слишком рискованных банков к обеспечению постоянного контакта между банком и надзорным органом. Также необходимо повысить требования касательно прозрачности деятельности и рыночной самодисциплины банков Казахстана. Прежде всего, это касается повышения роли публичности банковской отчетности.

Центральный банк России участвует в БМР с 1996 года. БМР 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 в 1974 году Базельский комитет по банковскому надзору и банковскому регулированию (Basel Committee on Banking Regulations and Supervisory Practices), впоследствии переименованный в Базельский комитет по банковскому надзору.

Статус БМР в Гаагском соглашении 1930 года 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 (из своего состава избирающий 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 стороны, – хозяйственного предприятия, коммерческого банка (с ограниченной правосубъектностью по сравнению с таковыми). 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 1987 году в рамках Комитета завершилась многолетняя работа по гармонизации нормативных актов, касающихся банковского надзора и требований к банковским активам (банковскому капиталу). В 1988 году был принят документ, получивший неофициальное название «Соглашения по адекватности капитала» (по другой версии – «Соглашение по достаточности капитала»), но известного как «Базель-I». 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.

Всё это повышало устойчивость каждого банка в отдельности 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 налогообложения, поэтому было указано: «Сближение режимов налогообложения, хотя и желаемо, лежит вне компетенции Комитета».

Правовая природа документа под названием «Базель-I» также вызывает много вопросов и споров; единой точки зрения на суть и содержание норм, изложенных в нем, пока не выработано; многие нормы имеют характер мягкого права. Некоторым нормам придан диспозитивный характер: «Комитет оставил определение соответствующих оценочных факторов на усмотрение национальных надзорных органов». 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» носит явно публично-правовой характер; он содержит правила, унифицирующие административные нормы, посредством которых государства управляют банковской сферой. По всей видимости, его можно квалифицировать как текст, оформивший международное *соглашение*. Но можно ли назвать *международным соглашением* в привычном смысле (согласно Конвенции о праве международных договоров) соглашение между центральными банками? Возможно, это – многостороннее *межведомственное соглашение* «особого рода» (*sui generis*)? В законодательстве стран СНГ имеется пробел по поводу порядка подписания международных соглашений центральными банками этих стран.

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.

В 2002 году Базельский комитет банковского надзора принял решение перейти к новым стандартам, предоставив коммерческим банкам больше свободы в оценках рисков своей деятельности. В 2004 году был готов документ «Международная гармонизация измерений и стандартов капитала: пересмотренная редакция», получивший название «Основопологающие принципы эффективного банковского надзора» («Core Principles for Effective Bank Supervision»), или «Базель-II». В 2006 году документ был одобрен на Международной конференции органов банковского надзора, которая состоялась в Мексике.

Общий смысл «Базеля-II» состоит 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 будут обязаны держать резервы по более высоким ставкам, а под высокорейтинговые кредиты, наоборот, – по более низким ставкам. Чем внимательнее банки будут относиться к этим вопросам, тем стабильнее будет международная банковская система, тем труднее будет ввергнуть ее в новый финансовый кризис.

Новые правила учитывают, что современная кредитная система нашла более тонкие и эффективные механизмы борьбы с банковскими рисками, например так называемую секьюритизацию кредитов (когда кредиты продаются на фондовом рынке вместе со всеми рисками в виде ценных бумаг и деривативов). В этом случае риски перекладываются на конечного покупателя – на клиентов, потребителей. При очередном кризисе пострадают (потеряют деньги) прежде всего они.

В 2010 году Базельский комитет объявил, что готовится документ под названием «Базель-III», реализация которого начнется через несколько лет.

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, в 1988 году были заключены две Оттавские конвенции УНИДРУА: о международном финансовом лизинге и о международном факторинге.

*Фондовыми* называются операции банков с ценными бумагами, в том числе – скупка ценных бумаг за рубежом для собственного портфеля. *Лизинг* в широком значении этого термина объединяет все операции по предоставлению товаров в аренду. Под лизингом в узком смысле слова понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора. В договорах лизинга зачастую предусматривается право или обязанность арендатора купить товары по истечении срока аренды. Лизинг – это одна из форм кредитования экспорта высокотехнологичных товаров.

*Факторинг* заключается в приобретении банком у клиентов требований на взыскание долгов, частичной оплате таких требований и последующем получении долга у должника. В экспортно-импортных

сделках при факторинге банк (факторинговая компания) приобретает у экспортера краткосрочные долги и содействует получению суммы стоимости соответствующих товаров от импортера. Если импортер также привлекает банк в качестве «фактора», то взаиморасчеты по сделке будут осуществляться между фактором (банком) экспортера и фактором (банком) импортера.

*Форфейтинг* называется покупка долга у кредитора. Когда экспортер получает вексель от импортера за в кредит поставленный товар, банк-форфейтор может выкупить вексель импортера сразу после поставки товара, обеспечивая немедленный платеж экспортеру. При этом банк-форфейтор может потребовать от импортера банковскую гарантию или сам принимает на себя риск по оплате векселя за дополнительное вознаграждение.

*Трастовые* банковские операции состоят в действиях на доверительных началах по распоряжению имуществом, доходами, ценными бумагами клиентов с целью приумножения прибыли.

**116. Международное валютное право и регулирование валютных операций.** 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. Например, деньги могут быть бумажными и/или в форме монет; они образуют *наличные деньги*. Наличные деньги – это исторически преходящая 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 нацио-

нальной 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 ранее, путь к полной конвертируемости зависит от состояния с платежным балансом, от качества валют.

Принято различать валюты *обратимые* (свободно конвертируемые – полностью или частично) и *необратимые* (замкнутые, неконвертируемые). *Обратимыми* 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. *Неконвертируемым* пока является китайский юань.

Валютные ограничения могут касаться не только вопросов обратимости валют, но и отдельных лиц. Например, в некоторых государствах существуют ограничения на валютные операции только для *резидентов*.

Международное валютное право 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, послужило одной из причин финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов. 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 порядка 3 триллионов 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.

**117. 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 государств к организации расчетного процесса:

- 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;

- 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.

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. В 1950–1958 годах функционировал Европейский платежный союз (ЕПС), созданный государствами-членами ОЭСР (в то время еще ОЕЭС) для производства платежей на многосторонней основе.

Страны Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) в 1964 году отказались от использования двустороннего и многостороннего клиринга в своих расчетных и кредитных отношениях и перешли на многосторонние расчеты в переводных рублях, создав для этого Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС). Общей платежно-расчетной единицей стали переводные рубли.

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 Международной торговой палатой, например:

- Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов;
- Унифицированными правилами по инкассированию товарных документов, – и другими.

К указанным Унифицированным правилам присоединяются не государства, а банки. Это примеры источников транснационального права в международной финансовой системе.

*Способами* международных расчетов во внешнеэкономической деятельности 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 указанной 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 1973 году в Брюсселе представителями 240 банков из 15 стран было учреждено 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. Казахстан и Россия участвуют в системе СВИФТ.

В 2002 году ведущие банки мира создали для обслуживания межбанковских нужд в Нью-Йорке всемирный клиринговый центр под названием «Bank CLS» (Continuous Linked Settlements – «непрерывно связанные расчеты»), 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:

- Женевская конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводном и простом векселях, 1930 года;
- Женевская конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях, 1930 года;
- Женевская конвенция о гербовом сборе в отношении переводных и простых векселей, 1930 года;
- Конвенция ООН о международных переводных и простых векселях, 1988 года;
- Конвенция, устанавливающая единообразный закон о чеках, 1931 года;
- Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о чеках, 1931 года.

Конвенция ООН о международных переводных и простых векселях 1988 года, 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 международные 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.

**118. 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 также международные договоры между государством или государствами, с одной стороны, и международной организацией, с другой стороны, – договоры, которые учреждают своего рода «кредитные линии» и устанавливают порядок их использования. Примером может служить Соглашение о займах, заключенное между рядом развитых государств и МВФ, или договоры, которые заключаются между государствами и международными банками и 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 имеет свободные ресурсы и предоставляет 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 частнопредпринимательский 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.

В случаях банковского кредитования в качестве обеспечения возвратности кредита используются залог, поручительство, гарантия.

Как правило, частными международными краткосрочными кредитами (до 1 года) финансируются внешнеторговые поставки сырьевых товаров или услуг. Среднесрочное кредитование (от 1 года до 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.

**119. 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 «*Парижский клуб 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, то заключается соответствующее соглашение, что 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 задолженности и выплат в счет обслуживания долга до 50%. Данные условия используются 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 ведущих западных государств.

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 в 1992 году приняла меры по облегчению долга четырех африканских стран – Габона, Камеруна, Конго и Кот д'Ивуара. 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 с 80-х годов XX века функционирует другая международная организация, неправительственного характера, которая получила название «*Лондонский клуб кредиторов*». В нее входят более 600 транснациональных коммерческих банков из ведущих стран мира. Возглавляется Клуб представителями «Дойчебанка». 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.



Валовой внешний долг Казахстана по состоянию на конец сентября 2011 года составил 122,865 млрд долларов против 118,151 млрд долларов на начало 2011 года, указывается в информации Национального банка республики.

При этом, согласно данным Нацбанка, внешний долг банковского сектора за отчетный период снизился на 17,2% – до 16,511 млрд долларов.

За 9 месяцев 2011 года доля государственного и гарантированного государством внешнего долга снизилась с 4,3% до 4,2% от общего объема валового внешнего долга, а внешний долг, негарантированный государством, соответственно, вырос с 95,7% до 95,8%.

Из информации Нацбанка также следует, что на 1 сентября 2011 года 47,8% валового внешнего долга приходилось на межфирменную задолженность, то есть на обязательства перед зарубежными материнскими компаниями, дочерними и ассоциированными предприятиями, а также обязательства филиалов иностранных компаний, действующих в республике.

В середине 90-х годов XX века, после распада СССР, внешний долг России составлял порядка 120 млрд долларов, из которых более ста являлись долгами бывшего СССР. Россия, как известно, взяла на себя внешний долг Советского Союза. К 2000 году внешний долг России вырос до 160 млрд долларов. Часть долгов носила «суверенный» характер, часть – проистекала из кредитов на частном уровне.

В 1988–1990 годах Внешэкономбанк СССР выступил заемщиком и на международном рынке облигационных займов. Были выпущены в обращение советские еврооблигации, которые продавались на европейских фондовых биржах. Облигации были номинированы в европейских валютах (немецкие марки, швейцарские франки, голландские гульден, австрийские шиллинги, итальянские лиры) и выпускались в соответствии с процедурой эмиссии иностранных облигаций в стране валюты займа.

Позднее основная часть российского внешнего долга была реструктуризирована в рамках Парижского клуба кредиторов. Часть внешнего долга России, приходившаяся на просроченную задолженность Банка по обязательствам СССР перед коммерческими банками-кредиторами, была реструктурирована в рамках Лондонского клуба кредиторов. Долг по еврооблигациям СССР позднее был погашен, и Россия стала (с 1996 года) производить собственные выпуски



еврооблигаций, размещая их в Европе и США. Так, например, один из выпусков прошел во Франкфурте-на-Майне на сумму 2 млрд немецких марок по цене ниже номинала сроком на 10 лет.

Предельные размеры государственных внешних заимствований и предоставляемых кредитов ежегодно устанавливаются в законах РФ о федеральном бюджете.

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.

История финансово-экономических взаимоотношений развитых и развивающихся государств уходит в 60-е годы XX века. Развитые государства стали осуществлять экспансию в освободившиеся от колониальной зависимости страны, среди прочего, путем использования механизма кредитования – сначала по межгосударственной линии на двусторонней и многосторонней основе (например, в рамках Ломейских конвенций), затем по линии межбанковского кредитного рынка в форме синдицированных кредитов, а также в форме прямых и портфельных инвестиций. В результате такой политики долги развивающихся стран достигли гигантских размеров. Долгами развитые страны привязали развивающиеся страны к своим экономикам. Политическая зависимость бывших колоний была заменена на экономическую, долговую зависимость формально свободных и суверенных молодых государств.

В ответ на обвинения со стороны развивающихся стран в неоколониализме развитые государства в рамках ОЭСР развернули программу «официального финансирования развития» – программу предоставления льготных кредитов на некоммерческой основе с элементами субсидирования (суммы субсидий не подлежат возврату). Льготный элемент состоял в размерах процентов по кредитам и срокам возврата. Обычные условия предусматривали 3% годовых, 10 лет льготного периода, срок кредита – 30 лет. Развивающиеся государства зачастую рассматривают подобные программы как обязанность развитых государств по возмещению ущерба за колониальное прошлое. Развитые государства, в свою очередь, используют и эти программы

для дифференциации развивающихся стран, их раскола, для получения встречных возмещений различного характера. Через сложную систему «передаточных механизмов» развитые страны поставили решение долговой проблемы в зависимость от трансформации (или эволюции) экономических систем развивающихся стран в «нужном» направлении.

При этом следует иметь в виду, что в международной торговой системе сохраняется ситуация «ножниц» (диспропорции) цен: цены на сырьевые товары, которые производят и вывозят развивающиеся страны, держатся 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».

В конце 90-х годов XX века, в первое десятилетие XXI века по решениям «Большой семерки», «Большой восьмерки», «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.

### **120. ФАТФ и борьба с отмыванием преступных доходов.**

В 1989 году по решению совещания стран «Большой семерки» на высшем уровне была создана Специальная финансовая комиссия по проблемам «отмывания денег», более известная под аббревиатурой ФАТФ (FATF – Financial Action Task Force on Money Laundering). В русскоязычной 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 30 государств (в основном государств-членов ОЭСР), а также 2 международные организации: Комиссия ЕС и Совет по сотрудничеству стран Персидского залива. Государства, не являющиеся членами Комиссии, участвуют в ее работе в статусе наблюдателей. 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.

В 1990 году Комиссия представила специальную программу ФАТФ по борьбе с «отмыванием денег», состоящую из 40 рекомендаций. Эти рекомендации время от времени пересматриваются. К ним разрабатываются пояснения и примечания.

Ниже в изложении приводится ряд рекомендаций ФАТФ:

- 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 5 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, сообщаящие 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 и 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.

Таким образом, по линии ФАТФ сформирован еще один нормативный блок, из которого проистекают обязательства для государств в международной финансовой системе в части корректировки внутреннего законодательства и административной практики. Это также ведет к унификации и гармонизации внутренних правовых систем, включая правила для банков. Банки, в свою очередь, помимо требований документов «Базель-I», «Базель-II», «Базель-III», должны будут выполнять требования по линии ФАТФ. Всё это свидетельствует о скоординированном на международном уровне увеличении административно-правового регулирования в банковской сфере.

ФАТФ формулирует также рекомендации применительно к отдельным проблемам и вопросам. Так, на Сейшельских островах в 1996 году был принят Закон об экономическом развитии Сейшельских островов. 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 «оффшорными» зонами и «оффшорным бизнесом». Посредством ФАТФ развитые государства укрепляют свой контроль над глобальной валютно-финансовой системой и правопорядок в ней.

Республика Казахстан активно сотрудничает с межправительственной организацией ФАТФ. Как известно, группа разработки финансовых мер борьбы с «отмыванием денег» (ФАТФ) – межправительственная организация, которая была создана для выработки и реализации коллективных мер борьбы с «отмыванием» преступных доходов и финансированием терроризма. В соответствии с решением пленарного заседания Евразийской группы по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ) в июле 2011 года проводилась оценка Системы финансового мониторинга Казахстана на соответствие стандартам ФАТФ.

Систему финансового мониторинга проверяют на соответствие международным стандартам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем и финансированию терроризма.

Контакты России с ФАТФ начались в 1993 году. В 1998 году был поставлен вопрос о вступлении России в эту организацию, однако препятствием явилось отсутствие в России специального закона о

противодействию легализации доходов, полученных незаконным путем. Такой закон был принят. В Уголовном кодексе РФ имеется статья 174, предусматривающая ответственность за легализацию денежных средств и иного имущества, приобретенного незаконным путем. На базе рекомендаций ФАТФ Центральным Банком России в 1997 году были изданы специальные акты: Методические рекомендации по вопросам работы по предотвращению проникновения доходов, полученных незаконным путем, в банки и иные кредитные организации, Положение об организации внутреннего контроля в банках, Указания о порядке организации внутреннего контроля в кредитных организациях-участниках финансовых рынков.

Можно констатировать: в международном праве по инициативе развитых стран утвердился еще один институт (который является общим институтом для международного финансового права как подотрасли МЭП и международного уголовного права как отрасли МП).

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. В 2000–2002 годах в списке ФАТФ находилась и Россия. Только после выполнения большинства из 40 рекомендаций Россию исключили из «черного списка».

### **121. 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 главе 2.

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 уровнях, преимущественно в развивающихся странах.

ИФАД, например, направляет собранные средства в форме льготных кредитов – беспроцентных или низкопроцентных – сроком на 15–50 лет и льготными периодами от 3 до 10 лет.

В 1980 году на Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) было подписано Соглашение об Общем фонде по сырьевым товарам (Common Fund for Commodities). В 1989 году Соглашение вступило в силу. 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 и Исполнительный совет из 28 директоров. Решения принимаются большинством голосов, применяется система взвешенного голосования. Членами Общего фонда могут быть международные организации. ЕврАзЭС как организация является членом Общего фонда.

В международной финансовой системе действует большое число организаций регионального и межрегионального уровня: международных банков, фондов.

В 1994 году государства-участники Черноморского экономического сотрудничества (ЧЭС; Black Sea Economic Cooperation – BSEC) подписали Соглашение, которое предусматривало создание Черноморского банка торговли и развития. Банк рассматривает и кредитует проекты многостороннего сотрудничества в рамках ЧЭС (модернизация АЭС в Армении; проекты, связанные с поставками газа, нефти, перерабатывающего оборудования).

Примерами межрегиональных банков могут служить Арабо-Африканский международный банк, Арабо-Латиноамериканский банк. 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*. Среди них – 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 другие. 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.

На пространстве ЕврАзЭС учрежден Евразийский банк развития, штаб-квартира которого находится в Казахстане.

Еще одну мировую сеть составляют региональные и межрегиональные *валютные* и иные *фонды*. Примером может служить Арабский валютный фонд (АВФ). 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 (ОПЕК) 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.

В 1975 году между центральными банками Западноафриканского региона было подписано Соглашение 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 1 единице СДР. В ЗСЕ Палата осуществляла все расчеты по текущим операциям между странами региона.

**122. Финансовое право ЕС.** 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» [Энтин Л. М. Европейское право. – М., 2001. – С. 41]; как «особая комплексная правовая система, интегрировавшая в себе черты, с одной стороны, национального и международного права, с другой – континентального и англосаксонского права» [Право Европейского союза/Под ред. Кашкина С. Ю. – М., 2010. – С. 122]. 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).

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 рассматривать *налоговое право ЕС* как оно понимается в книге профессора Г. П. Толстопятенко «Европейское налоговое право» (М.: Норма, 2001. – С. 12). Выделяются и другие подотрасли (институты) финансового права ЕС: бюджетное право ЕС, валютное право ЕС, платежно-расчетное право ЕС; кредитное право ЕС и т. п. 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. В 1950 году был создан Европейский платежный союз (ЕПС). Он обеспечивал многосторонний взаимный зачет платежных требований во взаимной торговле (многосторонний валютный клиринг) и восстановление обратимости европейских валют. Основным капиталом ЕПС был выделен Соединенными Штатами в соответствии с Планом Маршалла. Операции осуществлялись через Банк международных расчетов (БМР). С введением обратимости европейских валют в 1958 году ЕПС прекратил свое существование. Вместо него в 1958 году вступило в силу Европейское валютное соглашение 1955 года. Сальдо по результатам взаимной торговли должно было погашаться долларами США. Был создан Европейский фонд, который выдавал краткосрочные кредиты на покрытие сальдо. С января 1973 года Европейское валютное соглашение перестало действовать.

После 1957 года 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, которая 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);

- статья 107 Римского договора утверждала национальный валютный суверенитет государств-членов ЕС. 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 Маастрихтским (1992) и Лиссабонским (2007) договорами.

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.

В Маастрихтском договоре 1992 года была поставлена цель создания валютного союза и единой валюты. В 1999 году страны ЕС перешли (сначала в *безналичных расчетах*) к единой валюте – евро. Эю прекратило существование. С 1 января 2002 года страны ЕС (за некоторым исключением) перешли на евро и в *наличном обращении*. Национальные валюты государств ЕС утратили статус платежных средств и ушли в историю; они были заменены на единую – общую – валюту: евро. Все банковские счета также были конвертированы в евро. Введение единой валюты означает создание *валютного союза*. Валютный союз выступает как инструмент и очередной этап региональной интеграции.

Учредительными документами «нового» ЕС, как известно, являются: а) Договор о Европейском Союзе (Маастрихтский договор 1992 года в редакции Лиссабонского договора 2007 года) – сокращенно ДЕС; б) Договор о функционировании Европейского Союза (Римский договор 1957 года, пересмотренный и переименованный Лиссабонским договором) – сокращенно ДФЕС.

Исходя из статьи 4 (пп. 2, 3) и раздела 7 ДЕС, под валютной составляющей Экономического и валютного союза в рамках ЕС понимаются прежде всего такие компоненты, как единая валюта, общая валютная политика, единая политика валютных курсов, Европейская система центральных банков (ЕСЦБ). 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 порядка двух десятков государств-членов ЕС. Государства, не перешедшие на евро, именуются «государствами-членами с изъятиями». Их правовое положение регулируется ст. 122 ДЕС и особыми протоколами к ДЕС. «Государства с изъятиями» продолжают сохранять национальные денежные единицы, они не несут обязанности не допускать чрезмерного бюджетного дефицита (ст. 104 ДЕС).

*Механизм обменных курсов* (МОК) между зоной евро и валютами «государств с изъятиями», а также третьих стран содержится в ст. 11 и 111 ДЕС, Решении Европейского Совета №97/C236/03, Соглашении между Европейским центральным банком (ЕЦБ) 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 ЕЦБ или Комиссии.

На частном уровне валютный рынок организован в двух основных формах: межбанковский и биржевой рынки. Оба они ориентированы на официальные валютные курсы, но в то же время являются относительно автономными, работающими по своим правилам. Взаимосвязи между ними и степень государственного вмешательства отражаются в национальном законодательстве и в праве ЕС. Главная

забота власти при этом – обеспечить стабильность курса своей валюты. Вместе с тем, интернационализация правового положения бирж и биржевого рынка в рамках ЕС в настоящее время менее значительна, чем интернационализация правового положения коммерческих банков и межбанковского валютного рынка.

Эмиссию единой валюты осуществляет Европейский центральный банк (ЕЦБ). ЕЦБ является частью Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ), которая начала функционировать с 1 января 1999 года. Правовое положение ЕСЦБ закреплено в ст. 8, 105, 107 ДЕС, в Статуте ЕСЦБ и ЕЦБ, который содержится в Протоколе к ДЕС. Слово «статут» в ряде книг и учебников переводится на русский язык как «Устав».

ЕСЦБ не является юридическим лицом; это совокупность юридических лиц – ЕЦБ и национальных Централных банков, составляющих единую Систему. ЕЦБ имеет статус *международного юридического лица* (ст. 107 ДЕС, ст. 6 Статута ЕСЦБ). В Статуте ЕСЦБ (ст. 14.2) сформулированы требования к национальным Центральным банкам и управлению ими. Национальные Центральные банки могут осуществлять иные виды деятельности, не связанные с их членством в Системе.

ЕЦБ руководит деятельностью национальных Централных банков. В его задачи также входит определение и осуществление единой валютной, кредитно-денежной, политики; проведение международных обменных операций; владение и распоряжение официальными резервами государств-членов в иностранной валюте; содействие плановому функционированию платежных систем. Основная цель – обеспечение стабильности цен, борьба с инфляцией. ЕЦБ имеет право заключать международные договоры с центральными банками «государств с изъятиями», с третьими государствами и с международными организациями.

В качестве механизма конкретного регулирования денежно-кредитного обращения ЕЦБ использует, главным образом, два метода: первый и основной – интервенции в виде купли-продажи валюты на открытом рынке (операции РЕПО), как это делает и Федеральная резервная система США в своем валютном пространстве; второй, по так называемой германской модели, – воздействие на стабильность курсов и процентных ставок путем установления норм минимального резервирования капитала банками. Национальные центральные банки

собирают заявки на покупку-продажу валюты в своей банковской системе, передают эту информацию ЕЦБ; на ее основе и рассчитывается рыночная цена свободных ресурсов. Смысл всех операций ЕЦБ состоит в том, чтобы управлять динамикой процентных ставок, регулировать объем денежно-кредитных ресурсов.

Под влиянием Статута ЕСЦБ большинство стран ЕС скорректировали национальные законы о Центральном банке или приняли новые. Произошла гармонизация внутреннего законодательства в части правового положения национальных Центральных банков.

ЕСЦБ управляется руководящими органами Европейского Центрального банка, которыми являются Управляющий совет и Исполнительный комитет (в научной и учебной литературе используются также термины «Совет управляющих» и «Дирекция»). Чтобы обеспечить участие в работе Системы государств, не перешедших на единую валюту, существует Общий совет с консультативными функциями (ст. 8, 9.3, 10–11, 45 Устава ЕСЦБ); в другом переводе – «Генеральный совет». Правовое положение Управляющего совета регулируется статьями 112 и 113 ДЕС, Статутом ЕСЦБ, а также Правилами процедуры ЕЦБ, которые были утверждены самим Управляющим советом в 1999 году.

Управляющий совет состоит из членов Исполнительного комитета (т. е. высших должностных лиц ЕЦБ) и управляющих национальными Центральными банками. Председательствует в Управляющем совете Президент ЕЦБ. Каждый член Совета имеет один голос. Для принятия решений требуется кворум в две трети голосов Совета, но Президент ЕЦБ вправе созвать чрезвычайное заседание, на котором решения принимаются без учета правила о кворуме. Решения принимаются простым большинством; по наиболее важным вопросам производится взвешенное голосование и требуется квалифицированное большинство в две трети голосов (в этом случае количество голосов у каждого члена Совета, являющегося управляющим национальным Центральным банком, зависит от доли соответствующего государства в уставном капитале, а вес голосов членов Исполнительного комитета равен нулю).

Совет управляющих формулирует валютную политику, разрешает эмиссию банкнот, устанавливает правила определения резервов, распределения между Центральными банками валютного дохода и прибыли, принимает регламенты, принимает решения о возбуждении

исков в Суде ЕС и о наложении санкций на предприятия, нарушающие положения регламентов и решений. Управляющий совет обладает исключительным правом принимать *регламенты ЕЦБ* и *ориентировки ЕЦБ*, он может принимать решения, рекомендации, заключения.

В Исполнительный комитет (ИК) входят Президент ЕЦБ, вице-президент ЕЦБ, четыре члена, а также члены Управляющего совета. Все члены ИК на постоянной основе назначаются единогласным решением Европейского совета по рекомендации Совета ЕС. Срок полномочий членов ИК – 8 лет, и он не может быть продлен. Каждый член ИК имеет один голос. Решения принимаются простым большинством.

Исполнительный комитет занимается оперативной работой ЕЦБ, несет ответственность за проведение Банком текущих операций, дает инструкции национальным Центральным банкам, принимает решения и указания.

Интересно, что между европейскими центральными банками действует так называемая TARGET система. Это трансевропейская автоматизированная система совершения быстрых переводов денежных средств за границу. Система связывает друг с другом национальные центральные банки в рамках ЕСЦБ. Фактически это модель многосторонних корреспондентских отношений центральных банков.

Деятельность *коммерческих банков* в рамках ЕС регулируется, среди прочего, статьей 51 и всей частью III ДЕС, серией директив, и, в частности, – директивой Европейского парламента и Совета 2006 года № 2006/48/ЕС, фактически являющейся неким «банковским кодексом» и заменившей собой нормы принятых ранее директив. Она состоит из 160 статей и 14 приложений. Директива предусматривает лицензирование банковской деятельности и вводит стандарты лицензирования, включая признание национальных лицензий; устанавливает правила открытия филиалов, в том числе банками их третьих стран; требует предоставления национального режима на территории государств-членов, устранения ограничений на учреждение банков и предоставление ими услуг.

Отдельными директивами регулируются вопросы ликвидации и реорганизации кредитных учреждений, достаточности их капитала, финансовой отчетности банков, гарантий возврата вкладов, рынков финансовых инструментов и др.



Наряду с либерализацией сектора банковских услуг, в ЕС решается задача либерализации сферы страховых услуг (ч. III ДЕС), что также тесно связано со свободой учреждения юридических лиц.

Нормы права ЕС в сфере страховых услуг, соответственно, образуют *страховое право ЕС*. Его источниками являются, главным образом, директивы Европейского парламента и Совета: № 73/239/ЕЭС; № 73/240/ЕЭС; № 78/473/ЕЭС; № 84/641/ЕЭС; № 88/357/ЕЭС; № 92/49/ЕЭС; № 2001/17/ЕС; № 2002/83/ЕС; № 2005/68/ЕС и др. В них определяются условия страхования жизни и иных видов страхования, учреждения филиалов и представительств страховых предприятий, перестрахования и т. п. Затрагивается проблематика координации законодательств в сфере страхования.

Европейская интеграция ушла вперед очень далеко по сравнению с другими интеграционными объединениями, существующими в мире. Один из отличительных аспектов – собственный бюджет ЕС и контроль органов ЕС над национальными бюджетами государств-членов. Интернационализация темы национальных бюджетов – показатель глубины интеграции. В результате в рамках права ЕС формируется отрасль или подотрасль *бюджетного права ЕС*.

Источниками *бюджетного права ЕС* являются учредительные договоры (ДЕС и ДФЕС), договоры о вступлении в ЕС новых членов, многочисленные регламенты, директивы, решения Совета и др.

В 1997 году Европейский Совет принял Решение «О Пакте стабильности и экономическом росте». Частью Пакта является Регламент Совета 1466/97/ЕС «Об усилении надзора за соблюдением статей бюджета, координацией экономических политик и наблюдением за их осуществлением». Один из Протоколов, приложенных к ДЕС, называется «О процедуре чрезмерного дефицита». Согласно Протоколу, бюджетный дефицит не должен превышать 3% ВВП, а государственный долг – 60% ВВП. В настоящее время в ЕС принимаются меры по укреплению и ужесточению бюджетной дисциплины, планируются коррективы Лиссабонского договора.

Нормы права ЕС, касающиеся налогообложения, составляют *налоговое право ЕС*. Отношения между ЕС и государствами-членами ЕС строятся по модели налогового федерализма – с определенным распределением предметов ведения. Вопросы налоговой проблематики отражены в статьях 91–93 ДЕС, в ряде директив и регламентов. На уровне ЕС в большей степени урегулировано *косвенное налого-*



обложение, и в меньшей – *прямое* налогообложение. Прямое налогообложение в основном продолжает осуществляться на уровне государств-членов. Тем не менее, выработка общих принципов прямого налогообложения всё-таки происходит – по отдельным видам налогов: налогообложение компаний и доходов, полученных от накоплений сбережений в виде выплаты процентов; налогообложение процентов и роялти, выплачиваемых между аффилированными компаниями разных государств-членов.

**123. Европейские финансовые организации.** Следует обратить внимание на несколько специфических европейских организаций в финансовой сфере. В главе V (ст. 266–267) ДЕС в качестве одного из важнейших органов ЕС особо отмечается *Европейский инвестиционный банк* (ЕИБ). Он был создан в 1957 году государствами-членами ЕС на основании Римского договора. Штаб-квартира находится в Люксембурге.

ЕИБ занимается льготным средне- и долгосрочным финансированием крупных инфраструктурных проектов развития, прежде всего – в наименее развитых регионах государств ЕС, – в области транспорта, энергетики, охраны окружающей среды, деятельности мелких и средних предприятий.

Высшим органом ЕИБ является Совет управляющих (Board of Governors), членами которого от каждой страны назначаются министры финансов. Основные решения о выдаче кредитов и процентных ставках принимает Совет директоров – Board of Directors, состоящий из 25 человек, назначаемых государствами-участниками (включая одного директора от Европейской комиссии). В некоторых учебниках этот Совет называют Административным советом.

Исполнительный орган ЕИБ – Комитет по управлению (Management Committee), занимающийся текущей деятельностью; в него входят Президент Банка и 7 вице-президентов. В российской литературе употребляют и другой перевод названия данного органа: Исполнительный комитет.

Статья 30 Устава ЕИБ предусматривает создание Европейского инвестиционного фонда (ЕИФ), который и был образован в июне 1994 года. В соответствии с данным Уставом участниками ЕИФ являются, с одной стороны, публичные лица: ЕИБ, ЕС в лице Европейской комиссии, Северный инвестиционный банк, – а с другой

стороны, – частные лица: коммерческие банки из стран ЕС. Фонд имеет свой Устав (Statute) и Регламент работы (Rules of Procedures). ЕИФ обладает финансовой независимостью и статусом юридического лица в каждом государстве ЕС.

Фонд предоставляет гарантии частным и смешанным (частно-государственным) предприятиям, участвует в капитале предприятий и других фондов, финансирует инвестиционные проекты – совместно с другими финансовыми организациями. В отличие от ЕИБ, получение прибыли – одна из целей Фонда. Постепенно ЕИФ превращается в центр управления рисковыми («венчурными») капиталами. Органы управления ЕИФ: Общее собрание, Совет директоров, Главный управляющий (Chief Executive).

В 1990 году представители государств ЕС, стран Центральной и Восточной Европы, включая СССР, Европейского инвестиционного банка, нерегиональных государств (Египта, Израиля, Корейской Республики, Марокко и др.) заключили Соглашение об учреждении *Европейского банка реконструкции и развития* (ЕБРР) со штаб-квартирой в Лондоне. ЕБРР сочетает в себе черты коммерческого банка и банка развития. Реальная деятельность ЕБРР началась в 1991 году. К настоящему времени членами ЕБРР являются более 60 государств. Членство в Банке открыто для двух категорий стран: европейских и неевропейских, но являющихся членами МВФ. Банк имеет представительства в странах-членах, в том числе – в России. Россия имеет 4% в капитале ЕБРР.

Целями ЕБРР были объявлены помощь странам Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в преобразовании экономики, развитии инфраструктуры. Статья 1 Соглашения имеет определенную идеологическую заданность; в ней содержится указание на то, 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.

Органами управления ЕБРР являются Совет управляющих, Совет директоров, Президент и вице-президент. Решения принимаются взвешенным голосованием большинством, а важнейшие решения – квалифицированным большинством в 85% голосов.

**124. Финансовый правопорядок в СНГ и ЕврАзЭС.** После распада СССР республикам не удалось сохранить общую валюту во взаимных расчетах (во многом из-за нехватки валютных ресурсов, высокой инфляции); национальные валюты были вытеснены из расчетов по внешней торговле; единую систему многосторонних межгосударственных расчетов, общего рынка финансовых услуг создать не удалось (во многом из-за слабости банковских систем). В дальнейшем выстраивание валютно-финансовой системы на постсоветском пространстве шло по различным направлениям, в рамках разных многосторонних проектов, путем заключения международных соглашений, создания международных организаций, решения отдельных вопросов финансовой проблематики, представляющих интерес на том или ином этапе сотрудничества. Если суммировать осуществленные меры и достижения, то сложится, примерно, такая картина:

- государства СНГ договорились о создании Платежного союза;
- был создан Межгосударственный банк СНГ, а позднее – Евразийский банк развития;
- поставлена цель создания Валютного союза (на фоне образования Таможенного союза и движения в сторону Экономического союза и Единого экономического пространства);
- оформлено и осуществляется взаимодействие на многостороннем уровне по линии центральных банков и министров финансов;
- началась гармонизация и унификация, среди прочего, национального законодательства в части валютно-финансового регулирования;
- создавались и реформировались соответствующие органы СНГ и ЕврАзЭС. Так, был создан Межгосударственный валютный комитет, Совет по финансово-экономической политике государств-членов ЕврАзЭС, постоянно действующее Совещание министров финансов государств-участников СНГ, Совет руководителей национальных (центральных) банков ЕврАзЭС и др.

Кратко остановимся на некоторых направлениях развития сотрудничества в финансовой сфере на постсоветском пространстве.

Формирование на многосторонней основе Платежного союза изначально рассматривалось как этап на пути к Валютному союзу. В 1992 году восемь стран СНГ подписали Соглашение «О единой денежной системе и согласованной денежно-кредитной и валютной

политике государств, сохранивших рубль в качестве законного платежного средства». Страны-участницы (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Узбекистан) признали рубль «...на территории Сторон единым законным платежным средством», взяли на себя обязательства не допускать ограничений на обращение рубля. Соглашением оговаривалось, что в государствах, на территории которых, наряду с рублем, законным платежным средством в наличном обороте являются другие аналоги денег (купоны, расчетные билеты и т. п.), эмиссия этих аналогов должна производиться в пределах общей суммы рублевой эмиссии в соответствии с Соглашением.

В этом же Соглашении отмечалось, что государства-участники готовы заключить с государствами, не подписавшими это Соглашение, другое – Соглашение о Платежном союзе (статья 13 Соглашения 1992 года). Под Платежным союзом предлагалось понимать добровольное объединение государств в целях обеспечения бесперебойных платежей на основе взаимной конвертируемости национальных валют.

Формирование Платежного союза задумывалось как поэтапный процесс: на первом этапе должны быть заключены двусторонние и многосторонние соглашения; на последующем этапе – создана многосторонняя система расчетов в коллективной валюте. В основу правового обеспечения Платежного союза был положен принцип признания национального валютного суверенитета государств-участников. Кроме того, в Соглашении была зафиксирована роль центральных (национальных) банков государств-участников как эмиссионных центров и органов денежно-кредитного и валютного регулирования на территории каждого из государств.

Договор о создании Экономического союза 1993 года предусматривал и предусматривает координацию денежно-кредитной, финансовой и валютной политики, гармонизацию налогообложения. Договор признал существование двух валютных зон в рамках экономического пространства СНГ: мультивалютной и рублевой. Именно мультивалютную зону следовало двигать в сторону трансформации в направлении Валютного союза. В Договоре об Экономическом союзе (ст. 16) уже содержались определенные общие принципы Платежного союза, а именно:

- взаимное признание национальных валют и осуществление их официальных котировок;

- осуществление платежей в национальных валютах с использованием многостороннего клиринга через Межгосударственный банк;
- введение механизма согласованного взаимного кредитования дефицитов платежных балансов;
- взаимную конвертируемость национальных валют по текущим операциям.

В 1994 году Совет глав правительств СНГ одобрил концепцию Платежного союза и поручил подготовить на ее базе проект соглашения. Концепция исходила из того, что:

- участники торговых сделок самостоятельно определяют формы расчетов, валюту цены контракта и валюту платежа, причем в расчетах могут использоваться национальные валюты участников Платежного союза, а также другие валюты;
- при создании соответствующих предпосылок может быть создана коллективная валюта;
- правительства и центральные (национальные) банки участников принимают меры внешнеторгового и валютного регулирования, способствующие развитию на территории их государств полноценного валютного рынка, на котором осуществляются операции купли-продажи национальной валюты за национальные валюты других участников платежного союза и за иные валюты;
- государства-участники обеспечивают для резидентов возможность приобретения иностранной валюты в обмен на национальную для осуществления текущих операций, а для независимых нерезидентов – возможность владеть национальной валютой и использовать ее для оплаты приобретения товаров и услуг как в данном государстве, так и для расчетов с третьими странами;
- обменный курс национальных валют определяется на основе спроса и предложения на валютных биржах либо на межбанковском валютном рынке;
- государства-участники применяют согласованный режим использования остатков средств на банковских счетах, принадлежащих нерезидентам, определяют порядок расчетов по операциям неторгового характера (прежде всего – социальным платежам).

Всё это свидетельствует о том, что страны СНГ изначально были нацелены на формирование международно-правовых институтов, необходимых для последующего развития региональной подсистемы международного финансового права в контексте экономической интеграции: института поддержания равновесия платежных балансов, института валютных курсов, института единой (общей) валюты, права Платежного союза, права Валютного союза.

Соглашение о создании Платежного союза было подписано странами СНГ в 1994 году (вступило в силу). Цель Соглашения – обеспечить бесперебойность расчетов в режиме использования взаимной конвертируемости национальных валют, формирование на этой основе платежной системы. В рамках Платежного союза не допускаются ограничения в использовании национальных валют как платежных средств по торговым и неторговым операциям. Государства-участники взяли обязательства устанавливать такие правила государственного внешнеторгового и валютного регулирования, которые будут способствовать развитию на их территории полноценного (ликвидного) валютного рынка по операциям купли-продажи национальной валюты за национальные валюты других государств-участников и за иные валюты.

Платежная система, которая должна быть создана на базе Соглашения, призвана обслуживать расчеты по товарообороту – в межгосударственной и предпринимательской сферах; по неторговым операциям; в сфере услуг транспорта, связи и других отраслей; в области государственных, банковских, коммерческих кредитов; обменных (конверсионных) валютных операций; при покупке (продаже) наличной валюты через банковские системы государств-участников. В качестве валюты платежа допускается использование по выбору национальных валют или других валют. Международные расчеты осуществляются через корреспондентские счета центральных (национальных) и уполномоченных коммерческих и иных банков.

Государства-участники выразили намерение придерживаться режима единого валютного курса для всех видов внешнеэкономических операций; применять обменный курс, определяемый спросом и предложением на валютных рынках стран-участниц; стремиться осуществлять согласованные меры по поддержанию стабильности валютных курсов национальных валют. С целью регулирования обменных курсов предусмотрено создание центральными

(национальными) банками стабилизационных фондов в свободно конвертируемых валютах и драгоценных металлах.

В 1995 году Межгосударственный экономический комитет СНГ (существовавший до реформирования органов СНГ в 1999 году) принял документ рекомендательного характера – Положение о порядке осуществления межгосударственных платежно-расчетных операций между государствами участниками Платежного союза (включая вексельное обращение на межгосударственном уровне). Это означало, что в исполнение норм международного договора (Договора о создании Платежного союза) государства СНГ приняли нормы «мягкого права», вместо того чтобы, наоборот, придавать механизмам исполнения международных договоров наднациональную компетенцию.

Однако, несмотря на положения Соглашения о Платежном союзе, государства СНГ, вступив в МВФ, перешли к использованию мировых резервных валют, отказались от идеи использования национальных валют во взаимных расчетах. Ни одно государство СНГ (кроме, естественно, самой России) не сохранило рубль как платежное средство. Платежный союз как он был задуман, казалось бы, утратил свой смысл. Однако глобальный финансово-экономический кризис 2008–2010 годов вернул интерес к этому образованию как к региональной опоре финансовой стабильности на постсоветском пространстве.

Важным элементом в концепции Платежного союза стал Межгосударственный банк СНГ (далее – Межгосбанк, или Банк). Банк был создан Соглашением об учреждении Межгосударственного банка 1993 года; неотъемлемой частью Соглашения является Устав. В 1996 году государства СНГ подписали Протокол согласования условий деятельности Межгосударственного банка в государствах-участниках Содружества Независимых Государств. Главное предназначение Межгосбанка – осуществлять расчеты между центральными (национальными) банками на основе многостороннего клиринга; он также выполняет операции на валютных рынках, осуществляет информационно-справочное обеспечение центральных (национальных) и других банков государств-участников (статья 3 Соглашения о создании Платежного союза государств-участников СНГ).

Межгосбанк (как и БМР) обладает противоречивой природой: с одной стороны, ему приданы полномочия, свойственные коммерческим банкам, – оказывать банковские услуги, извлекать прибыль из вверенных кредитных ресурсов; с другой – ему придан публично-



правовой статус международной организации с функциями координации деятельности центральных банков и сближения правовых режимов банковского надзора, оперативными полномочиями по техническому кредитованию центральных банков в процессе многосторонних расчетов. Это вновь позволяет сделать вывод о том, что международные отношения между центральными банками или между центральным банком государства, с одной стороны, и международным банком, с другой стороны, представляют собой международно-правовые отношения «особого рода» (*sui generis*).

В рамках работы по созданию институциональных структур в региональной финансовой системе в 1995 году было подписано Соглашение СНГ о создании Межгосударственного валютного комитета (далее – Соглашение о МВК) и Положение о Межгосударственном валютном комитете (вступило в силу в марте 1996 года). МВК призван содействовать организации многостороннего сотрудничества в области валютно-платежных и кредитных отношений, сближению и совершенствованию валютного законодательства, развитию форм и методов координации денежно-кредитной и валютной политики государств-участников. Предусмотрено, что МВК будет осуществлять функции по формированию и разработке правил создания целостных межгосударственных финансовых и банковских систем в рамках Платежного союза. Следовательно, созданием МВК и Соглашением о МВК странами СНГ была интернационализована валютно-финансовая проблематика, а именно – проблема создания единых финансовых и банковских систем. И главное – появилась некая институциональная структура, в юрисдикцию которой вошли «интернационализованные» вопросы.

МВК задуман как наднациональный валютный орган; он наделен такими функциями, как осуществление мер, способствующих конвертируемости «мягких» валют по текущим расчетам; контроль над процессом либерализации рынка иностранной валюты в странах-участницах Договора с тем, чтобы обеспечить формирование обменных курсов их валют рыночными факторами; создание фонда под контролем Комитета в случае намерения участников Договора частично объединить резервы твердой валюты, золота и драгоценных металлов для решения проблем платежных балансов. Однако несмотря на то, что деятельность Комитета формально началась в 1994 году, многие из его функций не задействованы или задействованы неполностью, неэффективно.



Позднее был создан Совет по финансово-экономической политике государств-членов ЕврАзЭС, в котором принимали участие главы центральных банков стран-участниц. К органам, которые так или иначе рассматривают-проблематику региональных финансовых отношений, в ЕврАзЭС относятся Межгосударственный совет, Интеграционный комитет, Межпарламентская ассамблея. В Секретариате Интеграционного комитета имеется Департамент бюджетной, налоговой политики и валютно-финансовых отношений. К вспомогательным органам ЕврАзЭС относят, в частности, Совет руководителей национальных (центральных) банков, Совет руководителей налоговых служб, Совет руководителей уполномоченных органов по регулированию рынков ценных бумаг, Совет руководителей страхового надзора и регулирования страховой деятельности, Совет руководителей таможенных служб, Совет по финансово-экономической политике и др.

В развитие и параллельно с работой по созданию Платежного союза шла и идет работа по формированию Валютного союза. Понятие «валютный союз» означает, что государства-участники зафиксировали обменные курсы национальных валют, удерживают колебания курсов в согласованных пределах и обеспечивают полную конвертируемость этих валют. На последующих этапах сокращаются пределы колебаний национальных денежных единиц, усиливается координация валютной политики и валютного регулирования, происходит сближение внутреннего законодательства, его гармонизация и унификация, а затем и вводится единая валюта, формируется единый центральный банк. Казахстан еще в 2003 году выступил с инициативой введения в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) или ЕврАзЭС общей наднациональной межгосударственной валютно-расчетной единицы. Предлагалось даже название такой валюты – «алтын» или «евраз».

В рамках СНГ государства «двинулись» в сторону Валютного союза в 1996 году, когда на первом заседании Международного валютного комитета был принят за основу проект Соглашения о сотрудничестве и координации деятельности в области валютной политики. Соглашение предусматривало сближение национального валютного законодательства, процедур проведения валютных операций, создание единых правовых основ валютного регулирования, согласование валютной политики в отношении третьих стран.

В 2003 году Бюро Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС постановлением №15 одобрило «предложения по гармонизации

законодательств государств-членов ЕврАзЭС в сфере валютного регулирования (на основе сравнительно-правового анализа национальных актов и с учетом документов МВФ)». Предложения были направлены в парламенты и правительства государств-участников, в Секретариат Интеграционного Комитета, Совет руководителей национальных (центральных) банков при Интеграционном Комитете для использования в работе по гармонизации национальных законодательств и совершенствованию правовой системы ЕврАзЭС.

Следует иметь в виду, что гармонизировать внутреннее валютное законодательство можно также и посредством такого метода формирования правовой базы ЕврАзЭС, как Основы законодательства, на издание которых уполномочена Межпарламентская Ассамблея ЕврАзЭС. По многим вопросам подобные Основы законодательства уже были разработаны и приняты. Они утверждаются Межгосударственным Советом ЕврАзЭС, подлежат ратификации в качестве международных договоров (т. е. являются международно-правовыми актами), приобретая наднациональный характер. Они позволяют унифицировать национальное законодательство государств-участников и, по сути, составляют некое согласованное правовое пространство. Полезно, как представляется, изучить возможность принятия Основ законодательства по валютному регулированию.

В 2006 году было принято Соглашение о сотрудничестве в области организации интегрированного валютного рынка государств-членов ЕврАзЭС. В Соглашении введено в оборот понятие «интегрированный валютный рынок», под которым понимается совокупность внутренних валютных рынков Сторон, объединенных общими принципами функционирования и государственного регулирования.

Согласно Соглашению, «...каждая Сторона обеспечивает банкам-резидентам Сторон... допуск на свой национальный валютный рынок для проведения межбанковских конверсионных операций на условиях правового режима, не менее благоприятного, чем тот, который предоставлен коммерческим банкам-резидентам этой Стороны».

Глобальный финансово-экономический кризис 2008 года дал толчок подписанию соглашения, которое готовилось много лет, – Соглашения об основополагающих принципах валютной политики государств-членов ЕврАзЭС. Содержание Соглашения нацелено на постепенную отмену ограничений в отношении валютных операций, связанных с движением капитала, т. е. фактически идет уже в

инвестиционную сферу. В соответствии с Соглашением Стороны обязались обеспечить или принять соответствующие меры для того, чтобы:

- устранить валютные ограничения в отношении операций между резидентами государств-членов ЕврАзЭС, а также валютных операций с нерезидентами государств-членов;
- исключить введение валютных ограничений и изменений законодательства, которые вводят такие ограничения;
- меры либерализации применять на равной основе, без дискриминации;
- выработать единый подход в отношении валютных операций резидентов с нерезидентами государств-членов ЕврАзЭС, открытия счетов резидентами на территории третьих стран;
- валютные ограничения не должны применяться в отношении операций, касающихся расчетов и переводов по экспорту/импорту; недвижимого имущества; приобретения акций, долей в уставном капитале; приобретения государственных ценных бумаг; финансирования и содержания филиалов и представительств юридических лиц; открытия счетов физическими лицами для платежей, не связанных с предпринимательской деятельностью.

Каждое государство имеет право применять меры либерализации, не предусмотренные Соглашением, в отношении отдельного государства-члена ЕврАзЭС либо третьих стран без обязательства распространения этих мер либерализации в отношении других Сторон (ст. 6). Данная статья легализует возможность отступления от принципа недискриминации в сторону «более благоприятного режима» в вопросах валютной либерализации, что рано или поздно породит проблему соотношения «принципа недискриминации» и «принципа наибольшего благоприятствования» в рамках данного Соглашения.

Соглашение предусматривает возможность в «исключительных случаях» применить на временной основе валютные ограничения – в случае ухудшения экономической и финансовой ситуации; негативного развития ситуации в платежном балансе; ущерба интересам безопасности государства; резких колебаний курса валюты своего государства. Координация действий Сторон по реализации Соглашения возлагается на Совет руководителей центральных (национальных)

банков. Спорные вопросы, связанные с толкованием и выполнением Соглашения, разрешаются путем консультаций и переговоров заинтересованных Сторон, а «... в случаях недостижения ими согласия спор передается на рассмотрение в Суд ЕврАзЭС».

Важнейшим направлением сотрудничества государств на постсоветском пространстве является сотрудничество в банковской сфере. По сути, речь идет о создании региональной банковской системы, которая работала бы по единым правилам и в соответствии с рекомендациями Базельского Комитета по банковскому надзору. В рамках Межпарламентской Ассамблеи СНГ разработаны и приняты модельные законодательные акты и кодексы, по вопросам организации и функционирования денежно-кредитной сферы, включая банковскую деятельность в государствах-участниках, в том числе – «Модельный закон о противодействии легализации (“отмыванию”) доходов, полученных незаконным путем». Разрабатываются модельные законодательные акты «О банках и банковской деятельности», «Банковский кодекс для государств-участников СНГ», проекты глав модельного Налогового кодекса, закона «Об обществах взаимного страхования». Содержание и основные направления государственной надзорно-контрольной деятельности в сфере финансов, денег и кредита государств-участников определены в «Модельном законе о государственном финансовом контроле».

Центральным банком РФ был разработан Типовой проект соглашения между Центральным банком РФ и соответствующим центральным (национальным) банком другого государства о сотрудничестве в области надзора за деятельностью кредитных организаций. Подписаны и действуют такие двусторонние соглашения Банка России с центральными (национальными) банками Армении, Азербайджана, Беларуси, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, Туркмении. Все подобного рода договоры между центральными банками следует, по всей видимости, рассматривать как «международные договоры *sui generis*».

Помимо платежно-расчетной, валютной, банковской, инвестиционной составляющих финансового сотрудничества на постсоветском пространстве, определенную активность органов СНГ и ЕврАзЭС можно заметить в сопредельных областях налоговой и страховой, а также в сфере ценных бумаг.

В 1998 году 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.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2010 годов стал дополнительным стимулом для сплочения большинства государств СНГ в финансовой сфере – в борьбе с последствиями кризиса и предотвращении подобных кризисов в регионе. Экономический совет СНГ в 2008 году принял Решение «О предложениях государств-участников СНГ по преодолению негативных последствий мирового финансового кризиса».

На Межгосударственном совете ЕврАзЭС на уровне глав государств в 2009 году были подписаны два договора: Договор об учреждении Антикризисного фонда ЕврАзЭС; Соглашение об управлении средствами Антикризисного фонда ЕврАзЭС (оба ратифицированы Казахстаном и Россией). Средства Антикризисного фонда ЕврАзЭС могут быть использованы на предоставление займов государствам-участникам в целях преодоления последствий мирового финансового и экономического кризиса, предоставления стабилизационных кредитов государствам-участникам с низким уровнем доходов, финансирования межгосударственных инвестиционных проектов.

При принятии решений в Фонде предусмотрено «взвешенное голосование», что является показателем и признаком наднационального метода регулирования. Следовательно, можно сделать вывод, что наднациональное регулирование постепенно внедряется в региональную финансовую систему.

Можно сделать вывод, что развитие региональной финансовой системы на постсоветском пространстве идет вглубь по всем направлениям, захватывает всё новые вопросы и аспекты. Развивается нормативный блок – региональное финансовое право: финансовое право СНГ/ЕврАзЭС (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 других институтов (например,

региональное бюджетное право) находится в зачаточном состоянии. К региональному финансовому праву примыкают региональное инвестиционное право, региональное торговое право, региональное таможенное право, право экономической интеграции и др.

Как известно, интеграционные отношения России с Беларусью находятся в особом международно-правовом режиме *Союзного государства*, для которого характерны более глубокие взаимосвязи. В 1994 году был подписан Договор об объединении денежной системы Республики Беларусь с денежной системой Российской Федерации и условиях функционирования общей денежной системы (пока не работает).

### Вопросы по теме

1. Какими международно-правовыми средствами обеспечивается равновесие платежных балансов государств в международной финансовой системе?

2. Какова роль валютного курса в поддержании стабильности и порядка в международной финансовой системе?

3. Какие компоненты входят в понятие *международной финансовой системы*? Что представляет собой каждый компонент? Что понимается под *регулятивным* компонентом?

4. Какие международные отношения являются предметом *международного финансового права*?

5. В чем теоретическая несостоятельность смешения публично-правового и частноправового начал в предмете международного финансового права (МФП) как науки?

6. Что входит в *систему* международного финансового права (МФП)?

7. Какие выделяются *принципы* МФП?

8. Какие проблемы рассматривались на Парижской валютной конференции 1867 года, как они были решены?

9. Что нового привнесла в международный финансовый правопорядок Бреттонвудская валютная система? Ямайская валютная система?

10. Что понимается под термином «*право МВФ*»?

11. На решение каких проблем нацелен МВФ? Какие правовые средства у него для этого имеются?

12. Чем интересно Генеральное соглашение о займах 1962 года? Было ли оно заменено Новым соглашением о займах 1997 года?

13. Какова компетенция основных органов МВФ?
14. Какие внутренние акты приняты органами МВФ?
15. Какие соглашения заключаются МВФ с государствами-членами?
16. Почему статья IV Договора о МВФ считается одной из главных, определяющих?
17. Почему внутри МВФ идет борьба между государствами и группами государств за перераспределение национальных квот в капитале Фонда?
18. Что представляет собой система «взвешенного голосования» в МВФ? О чем она свидетельствует?
19. Какая проблематика отражена в тексте Договора о МВФ?
20. Затрагиваются ли в Договоре о МВФ вопросы национальной безопасности?
21. Какие обязательства налагаются на государства статьей VIII Договора о МВФ?
22. Что представляют собой СДР – специальные права заимствования?
23. Какие дополнительные программы финансирования используются в МВФ?
24. Какие предложения выдвигаются по реформированию МВФ?
25. В чем состоят элементы наднациональности в МВФ?
26. Каковы правовое положение и компетенция МБРР? Какие организации входят в его систему?
27. Когда и для чего был создан Банк международных расчетов (БМР)?
28. Каковы результаты деятельности Базельского комитета по банковскому надзору и банковской деятельности?
29. Какова правовая природа документов «Базель-I» и «Базель-II»? В чем их суть?
30. Что следует понимать под терминами *международное валютное право, международное платежно-расчетное право, международное кредитное право, международное долговое право*?
31. Какие нормы и/или принципы МФП порождены и закреплены *международно-правовым обычаем*?
32. Какие статьи, касающиеся платежей, обычно присутствуют в торговых договорах?

33. Что представляет собой *клиринговая* форма расчетов? Где она может быть закреплена?

34. Использовалась ли в свое время *клиринговая форма расчетов* в СЭВ?

35. Что представляют собой по своей природе и сущности сборники Унифицированных правил, выработанных Международной торговой палатой для международной финансовой системы?

36. Какие международные договоры посвящены отдельным *финансовым инструментам*? Каким финансовым инструментам?

37. Какие вопросы решаются международными кредитными соглашениями?

38. Чем занимаются *Парижский* и *Лондонский* клубы кредиторов?

39. Как сложился *долг развивающихся стран* перед развитыми государствами, и как эта проблема решается?

40. Какие рекомендации вынесла *ФАТФ*? В чей адрес? Что будет результатом выполнения этих рекомендаций в правовой сфере?

41. Какие *международные организации*, международные банки функционируют в международной финансовой системе?

42. Каковы основные направления развития *финансового права ЕС*?

43. Что представляет собой ЕСЦБ?

44. Какие институты, подотрасли *финансового права ЕС* находятся развиваются преимущественно посредством директив и регламентов ЕС?

45. Каков предмет деятельности ЕИБ, ЕБРР?

46. Каковы основные направления развития финансового правопорядка в СНГ/ЕврАзЭС?

47. Как обстоит дело с созданием Платежного союза, Валютного союза на постсоветском пространстве?



## Глава 8. МЕЖДУНАРОДНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРАВО

**Литература:** Аюпов А. З. Международно-правовое и внутригосударственное регулирование иностранных инвестиций. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2008; Богатырев А. Г. О международном инвестиционном праве // МЖМП. – 1991. – № 2; Богуславский М. М. Иностранные инвестиции: правовое регулирование. – М., 1996; Волова Л. И., Папушина И. Э. Международное инвестиционное право. – Ростов-на-Дону, 2001; Гашимов А. С. Регулирование инвестиционной деятельности на национальном уровне и в рамках двусторонних договоров. – М., 2001; Джаналеева А. А. Инвестиционный контракт. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2003; Евтеева М. С. Международные двусторонние инвестиционные соглашения. – М., 2002; Крупко С. И. Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором. – М., 2002; Лабин Д. К. Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций. – М., 2008; Мауленов К. С. Правовое регулирование иностранных инвестиций в Республике Казахстан. – Алматы, 1998; Мауленов К. С. Государственное управление и правовое регулирование в сфере иностранных инвестиций в Республике Казахстан. – Алматы, 2000; Мороз С. П. Теоретические проблемы инвестиционного права (гражданско-правовой аспект). Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. – Алматы, 2005; 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; Сарсембаев М. А. Правовой статус экономических зон Казахстана и мира: Учебник. – Астана, 2002; Сосна С. А. Концессионные соглашения: теория и практика. – М., 2002; Фархутдинов И. З. Международное инвестиционное право и процесс. – М., 2010; Фархутдинов И. З., Трапезников В. А. Инвестиционное право. – М., 2006; Шумилов В. М. Международное финансовое право. – М., 2005; Buttler, W. E. Russian foreign relations and investment Law. – Oxford university press, 2006; Cameron, P. D. International energy investment law. The pursuit of stability. – Oxford university press, 2010; Dolzer, R., Schreuer, C. Principles of international investment law. – Oxford university press, 2008; Newcombe, A., Paradell, L. Law and Practice of Investment Treaties:

Standards of Treatment. – Kluwer Law International, 2009; *Sornarajah, M.* The International Law of Foreign Investment. – London, 1994; *Sornarajah, M.* The International Law of Foreign Investment. – Cambridge university press, 2010; *Voss, L. O.* The Impact of Investment Treaties on Contracts between Host States and Foreign Investors. – Martinus Nijhoff publishers: Leiden, Boston, 2011.

**125. Международная инвестиционная система.** Сфера трансграничного движения капитала (инвестиций) образует *международную инвестиционную систему*, которая неразрывно связана с международными торговой и 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. Инвестиции 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 невещественной 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 и/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* (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 международные *инвестиционная* и *кредитная* системы 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.

Все указанные выше противоречивые и сложные аспекты должны быть отражены в национальном законодательстве об иностранных инвестициях вместе с международным правом. 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 трех сторон: а) *доступа* иностранных инвестиций и инвесторов в экономику государства-получателя; б) *защиты* иностранных инвестиций и инвесторов; в) *гарантий* иностранным инвестициям и инвесторам. 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 и/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 – всё 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 международных торговой и 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 (МНП/ТНК). Преобладающее большинство инвестиционных сделок и проектов осуществляется на частном уровне. Заметную роль в международной инвестиционной системе играют международные организации, банки (ОЭСР, МБРР, МАР, МФК, ЕИБ, МАГИ и др.).

Регулятивный компонент включает в себя внутригосударственное право, международное право (в виде 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, дву- 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 достаточно внимательно относятся к иностранным инвестициям, и, с одной стороны, допускают их не во все сектора национальной экономики; 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.

**126. Внутреннее право и иностранные инвестиции.** В международной инвестиционной системе, как ни в какой другой, определяющей и приоритетной являлась и 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, руководствуясь «доктриной Кальво», 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 всё-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 законе Республики Казахстан от 8 января 2003 года «Об инвестициях» регулируются отношения, связанные с инвестициями в республике, и определяются правовые и экономические основы стимулирования инвестиций, гарантируется защита прав инвесторов при осуществлении инвестиций в Республике Казахстан, определяются меры государственной поддержки инвестиций, порядок разрешения споров с участием инвесторов.

В России такие отношения регулируются специальным 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, в США в 1934 году была запрещена передача в эксплуатацию иностранным лицам теле- и радиостанций. С 1920 года в сферу торгового мореплавания США, а с 1958 года – в сферу воздушных перевозок допускались только резиденты США. По закону 1972 года о шахтах исключительное право в этой сфере также закреплено за резидентами.

Закон об атомной энергии не допускает выдачу негражданам США лицензий 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 1990 года о прямых иностранных инвестициях предусматривает регулярное рассмотрение Конгрессом отчетов о деятельности в США предприятий с иностранными инвестициями. В сводный закон о торговле и конкуренции 1988 года была включена поправка Эксона-Флорио, в соответствии с которой Президент США в интересах национальной безопасности вправе блокировать объединение и приобретение иностранцами американских предприятий. Эти полномочия были использованы, 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 долларов (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). Аналогичное предложение – о погашении Россией части своей внешней задолженности капиталом российских предприятий – было сделано в 2000 году со стороны ФРГ.

Государства на основе внутригосударственного законодательства могут предоставить в части приема и защиты иностранных инвестиций определенный правовой режим. Чаще всего это национальный режим, т. е. такой режим, который предоставляется внутренним инвестициям, – или национальный режим в сочетании с РНБ. Встречаются и другие виды режимов. Императивных норм международного права, регулирующих этот вопрос, пока нет.

Государства свободны в том, чтобы определять условия и порядок приватизации на своей территории, допускать или не допускать к приватизации инвесторов-нерезидентов. 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 1957 года предусматривалось, что государства-члены ЕС обязаны предоставить резидентам друг друга национальный режим в операциях приватизации.

Правовые нормы, предотвращающие попытки со стороны государственных органов (публичной власти) помешать существованию и 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 1974 года (ст. 2, п. 2с) было зафиксировано право государств национализировать, экспроприировать, передавать иностранную собственность при соответствующей компенсации.

Становление данного принципа прошло сложную и противоречивую историю. В период международного права «цивилизованных 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 подлежавшие 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, в 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 прежде всего 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 – наступают страховые случаи, срабатывает 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 года, на основе которой в 1988 году было учреждено *Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций* (МАГИ).

Следует выделить 4 этапа развития казахстанского законодательства об иностранных инвестициях. Первый этап (1990–1994 годы) начинается с момента принятия Верховным Советом республики 7 декабря 1990 года первого закона «Об иностранных инвестициях в Казахской ССР» и завершается принятием второго в истории республики закона «Об иностранных инвестициях» от 27 декабря 1994 года. Второй этап (1994–1997 годы) заканчивается принятием закона Республики Казахстан «О государственной поддержке прямых инвестиций» от 28 февраля 1997 года. Третий этап (1997–2003 годы) заканчивается принятием закона Республики Казахстан «Об инвестициях» от 8 января 2003 года. Четвертый этап (с 2003 года по настоящее время) характеризуется дальнейшим обновлением и развитием казахстанского законодательства об инвестициях.

В России законодательство об иностранных инвестициях прошло длительную и сложную эволюцию. До 1917 года 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 к 1937 году эта работа была практически свернута.

Во второй половине 80-х годов XX века Россия вновь оказалась открыта для иностранных инвестиций. В начале 1987 года Президиум Верховного Совета СССР принял указ, разрешавший создание и деятельность в Советском Союзе совместных предприятий с участием иностранных компаний. Закон о собственности, принятый в СССР в 1990 году, впервые в законодательном порядке разрешил создавать предприятия со 100%-ным иностранным капиталом.

В 1990 году Президент СССР подписал Указ «Об иностранных инвестициях в СССР»; парламент СССР принял Закон «Основы законодательства об инвестиционной деятельности в СССР»; в республиках были приняты свои законы; в России – Законы 1991 года «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» и «Об иностранных инвестициях в РСФСР» 1991 года. Иностранные инвестиции допускались 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 1999 году был принят новый закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Кроме него, в России действуют и другие законы, касающиеся инвестиций:

- О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства (2008);
- О концессионных соглашениях (2005);
- Об инвестиционных фондах (2001);
- Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений (1999);
- О рынке ценных бумаг (1996);
- О соглашениях о разделе продукции (1995);
- О банках и банковской деятельности (1990).

Правительство России 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 2008 года создана Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ.

## 127. Понятие международного инвестиционного права.

Совокупность международно-правовых норм, регулирующих трансграничное движение инвестиций, составляет нормативный блок, который называется *международным инвестиционным правом*. Международное инвестиционное право (МИП) – подотрасль *международного экономического права* (МЭП) и лишь часть международной инвестиционной системы, часть ее регулятивного компонента.

МИП 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 МИП – обеспечить правовыми средствами либерализацию допуска иностранных инвестиций и 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; в инвестиционной сфере активно задействованы нормы международного процессуального права. В *особенной* части МИП можно условно выделить такие институты, как институт *прямого инвестирования*; институт *портфельного инвестирования*; институт *государственного инвестирования* и др. Частично в МИП включен сложный институт *международного кредитного права*, который другой своей частью находится в системе международного финансового права. МИП пересекается с межотраслевым институтом *международного имущественного права*. Нормы МИП присутствуют во многих

других комплексных, межотраслевых институтах, особенно в тех из них, которые связаны с *производством* товаров, услуг, интеллектуальной собственности. В процессуальной части, обслуживающей международные (межгосударственные) инвестиционные отношения, 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 ненанесения 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»: принцип недискриминации; принцип наиболее благоприятствуемой нации; принцип предоставления национального режима – и др.

К источникам МИП относятся международные договоры, международно-правовые обычаи, нормативные акты международных организаций. Широкое распространение получили двусторонние соглашения (см. главу 3):

- 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.

С обретением Казахстаном независимости начался активный процесс по заключению республикой соглашений (конвенций) о поощрении и защите инвестиций. В частности, можно выделить следующие соглашения:

Договор между Республикой Казахстан и Соединенными Штатами Америки о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Вашингтон, 19.05.1992. Вступил в силу 12 января 1994 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Китайской Народной Республики о поощрении и взаимной защите инвестиций. Пекин, 10.08.1992. Вступило в силу 18 августа 1994 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Арабской Республики Египет о поощрении и взаимной защите инвестиций. Каир, 14.02.1993. Вступило в силу 28 марта 1997 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Украины о поощрении и взаимной защите инвестиций. Алматы, 17.09.1994. Вступило в силу 4 августа 1995 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Монголии о поощрении и взаимной защите инвестиций. Алматы, 02.12.1994. Вступило в силу 13 мая 1995 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Государства Израиль о поощрении и взаимной защите инвестиций. Иерусалим, 27.12.1995. Вступило в силу 19 февраля 1997 года;

Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций между Правительством Республики Казахстан и Правительством Исламской Республики Иран. Протокол о подписании указанного Соглашения. Алматы, 16.01.1996. Вступило в силу 3 апреля 1999 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Корея о стимулировании и взаимной защите инвестиций. Алматы, 20.03.1996. Вступило в силу 26 декабря 1996 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Малайзии о поощрении и защите инвестиций. Куала-Лумпур, 27.05.1996. Вступило в силу 3 августа 1997 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Грузии о поощрении и взаимной защите инвестиций. Тбилиси, 17.09.1996. Вступило в силу 24 апреля 1998 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Индия о поощрении и взаимной защите инвестиций. Нью-Дели. 09.12.1996. Вступило в силу 26 июля 2001 года;



Соглашение между Республикой Казахстан и Государством Кувейт о поощрении и взаимной защите инвестиций. Эль-Кувейт, 31.08.1997. Вступило в силу 1 мая 2000 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Болгария о взаимном поощрении и защите инвестиций. София, 15.09.1999. Вступило в силу 20 августа 2001 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Исламской Республики Пакистан о взаимном поощрении и защите инвестиций. Исламабад, 08.12.2003. Вступило в силу 07.12.2009 года;

Протокол о внесении изменений в Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Болгария о взаимном поощрении и защите инвестиций. София, 24.07.2006. Вступил в силу 21 мая 2007 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Армения о поощрении и взаимной защите инвестиций. Астана, 06.11.2006. Вступило в силу 1 августа 2010 года;

Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Иорданского Хашимитского Королевства о взаимном поощрении и защите инвестиций. Амман, 29.11.2006. Вступило в силу 1 июля 2008 года и другие.

Следует также отметить активность Казахстана по заключению конвенций (соглашений) об устранении двойного налогообложения. По состоянию на 1 сентября 2011 года республика заключила 44 таких конвенций, которые вступили в силу.

В дополнение к вышесказанному хотелось бы отметить, что первое соглашение об устранении двойного налогообложения прибыли и имущества было заключено в 1895 году между Австро-Венгрией и Польшей.

**Конвенции об избежании двойного налогообложения,  
заключенные между Республикой Казахстан  
и другими государствами**

Действующие

№	Государство	Вступила в силу	Применение по налогам у источника
1	Великобритания	21.08.1996	с 01.01.93
2	Италия	26.02.1997	с 01.01.94
3	Канада	30.03.1998	с 01.01.96
4	США	30.12.1996	с 01.02.97
5	Нидерланды	27.04.1997	с 01.01.96
6	ФРГ	21.12.1998	с 01.01.96
7	Пакистан	29.01.1997	с 01.01.96
8	Польша	13.05.1995	с 01.07.95
9	Турция	18.11.1996	с 01.01.97
10	Венгрия	03.03.1996	с 01.01.97
11	Украина	07.04.1997	с 07.06.97
12	Индия	28..08.1997	с 01.01.98
13	Литва	11.12.1997	с 01.01.98
14	Азербайджан	07.05.1997	с 01.01.98
15	Беларусь	13.12.1997	с 01.01.98
16	Россия	29.07.1997	с 01.01.98
17	Узбекистан	07.04.1997	с 07.07.97
18	Швеция	02.10.1998	с 01.01.99
19	Болгария	24.07.1998	с 01.01.99
20	Кыргызстан	31.03.1998	с 01.01.99
21	Иран	03.04.1999	с 01.01.00
22	Корея	09.04.1999	с 01.01.00
23	Чехия	29.10.1999	с 01.01.00
24	Монголия	02.12.1999	с 01.01.00
25	Бельгия	13.04.2000	с 01.01.00
26	Туркменистан	10.03.2000	с 01.01.01
27	Румыния	21.04.2000	с 01.01.01
28	Франция	01.07.2000	с 01.01.96
29	Грузия	05.07.2000	с 01.01.01
30	Эстония	19.07.2000	с 01.01.01
31	Таджикистан	07.11.2000	с 01.01.01
32	Швейцария	24.11.2000	с 01.01.00
33	Молдова	25.02.2002	с 01.01.03
34	Латвия	02.12.2002	с 01.01.03
35	Китай	09.08.2003	с 01.01.04
36	Норвегия	24.01.2006	с 01.03.06
37	Австрия	01.03.2006	с 01.01.07

38	Сингапур	14.08.2007	с 01.01.08
39	Словакия	28.07.2008	с 01.01.09
40	Япония	30.12.2009	с 01.01.10
41	Малайзия	27.05.2010	с 01.01.11
42	Армения	28.12.2010	с 01.01.11
43	Финляндская Республика	31.05.2010	с 01.01.11
44	Королевство Испания	18.08.2011	с 18.08.11

Россия заключила двусторонние соглашения о поощрении и защите инвестиций примерно с 60 государствами (на основе типового проекта, утвержденного постановлением правительства). Договоры устанавливают международно-правовой режим для *прямых инвестиций*.

В 1992 году МБРР и МВФ издали сборник, содержащий примерные (рекомендуемые) проформы соглашений о поощрении и защите прямых инвестиций (Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment).

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 некоторые другие.

*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.

В ряду *многосторонних* договоров, являющихся источниками МИП находятся, в частности:

- Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности 1993 года, заключенное в рамках СНГ;
- Сеульская конвенция 1985 года, на основе которой в 1988 году было учреждено *Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций* (МАГИ);
- Вашингтонская конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государством и физическими или юридическими лицами других государств (1965 года);
- Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС), действующее в системе ВТО.

Кроме того, инвестиционные аспекты отражены в Договоре к Энергетической хартии (ДЭХ), в договорах, регулирующих вопросы региональной интеграции. В Андской (Картахенской) группе в 1969 году был принят международно-правовой акт – Единый инвестиционный кодекс прямого действия, в котором предусмотрен общий порядок получения разрешений на осуществление инвестиций, определены отрасли экономики, закрытые для иностранных инвестиций, создан институциональный механизм для согласованной инвестиционной политики.

Важное значение в международной инвестиционной системе имеют акты мягкого права. Так, в известных Женевских «Принципах

международных торговых отношений и торговой политики» ЮНКТАД 1964 года содержалась рекомендация о предоставлении развивающимся странам преференций не только в международной торговле, но и при осуществлении инвестиционной деятельности.

**128. Международно-правовой режим *прямых* иностранных инвестиций.** Сфера *прямого* инвестирования в международной инвестиционной системе наиболее обстоятельно обеспечена международно-правовым регулированием. Именно в этой сфере возникли 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.

В законе «Об инвестициях» Республики Казахстан дается следующее определение инвестиций – все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы 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.

По российскому законодательству к прямым относятся, среди прочего, инвестиции в размере не менее 10%-ной 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. Конвенция об учреждении МАГИ инвестиции признаются *прямыми* решением Совета директоров Агентства, 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 некоторые другие.

В Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года 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-правового 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 режимом наибольшего благоприятствования; инвестор вправе выбрать тот режим, который окажется для него оптимальным.

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 года) 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 недвижи-

мого 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 Договора (п. 3) 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*. В 1992 году МБРР принял Руководящие принципы в отношении режима иностранных инвестиций. Решением Совета Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) был в свое время принят *Кодекс либерализации движения капиталов*. Его суть 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.

В рамках ВТО действует Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер, известное как ТРИМС. Соглашение 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 предполагает отмену ограничений для свободного движения инвестиций (прежде всего – прямых) между странами-участницами на основе национального режима.

Именно такая цель была провозглашена Римским договором 1957 года, с которого началась интеграция в ЕС (ст. 67, 70, 221). Регулировался этот процесс директивами, в соответствии с которыми составлялись номенклатура и перечни прямых и непрямых инвестиций.

Развитие процесса шло по пути сближения национальных режимов государств-членов и перехода от установления свободы движения более простых форм инвестиций к более сложным, требующим вспомогательных и дополнительных мер. К 1988 году работа по обеспечению свободного движения прямых и непрямых инвестиций в рамках ЕС была практически завершена. Директива ЕС нацелила на обеспечение соответствующего режима между резидентами государств ЕС и резидентами третьих стран – при необходимости на условиях взаимности.

В Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в 1994 году был принят Добровольный кодекс прямых иностранных инвестиций, 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 (ДЭХ) 1994 года.

Уровень международно-правового регулирования прямых иностранных инвестиций к концу XX века достиг такой стадии, что давал возможность заключения глобального договора на этот счет. Попытка заключения такого договора состоялась. В 90-е годы XX века под эгидой ОЭСР начались переговоры по разработке Многостороннего соглашения по инвестициям (МСИ), имевшие целью кодификацию и развитие международного инвестиционного права. В 1998 году работа над проектом МСИ из-за серьезных разногласий между участниками переговоров была остановлена.

**129. Сеульская конвенция 1985 года.** Примером интернационализации отдельных аспектов отношений в международной инвестиционной системе служит Сеульская конвенция 1985 года, учредившая Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций – 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. 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 развивающихся.

Казахстан участвует в Сеульской конвенции с 1992 года. В частности, 26 июня 1992 года был принят закон Республики Казахстан «О членстве Республики Казахстан в Международном валютном фонде (МВФ), Международном банке реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК), Международной ассоциации развития (МАР), Многостороннем агентстве по гарантиям инвестиций (МАГИ) и Международном центре по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)». Участие Казахстана в вышеназванных международных организациях предоставляет республике не только преимущества, но и возлагает на нее дополнительные обязательства.

Россия участвует в Конвенции с 1992 года. Инвестиции многих транснациональных организаций и банков (например, Citibank) на территории России 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 односто-

роннее 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 МАГИ путем *суброгации* переносит проблему компенсации иностранному инвестору за утраченное имущество с частного уровня на международный публичный уровень.

Административный совет МАГИ утверждает общие и специальные правила предоставления гарантий. Материализуется система гарантий путем заключения договора между Агентством и инвестором на основе типового контракта.

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 принадлежит США.

В 1994 году Правительство России подписало с МАГИ Соглашение о правовой защите иностранных капиталовложений, гарантированных Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций, и Соглашение об использовании Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций валюты Российской Федерации.

В отдельных регионах мира созданы и функционируют региональные организации, подобные МАГИ. Примером может служить Межарабская компания по гарантиям инвестиций со штаб-квартирой в Кувейте. Она была учреждена арабскими государствами соответствующей международной конвенцией, вступившей в силу в 1974 году.

**130. О статусе многонациональных предприятий (или ТНК) в МЭС.** В международной экономической системе применительно к многонациональным предприятиям – МНП (есть и другой, практически равнозначный термин: «транснациональные корпорации») существуют две заметные правовые позиции, две доктрины. Одна из них представлена в международно-правовой науке в развитых странах

западного цивилизационного типа, прежде всего – в США. Согласно ей, ТНК являются или становятся субъектами МП/МЭП. 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 (ТНК) не являются субъектами МП/МЭП, поскольку не являются и не могут являться творцами норм международного права. Творят международное право только государства и международные организации. Многонациональные предприятия (ТНК) – активные и деятельные *операторы* МЭО, требующие своеобразного наблюдения со стороны государств.

Вторая правовая позиция и доктрина выражена на межгосударственном уровне; она сводится к тому, что поведение многонациональных предприятий (ТНК), 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 70-е годы XX века между развитыми и развивающимися странами развернулось конкурирующее правовое оформление статуса многонациональных предприятий (ТНК). Развивающиеся страны попытались реализовать свои идеи и представления через Генеральную Ассамблею ООН; развитые – через Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В Хартии экономических прав и обязанностей государств 1994 года 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».

В том же 1974 году по инициативе развивающихся стран Экономический и социальный совет (ЭКОСОС) ООН на своей на 57-й сессии 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*.

В 1990 году Комиссия представила проект Кодекса Экономическому и социальному совету ООН. Предполагалось, что проект 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 6 разделов: Преамбула, Определения и сфера применения, Деятельность транснациональных корпораций, Режим транснациональных корпораций, Межправительственное сотрудничество, Имплементация Кодекса поведения.

Под *транснациональными корпорациями*, 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 центр 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 МП/МЭП.

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:

- определение ТНК;
- баланс прав и обязанностей ТНК;
- 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 – государственное и частное, действующее через свою сеть за пределами национальной территории.

Фактически речь шла о сфере действия будущего Кодекса. В первом случае из сферы действия юридически 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.

Почти параллельно с разработкой Кодекса поведения транснациональных корпораций развитые страны, объединенные групповым интересом, начали собственную разработку норм для многонациональных предприятий в «своей» организации – Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В июне 1976 года в ОЭСР была принята Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях – 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, выработанного в рамках ООН. Следует обратить внимание, что в ОЭСР используется как равнозначный другой термин: не *транснациональные корпорации* (ТНК), а *многонациональные предприятия* (МНП).

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 «Руководящие принципы...», состоящем из введения и десяти разделов, устанавливаются права и обязанности многонациональных предприятий. Так, выделяются следующие обязанности:

- соблюдать МП;
- 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;
- обеспечить 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 антиконкурентных 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.

**131. Декларация о многонациональных предприятиях в МОТ.** В 1977 году в Международной организации труда 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 5 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 существует механизм по контролю за соблюдением Трехсторонней декларации. В 1980 году Административным советом МОТ был учрежден постоянный Комитет по многонациональным предприятиям (впоследствии он стал подкомитетом в составе Комитета по правовым вопросам и международным стандартам). В подкомитет входят 18 человек – по 6 от правительств, работников и работодателей.

В составе Международного бюро труда, выполняющего функции секретариата МОТ, функционирует Департамент по многонациональным предприятиям, который обслуживает работу Подкомитета.

В 1980 году Административным советом МОТ была принята Процедура рассмотрения споров по применению Трехсторонней декларации путем толкования ее положений. 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, то 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.

**132. Прочие международные акты по вопросам деятельности ТНК.** Вопросы деятельности многонациональных предприятий (ТНК) постоянно находятся в сфере международного нормотворческого процесса. По ним принимаются резолюции ГА ООН и других международных организаций, заключаются новые многосторонние и двусторонние договоры.

В 1975 году ГА ООН приняла резолюцию № 3514 «Меры против коррупции, практикуемой транснациональными и другими корпорациями, их посредниками и другими причастными к делу сторонами». Резолюция подтвердила право государств базирования и государств приема ТНК проводить по фактам коррупции расследования и преследование в судебном порядке.

Экономический и социальный совет (ЭКОСОС) ООН на протяжении 80–90-х годов XX века 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, принятой в 1989 году, «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.

В 1980 году 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». 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...» (1990, 1995, 2001 годы), 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 странам. Предполагалось, что Кодекс будет принят ГА ООН, но этого не случилось. Кодекс остался проектом. Развитые страны не захотели иметь на международном уровне правила, которые подвигали бы к тому, чтобы делиться технологиями со «слабыми» (хотя бы в возмещение за прошлое разграбление развивающихся государств – бывших колоний).

Интернационализация проблематики многонациональных предприятий имеет место и на региональном уровне. В 1970 году государствами Андской группы (Колумбия, Чили, Венесуэла, Перу, Эквадор) был принят Кодекс иностранных инвестиций. Нормы Кодекса были введены государствами-участниками во внутригосударственное право. В 1979 году в рамках Организации Американских государств (ОАГ) и Латиноамериканской экономической системы (ЛАЭС) был подготовлен проект Кодекса поведения для многонациональных предприятий.

В 1997 году в рамках ОЭСР была принята Конвенция по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при совершении международных деловых операций.

**133. Вопросы инвестирования и МНП/ТНК в СНГ.** Вопросы инвестирования и статуса МНП/ТНК поднимались на международно-правовом уровне и в СНГ. Некоторыми странами СНГ были заключены две конвенции:

· о защите прав инвестора, 1997 года (вступила в силу в 1999 году);

· о транснациональных корпорациях, 1998 года (вступила в силу в 2000 году).

Законом Республики Казахстан от 30 декабря 1999 года была ратифицирована конвенция 1997 года о защите прав инвестора. Однако Казахстан не является участником конвенции о транснациональных корпорациях 1998 года.

Россия не является участницей Конвенций. 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 в различные объекты деятельности финансовые и материальные средства, 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). Предусматривается 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* (ФПГ), а также соглашений о создании конкретных ФПГ и совместных предприятий. Договор о принципах создания ФПГ имеется между Казахстаном и Россией.

В 1994 году странами СНГ было подписано Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединениях. Казахстан и Россия участвуют 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).

В России в первой половине 90-х годов XX века также была осознана важность института многонациональных предприятий, были сформулированы государственные интересы на этом направлении. В 1995 году был принят закон РФ о финансово-промышленных группах (ФПГ). Под финансово-промышленной группой понимается объединение, среди участников которого имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-участников СНГ. Ведение дел ФПГ осуществляется центральной компанией, которая представляет собой юридическое лицо, учрежденное участниками ФПГ. В состав ФПГ могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в том числе – иностранные.

Если ФПГ создается на основе межправительственного соглашения, то она получает название *международной* (межгосударственной) *финансово-промышленной группы*. Российско-белорусским соглашением 1998 года создана, например, межгосударственная ФПГ «Формаш». Участникам международной ФПГ в России могут предоставляться таможенно-тарифные льготы.

В 1996 году Межпарламентская ассамблея СНГ приняла Единообразный закон «О финансово-промышленных группах». Кроме того, между странами СНГ на двустороннем уровне заключаются договоры об основных принципах создания финансово-промышленных групп. Такой договор действует между Россией и Казахстаном.

**134. Юридические лица по праву ЕС.** Юридические лица в государствах ЕС создаются и функционируют на основе внутреннего права соответствующих государств и являются субъектами национального права. Право ЕС по отношению к национальным юридическим лицам носит субсидиарный характер и сводится, в основном, к правовой гармонизации отдельных институтов посредством директив.

В 1962 году Советом ЕС была принята Общая программа снятия препятствий свободе учреждения юридических лиц, которая реализуется до сих пор.

В 1968 году в рамках ЕС была подписана Брюссельская конвенция о взаимном признании юридических лиц, а в 1995 году – Конвенция ЕС о процедурах банкротства (не вступили в силу).

В свое время Европейский парламент одобрил резолюцию о создании Европейского кодекса поведения для европейских транснациональных предприятий, действующих за рубежом. Резолюция предусматривает создание некоего модельного кодекса с юридически обязательными для ТНК нормами (что будет означать придание им правосубъектности по европейскому праву).

В 70-х годах XX века Комиссия ЕС предложила создать институт *европейского объединения с общей экономической целью* (groupement eurorijen d'intérêt économique; european economic interest grouping) – ЕЭО. В 1985 году был принят необходимый регламент Совета, содержащий Статут ЕЭО (вступил в силу в 1989 году). ЕЭО не является коммерческой организацией, хотя оно и связана с хозяйственной деятельностью своих участников. Смысл ЕЭО – обеспечить трансграничное экономическое сотрудничество в рамках общего рынка, облегчить установление связей между юридическими лицами разных стран и их кооперацию. Созданием ОЭО частноправовой институт выведен на наднациональный уровень.

Европейскому экономическому объединению де-факто придана способность приобретать права и нести обязанности от собственного имени, заключать сделки, выступать в суде, но по существу вопрос придания объединению статуса юридического лица решает национальный законодатель.

В начале 90-х годов XX века был принят регламент о еще одном новом правовом институте – *европейской компании* (european company; société eurorijenne) – наднационального юридического лица, субъекта европейского права. В октябре 2001 года Совет ЕС одобрил регламент, содержащий Статут европейской компании. Европейская компания по своему характеру и особенностям приравнивается к обычному акционерному обществу, созданному по закону места регистрации.

В 2003 году был принят регламент ЕС, одоббивший Статут *европейского кооперативного общества*, правовой статус которого аналогичен статусу европейской компании с учетом особенностей кооперативной формы деятельности.

**135. 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, касающихся поведения физических и юридических лиц всех стран и их взаимоотношений с партнерами в государствах, которые не нравятся США.

Один из таких законов – печально известный Закон Хелмса-Бэртона, подписанный президентом США в марте 1996 года. 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, экспроприированной на Кубе» (глава III Закона, § 302).

Таким иностранным лицом считается лицо, которое:

«(i) 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

(ii) вступает в коммерческую деятельность, использует или иным образом извлекает преимущества из конфискованной собственности или

(iii) 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.

Законом Хелмса-Бэртона предусмотрено также право отказывать в визах любому лицу, которое осуществляет торговые сделки (гл. IV).



Работникам предприятий, акционерам, 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.

С 1 августа 1996 года глава III вошла в силу. В последующем в короткий срок были поданы 6,5 тысяч исков на сумму свыше 16 млрд долларов, однако их рассмотрение приостанавливалось президентом США. Глава IV об отказе во въезде вступила в силу.

Угроза применения санкций в соответствии с Законом привела к сокращению инвестиций на Кубу.

Следует иметь в виду, что в 1996 году в США был принят еще один похожий одиозный закон – Закон о санкциях в отношении Ирака и Ливии (ILSA).

Совершенно очевидно, что Закон Хелмса-Бэртона и аналогичные ему – это беспардонное продавливание своих государственных интересов в ущерб интересам других стран и иностранных лиц, навязывание посредством правового инструментария американской правовой идеологии и стандартов поведения всему миру. Это – правовая экспансия, выраженная в противоправном экстратерриториальном применении внутреннего закона. Так утверждается моноцентризм воли США в международной системе, обеспечивается приоритет американским ТНК, мировой рынок капиталов используется для «санкций» в отношении «неугодных» лиц (и инвесторов, и целых государств) на основе односторонней квалификации их «поведения».

Не удивительно, что закон был крайне отрицательно воспринят широким кругом ученых-юристов во всех странах и многими государствами, прежде всего – Канадой, Мексикой, странами ЕС и самим ЕС. Ряд стран ввел в действие различные контрмеры против закона США, включая блокирующие его национальные законы.

ЕС вынес вопрос о Законе Хелмса-Бэртона вскоре после его выхода в Орган по разрешению споров ВТО. Одновременно Комиссия ЕС в ноябре 1996 года приняла специальный акт № 22713/96, предназначенный для нейтрализации действия Закона США и других идентичных иностранных законов, имеющих экстратерриториальное действие. ЕС предупредил правительство США, что в Европе будут заморожены активы США и введены идентичные ограничения во въезде, если закон будет применен к гражданам и компаниям ЕС.

В 1997 и 1998 годах ЕС и США заключили специальные договоренности, общий смысл которых можно свести к тому, что наиболее вызывающие положения Закона Хелмса-Бэртона не будут применяться, и стороны совместно будут создавать международно-правовой режим, затрагивающий интересы инвесторов, совершивших сделки в третьих странах, и проблему конфликта юрисдикций в этой сфере.

Договоренности означают, что США не могут решать подобные вопросы в одностороннем порядке. Хотя проблема международно-правового режима в отношении инвестиционных сделок с экспроприированным имуществом не решена, она теперь будет решаться путем согласования между ЕС и США. Другими словами, два «центра силы» будут согласовывать встречные государственные интересы и создавать нормы МП, в которых будут представлены интересы не одной стороны, а обеих. Всё остальное человечество должно будет следовать тем нормам, о которых договорятся два «гегемона». Этот пример хорошо иллюстрирует, как складывается и юридически оформляется господство западной цивилизации в современном мироустройстве и его международно-правовой системе.

**136. «Диагональные» соглашения (государственные контракты).** Иностранному инвестору интересно в том, чтобы окупить вложенные средства и получать прибыль, поэтому он обычно ищет наиболее прибыльные сферы приложения капитала, – такие, которые начинают давать прибыль достаточно 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 только 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» инвести-

ционные 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. главу 2).

Вместе с тем, в научной доктрине и практике высказывается мнение, что в международной инвестиционной системе образуется своеобразное *международное контрактное право*, – институт смешанного типа, сочетающий в себе нормы международного права и нормы *диагональных* соглашений. Идея международного контрактного права нашла отражение в серии решений международных арбитражей – в частности, в решениях от 19 января 1977 года и от 24 марта 1982 года по делам иностранных инвесторов против Ливии и Кувейта («Texaco v. Libya», «Aminoil v. Kuwait»).

Думается, что подобного рода идеи – это 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 возможного 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 от 1962 года, «...соглашения, свободно заключенные *суверенными государствами или между суверенными государствами*, должны соблюдаться». 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 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 договорных прав иностранной компании 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 на ее производство, 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).

**137. Свободные экономические зоны (СЭЗ).** *Свободные экономические зоны (СЭЗ)* – явление, характерное для всей международной экономической системы, а не только для инвестиционной сферы. Под СЭЗ 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 и/или в отношении прочих операторов либо вещей.

В СЭЗ государство предоставляет дополнительные льготы, сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы, сознательно «уменьшает» свою юрисдикцию, увеличивая степень экономической свободы, расширяя объем *общего дозволения*. В СЭЗ можно то, чего в другом месте нельзя. Например, в СЭЗ можно 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 к нерезидентам.

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 СЭЗ, можно разделить на 4 основных группы:

- таможенные (внешнеторговые): снижение или отмена пошлин, упрощение порядка внешнеторговых операций;
- налоговые: снижение налоговых ставок, освобождение от налогов;
- финансовые: льготные кредиты, субсидии в форме низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы, отсутствие валютного контроля, конфиденциальность счетов;

· административные: упрощение процедур регистрации предприятия, режима въезда-выезда иностранных граждан и т. п.

Понятие «свободная экономическая зона» (СЭЗ) является обобщенным, собирательным; оно объединяет все виды пространств со специальным/льготным режимом, несмотря на множество разновидностей таких пространств. Понятие СЭЗ отличается от созвучных с ним понятий: «оффшорная зона/территория» (встречается также написание «оффшорная зона/территория»), «зона свободной торговли», «исключительная экономическая зона» и т. п.

Под «оффшорной зоной» (от английского слова offshore – «вне территории») 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. Понятие «оффшорная зона/территория» – разновидность понятия «свободная экономическая зона». Можно добавить: сам по себе термин «оффшорная зона» принадлежит, скорее, к предпринимательскому сленгу (англо-саксонского происхождения), чем к правовой терминологии. 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 зоной франко.

«Исключительная экономическая зона» – это явление международного морского права. Такая зона представляет собой район, находящийся за пределами территориального моря и прилегающий к нему. Правовой режим такой зоны установлен Конвенцией ООН по морскому праву 1982 года.

*Свободные экономические зоны* можно подразделить на две большие группы:

· 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 частнопровых, а зачастую – и соответствующих публично-правовых отношений;

· 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 СЭЗ 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 СЭЗ «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 СЭЗ «третьего поколения» можно отнести разного рода *технологические* зоны, характерные для постиндустриального общества: технопарки и т. п. Они появились в 70–80-е годы XX века, главным образом – вокруг крупных научных центров в развитых странах. 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 «Силикон Вэлли» («Силиконовая долина» в США).

В Казахстане вопросы СЭЗ освещены в законе от 21 июля 2011 года «О специальных экономических зонах».

Закон регулирует широкий круг вопросов, относящихся к созданию и функционированию специальных экономических зон



(далее – СЭЗ), статусу их участников, правилам и особенностям осуществления деятельности на территории СЭЗ.

Закон содержит ряд важных нововведений, касающихся деятельности СЭЗ в Казахстане. Одно из принципиальных нововведений, содержащихся в законе, относится к порядку создания СЭЗ. Так, в соответствии с новым законом предложение о создании СЭЗ может быть внесено местными или центральными исполнительными органами и ассоциациями предпринимателей, а также отдельными юридическими лицами, заинтересованными в создании СЭЗ.

Закон детально описывает содержание и процедуру рассмотрения предложения о создании СЭЗ. Среди прочих условий для внесения такого предложения требуется разработка технико-экономического обоснования, которое должно пройти соответствующую экспертизу.

Порядок управления СЭЗ также был в значительной степени изменен. Закон предложил иную структуру управления СЭЗ. Органом управления СЭЗ теперь может являться либо государственное учреждение, либо управляющая компания. Управляющая компания может быть создана негосударственными юридическими лицами, включая иностранные.

Закон предусматривает, что в случае создания СЭЗ по инициативе государственных органов не менее 50% голосующих акций такой компании должны принадлежать государству.

В том случае, если СЭЗ создается по инициативе негосударственных юридических лиц, государству должно принадлежать не менее 26% голосующих акций.

Таким образом негосударственные инвесторы (включая иностранных), желающие принять участие в деятельности СЭЗ, теперь могут выступить в качестве учредителей управляющей компании. Тем самым им предоставляется возможность участвовать в принятии решений, оказывающих непосредственное влияние на их деятельность.

Закон впервые выделяет приоритетные и вспомогательные виды деятельности на территории СЭЗ.

Приоритетные виды деятельности соответствуют целям создания специальной экономической зоны. На лиц, которые осуществляют такие виды деятельности, распространяется специальный правовой режим СЭЗ, и эти лица являются участниками СЭЗ. Вспомогательные виды деятельности, в свою очередь, осуществляются в целях обеспечения деятельности участников СЭЗ и на ее территории лицами, которые участниками СЭЗ не являются.



К лицам, осуществляющим разные виды деятельности на территории СЭЗ, применяется разный правовой режим и предъявляются законом различные требования.

Закон устанавливает, что заявитель, подающий заявку на осуществление приоритетного вида деятельности, должен обладать денежными средствами и имуществом, не изъятым из оборота, в размере, соответствующем технико-экономическому обоснованию такой заявки. Закон также определяет, что деятельность заявителя должна соответствовать целям и видам деятельности, осуществляемым на территории СЭЗ.

В свою очередь, главное требование, предъявляемое к лицам, претендующим на осуществление вспомогательных видов деятельности на территории СЭЗ, – статус казахстанского производителя работ и услуг.

Также необходимо отметить, что закон содержит норму о прекращении деятельности обособленных структурных подразделений участников СЭЗ, осуществляющих приоритетные виды деятельности за пределами СЭЗ.

Закон вносит ряд существенных изменений в отдельные правила функционирования СЭЗ.

Прежде всего, нужно отметить, что режим Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси на территорию СЭЗ не распространяется. В пределах территории СЭЗ действует режим специальной таможенной зоны. Товары, ввезенные на территорию СЭЗ, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Таможенного союза для целей применения таможенных пошлин, налогов, а также мер нетарифного регулирования.

Кроме того, Законом применительно к СЭЗ изменен принцип привлечения иностранной рабочей силы. Так, например, выдача разрешений на привлечение иностранной рабочей силы местными исполнительными органами производится в упрощенном порядке без поиска кандидатур на внутреннем рынке труда.

Также Законом вводится механизм оказания услуг участникам СЭЗ по принципу «одного окна», что означает минимизацию участия заявителей в процессах сбора и подготовки различных документов и ограничение их непосредственного контакта с субъектами оказания государственных услуг.

Таким образом, Закон направлен на повышение реальной эффективности СЭЗ. В пользу этого говорят как изменения, предоставляющие участникам СЭЗ дополнительные права и возможности (участие в управлении СЭЗ, смягчение требований в отношении поиска иностранной рабочей силы, внедрение принципа «одного окна»), так и изменения, которые носят, по сути, ограничительный характер (требования к достаточности денежных средств и имущества, обязанность прекратить деятельность обособленных структурных подразделений за пределами СЭЗ).

Определенный опыт создания и использования *свободных экономических зон* имеется и в России. В стране принят специальный закон о СЭЗ.

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 «оффшорными зонами/территориями» либо «налоговыми («вольными») гаванями».

К отдельной группе *свободных экономических зон* можно отнести зоны, в которых сочетаются характерные черты и особенности нескольких типов СЭЗ. 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* и/или в отношении *иностраннх вещей* (денежных средств). Предоставление такого рода режима используется государствами для привлечения определенных нерезидентов, – таких, с помощью которых можно создать и/или развить в стране определенный сектор экономики, чаще

всего – сектор услуг. На этом специализируются целые государства или отдельные территориальные подразделения государств. Иностраный 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*, или *экстерриториальными, зонами* (взамен англосаксонского термина «оффшорные 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 «оффшорной 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*, 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 в международной инвестиционной системе. Так, например, казахстанское или российское предприятие может продать товар из Казахстана/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 Казахстан/Россию после сделки в оплату товара войдет 100 условных единиц, и по этим деньгам надо будет отчитываться перед таможенными/налоговыми властями. Разница в 20 условных единиц осядет за пределами Казахстана/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. Это полезное для страны использование накопленных ресурсов.

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. В 2003 году было подписано российско-панамское межправи-

тельственное Соглашение о сотрудничестве в области морских перевозок, которое предусматривает взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования в коммерческих перевозках товаров и пассажиров.

**138. 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; получать 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 XVI веке в Европе. Сначала это были чеки и векселя, а затем, к XX и XXI векам, финансовый инструментарий обогатился множеством разнообразных видов ценных бумаг. К ним, в частности, относятся: облигации, акции, депозитные сертификаты, американские депозитарные расписки, производные ценные бумаги, варранты.

Способом реализовать 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 появляется 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 сделка 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, Франкфурга-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».

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, навсю финансово-кредитную систему.

Ценные бумаги – это содержащие обязательные реквизиты юридические документы (титулы 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 имущественное право или требование владельца, а во *вспомогательной* – 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, закладные, 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, достаточно жесткий государственный контроль над выпуском и продажей ценных бумаг. Содействие в выпуске облигаций на бирже оказывают банки и группы банков; они выступают гарантами.

В США после биржевого кризиса 1929–1933 годов был принят специальный закон о ценных бумагах. Согласно этому закону, 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 – еще в 1927 году. Закон США о ценных бумагах 1933 года упорядочил 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. Программы АДР реализовали десятки российских компаний: «Газпром», «Лукойл», «Ростелеком» и др.

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.

**139. Правовой режим иностранных инвестиций в Казахстане.** Правовой режим инвестиций, в том числе и иностранных, установлен Законом «Об инвестициях» от 8 января 2003 года. В статье 4 данного закона предусмотрены гарантии правовой защиты деятельности инвесторов на территории Республики Казахстан. В частности, инвестору предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов, которая обеспечивается Конституцией Республики Казахстан и иными нормативными правовыми актами республики, а также международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Инвестор имеет право на возмещение вреда, причиненного ему в результате издания государственными органами актов, не соответствующих законодательным актам Республики Казахстан, а также в результате незаконных действий (бездействия) должностных лиц этих органов в соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан.

Республика Казахстан гарантирует стабильность условий договоров, заключенных между инвесторами и государственными органами Республики Казахстан, за исключением случаев, когда изменения в договоры вносятся по соглашению сторон.

Настоящие гарантии не распространяются на:

1) изменения в законодательстве Республики Казахстан и (или) вступление в силу и (или) изменения международных договоров Республики Казахстан, которыми изменяются порядок и условия импорта, производства, реализации подакцизных товаров;

2) изменения и дополнения, которые вносятся в законодательные акты Республики Казахстан в целях обеспечения национальной и экологической безопасности, здравоохранения и нравственности.

В статье 5 закона «Об инвестициях» установлены гарантии использования доходов. В частности, инвесторы вправе:

1) по своему усмотрению использовать доходы, полученные от своей деятельности, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

2) открывать в банках на территории Республики Казахстан банковские счета в национальной валюте и (или) иностранной валюте в соответствии с банковским и валютным законодательством Республики Казахстан.

Статья 6 закона «Об инвестициях» посвящена гласности деятельности государственных органов в отношении инвесторов и обеспечению доступа инвесторов к информации, связанной с осуществлением инвестиционной деятельности. Так, официальные сообщения государственных органов Республики Казахстан и нормативные правовые акты, затрагивающие интересы инвесторов, публикуются в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Инвесторам, включая миноритарных инвесторов, обеспечивается свободный доступ к информации о регистрации юридических лиц, об их уставах, о регистрации сделок с недвижимостью, выданных лицензиях, а также к иной предусмотренной законодательными актами Республики Казахстан информации, которая связана с осуществлением ими инвестиционной деятельности и не содержит коммерческой и иной охраняемой законом тайны.

Важные правила гарантии прав инвесторов при национализации и реквизиции предусмотрены статьей 8 рассматриваемого закона. Так,

в частности, принудительное изъятие имущества инвестора (национализация, реквизиция) для государственных нужд допускается в исключительных случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан.

При национализации инвестору Республикой Казахстан в полном объеме возмещаются убытки, причиненные ему в результате издания законодательных актов Республики Казахстан о национализации.

Реквизиция имущества инвестора осуществляется с выплатой ему рыночной стоимости имущества. Рыночная стоимость имущества определяется в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан. Оценка, по которой собственнику была возмещена стоимость реквизируемого имущества, может быть оспорена им в судебном порядке.

При прекращении действия обстоятельств, в связи с которыми произведена реквизиция, инвестор вправе требовать возврата сохранившегося имущества, но при этом обязан возвратить полученную им сумму компенсации с учетом потерь от снижения стоимости имущества.

Следует упомянуть и статью 9 закона «Об инвестициях», посвященную разрешению споров. Инвестиционные споры могут быть решены путем переговоров, в том числе – с привлечением экспертов, либо в соответствии с ранее согласованной сторонами процедурой разрешения споров (пункт 1).

При невозможности разрешения инвестиционных споров в соответствии с положениями пункта 1 статьи 9 закона «Об инвестициях» разрешение споров производится в соответствии с международными договорами и законодательными актами Республики Казахстан в судах Республики Казахстан, а также в международных арбитражах, определяемых соглашением сторон.

#### **140. Правовой режим иностранных инвестиций в России.**

Правовой режим иностранных инвестиций в России определен Законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» 1999 года. Субъекты Российской Федерации также вправе принимать законы и другие нормативные акты по вопросам регулирования иностранных инвестиций в соответствующей части.

Правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть

менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам. Ограничения для иностранных инвесторов могут быть установлены федеральными 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.

Иностранный инвестор имеет право осуществлять инвестиции на территории России в любых формах, не запрещенных законодательством; передавать свои права и обязанности другому лицу; свободно использовать доходы и прибыль на территории России для реинвестирования и беспрепятственно переводить за пределы России доходы, прибыль и другие правомерно полученные денежные суммы в иностранной валюте; беспрепятственно вывозить имущество и информацию, ввезенные ранее в качестве иностранных инвестиций; приобретать акции и иные ценные бумаги российских коммерческих организаций и государственные ценные бумаги; участвовать в приватизации объектов государственной и муниципальной собственности путем приобретения прав собственности на государственное и муниципальное имущество.

Иностранный 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 России, не допускать недобросовестной конкуренции и ограничительной деловой практики.

Имущество иностранного инвестора не подлежит принудительному изъятию, в том – числе национализации и реквизиции (за исключением случаев, предусмотренных 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, но не более семи лет со дня начала проекта.

Споры, возникшие в связи с осуществлением иностранным инвестором 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 федерации, 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» 1999 года. Субъектами этих правоотношений являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Отношения между ними регулируются на основе договора и/или государственного контракта. Все инвестиционные проекты, независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений, подлежат экспертизе в соответствии с законодательством России.

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» 1996 года. 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 определяется 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 по теме

1. Что понимается под *инвестициями*? Как они классифицируются? В чем состоит двойственная сущность иностранных инвестиций?
2. Из каких компонентов состоит *международная инвестиционная система* (МИС)? 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. В чем суть «доктрины Кальво» применительно к международной инвестиционной системе?
6. Какое место занимает *внутреннее право* и его отрасли в регулировании инвестиционной сферы?
7. Имеет ли право государство посредством национального законодательства регулировать режим иностранных инвестиций, устанавливать для них ограничения?
8. Как регулируется приток иностранных инвестиций в США? Почему он контролируется достаточно жестко?
9. Есть ли у государств международно-правовая *обязанность* допускать иностранных инвесторов к процессу приватизации в своих странах?
10. Есть ли у государств субъективное *право* проводить экспроприацию/национализацию иностранной собственности?
11. Почему усилиями развитых государств была интернационализована проблема *гарантирования иностранных инвестиций*? Как это было сделано?
12. Какие казахстанские законы регулируют вопросы, касающиеся инвестиционной сферы? Какие российские законы имеются на этот счет?
13. Что понимается под *международным инвестиционным правом*, и что составляет его предмет?
14. Какие *принципы* составляют основу международного инвестиционного права?
15. Какие международные многосторонние договоры служат *источниками* международного инвестиционного права?

16. Каково традиционное содержание двусторонних договоров поощрения и защите инвестиций?
17. Каково предназначение и содержание двусторонних договоров об избежании двойного налогообложения?
18. Почему считается, что сфера *прямых* инвестиций созрела для переключения ее с двустороннего на *многосторонний* метод международно-правового регулирования?
19. Какой режим преимущественно предоставляется иностранным инвестициям на основе международных договоров?
20. Как обстоит дело с регулированием иностранных инвестиций в рамках региональных интеграционных объединений?
21. Каким договором и когда создано Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ)? С какой целью?
22. Какое отношение имеет Соглашение ТРИМС к международной инвестиционной системе?
23. Как обстоит дело с унификацией инвестиционного законодательства в рамках СНГ?
24. Какие международные организации принимали акты, касающиеся юридических лиц, многонациональных предприятий (ТНК)?
25. В чем суть концепции *финансово-промышленных групп*?
26. Как обстоит дело с правовым регулированием создания и деятельности юридических лиц в ЕС?
27. Какие виды юридических лиц наднационального характера появились в ЕС?
28. Какие права и обязанности имеются у МНП/ТНК согласно международным актам?
29. В чем состоит вклад МОН в регулирование проблематики многонациональных предприятий?
30. В чем состояло различие позиций развитых и развивающихся стран по тексту проекта Кодекса поведения ТНК, разрабатывавшемуся в рамках ООН?
31. Являются ли МНП/ТНК субъектами международного инвестиционного права? Почему?
32. Принятие и применение каких законов свидетельствует о стремлении США придать своему законодательству *экстратерриториальное действие* в международной инвестиционной системе?
33. Почему договоры о концессиях и договоры о разделе продукции считают разновидностями *диагональных соглашений*? Что они регулируют?



34. Какая связь существует между явлением *свободных экономических зон (СЭЗ)* и международной инвестиционной системой? В чем специфика правового режима в СЭЗ?

35. Почему *портфельные инвестиции* тесно связаны с миром *ценных бумаг*?

36. Какой метод правового регулирования более характерен для мирового рынка ценных бумаг – регулирование посредством *внутреннего права* или посредством *международного права*? О чем это свидетельствует?

37. Какие права и обязанности имеет иностранный инвестор в Казахстане согласно национальным законам? В России?

38. Какая связь существует между вопросом об иммунитете государства и правоотношениями в сфере инвестиций?

## Глава 9. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОЦЕССУАЛЬНОЕ ПРАВО В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

**Литература:** *Евтеева М. С.* Международные двусторонние инвестиционные соглашения. – М., 2002; *Зенькович Д. И.* Международный коммерческий арбитраж в России и Польше: сравнительно-правовой анализ. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2011; *Крупко С. И.* Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором. – М., 2002; *Левин Д. Б.* Принцип мирного разрешения международных споров. – М., 1977; *Мартынов А.* Проблемы разрешения споров в Договоре к Энергетической Хартии // *Внешняя торговля.* – 1997. – № 1–3; *Смбатян А. С.* Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952–2005 гг.). – М., 2006; *Сарина С. А.* Разрешение споров международным коммерческим арбитражем. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – Алматы, 2009; *Фархутдинов И. З.* Международное инвестиционное право и процесс. – М., 2010; *Фисенко И. В.* Практика Экономического суда СНГ // *МЖМП.* – 1997. – № 3; *Шепенко Р. А.* Антидемпинговый процесс. – М., 2002; *Шумилов В. М.* Международное право. – М., 2010; *Юрова Н. М.* Международное гражданское процессуальное право. – М., 2008; *Юрьев Е. Е.* Влияние права Европейского Союза на международный коммерческий арбитраж. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2008; *Petersmann, E. U.* The GATT / WTO Dispute Settlement System: International Law, International Organizations and Dispute Settlement. – Hague-Boston-London, 1997.

**141. Международные споры в международной экономической системе (МЭС).** Урегулирование споров в международной экономической системе с помощью права было и остается трудной задачей. Такие споры могут проистекать из двух правопорядков: 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 и/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 – *спорами международного характера*.

Международный спор – это правоотношение, в котором сталкиваются государственные интересы участников, когда правовые и/или политические позиции сторон не совпадают, а государства по-разному понимают свои международные права и/или обязанности. Международные споры возникают чаще всего там, где имеются пробелы правового регулирования или регулирование осуществляется по *общедозволительному* принципу: «разрешается всё, кроме прямо запрещенного». Объектом, предметом спора в международной экономической системе могут быть: внутренние правовые режимы, долги и их обслуживание, погашение долгов, суммы ущерба и компенсаций и т. п.

Международные споры классифицируются по различным основаниям:

· по объекту, предмету спора: территория, долги, суммы ущерба и компенсаций;

· по степени опасности для мира и безопасности: угрожающие миру и безопасности, не сопряженные с угрозой миру и безопасности;

· по географии распространения: локальные, региональные, глобальные;

· по числу субъектов: дву- и 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, наличия тех или иных положений во внутреннем законодательстве. 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 таков: правильно и обоснованно ли приняты государством те или иные односторонние меры или некий нормативный акт; отвечает ли такой акт 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.

Так, в качестве примера можно привести соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Малайзии о поощрении и защите инвестиций. В статье 7 установлен порядок урегулирования споров по инвестициям между договаривающейся стороной и инвестором другой договаривающейся стороны.

Если возникает какой-либо спор, то договаривающаяся сторона и инвестор будут стараться решить спор путем консультаций и переговоров. 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 (Центр) в целях его урегулирования путем согласительной процедуры или арбитража, то любая сторона, участвующая в споре, может возбудить дело путем направления ходатайства Генеральному Секретарю Центра.

Примером может служить также российско-индийское Соглашение 2004 года о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях. В Соглашении (ст. 14) предусмотрено следующее. В случае спора, связанного с осуществлением и толкованием Соглашения, проводятся консультации или переговоры в дипломатическом порядке. 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 6 месяцев, то 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 арбитра выбирают третьего – гражданина третьего государства, который должен быть председателем суда.

Если арбитры в установленный срок не назначаются, то любая Сторона вправе пригласить для произведения необходимых назначений Председателя Международного суда в Гааге. 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 сформу-

лизовать 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 соглашения об ином. Во всем остальном арбитраж самостоятельно устанавливает свои правила процедуры.

Споры экономического характера между государствами могут решаться через *постоянный институциональный механизм*, в частности это *международный суд; международный арбитражный суд; международная организация*.

Во время функционирования Лиги наций и на основе ее Статута в 1921 году был создан первый постоянный международный суд: Постоянная палата международного правосудия. Он прекратил существование вместе с Лигой Наций в 1946 году и был заменен Международным судом ООН. За 20-летнюю историю в Палате было рассмотрено 37 споров и дано порядка 30 консультативных заключений.

Среди решений и заключений Палаты были, например, решения по делу Греции против Великобритании в связи с концессиями в Палестине и Иерусалиме (1924, 1925, 1927 годы); по делам Франции против Югославии и Бразилии о сербских и бразильских займах, выпущенных во Франции (1929 год); заключение о таможенном режиме между Германией и Австрией (1931 год).

По иску французских держателей сербских государственных облигаций к югославскому правительству Палата, например, 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.

Одно из дел Палаты касалось претензии России к Турции об уплате процентов по просроченным платежам в возмещение убытков, понесенных Россией в русско-турецкую войну 1877–1878 годов (решение от 11.11.1912).

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, СБ ООН

в 1980 году 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 МЭП: *Electronica Sicula case* (1989); *Fisheries Jurisdiction case* (1972); *Barcelona Traction case* (1970); *Norwegian Loans case* (1957); *Monetary Gold case* (1954) и другие.

Наиболее известными являются два дела: дело «*Barcelona Traction, Lightand Power Company Ltd.*» (1970), в котором противостояли Бельгия и Испания, и дело «*l'Electronica Sicula S.p.A.*» (1989), 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.

В 1957 году Международный суд ООН рассмотрел очень известное дело по спору между Францией и Норвегией о норвежских займах. Из решения Суда 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 1952 году Международный Суд рассмотрел жалобу Великобритании на Иран по поводу национализации иранским правительством англо-иранской нефтяной компании. Иран заявил о неподсудности этого вопроса Международному Суду. Суд также признал неподсудность этого спора и не принял дело к рассмотрению.

Международный суд рассматривает только споры «юридического характера» (ст. 36, п. 3 Устава ООН). К категории «юридических» (правовых) относятся споры, касающиеся толкования договора, любого вопроса МП, наличия факта, представляющего собой нарушение международного обязательства, характера и размеров возмещения за нарушение международного обязательства.

Государства-участники Статута Международного суда ООН (ст. 36) вправе в любое время заявить о признании обязательной юрисдикции Международного суда. 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 декабре 1995 года 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 года. Функционируют также региональные суды: Экономический суд СНГ/ЕврАзЭС, Суд ЕС.

Экономическому суду СНГ/ЕврАзЭС подсудны межгосударственные споры, возникающие при исполнении экономических обязательств. Он может также разрешать споры, отнесенные к его ведению соглашениями государств-членов.

Суд был создан как «Хозяйственный суд Содружества» на основании статьи 5 Соглашения о мерах по обеспечению расчетов между хозяйственными организациями стран-участниц СНГ 1992 года. Впоследствии название этого суда было изменено. Соглашение о статусе Экономического суда и Положение об Экономическом суде были подписаны в июле 1992 года. Фактически Суд появился в 1994 году, тогда же был принят Регламент и вынесено первое решение. Позднее, на основании Соглашения между СНГ и ЕврАзЭС 2004 года, на Суд были возложены функции Экономического суда ЕврАзЭС.



Экономический суд СНГ/ЕврАзЭС принимает решения, исполнение которых обеспечивается соответствующим государством.

Суд компетентен также давать толкование соглашений, решений органов СНГ/ЕврАзЭС, актов законодательства бывшего СССР в период их применения – в связи с конкретными делами и по запросам национальных высших органов власти и управления, национальных высших органов, разрешающих экономические споры, институтов СНГ/ЕврАзЭС. К 2010 году Суд рассмотрел несколько десятков дел и вопросов.

В 2010 году Беларусь обратилась в Суд с иском против России и требованием отменить взимание экспортных пошлин на нефтепродукты, поставляемые в Беларусь в рамках Таможенного союза Казахстана, России и Беларуси. Вместе с иском Беларусь ходатайствовала о временном, до разрешения спора, запрете на взимание пошлин; ходатайство было отклонено. Российская сторона обратилась с ходатайством о разрешении спора во внесудебном порядке, и ходатайство было удовлетворено, после чего стороны начали согласительные процедуры в поисках развязки спора.

Старейшим *многосторонним арбитражным органом*, предназначенным 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 года. За свою историю Палата рассмотрела несколько десятков межгосударственных споров, дала порядка 30 консультативных заключений. После Второй мировой войны Палата практически бездействует и формально существует как список арбитров, из которого можно формировать состав арбитража для конкретного спора. В последние годы Палатой предпринимаются усилия по реанимации своей деятельности. Постоянные арбитражи существуют на региональном уровне.

В 50-х годах XX века Комиссия международного права ООН (КМП ООН) работала над проектом статей об арбитражном процессе. Специальные докладчики КМП ООН предлагали включить в проект положение об обязательности арбитража. Это предложение не было поддержано. Документ остался рекомендательным актом под названием «Примерные правила арбитражного разбирательства» (вариант перевода на русский язык: «Образцовые правила...»). В 1958 году Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию, рекомендующую государствам принимать этот документ во внимание.

В 1992 году в рамках Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) была заключена Конвенция о примирении и арбитраже, которая предусматривает рассмотрение споров политического и экономического характера в нескольких формах: путем переговоров, в Палате примирения, посредством арбитражной процедуры. Учитывая, что ОБСЕ за последние десятилетия в значительной степени дискредитировала себя, вряд ли можно ожидать широкого обращения к этим механизмам.

**142. Разрешение споров в ВТО.** Наиболее совершенной структурой по разрешению международных споров является сегодня Орган по разрешению споров ВТО (ОРС ВТО), представляющий собой фактически «международный торговый суд» универсального характера. История его появления и развития уходит во времена Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 года (ГАТТ-47).

В тексте ГАТТ, как известно, урегулированию торговых споров были посвящены статьи XXII и XXIII. В статье XXII предусмотрено, что стороны могут применять способ *консультаций* по любому спорному вопросу. При этом, если представление с просьбой о консультации сделано, то соответствующая сторона ГАТТ должна благожелательно рассмотреть его; в переводе на язык практических действий это означает положительно отреагировать на просьбу, согласиться на консультации.

В статье 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* (позднее они стали называться «*специальными группами*» – panels). Уникальность этого механизма состояла в том, что он применялся *внутри* самой организации, имел 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 экспертов* (впоследствии – *специальные группы*),

состоящие из экспертов, независимых от спорящих сторон. Задачей «panels» было рассмотреть спор и найти его дружественное решение. Если же это не удавалось, то эксперты 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 80-х годах XX века 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 Соглашению, учредившему ВТО). «Договоренность» явилась *правовой основой* процесса разрешения споров в рамках ВТО.

*Институциональной основой* разрешения споров по праву ВТО стал *Орган по разрешению споров* (ОРС). ОРС имеет своего председателя, может устанавливать свои внутренние правила (ст. IV, п. 3 Соглашения об учреждении ВТО). Решения ОРС должны приниматься путем *консенсуса* (ст. 2.4 и примечание 1 Договоренности), но

консенсуса *негативного*: доклады «специальных групп», *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 МЭП примата международного права. В ОРС 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 по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) порождает права и обязанности для «*лиц, происходящих* из членов ВТО» (*ressortissants*); Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) применяется одновременно и к услугам, и к поставщикам услуг.

Пока же «экономические операторы» при разрешении споров в системе ВТО присутствуют за спинами государств. 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 стороны, предусмотрено одно особое средство: *специальные группы*. В этом видится сочетание гибкости и директивности (стремление к регламентации). Специальным группам как средству разрешения споров в ВТО уделена центральная роль. Специальные группы в ВТО 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 некоторым другим. 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 – ОРС. Механизм разрешения споров состоит из двух этапов: а) этап специальных групп, создаваемых Органом по разрешению споров (после попыток межгосударственного урегулирования); б) этап в Органе по апелляциям.

Выделяются следующие процессуальные стадии общего механизма разрешения споров: консультации; добрые услуги; согласительные процедуры или посредничество Генерального директора ВТО; учреждение специальной группы; представление доклада специальной группы; принятие доклада специальной группы; 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.

Специальные группы и ОРС рассматривают дело в двух аспектах: 1) с точки зрения *факта* (изучение фактов); 2) с точки зрения *права* (соответствие фактов соглашению). В этом смысле задачу ОРС можно сравнить с задачей судьи, обязанного установить факты и найти применимое право. Назначение доклада специальной группы – изложить факты, предложения и рекомендации. Обычно в докладах специальных групп рекомендуется привести «незаконные» внутринациональные меры в соответствии с «правом ВТО».

Этап процесса, протекающий в *Органе по апелляциям*, преследует цель подтвердить или не подтвердить юридические факты и заключения, представленные специальной группой, дать им оценку, исследовать их. Однако возможность подачи апелляции существенно ограничена: «...апелляция должна касаться только вопросов права, изложенных в докладе специальной группы, и толкования права, данного ею» (статья 17, §6 Договоренности). Орган по апелляциям не

выносит решений. Он представляет на утверждение в Орган по разрешению споров доклады, в которых содержатся обстоятельства дела, рекомендации и, при необходимости, – предложения. Таким образом ОРС осуществляет надзор за законностью и целесообразностью решений, предлагаемых в докладах Органа по апелляциям.

«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 прекращения 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 и интересы затронуты по любому из соглашений ВТО. Если по истечении 60 дней спор не урегулирован, то любая сторона может просить о создании специальной группы экспертов;

- группа экспертов (обычно из трех человек) формируется в личном качестве из высококвалифицированных специалистов в предмете спора. Она рассматривает представления и аргументацию сторон, выясняет применимость положений соответствующего соглашения к предмету спора, готовит доклад с выводами, решением и рекомендациями и не позднее чем в 6-месячный 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 полномочий 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 (ОРС) в течение 60 дней автоматически принимает доклад группы экспертов. Функции ОРС выполняет Генеральный Совет ВТО, специально собирающийся для рассмотрения споров. ОРС обладает большими правами по контролю (наблюдению) за исполнением рекомендаций группы экспертов. Решение и рекомендации группы экспертов могут быть обжалованы любой стороной спора в Органе по апелляциям ВТО. Спор считается решенным только после того, как отклонение от правил или их нарушение устранено;

· Орган по апелляциям ВТО создается решением ОРС в составе 7 человек, действующих в личном качестве. Задача Органа – дать правовую оценку решению и/или рекомендациям группы экспертов с точки зрения их правомерности, соответствия прецедентам и правилам ВТО. Доклад Органа по апелляциям передается в ОРС.

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 МЭП, дальнейшее развитие международного процессуального права применительно к сфере международной торговли.

**143. 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 года 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 9 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 (ДЭХ), 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 ДЭХ; б) между государством с одной стороны, и иностранным частным лицом (инвестором) с другой. Главным средством разрешения споров избраны процедуры арбитража (ст. 27 и 26 ДЭХ).

Если спор между государствами относительно применения и толкования ДЭХ 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 ДЭХ (ст. 27, п. 2–3). Споры, касающиеся обязательств государств в отношении конкуренции, или экологических аспектов, должны разрешаться исключительно по дипломатическим каналам (ст. 27/2, 6, 19 ДЭХ).

Разрешение споров, касающихся транзита, также возможно через арбитражный механизм по статье 27 ДЭХ, но вначале предусматриваются процедуры примирения с участием Генерального секретаря



(ст. 7, п. 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).

*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 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. Статья 15 ДЭХ 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 года (ст. IX) 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 для космической деятельности других государств.

В Конвенции о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами, 1972 года, предусматривается процедура регулирования споров по вопросу о компенсации ущерба: если переговоры сторон в споре не приводят к разрешению спора в течение одного года, то, по просьбе любой из сторон, спор передается в Комиссию по расследованию претензий с чертами согласительного, следственного и арбитражного органа.

**144. Споры международного характера и международные арбитражи.** Выше рассматривались, главным образом, способы разрешения *международных* споров – споров между государствами, которые относятся к публично-правовой сфере отношений. 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, здесь 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 и т. п.: Европейская/Женевская конвенция о внешнеторговом арбитраже (1961 года); Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (1958 года).

На унификацию арбитражных правил разрешения споров международного характера между частными лицами направлены, в частности, Арбитражный регламент Европейской экономической комиссии ООН (1966 года); Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976 года). 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.

Арбитражные (третейские) суды в Казахстане впервые появились в 1993 году. В 1999 году с принятием Гражданского процессуального кодекса РК по третейским судам был нанесен удар, так как в ГПК не было предусмотрено принудительное исполнение решений третейских судов через государственные суды.

Положение было исправлено, когда 28 декабря 2004 года Парламентом Республики Казахстан были приняты два закона:

- 1) О третейских судах;
- 2) О международном коммерческом арбитраже.

Третейские суды получили надежную правовую основу и стали развиваться быстрыми темпами. В настоящее время в Казахстане существует порядка 15 арбитражных (третейских) судов. Самыми известными из них являются:

- 1) Международный Арбитражный Суд при ТПП РК;
- 2) Международный Третейский Суд JUS;
- 3) Казахстанский Международный Арбитраж (КМА).

В России создан и активно функционирует постоянный арбитражный орган – Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ, – который разрешает хозяйственные споры международного характера.

**145. Разрешение споров в международной финансовой системе.** В международной финансовой системе большое число споров происходит на *политическом уровне* и не имеет правовых – нормативных – механизмов разрешения. Примером может служить спор, развернувшийся между европейскими странами и США, а также между развитыми и развивающимися странами, после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов по поводу реформирования системы квот в уставном капитале Международного валютного фонда (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, статье VIII (разделы 2, 3 и 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 третейский суд, 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 и/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 Казахстане споры между частными коммерческими банками рассматриваются в международных арбитражах.

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 2010 году было принято решение создать в Гааге *международный финансовый трибунал*, который будет разрешать споры международного характера между банками, парабанковскими структурами и прочими финансовыми учреждениями.

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 защищают конституционные права граждан).

Интересно, что в Армении в 2009 году был принят закон «О финансовом Омбудсмене» («О примирителе финансовой системы»). Основные принципы деятельности Омбудсмента: бесплатное обслуживание клиентов; возможность подачи жалобы только после обращения в финансовую структуру, к которой есть претензии; обязательность вынесенного Омбудсменом решения для финансовых организаций.

Бюро банковского Омбудсмента предполагается организовать в России совместными усилиями Ассоциации региональных банков России, Международной Конфедерации обществ потребителей (КонФОП) и Ассоциации юристов России.

**146. 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 («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 переговоров (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, то какое государство должно и/или имеет право обеспечить защиту инвестора? Нормы международного обычая, подкрепленные решениями Постоянной палаты международного правосудия в 20-х годах XX века, закрепляют такое право за государством, на территории которого учреждено предприятие (т. е. защита инвестора производится по законодательству государства Б). Следует 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 международных 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 ТПП РФ и др.); в) в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров в соответствии с Вашингтонской конвенцией 1965 года об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств (Convention on the settlement of investment disputes between states and nationals of other states). В научной и учебной литературе используется и другой перевод на русский язык названия Конвенции: *Конвенция о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами*.

Вашингтонская конвенция вступила в силу в 1966 году. В соответствии с ней 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.

Казахстан является участником данной конвенции на основании Закона «О членстве Республики Казахстан в Международном валютном фонде (МВФ), Международном банке реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК), Международной ассоциации развития (МАР), Многостороннем агентстве по гарантиям инвестиций (МАГИ) и Международном центре по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)» от 26 июня 1992 года.

Россия подписала Конвенцию в 1992 году, но не ратифицировала ее. Конвенция интернационализовала еще один аспект инвести-



ционных 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; размещен 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 производит 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 и 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 – например, Соглашением о НАФТА.

### **Вопросы по теме**

1. Каким образом можно классифицировать споры в международной экономической системе (МЭС)?
2. Чем *«международный спор»* отличается от *«спора международного характера»*?
3. В разрешении каких споров задействовано внутреннее право государств?

4. В чем специфика «диагональных споров» международного характера?
5. Что может быть предметом международного спора в МЭС?
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 Экономического суда СНГ/ЕврАзЭС?
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 (ОРС)?
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 в системе ВТО «включаются» *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 (ДЭХ)?
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 по урегулированию инвестиционных споров 1965 года?
21. Какова компетенция Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)?
22. Каково в международном праве место корпуса международных процессуальных норм, обслуживающих международную *экономическую* систему?

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главный вывод, который вытекает из вышеизложенного материала, состоит в том, что *международное экономическое право* (МЭП) превратилось в сложившуюся сложную и разветвленную отрасль международного права, продолжающуюся развиваться. Современное МЭП как надстроечное явление оформляет действующую систему международного разделения труда и международных экономических отношений (МЭО), обеспечивает *международный экономический правопорядок* и его последовательное реформирование, поскольку сегодня он далек от справедливости и моральных норм.

Нормы и принципы МЭП 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 МЭО.

Фактором изменений в мироустройстве являются также региональные интеграционные процессы и объединения, которые выносят экономическую конкуренцию на межблоковый 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.

Международная экономическая система в XXI веке развивается быстрее и скоординированнее, чем все другие части международной системы. МЭП являет собой пример интенсивного развития, задающего вектор эволюции всех прочих отраслей и институтов международного права.

Развитие МЭП идет по нескольким направлениям: расширяется его предметно-объектная сфера, усиливается его взаимодействие с внутренним правом государств, нарастают императивные свойства норм и принципов МЭП, усиливаются акценты на такие методы регулирования, как многосторонний, наднациональный методы. Пути повышения эффективности МЭП служат совершенствование международного правотворчества, совершенствование применения

норм МП/МЭП, повышение уровня международного правосознания и правовой культуры.

В свете изложенного из рассмотренной в книге проблематики можно сделать следующие теоретические и практические выводы.

1. Глобализация мировой экономики – это объективное явление. В результате глобализации меняется характер международного разделения труда, МЭО 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.

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.

В результате связей между интеграционными объединениями складывается цельное (единое) «многополюсное» мироустройство. На этом фоне развивается «право экономической интеграции» как международно-правовой отраслевой институт МЭП.

«Право экономической интеграции» особенно быстрыми темпами движется в сторону императивного и наднационального методов регулирования.

3. Глобализация определяет изменения не только в системе и содержании международного *экономического* права, но и *международного права* вообще, поэтому развитие МЭП идет, хотя и опережающими темпами, со своими особенностями, но синхронно с развитием МП.

Главная особенность заключается в том, что МП в целом стоит на страже государственного суверенитета, а МЭП как его отрасль направлено на упразднение административно-экономических границ и, соответственно, ограничение «экономического суверенитета» государств (или, точнее, на интернационализацию многих аспектов внутренней компетенции государств, их экономической функции).

По этой причине МЭП 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 «МРТ – МЭО – МЭП» (*международное разделение труда – международные экономические отношения – международное экономическое право*) существуют не только прямые, но и обратные связи.

С одной стороны, МЭП является надстроечным явлением и лишь отражает, оформляет реалии «МРТ – МЭО». С другой – МЭП активно воздействует на регулируемую сферу и поэтому само стало объектом борьбы государственных интересов. Отсюда следует важность научной доктрины МЭП, которую можно было бы, при необходимой апробации, превратить в руководство к действию для экономической дипломатии постсоветских государств.

При разработке концепции международного экономического правопорядка в эпоху глобализации государствам СНГ/ЕврАзЭС следует учитывать также и процессы, идущие в сфере международного правосознания, и роль этого явления. МЭП способно, вместе с другими нормативными блоками, изменить международную экономическую систему к лучшему.

5. В МЭП 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 государств и стран с переходной экономикой в своих геостратегических целях. В результате экономика многих развивающихся стран оказалась «экономической окраиной» и ресурсной базой, «привязанной» к экономикам развитых государств. Для этого используется и «долговая удавка».

Однако в XXI веке развивающиеся страны показывают образцы развития и интеграции; они превратились в самостоятельную экономическую (и политическую) силу в многополярном мире, привносят цивилизационное многообразие в международную экономическую систему. Благодаря их собственным усилиям, преференциальные системы превращаются для них в фактор постепенного преодоления разрыва в уровне экономического развития. Развитый мир в качестве реакции усилил акцент на идее возрастания обязательств развивающихся государств.

В МЭП, с точки зрения правового статуса, выделилась группа *наименее развитых стран* (НРС), развитие которых невозможно без долгосрочной и масштабной помощи мирового сообщества государств.

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.

Следует научиться упреждающими действиями, через прецеденты, односторонние действия и акты, инициативные решения международных организаций самим формировать развитие МЭП 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 «закладывания» этих интересов в МП/МЭП. На основе блоковых интересов формулируются *интересы общечеловеческие*, сами по себе обладающие надгосударственным зарядом; именно они должны быть заложены в МП/МЭП.

Формируя свой полюс экономической силы, постсоветские государства тем самым получают возможность на равных с другими экономическими блоками обеспечивать международно-правовыми нормами государственные и групповые интересы, «вплетая» их в общечеловеческий капитал интересов. На общем цивилизационном пространстве стран СНГ следует более решительно применять всё разнообразие приемов и методов международно-правового регулирования.

Таможенный союз Казахстана, России и Беларуси превращается в интеграционную ось, вокруг которой продолжает формироваться

единое экономическое пространство на территории постсоветских государств. Необходимо переходить на единую валюту в расчетах по внешней торговле и во внутреннем обращении, расчищать в сопредельных государствах, в странах СНГ правовое поле для деятельности национальных предприятий друг друга, для многонациональных предприятий, финансово-промышленных групп, которые происходят из государств-участников постсоветской интеграции.

Необходимо стимулировать создание международных экономических организаций неправительственного характера в различных секторах международной торговли, региональной экономики.

Альтернатива у государств СНГ такова: либо 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 правовой системы* и *глобального права*. Взаимопроникновение международного и внутреннего права, усиление метода наднационального регулирования, развитие транснационального права, появление международно-правового института «общего наследия человечества» и т. п. – всё это проявления одной тенденции.

«Глобальная правовая система» будет состоять из взаимосвязанного единства международного права и внутреннего права государств, скрепленного наднациональным правом и транснациональным правом. В нее также будут входить и международный правопорядок, и международное правосознание, пронизанные глобальными – 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 универсальные международные организации

с наднациональной компетенцией, выполняющие роль «мировых министерств», отвечающих за отдельные сектора международной жизни.

8. В предметную сферу МЭП входят несколько групп отношений – двусторонних и многосторонних: а) отношения между субъектами МП по поводу материальных и нематериальных благ; б) отношения между субъектами МП по поводу *правового режима* и/или *статуса частных лиц* в экономическом взаимодействии (в этом смысле МЭП задает рамки внутреннему праву, поэтому его в таком качестве часто называют «рамочным» правом); в) отношения между субъектами МП, определяющие на макроуровне принципы сложившегося международного экономического правопорядка (в результате МЭП играет роль некоего «макроправа»).

9. Вопрос о системе МЭП подлежит дальнейшему исследованию. Многие авторские концепции МЭП за рубежом практически ставят знак равенства между понятием МЭП и понятием международного торгового права; вся международная экономическая сфера в их интерпретации – это международная торговля. Из системы МЭП зачастую исключают международное инвестиционное право.

Системный подход предполагает, что в понятие МЭП следует включить все нормативные блоки, касающиеся движения *ресурсов* в экономическом смысле этого слова. В правовом смысле слово «ресурсы» может быть заменено словом «вещи», а применительно к людским ресурсам – словом «лица». При таком понимании система МЭП должна включать в себя, прежде всего, международное торговое право, международное финансовое право, международное инвестиционное право, право международной экономической помощи, 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 количеством разновидностей услуг – всего порядка 600 видов. Следовательно, в международном торговом праве существуют институты, касающиеся этих услуг: *международного транспортного права, международного образовательного права* и т. п.

Такие институты, как *международное налоговое право, международное таможенное право, международное атомное право*, относятся к системе МЭП лишь частично, потому что предметом



данных институтов является не движение вещей и лиц, а взаимодействие органов исполнительной власти разных государств в сфере их правоприменительной деятельности. Предлагается считать такие институты частью *международного административного права*, существование которого пока концептуально не одобрено научным сообществом.

Система МЭП тесно соприкасается со многими отраслями международного права, комплексными – межотраслевыми – институтами, с блоком процессуальных норм, который в ходит в *международное процессуальное право*. В качестве межотраслевых международно-правовых институтов в международное торговое право входят, например, полностью или частично, «право экономического развития» (в том числе – институт преференций), «право экономической интеграции», «международное технологическое право» и др. В систему *международного инвестиционного права* входят такие межотраслевые институты, как международно-правовое регулирование военно-технического сотрудничества; «международное антимонопольное право». В систему *международного финансового права* входит, среди прочих, межотраслевой институт международно-правового регулирования торговли финансовыми услугами.

10. Государства активно участвуют в международных частно-правовых 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 МЭП 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», которые становятся «вершинами» правовой иерархии, превращаясь, по сути, в императивные.

Необходимо обратить внимание на возрастающую роль *неправительственных* международных организаций в современной международной экономической системе.

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.

С учетом исторического опыта выработан целый набор институционально-правовых форм интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, единое экономическое пространство. Сюда можно добавить платежные союзы, валютные союзы и т. д.

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.

13. Транснациональное право в современной экономической системе – это реальность. Другое дело – природа этого явления. Представляется, что транснациональное право – это совокупность норм, создаваемых в международного характера отношениях частных лиц между собой или с публичными лицами *в сфере общего дозволения* (то есть в сфере, в которой и внутреннее право, и международное право применяют принцип регулирования «разрешено всё, что прямо не запрещено»).

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 высту-

пают 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.

15. МЭП имеет «свои» – специальные, отраслевые – принципы. «Особую» группу специальных принципов МЭП 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 «методы» – универсальны, они являются «принципами» всего международного права.

Однако, учитывая, что такие нормы-принципы связаны с определенными притязаниями, требованиями, правами, обязанностями, они в то же время являются *содержательными* нормами/принципами МП/МЭП. Характер притязаний определяется другими нормами права, которые указывают сферу применения принципов наибольшего благоприятствования, национального режима, недискриминации.

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 метода определяется в источниках МП.

Применение принципа наибольшего благоприятствования (ПНБ) в области таможенно-тарифного обложения на двусторонней и многосторонней основах 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 ПНБ для этой сферы МЭО.

Однако это не исключает данный принцип из других сфер МЭО (и международных отношений), где его роль как метода уравнивания

условий остается по-прежнему важной. В нетарифной сфере степень императивности ПНБ несколько ниже.

Общепризнанными, универсальными императивными можно считать также нормы обычно-правового и договорного характера, в соответствии с которыми легализованы правомерные исключения из сферы действия ПНБ.

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.

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*.

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.

Постсоветские государства в международной экономической системе чаще отдавали предпочтение формальной взаимности. Сегодня необходимо прямо и последовательно переходить к материальной

взаимности со всеми государствами, в том числе – и с государствами СНГ/ЕврАзЭС.

19. Наиболее далеко 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 инвестиционная 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, называется *международным миграционным правом*.

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 граждан постсоветских стран 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. Необходим согласованный инструментарий 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 возникнуть 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.), преследуют цель пропорциональности совершенным правонарушениям; контрмеры и санкции применяются лишь тогда, когда они эффективны и своевременны. Тенденция некоторой формализации применения санкций способствует постепенному «связыванию» экономической силы правом.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

ШУМИЛОВ ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ – российский юрист-международник. Выпускник МГИМО(У). Доктор юридических наук. Профессор. Заведующий кафедрой Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ) Министерства экономического развития Российской Федерации.

Работал в органах государственной власти СССР и России, в том числе – за рубежом. Принимал участие в разработке российских законов и переговорах по подготовке и согласованию международных договоров. Осуществлял официальное взаимодействие с Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА) в Риме и проводил работу по вступлению СССР/России в эту международную организацию.

Член научно-экспертного совета Постоянной комиссии по правовым вопросам Межпарламентской ассамблеи ЕврАзЭС. Член Международно-правового совета при МИД РФ. Научный консультант Счетной палаты РФ. Эксперт Рабочей группы Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по вступлению России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Член Российской ассоциации международного права, редколлегий нескольких юридических журналов. Третейский судья, арбитр МКАС. Член Союза писателей РФ.

Автор научных трудов и публикаций в России и за рубежом по вопросам теории государства и права, сравнительного правоведения, международного права. Среди них – книги «Международное экономическое право»; «Введение в правовую систему ФРГ» (2001); «Международное экономическое право в эпоху глобализации» (2003); «Правовая система США» (2003, 2006); «Международное финансовое право» (2005); «Правоведение» (2006–2011); «Всемирная торговая организация: право и система» (2006); «Международное право» (2007–2011) и другие.

Владеет итальянским, английским и французским языками.

МАУЛЕНОВ КАСЫМ СЫРБАЕВИЧ окончил юридический факультет Казахского государственного университета. Доктор юридических наук, профессор Международного университета информационных технологий (г. Алматы).

Является членом Научно-экспертного Совета Мажилиса Парламента Республики Казахстан по подготовке нового казахстанского законодательства, стипендиат программы Фулбрайт Конгресса США (школы права Индиана университета, г. Блумингтон).

Опубликовал более 150 научных работ, среди которых следует выделить исследования, имеющие важное практическое значение: «Правовое регулирование иностранных инвестиций в Республике Казахстан» (1998); «Правовое положение совместных предприятий, иностранных предприятий и транснациональных корпораций» (2000); «Государственное управление и правовое регулирование в сфере иностранных инвестиций в Республике Казахстан» (2000); «Нефтяное право Республики Казахстан и зарубежных стран» (2003); «Основы противодействия коррупции» (в соавторстве, 2004).

Ряд научных работ опубликован в престижных научных изданиях за рубежом: в журнале Международной ассоциации юристов, Российском юридическом журнале, в издании Клувер Ло Интернейшнл, в журнале права Анкара университета и других.

Лауреат премии имени Ч. Валиханова за лучшие научные исследования в области гуманитарных наук (2004). В 2005 году награжден медалью «10-летие Конституции Республики Казахстан», в 2006-м – медалью имени Ахмета Байтурсынова «Лучший автор». В 2011 году стал обладателем государственного гранта «Лучший преподаватель вуза».



## СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
<b>ОБЩАЯ ЧАСТЬ.....</b>	<b>6</b>
Глава 1. ПОНЯТИЕ МЭП. МЭП И МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА.....	6
Глава 2. СУБЪЕКТЫ МЭП И ОПЕРАТОРЫ МЭО.....	42
Глава 3. ИСТОЧНИКИ МЭП.....	101
Глава 4. ПРИНЦИПЫ МЭП.....	153
Глава 5. ПРАВО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	180
<b>ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ.....</b>	<b>224</b>
Глава 6. МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО.....	224
Глава 7. МЕЖДУНАРОДНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПРАВО.....	314
Глава 8. МЕЖДУНАРОДНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРАВО.....	393
Глава 9. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОЦЕССУАЛЬНОЕ ПРАВО В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ.....	458
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	483
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	495

**К. С. Мауленов  
В. М. Шумилов**

**МЕЖДУНАРОДНОЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
ПРАВО**

Подписано в печать 15.09.2014. Формат 60x90/16.

Печать офсетная. Усл. п. л. 31,12.

Тираж 1000 экз. Заказ № 62.

Отпечатано в ТОО “BOOKPRINT”