

# Международное экономическое право

## НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

В.М. Ш у м и л о в\*

Об отраслях международного экономического права. Мировое сообщество государств находится на этапе интернационализации (глобализации) хозяйственной жизни стран и народов. Законы международного разделения труда диктуют необходимость усиления взаимозависимости государств и внутригосударственных экономических комплексов — национальных экономик.<sup>1</sup> Усложнение и интенсификация МЭО отражается в правовой “надстройке” — в системе международного экономического права. Все более очевидной становится связь между системами международного разделения труда, международных экономических отношений и международного экономического права.

Национальные экономики связаны между собой многообразными отношениями, в рамках которых, как по кровеносным сосудам, происходит трансграничное движение материальных и интеллектуальных ресурсов, которые рассматриваются как важные факторы производства, развития экономики.

О каких ресурсах может идти речь? Это природные ресурсы (сырье), полуфабрикаты, машины и оборудование, готовые изделия, технологии, т.е. то, что относится к категории *товара* и предназначено для купли-продажи или обмена. *Товаром* во внешнеэкономической деятельности являются также и разного рода *услуги* — по транспортировке, страхованию, техническому сотрудничеству, капитальному строительству, организации туризма, банковские, управленческие, консультационные услуги и т.п. Из движения товаров складываются трансграничные товаропотоки.

Однако *товаропотоки* — это лишь часть системы международных экономических отношений (МЭО). Движение товаров сопровождается адекватным движением *финансовых* потоков. В качестве товара рассмат-

\*Заведующий кафедрой международного публичного права Всероссийской академии внешней торговли.

ривается и *рабочая сила*, миграция которой становится все более заметным фактором МЭО.

Интеллектуальные ресурсы, перемещаемые по каналам международных хозяйственных связей, чаще всего имеют форму *имущественных и неимущественных прав*, например, прав на результаты творческого труда (интеллектуальную собственность).

В рамках экономического взаимодействия границы государств пересекают материальные и нематериальные ресурсы, которые являются не товаром, а *капиталом* (инвестициями). Или не столько товаром, сколько капиталом. Инвестиции — это и строящиеся объекты, и оборудование, и ценные бумаги, и часть финансовых потоков, и “человеческий капитал”, и интеллектуальная собственность, другими словами то, что служит вложению в экономику, проникновению на иностранный рынок, закреплению в том или ином национальном хозяйстве (с сохранением за собой тех или иных прав, например права собственности на объект или часть объекта, на акции и т.п.).

И, наконец, перемещаться в МЭО могут материальные и интеллектуальные ресурсы, которые с политэкономической точки зрения не являются товаром, так как не предназначены для продажи или обмена. Речь идет об экономической помощи, как правило, безвозмездной (или с применением льготных условий).

Конечно, существуют и более сложные формы международного экономического сотрудничества — строительство крупных газопроводов, атомных электростанций, научно-техническое сотрудничество, военно-техническое сотрудничество и т.п. Однако все эти сложные формы можно “разложить” на движение уже известных “составляющих”: товары, услуги, финансовые средства, инвестиции, рабочая сила, экономическая помощь.

Представляющая в движении указанных факторов система МЭО является *объектом* международно-правового регулирования, а каждое из перечисленных выше “составляющих” — *предметом* контрактов и международных договоров, правоотношений, проистекающих из внутреннего права и международного права.

Строго говоря, системе МЭО соответствует своя *система международно-правового регулирования (МПР)*, свой набор правовых средств воздействия, такой же сложный, как и регулируемые им отношения, хотя и не вполне достаточный, не вполне адекватный. По сути, каждая сфера — товары, услуги и т.д. — составляет самостоятельную, отдельную *систему* МПР. Все они, переплетаясь, образуют совокупность норм, регулирующих международные экономические отношения. Данная совокупность норм и составляет одну из отраслей международного публичного права — **международное экономическое право**.<sup>2</sup>

Международное экономическое право — это своего рода “ресурсное право”, регулирующее трансграничное движение разного рода ресурсов. С этой точки зрения такая, например, сфера, часто выделяемая в отдельную отрасль международного права, как “право научно-технического сотрудничества”, “международное технологическое право” — распадается на трансграничное перемещение товаров, услуг, финансовых

средств, экономической помощи, трудовых ресурсов. Это означает, что “международного технологического права” как отрасли международного права не существует.

Итак, принимая во внимание предметный состав разнообразных систем МЭО, являющихся объектом международно-правового регулирования, можно выделить следующие отрасли международного экономического права:

- международное торговое право, в рамках которого регулируется движение товаров, включая торговлю услугами и правами;
- международное финансовое право, регулирующее финансовые потоки;
- международное инвестиционное право, в рамках которого регулируется движение капиталов (инвестиций);
- право международной экономической помощи как совокупность норм, регулирующая движение материальных и нематериальных ресурсов, не являющихся товаром в политэкономическом смысле;
- международное трудовое право, в рамках которого регулируется движение такого фактора производства, как рабочая сила, трудовые ресурсы (может быть, правильнее было бы назвать эту подотрасль “трудоресурсным” или “миграционным” правом).

Источниками МЭП являются международные договоры, международные обычаи, решения международных организаций. Однако, помимо правовых средств, сильное воздействие на МЭО оказывают политические нормы, мораль, нормы обыкновений, технические нормы и стандарты, религиозные нормы, внутреннее право международных организаций и т.п.

Большое место в правовом регулировании МЭО занимают нормы так называемого “мягкого права”: это — либо международно-правовые нормы, не содержащие четко определенных прав и обязанностей сторон, либо вообще неправовые нормы (политические, моральные и др.).

Интерес представляет и такое явление международной торговой системы, как нормы “серой зоны”, — своего рода полулегальные нормы, которые по результатам многосторонних торговых переговоров “уругвайского раунда” в ГАТТ (1973—1979 гг.) были объявлены “вне закона” и подлежащими прекращению через определенный многолетний период. Формально меры “серой зоны” не входили в круг ведения ГАТТ и не были запрещены его положениями. Это касается прежде всего соглашений, предусматривающих “добровольные ограничения экспорта”.<sup>3</sup>

Нелишне напомнить, что нормы МЭП, как и вообще нормы международного права, классифицируются по различным основаниям, в частности, на нормы универсальные, региональные, партикулярные; императивные, диспозитивные, рекомендательные — с очень неодинаковым количественным соотношением всех этих групп норм внутри той или иной подсистемы МЭО, того или иного товарного сектора. Таким образом, структура МЭП предстает перед нами все более сложной, многослойной, подвижной. Она претерпевает гигантские изменения, приобретая, наконец, контуры целостной системы, тенденции развития

которой уходят, может быть, даже за XXI век. Это отражение в праве реального движения в мировом хозяйстве к созданию единого планетарного рынка товаров, услуг, капиталов.

**О транснациональном праве.** МЭО (в широком смысле этого понятия) имеют, как известно, два уровня отношений — в зависимости от наличия публичного и частного элементов:

1. Отношения между субъектами международного права, к которым в основном относятся государства и международные организации; именно эти отношения в сфере МЭО регулируются международным экономическим правом;

2. Отношения между субъектами хозяйственной деятельности, физическими и юридическими лицами разных стран; эти отношения регулируются внутренним правом каждого государства, международным частным правом. Однако рамки частных хозяйственных связей, их правовой режим все равно так или иначе определяются международным правом. К этому следует добавить, что в МЭО прослеживается тенденция к переходу все большего числа вопросов из под регулирования исключительно внутренним правом под регулирование с участием международного права или в основном, международным правом — фактически речь идет о постепенной передаче части внутренней компетенции государств, о сознательном, скоординированном на разных уровнях ограничении суверенитета с тем, чтобы в утверждаемых нормах права получили отражение не только национальные, региональные, блоковые интересы, но и интересы международного сообщества в целом. Кстати, вопрос о правосубъектности международного сообщества государств в целом может стать одной из перспективных тем для теоретической разработки в международном экономическом праве.

Существует точка зрения<sup>4</sup> (В.М. Корецкий, Г. Эрлер и др.), согласно которой обе указанные сферы отношений регулируются единой системой так называемого *международного хозяйственного права*, “*всемирного экономического права*”, включающего в себя как нормы национального (внутреннего) права, так и нормы международного права, т.е. построенного на переплетении публичного и частного элементов.

К этой доктрине в этой или иной степени примыкают и другие, например концепция *международного транснационального права* (В. Фридман, Ф. Джессеп и др.<sup>5</sup>), под которым чаще всего понимается вся совокупность норм, регулирующих действия или события, выходящие за пределы национальных границ, — точнее, отношения международного характера, не подпадающие под действие ни международного права, ни внутреннего права, либо не полностью охваченные ими. При таком подходе *транснациональное право* предстает как некая третья правовая система (после международного и внутреннего права) и, следовательно, право Европейского Союза, например, можно рассматривать в качестве разновидности транснационального права, поскольку оно, будучи внутренним правом объединения государств, по сути, не является ни внутригосударственным правом, ни международным правом.<sup>6</sup>

Разновидностью концепции транснационального права можно, видимо, считать и доктрину *lex mercatoria* (лат. “торговое право”). Среди

ее последователей называют Гольдмана Б., Фушара Ф., Шмитхофа К., Копельманаса Л., Лалива П. и др. *Lex mercatoria* — это, согласно данной концепции, право, создаваемое самими участниками международных частно-правовых экономических отношений автономно от национальных правовых систем.

Часто под *lex mercatoria* понимают просто обособленную от национального права совокупность норм, регламентирующих внешнеэкономические операции: куплю-продажу, подряд, аренду, передачу технологии, представительство, перевозку, страхование, расчетные и кредитные отношения и т.д. Источниками *lex mercatoria* называются 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. Возможно, поэтому в качестве синонима термина *lex mercatoria* зачастую используют термин “контрактное право”<sup>7</sup>.

К сожалению, в современной российской правовой литературе специального рассмотрения указанных выше теорий (за редким исключением) не предпринималось, хотя здесь имеется простор для достаточно серьезных теоретических построений и обобщений. Можно, например, предположить, что нормы “контрактного права” призваны играть в международной нормативной системе роль своеобразной прослойки (промежуточного связывающего слоя) между системой внутреннего права и системой международного права.

**Современный международный экономический правопорядок.** О высоком уровне организации международной нормативной системы свидетельствует наличие в ней не только координационных, но и субординационных связей, присущих внутреннему праву.<sup>8</sup> И здесь важно отметить роль как императивных норм и принципов, так и признаков “наднациональности”, которые проявляются в процессе экономической интеграции, в деятельности международных экономических организаций.

Признаки “наднациональности” усматриваются, в частности, в Европейском Союзе, в уставной правосубъектности ООН, МОТ, МВФ, ВТО, Международного органа по морскому дну и др. Наднациональным зарядом в определенном смысле обладает, следует признать, и концепция “общего наследия человечества”, статус которого имеет, в частности, такой перспективный резервный клад — минеральных ресурсов, как морское дно. Очевидно, что существует определенная взаимосвязь между явлением “наднациональности” и идеями транснационального права.

Безусловно, на эффективности МЭП сказывается сильное влияние политики, политических норм и, с этой точки зрения, необходимо остановиться на соотношении политики и права в МЭО.

Нормы МЭП являются согласованным оформлением *воли* государств. Воля государств направляется осознанными *интересами*; *интересы* двигают *волю*. Политика обслуживает *интересы*; именно она

способствует их осознанию и продвижению. Там, где *интересы* трансформируются в *волю*, “включают” *волю*, а *воля* закрепляется нормами права, — там и стыкуются (или не стыкуются) политика и право.

В нормотворческих процессах политика закладывает *интересы* в право. В процессах реализации МЭП политика направлена на: соблюдение (или несоблюдение) запретов в праве; на исполнение (или неисполнение) юридических обязанностей; на использование (или неиспользование) прав; на различные правоприменительные действия.

В свою очередь, право во всех случаях задает рамки, в которых политика может/обязана маневрировать, и тем самым через дальнейшее развитие все более ограничивает свободу политических действий. Отсюда следует важность осознания российской правовой наукой и практикой категории *национального интереса*, в частности национальных интересов России в сфере МЭО.

Что характеризует сегодня систему МЭО с политической точки зрения? Происходит перестройка “центросиловых” взаимосвязей: на смену отношениям по линии “Восток—Запад”, “Север—Юг” идет новая конфигурация центров силы. Какая она будет — зависит от того, возобладает ли тенденция на создание однополюсного мира или тенденция на создание многополюсного мира. Идет борьба двух тенденций. Политика государств решает, какая центросиловая конфигурация отвечает национальным интересам. Ясно, что для США, занимающих ведущие позиции в МЭО, это — однополюсный мир, а для России, или, например, Китая, Франции, — многополюсный мир.

Вокруг центров силы выкристаллизуются “зоны концентрации внешнеэкономических интересов”, которые объективно “толкают” государства на создание интеграционных объединений, вроде таможенного союза СНГ, или на решение других крупных проблем — правовое регулирование применения защитных мер, антидемпинговых процедур, правовой режим рынка услуг и т.п.

Фактически одно из главных противоречий современного международного экономического правопорядка — это противоречие между объективно складывающимся единым мировым экономическим пространством и внешнеполитической борьбой государств по обеспечению для своих стран доступа к мировым ресурсам, борьбой за однополюсное или многополюсное построение мира.

Есть ли у США национальные интересы в Африке? Да, есть, потому что африканские страны обладают стратегически важными ископаемыми ресурсами. Или, к примеру, США и Россия объявили Южный Кавказ зоной своих стратегических интересов. В результате тот регион является ареной острой политической борьбы различных групп государств, с использованием целого комплекса экономических факторов — от маршрута прокладки нового нефтепровода из Азербайджана в Турцию до правового режима Каспийского моря.

Другим примером столкновения интересов различных групп государств может служить политическая борьба за оформление правового статуса транснациональных корпораций (ТНК) и правового режима их деятельности. О значимости этой проблемы говорит быстрый рост числа

ТНК в мире: в 1970 г. их было около 7 тысяч; в середине 90-ых годов XX века — свыше 40 тысяч.

Группа *развивающихся* государств выступила за то, чтобы: в отношении ТНК распространялась юрисдикция страны пребывания; ТНК не имели доступа в международные суды; ТНК не пользовались льготами, предоставленными национальным предприятиям; выработанные международные нормы, касающиеся ТНК, имели обязательную силу.

Наоборот, подход группы экономически наиболее *развитых* государств состоял в том, что: в вопросах юрисдикции следует признать определенные права за государством происхождения ТНК; ТНК вправе обращаться в международные суды; на ТНК должен распространяться национальный режим в стране пребывания, включая льготы и преференции; международные нормы, касающиеся ТНК, должны носить рекомендательный характер.

В результате развивающиеся государства Андской группы, приняв Кодекс иностранных инвестиций с унифицированными правилами деятельности ТНК, имплементировали нормы Кодекса во внутреннее право. А Кодекс поведения ТНК, выработанный в рамках ЭКОСОС ООН, вообще остался непринятым (“Руководящие принципы для многонациональных предприятий”, выработанные в рамках ОЭСР, являются рекомендательным документом).

Что касается российской науки МЭП, то она до последнего времени выступала против признания на ТНК статуса субъектов международного (или транснационального) права. Однако, принимая во внимание активное строительство в России финансово-промышленных групп и новые задачи по включению страны в мировую экономическую систему, следует, как представляется, пересмотреть правовую и политическую позицию по отношению к правовому положению ТНК в МЭП. Тем более, что международно-правового регулирования трансграничной деятельности ТНК в МЭО до сих пор не сложилось.

Финансово-промышленные группы, своего рода “ТНК по-русски”, должны рассматриваться как носители российских интересов в МЭО и, значит, в этом смысле интересы России применительно к международно-правовому статусу ТНК сближаются с интересами промышленно развитых государств.

**О понятии правового режима в МЭО.** Система международно-правового регулирования МЭО — это комплексный, многоуровневый правовой режим. Правовой режим представляет собой право *в действии*. По сути, каждая норма, принцип, институт, каждый международный договор, каждая сфера МЭО имеют свой правовой режим с разным сочетанием способов, методов, типов правового регулирования — будь то запреты или дозволения, императивные правила или диспозитивные, субординационные связи или координационные и т.п.

Равным образом данный теоретический подход приемлем и для внутреннего права. Следовательно, взаимодействие МЭП и внутреннего права можно представить как взаимодействие двух режимов, каждый из которых состоит из бесчисленного множества менее сложных режимов.

Так, когда говорят о “национальном режиме”, “режиме импор-

та/экспорта”, об “инвестиционном режиме” и т.д., — ясно, что речь идет о внутреннем праве. Государство может заложить во внутренний правовой режим политику протекционизма или открытой экономики в сфере торговли, инвестиций; может предусмотреть определенные льготы и преференции в импортном или инвестиционном режиме для тех или иных видов товаров, сфер инвестиционной деятельности или для той или иной группы государств (развивающихся стран; государств-участников совместного интеграционного процесса).

В России внешнеторговый правовой режим функционирует на базе целого ряда нормативных актов: Таможенный кодекс РФ 1973 года, Закон “О таможенном тарифе” 1993 года, Закон “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности” 1995 года, Гражданский кодекс РФ (первая часть ГК введена в действие с 1.1.95 г.; вторая — с 1.3.96 г.), Закон “О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами” 1998 года и др.

В США, например, внешнеторговый правовой режим действует на основе следующих, в основном, правовых актов: Закона о тарифах 1930 года (закон Смута-Холи), Закон о закупке американских товаров 1933 года, Единообразный торговый кодекс США 1953 года (на основе которого штаты принимают свои законы), Закон о торговле 1974 года, Закон о торговых соглашениях 1979 года, Закон об управлении экспортом 1979 года, Закон о торговле и тарифах 1984 года, Закон о торговле и конкуренции 1988 года, Закон об осуществлении американо-канадской свободной торговли 1988 года, Закон о таможен и торговле 1990 года и др.<sup>9</sup>

В то же время международное право, если можно так выразиться, “отслеживает”, каков же внутренний правовой режим в той или иной стране, и соответствующим образом строит свои правовые нормы — относительно того, в каких пределах допустимы протекционистские меры при импорте товаров/капитала, при каких условиях возможно предоставление льгот и преференций для товаров отдельных государств. Другими словами, речь идет о *международно-правовом РЕЖИМЕ* международной торговли (или международной инвестиционной деятельности и т.д.).

В международных договорах о взаимной защите инвестиций часто предусматривается “принцип национального режима”. Это означает, что договором установлен международно-правовой режим, в соответствии с которым уравниваются правовые возможности иностранного частного инвестора на территории государства-партнера. Соответственно государства-партнеры отстраивают свою национальную правовую систему с учетом требования международно-правовых договорных норм: внутренний правовой инвестиционный режим закрепляет равенство внутреннего и внешнего частного инвестора. Если во внутреннем праве используется термин “национальный режим”, то применительно к МЭП правильнее было бы говорить о “международно-правовом режиме предоставления национального режима” (и, следовательно, о *принципе предоставления национального режима*).



Эти нюансы важны и с прикладной, и с научной точки зрения, потому что разграничивают понятия, относящиеся к разным сферам и отраслям права, акцентируют внимание фактически на “стыке” внутреннего и международного права. Аналогичный подход должен быть и к “принципу наиболее благоприятствуемой нации” (*режиму наибольшего благоприятствования*), и к некоторым другим.

Следует отметить также, что, устанавливая “принцип предоставления национального режима”, МЭП не определяет материальное наполнение этого “национального режима”, такое наполнение дается внутренним правом. По этой причине в зарубежной литературе такого рода “принципы” международного права получили название “стандартов”,<sup>10</sup> т.е. неких юридико-технических критериев, по которым строится материальное внутреннее право. К таким “стандартам” относят, в частности, принципы предоставления национального режима, режима наибольшего благоприятствования, режима недискриминации и др., которые являются проявлением международно-правового принципа суверенного равенства.

Международно-правовой режим МЭО функционирует на базе договорных, обычно-правовых и рекомендательных норм, содержащихся, в частности, в Уставе ООН (девятой главе “Международное экономическое и социальное сотрудничество”), Генеральном соглашении по тарифам и торговле, Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), Соглашении о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИП), Соглашении по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМ), Уставе ВТО, Уставе МВФ, Римском договоре о создании ЕЭС, в соглашениях государств-членов СНГ, Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, конвенциях МОТ, в решениях ВТО, МВФ, ОПЕК, в резолюциях международных организаций — в “Принципах, определяющих международные торговые отношения и торговую политику, способствующих развитию” ЮНКТАД, в резолюциях ГА ООН “Хартия экономических прав и обязанностей государств”, “Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой”, “О протекционизме”, “О мерах укрепления доверия в МЭО”, “О международной экономической безопасности”; в торговых, платежных, кредитных, налоговых международных соглашениях, о защите инвестиций, об экономическом, научно-техническом сотрудничестве и многих-многих других источников права.

В системе международно-правового регулирования МЭО фактически легализована *дифференциация* правовых режимов в зависимости от того, какие группы стран участвуют в МЭО, что является согласованным на многостороннем уровне отступлением от формального равенства государств. Так, государства-субъекты МЭП дифференцируются по уровню экономического развития на:

- экономически развитые страны;
- развивающиеся страны, расслоение которых тоже, в свою очередь, получило или получает определенную международно-правовую легализацию; это расслоение идет по пути выделения в среде развивающихся

государств: а) “новых индустриальных стран”, т.е. наиболее развитых из развивающихся государств; б) наименее развитых из развивающихся государств (самых бедных); в) и собственно развивающихся государств — всех остальных;

- страны “переходного периода”, под которыми имеются в виду бывшие социалистические страны (некогда представлявшие собой один из “центров силы” под названием “Восток” в противостоянии “Восток—Запад”).

Для группы развивающихся государств в МЭП был специально введен принцип предоставления преференций. Такое отступление от правового равенства было признано целесообразным, чтобы учесть неравенство фактическое. По мере экономического развития эти государства должны лишаться преференций и пополнять ряды экономически развитых государств со всеми правами и обязанностями экономически развитого государства.

С точки зрения внешней политики, через внедрение системы преференций развитым государствам удалось осуществить так называемую “градацию” развивающихся стран, разбить их единый блок, расчленив интересы развивающихся стран. Вместе с “Востоком” в политической архитектуре мира перестал существовать и “Юг”.

В соответствии с принципом преференций для развивающихся стран любое государство вправе снизить, например, импортные пошлины на их товары либо вовсе не взимать пошлины, и это не будет считаться дискриминацией других (экономически развитых) государств, товарам которых такие преференции не предоставляются. Следствием преференциального режима является то, что большая масса товарных потоков в мировой торговой системе обращается по льготным каналам.

**О “внутриинтеграционном” правовом режиме.** Международно-правовым обычаем легализованы преференции, предоставляемые друг другу государствами любого уровня развития в рамках *экономической интеграции*. А если принять во внимание, что практически вся система МЭО в настоящее время находится в стадии образования, оформления интеграционных объединений, то получается, что в общем режиме равенства функционирует множество зон с более льготными правовыми режимами, которые в определенном смысле тоже представляют собой легализованные отступления от принципа суверенного равенства государств. Естественно, что по “обособленным” интеграционным каналам происходит значительное интенсивное движение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы.

Различают несколько организационно-правовых форм интеграции:

- зона свободной торговли; эта форма характеризуется тем, что государства-участники отменяют таможенные пошлины в торговле между собой, но каждое из этих государств сохраняет свои собственные таможенные тарифы в отношении товаров из третьих стран;

- таможенный союз; в этом случае государства-участники вводят единый таможенный тариф в отношении товаров из третьих стран;

- общий рынок; на данном этапе открываются не только таможенные, но и прочие административные границы: отменяются и таможен-

ные, и нетаможенные барьеры при перемещении товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, финансов;

- экономический союз; характерным признаком является проведение единой внешнеэкономической политики, появление и расширение “наднационального” метода регулирования интеграционных процессов;

- единое экономическое пространство; такая форма предполагает определенную зрелую политическую надстройку, тенденции конфедеративного устройства.

Следует обратить внимание и на процессы расширения и углубления межинтеграционных связей, когда отношениями интеграции связываются целые межгосударственные экономические объединения. Все это также ставит перед наукой МЭП задачи теоретического осмысления, или переосмысления, международного экономического порядка.

**О правовом статусе стран “с переходной экономикой”.** В том, что касается государств, находящихся на этапе “переходного” периода (т.е. в стадии перехода от нерыночной экономики к рыночной), то обособление и этой группы можно считать легализованным. Правда, здесь речь идет не о льготах по отношению к ним, не о признании каких-то преференций внутри данной группы, а, наоборот, о некотором особом подходе к ним со стороны экономически развитых государств. Подход заключается в том, что “нерыночность” экономики требует в экономических взаимоотношениях с такими странами применять специальные принципы — например, принцип “эффективной взаимности”.<sup>11</sup>

На практике это означает выдвижение дополнительных условий: если государства-партнеры, одно из которых с государственной (“нерыночной”) экономикой, договариваются о взаимном предоставлении наиболее низких ставок таможенных пошлин, то при этом с последнего требуют еще и взять обязательство по гарантированному импорту определенного объема товаров. В отношении стран с государственной экономикой вводятся особые критерии для возбуждения антидемпинговых процедур при импорте товаров из этих стран.<sup>12</sup>

Очевидно, что подход к странам с государственной экономикой также является отступлением от режима равенства. Получив признание в качестве “рыночных”, эти государства приобретают статус равноправных во взаимоотношениях с другими рыночными государствами. Степень “рыночности” определяется в каждом конкретном случае. Переход на рыночную экономику — это кардинальная смена экономической функции государства: функцию *хозяйственной деятельности* в экономике государство заменяет на функцию *регулирования* экономики.

Во времена советского блока со стороны социалистических государств существовало политическое и правовое противодействие указанному выше особому подходу к странам с государственной экономикой. В настоящий период такого противодействия нет, что должно, видимо, означать: сложившаяся система международно-правового регулирования МЭО ориентирована на сосуществование на основе принципа равенства государств только с рыночной экономикой. Страны с государственной экономикой, если таковые останутся или появятся, обречены пребывать на обочине действующей системы МЭО и МЭП.

Как это сочетается с принципом свободы выбора каждым государством своей социально-экономической системы и со специальным принципом МЭП свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей — тоже вопрос, подлежащий дальнейшей разработке.

**О понятии “взаимности” в МЭО.** Еще одна тема, важная (возможно, одна из центральных) для МЭО, — это проблема *взаимности*<sup>13</sup>, практически не затрагивавшаяся, за небольшим исключением, российской правовой теорией.

Для МЭО взаимность — ключевое понятие, поскольку любая сделка преследует взаимный обмен определенными материальными и/или нематериальными ресурсами: товар против денег; услуга против денег; услуга против товара; технология (интеллектуальная собственность и/или нечто вещественное: образец прибора, какая-нибудь автоматическая линия и т.п.) против денег и т.д.

Таким образом, происходит обмен ресурсами. За ресурсы, движущиеся в одну сторону, полагается определенное *возмещение* с другой стороны, поэтому обмен ресурсами — это обмен *возмещениями* (как правило, стороны следят за эквивалентностью обмена, т.е. возмещений).

А применима ли такая взаимность к правовому режиму? Можно ли требовать, чтобы предоставляемые в инвестиционной сфере двумя государствами, например, “национальные режимы” были непременно эквивалентными по своему материальному наполнению? Очевидно, что такого рода взаимность практически недостижима.

Юридически *взаимность* в данном случае состоит в том, что с обеих сторон взяты обязательства предоставить национальный режим с тем материальным наполнением этого режима, которое существует во внутреннем праве каждого государства, а не обязательство сделать эти режимы эквивалентными по материальному наполнению. Следовательно, применительно к правовому режиму можно говорить о наличии взаимности *формальной* (юридической) и взаимности *материальной*.

Равенство в правах и обязанностях, их идентичность сами по себе не обязательно гарантируют идентичность материальных условий. Возможны ситуации, при которых формально равным правам при их реализации соответствуют неодинаковые результаты — неравноценные условия, выгоды, обязательства. Поэтому в отдельных случаях соглашением государств может предусматриваться так называемая материальная взаимность — своего рода симметрия или адекватность этих выгод, обязательств.

Однако в системе правового регулирования МЭО материальная взаимность достижима не всегда по двум обстоятельствам: 1) в правовом режиме большей частью практически невозможно определить эквивалентное материальное возмещение; 2) погоня за материальной взаимностью в правовых режимах влечет за собой отрыв интересов отдельных государств от общих интересов мирового сообщества государств в целом — обеспечения равноправного и взаимовыгодного сотрудничества. С учетом этого материальную взаимность можно квалифицировать как частный случай взаимной выгоды, но отнюдь не единственный, и не

главный. Кстати, “эффективная взаимность” — это, по существу, одна из разновидностей материальной взаимности.

**Проблема санкций в МЭО.** Главная проблема современных МЭО с точки зрения международно-правового режима — это реально заменить господство экономической силы господством права. Сегодня экономическая сила применяется: а) как контрмера в случае правонарушения; б) как правонарушение. Важно отделить одни случаи от других, правильно квалифицировать имеющиеся юридические факты.

Во второй половине XX века к экономическим санкциям неоднократно прибегали и Совет Безопасности ООН, и региональные международные организации, и отдельные государства. Основной недостаток в этой практике состоит в том, что меры экономического воздействия предпринимаются государствами, группами государств вне рамок ООН на основании собственной квалификации юридических фактов.

В обоснование правомерности применения этих мер приводятся ссылки на имевшее место правонарушение, на необходимость выполнения международного обязательства, на резолюции ГА ООН, акты региональных международных организаций, на право принятия мер самозащиты и т.п. Однако зачастую такие экономические “контрмеры” представляют собой неправомерное или несоразмерное применение экономической силы.

Поскольку в МЭО не существует многостороннего механизма, который регулировал бы применение мер экономического принуждения, их соразмерность правонарушению, констатировал и квалифицировал бы факты неправомерного применения экономической силы, то встает вопрос о создании системы международной экономической безопасности, об обеспечении правомерного применения принудительных мер экономического характера в рамках института международной ответственности. В какой-то мере эта задача решается в системе ВТО.

**О системе ВТО как механизме правового регулирования МЭО.** Как известно, Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации было подписано 15.4.94 г. в г. Марракеше, Марокко (поэтому его часто называют “Марракешское соглашение”); с 1 января 1995 года ВТО начала свою деятельность. Приложения к Соглашению содержат тексты ГАТТ, ГАТС, ТРИП, ТРИМ и еще около 50 соглашений и договоренностей — единым пакетом. Задача ВТО — обеспечение многосторонних торговых отношений, содействие выполнению указанных выше соглашений.

Если в системе ГАТТ преобладающая часть норм Генерального соглашения подлежала применению “в максимальной степени, совместимой с национальным законодательством” (т.е. как бы закреплялся приоритет внутреннего права по сравнению с правилами ГАТТ)<sup>14</sup>, то в системе ВТО произошло усиление международно-правового режима и обеспечивается приоритет международных норм: все государства должны привести свое внутреннее право в соответствие с требованиями ВТО.

Сегодня ВТО — это своеобразное “министерство торговли”, управляющее мировой торговой системой. В ВТО участвуют более 120 госу-

дарств, еще около 30 находятся в различной стадии присоединения, включая Китай, Россию и большинство государств СНГ.

Остановимся на характерных чертах существующего правопорядка в сфере международной торговли.

Юридически правопорядок в области международной торговли строится на основе принципов и норм, закрепленных в системе двусторонних и многосторонних договоров, а также в международно-правовых обычаях. В международной торговой системе государства применяют два основных метода регулирования: метод двустороннего и метод многостороннего регулирования. В течение XX века акцент постоянно перемещался в сторону многостороннего регулирования.

С принятием на себя в наши дни обязательств по Уставу ВТО (а ранее по ГАТТ) у государств отпадала необходимость регулировать ту же сферу отношений с государствами-членами ВТО/ГАТТ с помощью двусторонних торговых договоров. Поэтому действие многих таких договоров было либо приостановлено (полностью или частично), либо прекращено.

Именно на многостороннем уровне происходит скоординированное снижение общего уровня таможенного обложения импортируемых товаров в странах-участницах ВТО. Средневзвешенная ставка таможенных тарифов развитых стран в 1946—1947 гг. составляла 50—60 %, а в начале XXI века, по оценкам ВТО, должна составлять, примерно, 3—4 %; предполагается, что к 2020 году возможно создание глобальной зоны свободной торговли.

**О “потоварной” дифференциации правовых режимов.** Однако снижение общего уровня таможенных пошлин в разных товарных секторах происходит с неодинаковой скоростью: например, в рамках Соглашения ВТО о торговле гражданской авиатехникой страны-участницы отменили все таможенные пошлины, количественные ограничения импорта — образовалась зона особых условий торговли гражданской авиатехникой. Не исключено заключение аналогичных соглашений в других товарных секторах. Налицо, таким образом, не только дифференциация стран по уровню экономического развития, но и *посекторальная* дифференциация правовых режимов в мировой торговой системе.

Потоварная детализация международно-правового режима в мировой торговой системе проявляется и в зоне действия ВТО, и вне ВТО. Существуют особые правовые режимы, в рамках которых осуществляется контроль за движением того или иного товара, являющегося “чувствительным” для экономики производящих и/или потребляющих стран. Речь идет прежде всего о так называемых “товарных соглашениях” (по пшенице, сахару, оливковому маслу, кофе, какао, молочным продуктам, говядине, натуральному каучуку, джуру, тропической древесине).

Многие трансграничные товарные рынки управляются ограниченным числом транснациональных корпораций (например, рынок алмазов — компанией “Де Бирс”). Часть товарных рынков находится под определяющим влиянием региональных экономических организаций, организаций стран-производителей или стран-экспортеров и т.п. Примером

регулирования рынка действиями основных государств-экспортеров может служить мировой нефтяной рынок. Как известно, регулирование спроса и предложения, а через них и мировых цен на нефть, осуществляется через ОПЕК.

С появлением ГАТС еще одна сфера ранее сугубо внутренней компетенции государств — сфера услуг — попала в систему *международно-правового* регулирования. Нет сомнений, что на базе ГАТС со временем возникнут новые соглашения, развивающие положения ГАТС, регулирующие по секторальному принципу рынки специфических видов услуг. Основными принципами сферы услуг являются:

- принцип предоставления национального режима, в соответствии с которым иностранные поставщики услуг и сами услуги должны пользоваться тем же режимом, что и национальные услуги, поставщики услуг;

- принцип предоставления режима наибольшего благоприятствования (ПНБ), кроме услуг в сфере морского транспорта, телекоммуникации и некоторых других.

В ходе Уругвайского раунда (1973—1979 гг.) многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ был поставлен вопрос о гармонизации национальных законодательств в области охраны прав на интеллектуальную собственность (что, кстати, вызвало противодействие развивающихся стран). В итоге было принято Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИП), вошедшее в “пакет” ВТО.

Во внутреннем праве отношения по созданию и использованию интеллектуальной собственности регулируются нормами авторского права, патентного права и другими институтами гражданского и торгового права. Защита интеллектуальной собственности непосредственно связана с деятельностью по борьбе с недобросовестной конкуренцией.

ТРИП предусматривает предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования в области прав интеллектуальной собственности гражданам других государств-участников.

**Тарифные и нетарифные меры защиты национальных экономик.** В основу правопорядка в МЭО положен принцип предоставления режима наиболее благоприятствуемой нации.<sup>15</sup>

Основная сфера применения этого принципа — таможенные тарифы. В таком случае, с одной стороны, данный принцип, с соответствующими исключениями, является в этой сфере универсальным, так как действует в системе ВТО (можно даже говорить о когентных свойствах принципа), а с другой стороны, значение его в перспективе уменьшается, поскольку снижается общий уровень таможенных пошлин и, следовательно, роль таможенных пошлин в регулировании товаропотоков. В то же время значение принципа наибольшего благоприятствования сохраняется в других сферах, например в нетарифной сфере, сфере услуг и др.

Другие специальные принципы международного торгового права — это: принцип развития торговли (или принцип “свободы торговли”); принцип либерализации торговли; принцип защиты национального

рынка; принцип свободы транзита; принцип предоставления национального режима; принцип взаимной выгоды; принцип недискриминации; принцип преференций для развивающихся стран.

В международной торговой системе в том, что касается доступа иностранных товаров на национальные рынки, взаимодействуют две тенденции: либерализм и протекционизм. Соответственно этим тенденциям в международном торговом праве закреплены принцип либерализации торговли и принцип защиты национального рынка. Во внешнеторговой политике и актах внутреннего права государств используются для этого тарифные и нетарифные меры.

Идея глобального единого экономического пространства реализуется через принцип свободы торговли, устранение нетарифных барьеров, снижение ставок таможенных пошлин до их полной ликвидации. Стратегия ВТО направлена на то, чтобы перевести часть нетарифных мер регулирования в тарифные с последующим снижением последних в рамках общего процесса.

Усложнение номенклатуры товаров в международной торговле потребовало унифицированного подхода к их классификации. Ранее построение национальных тарифов осуществлялось на основе Брюссельской товарной номенклатуры Совета таможенного сотрудничества (СТС). Начиная с 1988 года, развитые государства перешли на тарифы, которые основаны на Гармонизированной системе (ГС) описания и кодирования товаров, также разработанной СТС на основе Международной стандартной товарной классификации ООН. Россия перешла на ГС в 1991 году.

Действующий в настоящее время таможенный тариф России в качестве базовых предусматривает ставки режима наибольшего благоприятствования. В отношении товаров из стран, не являющихся наиболее благоприятствуемыми нациями, базовые ставки увеличиваются вдвое. В отношении товаров из развивающихся стран базовые ставки уменьшаются вдвое. Товары, происходящие из 46 наименее развитых из развивающихся государств, ввозятся беспошлинно. Товары из стран СНГ также ввозятся беспошлинно. Подавляющее большинство ставок российского таможенного тарифа колеблется в диапазоне 5—40 %; планируется поэтапное снижение уровня ставок до средней ставки 15 % в обозримый период с учетом переговорных позиций сторон в связи с процессом вступления России в ВТО.

Постепенно практика применения нетарифных мер, применяемая государствами, также попала в сферу международно-правового регулирования. Это еще один пример того, как крупные вопросы внутренней компетенции государств передаются в сферу международного права. В качестве нетарифных мер используется государствами квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта, технические стандарты, санитарные нормы и т.п. (всего насчитывается около 600 видов такого рода ограничений).

Ряд статей ГАТТ, посвященных некоторым нетарифным мерам, были в ходе многосторонних торговых переговоров развиты в отдельных соглашениях, получивших название “кодексов”, — Соглашении по тех-



ническим барьерам в торговле, Соглашении по процедурам лицензирования импорта, Соглашении по применению санитарных и фитосанитарных мер и др.

Постепенное управляемое снижение эффективности средств таможенно-тарифного регулирования ведет не только к более интенсивному использованию нетарифных мер, но и к активному применению защитных мер. Защитные меры — это разрешенное или заранее согласованное временное ограничение ввоза какого-либо товара в случае ущерба от его импорта национальному производству. Такие меры также должны применяться в соответствии с принципом наибольшего благоприятствования.

В рамках ВТО функционирует Соглашение по защитным мерам, которое в качестве формы защитных мер признает только временное повышение пошлины или введение квоты (все остальные формы защиты — меры “серой зоны” — запрещаются и подлежат устранению). Защитные меры можно использовать в течение 4 лет, с возможным неавтоматическим продлением на такой же срок. Для контроля за этой практикой учрежден Комитет по защитным мерам.

**О международном финансовом праве.** Международный правовой порядок в мировой *финансовой* системе, являющийся составной частью международно-правового режима в сфере МЭО, имеет свои особенности и тенденции развития, на которых следует остановиться.

Движение товаров и услуг сопровождается транснациональным движением валютно-финансовых потоков, отражающихся в национальных платежных балансах. Совокупность правовых норм, регулирующих мирохозяйственные отношения с использованием платежных средств, образует международное финансовое право. В международных финансовых отношениях — так же, как и в международной торговой системе, — отчетливо прослеживается тенденция взаимопроникновения международного права и внутригосударственного права, усиление воздействия международного финансового права на национальные системы регулирования финансовых отношений, конвергенции финансовых систем, унификации финансовых законодательств.

В международных финансовых отношениях (в широком понимании этого термина) участвуют не только государства, но и физические/юридические лица — преимущественно банки, биржи, фонды и другие кредитные учреждения. Предметом правоотношений в международном финансовом праве являются: национальные валюты, международные расчетные единицы, условия обратимости валют, национальные правовые режимы в финансовой сфере, формы международных расчетов, состояние платежного баланса, правовые режимы международных валютных рынков, кредиты, долговые обязательства и т.п.

Трансграничное движение финансовых средств осуществляется через механизмы платежно-расчетных, валютных, кредитных операций. Международные расчеты — функция банков. Деятельность банков в сфере международных расчетов является объектом государственного регулирования. Расчетные операции между банками регламентируются сводами правил и обычаев, кодифицированных Международной торго-

вой палатой, чековой и вексельной конвенциями, межбанковскими соглашениями, межправительственными платежными соглашениями и торговыми договорами.

Валютные операции осуществляются в форме купли-продажи валюты, ценных бумаг и в некоторых других формах, связанных с движением капитала (инвестиций). При Ямайской валютной системе, действующей в настоящее время, разрешен свободный выбор режима валютного курса. Именно поэтому в мире возросли масштабы валютных спекуляций.

Международный валютный рынок тесно связан с международным кредитным рынком, на котором происходит движение денежного (ссудного) капитала между странами. Основными участниками рынка кредитов выступают государственные органы, государственные предприятия, ТНК, банки, международные финансово-кредитные организации.

В случаях банковского кредитования в качестве обеспечения возвратности кредита используют залог, поручительство, гарантию. Другие основные виды активных банковских операций — фондовые, лизинговые, факторинговые, форфейтинговые, трастовые операции.

Рост внешней задолженности многих стран в 70—80 гг. XX века обострил проблему валютных рисков, платежеспособности заемщиков. В связи с этим усилилась координация политики государств по отношению к странам-должникам, по надзору за деятельностью коммерческих банков. Осуществлению ряда межгосударственных мероприятий способствует деятельность неправительственных институтов, межбанковских клубов.

Одним из них является так называемый “Парижский клуб” кредиторов. Основные направления его работы — выработка и согласование условий, касающихся пересмотра ранее заключенных кредитных соглашений, перегруппировки долговых обязательств. Клуб не имеет устава или других формальных правил. Процедуры работы клуба основываются на 40-летней практике. Аналогичную работу по контролю за международной кредитной деятельностью, сбору информации о странах-заемщиках и решению долговых обязательств ведет также “Лондонский клуб” кредиторов.

Важную роль в обеспечении правопорядка в мировой финансовой системе занимают международные организации — региональные и универсальные. Своеобразным “министерством финансов”, ядром финансовой системы является Международный валютный фонд (МВФ). В случае дефицита платежного баланса национальные правительства стремятся ликвидировать его всеми имеющимися средствами, в том числе за счет привлечения кредитов МВФ. Компетенция МВФ обладает по отношению к государствам-членам определенными наднациональными чертами.

Наднационального регулирования объективно требуют те отношения и проблемы, которые затрагивают интересы всего человечества. Элементы наднациональности были заложены в статье IV Устава МВФ. На ее основании Фонд определял политику государств-членов в области паритета национальных валют, без согласия государств менял курсы

валют. Государства были лишены права самостоятельно вводить валютные ограничения на покупку валют, изменять их паритет, проводить девальвацию без согласия Фонда, должны были по требованию Фонда предоставлять отчеты о своем финансово-экономическом положении.

После внесения в статью IV в 70-х гг. некоторых изменений элементы наднациональности в МВФ приобрели более мягкую форму. С отменой золотого паритета повысилась роль государства в определении валютного курса, но все основные и правовые вопросы функционирования системы СДР по-прежнему находятся в компетенции МВФ.

Многие вопросы организации и управления в МВФ зависят от величины квоты государства-члена в уставном (подписном) капитале Фонда. На основе квоты определяется сумма, которую государство может взять в кредит у организации. Россия занимает 9-е место среди государств-членов МВФ по размеру выделенной ей квоты, получив возможность назначать своего Директора в Исполнительный Директорат.

**О международном инвестиционном праве.** Кроме движения товаров и финансовых средств, еще одну подсистему МЭО образует движение *капиталов*. Рассмотрим, в каком состоянии находится международный правопорядок на рынке инвестиций. Совокупность норм, регулирующих межгосударственные экономические отношения по поводу инвестиций, составляет международное инвестиционное право. Предметом правоотношений при этом являются инвестиции в любой форме (прямые, портфельные, ссудный капитал), инвестиционный климат, режим предприятий с иностранными инвестициями, ценные бумаги, право собственности на них, долговые обязательства и т.п.

Трансграничное движение государственных и частных инвестиций осуществляется в рамках единого международного *рынка* инвестиций, в котором соединены интересы инвесторов и получателей инвестиций, спрос и предложение. Очевидно, что международный рынок инвестиций находится как в сфере регулирования международного экономического права, так и в сфере регулирования национальных систем внутригосударственного права. Роль государства в международном инвестиционном процессе сводится к тому, что оно само является, с одной стороны, крупнейшим экспортером капитала, а с другой стороны, гарантом вывоза частного капитала. На государстве лежит обязанность защиты инвестиций.

Национальное право определяет меру проникновения иностранного элемента на внутренний рынок инвестиций. Не существует централизованного универсального международно-правового регулирования порядка осуществления за рубежом прямых, портфельных инвестиций, инвестиций в форме ссудного капитала. Вместе с тем, мировое хозяйство движется в сторону создания многостороннего механизма с определенными правилами в отношении прямых иностранных инвестиций. В этой связи отмечается тенденция либерализации инвестиционного режима в большинстве стран мира, роста числа двусторонних и многосторонних соглашений.

Тенденция к унификации инвестиционных режимов, к универсали-

зации правил приема и защиты иностранных инвестиций находит свое проявление в создании различных национальных и многосторонних “кодексов поведения” и аналогичных актов. Так, “Кодекс либерализации движения капиталов” был принят в свое время решением Совета ОЭСР. В 1992 году МБРР принял “Руководящие принципы в отношении режима иностранных инвестиций”. В рамках АТЭС в 1994 году был принят “Добровольный кодекс” прямых иностранных инвестиций, который, по мнению специалистов, может быть использован в будущем Всемирной торговой организацией.

Источниками международного инвестиционного права являются, в частности, двусторонние международные соглашения о содействии и защите инвестиций, об устранении двойного налогообложения, торговые договоры, договоры о поселении, договоры об экономическом и промышленном сотрудничестве, а также многосторонние соглашения: Вашингтонская конвенция о порядке разрешения споров между государством и лицом другого государства 1965 года; Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 года; Соглашение по торговым аспектам иностранных инвестиций (ТРИМ), действующее в системе ВТО.

Политика государств в отношении экспорта-импорта инвестиций в форме кредитов, портфельных инвестиций, исходит, как правило, из устранения ограничений в их движении (что не означает устранения учета и контроля за перемещением инвестиций). Что касается прямых инвестиций, то обычно государства более жестко регулируют их ввоз и вывоз, в том числе путем любых ограничений, в целях защиты национальных производителей и экономики в целом.

С определенной долей условности можно вывести некоторые основные принципы международного инвестиционного права, а именно: принцип свободы 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 нанесения ущерба инвестициями экономике принимающей страны; принцип недопущения экспроприации/национализации иностранных инвестиций без соответствующей компенсации; принцип свободы перевода доходов и дивидендов от инвестиций за пределы страны базирования; принцип суброгации (перехода права требования возмещения в случаях ущерба инвестициям от частного инвестора к государству инвестора); принцип устранения двойного налогообложения; принцип недискриминации; принцип наибольшего благоприятствования; принцип предоставления национального режима и некоторые другие.

Соглашение ТРИМ запрещает государствам использовать меры торговой политики, оказывающие отрицательное влияние на иностранные инвестиции, противоречащие принципу предоставления национального режима. Так, государства не должны иметь во внутреннем праве требования к предприятиям с иностранным капиталом: об обязательном использовании определенной доли национальных товаров в своем произ-

водственном процессе; о закупке продукции по импорту в определенной пропорции по отношению к закупкам национальной продукции; об обязательном экспорте фиксированной доли производимой продукции и т.п.

**О государственных контрактах и “расщеплении” иммунитета.** Очень часто, особенно если речь идет о разработке природных ресурсов, режим приема и защиты инвестиций определяется в соглашении между принимающим государством и инвестором. Зачастую в них государство-импортер обязуется не предпринимать никаких мер по национализации или экспроприации имущества инвестора. Такие соглашения называются “диагональными”, а в западной литературе “государственными контрактами”. Наиболее распространенными видами государственных контрактов являются договоры о концессиях и договоры о разделе продукции. Государственные контракты относятся к сфере внутреннего права. Многие западные юристы считают, что это — сфера “международного контрактного права”.

К вопросу о государственных контрактах примыкает вопрос об иммунитете государства. Согласно концепциям “расщепления иммунитета”, “функционального иммунитета”, применяемым промышленно развитыми государствами, если государство вступает в имущественный, гражданско-правовой договор с иностранным физическим/юридическим лицом для осуществления функции суверенитета (строительство здания посольства, например), то на него по этому договору распространяются иммунитеты: судебный, от предварительного обеспечения иска, от принудительного исполнения иска.

В то же время, если государство вступает в гражданско-правовой договор с иностранным физическим/юридическим лицом с коммерческими целями, то оно фактически приравнивается к юридическому лицу и не должно пользоваться перечисленными иммунитетами.

В связи с этим интерес представляют принятые в ряде государств внутренние законы по вопросам иммунитетов — Закон США об иммунитетах иностранных государств 1976 года, Закон Великобритании об иммунитете государства 1978 года и другие. В Законе США указано, что иммунитет не будет признаваться, “когда основаниями для иска служат коммерческая деятельность, осуществляемая иностранным государством в Соединенных Штатах, или действие, совершенное за пределами Соединенных Штатов в связи с коммерческой деятельностью иностранного государства вне Соединенных Штатов, если это действие имеет прямые последствия для Соединенных Штатов”. Аналогичные законы действуют в Канаде, Австралии, Пакистане, Сингапуре, ЮАР и др.

Правовая доктрина СССР, социалистических государств, многих развивающихся стран исходила из такой концепции иммунитета, согласно которой даже в экономическом обороте государство не отказывается от суверенитета (и иммунитетов) и не лишается его. В условиях рыночной или переходной национальной экономики подобная концепция вряд ли будет содействовать притоку частных инвестиций, поэтому правовая политика и позиция России, других стран СНГ должна исхо-

дить, по мере созревания условий, из доктрины “расщепления иммунитета”.

**Право международной экономической помощи.** Рассмотрим состояние правопорядка в еще одной важной сфере МЭО, в которой перемещаются денежные и материальные средства, услуги, инвестиции без встречного материального возмещения. Речь идет о *рынке международной экономической помощи*.

Известно, что при оказании “помощи” преследуются как цели преодоления экономической отсталости, неблагоприятных последствий форс-мажорных обстоятельств, удовлетворения конкретных ограниченных нужд, так и цели внедрения своей продукции на зарубежные рынки, усиления позиций ТНК на этих рынках, определенного воздействия на государство-получателя.

Экономическая помощь может быть разовой или регулярной; двусторонней или многосторонней; частной или государственной. Предметами правоотношений при международной экономической помощи выступают материальные и денежные средства, услуги, инвестиции. Источниками права международной экономической помощи являются международные обычаи, международные договоры об экономической и технической помощи, о военно-техническом сотрудничестве, кредитные договоры, договоры о безвозмездной помощи и др.

В Советском Союзе одной из распространенных форм предоставления помощи была техническая помощь развивающимся странам на основе соглашений о технической помощи (с оказанием технических услуг при поставке оборудования, строительства промышленных и иных объектов).

На многостороннем уровне экономическая помощь идет через разнообразные каналы и структуры. В рамках ОЭСР такая помощь осуществляется промышленно развитыми государствами развивающимся странам путем предоставления безвозмездных или низкопроцентных ссуд. Своя система предоставления помощи третьим странам имеется в ЕС.

Кроме того, создана сеть региональных и межрегиональных структур, нацеленных на оказание международной помощи, например, Специальный фонд ОПЕК. В ООН вопросами безвозмездной гуманитарной помощи занимаются Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО), Детский фонд (ЮНИСЕФ) и др. Система МВФ—Всемирный банк также в значительной степени ориентирована на оказание финансовой, экономической помощи государствам-членам.

Однако, в целом можно констатировать, что на сегодняшний день в данном секторе международно-правового режима не сформулированы пока общие принципы предоставления и принятия экономической помощи. Государства вольны принимать и не принимать экономическую помощь — это, видимо, один из основных обычно-правовых принципов права международной экономической помощи. С другой стороны, не существует юридической *обязанности* оказывать такую помощь (если иное не согласовано между сторонами в договоре или иным образом). В этой сфере, как ни в какой другой, сильны традиции международной морали.

**Международное трудовое право.** Этой сфере всегда мало уделялось внимания со стороны науки МЭП. Интернационализация производства, усиление взаимозависимости национальных экономик объективно обусловили рост миграции рабочей силы как товара. В результате образовался международный рынок труда, охватывающий разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы, объединяющий национальные и региональные рынки.

Договорные источники “международного трудового права” — двусторонние договоры о дружбе и сотрудничестве, договоры о торговле и мореплавании, договоры о поселении, договоры об иммиграции, о профессиональном образовании, о социальном обеспечении, о сезонных рабочих, об избежании двойного налогообложения и т.п. Под эгидой Совета Европы приняты: Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 года, Европейская конвенция о поселении 1955 года, Европейская социальная хартия 1961 года, Европейская конвенция о правовом статусе трудящегося-мигранта 1977 года и др. В Латинской Америке между государствами-членами Андского пакта существует Конвенция о миграции трудящихся 1977 года. Под эгидой Лиги арабских государств в 1968 году была заключена Арабская конвенция о перемещении рабочей силы. В СНГ действует Соглашение о сотрудничестве в области миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов 1994 года. На универсальном уровне действуют конвенции МОТ и Конвенция ООН о защите прав трудящихся-мигрантов и членов их семей 1990 года.

Международно-правовой режим на рынке труда основывается, исходя из перечисленных источников, на следующих, в частности, правилах: запрещена дискриминация трудящихся-мигрантов; трудящимся мигрантам предоставляется национальный режим (за исключением некоторых сфер, например государственной службы, а также с ограничениями по соображениям общественного порядка, общественной безопасности, охраны здоровья людей); трудящийся-мигрант и члены его семьи имеют право перевезти все свои заработки и сбережения на родину и вывезти свое личное имущество и т.д.<sup>16</sup>

В установленных международным правом рамках государства вправе определять тот или иной порядок пересечения границы своими гражданами и иностранцами, устанавливать условия пребывания иностранцев (трудящихся-мигрантов), условия их допуска к трудоустройству. В качестве иммиграционной политики многие государства используют так называемые иммиграционные квоты. Ряд стран прибегает к такому регулирующему инструментарию, как ограничение выезда высококвалифицированных специалистов. Государства вводят лицензирование деятельности предприятий, занимающихся трудоустройством граждан за рубежом. Контрольные и защитные функции в отношении трудящихся-мигрантов должны осуществлять консульские представительства страны-экспортера за рубежом.

Из комплекса правопорядков (в мировой торговой, финансовой, инвестиционной системе, на рынке экономической помощи, на рынке труда), краткий обзор которых был произведен выше, и складывается международно-правовой режим в сфере МЭО. Этот режим — наиболее динамично развивающаяся часть мирового порядка. Остроту процессу

его развития придает и то обстоятельство, что в XXI веке будут истощены многие виды природных ресурсов; подспудная конкурентная борьба между государствами за ресурсы, за доступ к ним обостряется.

**Характерные черты и явления системы правового регулирования МЭО.** Подытоживая рассмотрения тенденций в современных МЭО с точки зрения права, можно обозначить следующие черты и явления современного **МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРАВА**.

Первое. Главная проблема в международно-правовом регулировании МЭО — это господство экономической силы, это неразборчивое применение государствами экономических санкций на основании собственной квалификации юридических фактов.

Второе. В системе международно-правового регулирования МЭО фактически легализована дифференциация государств в зависимости от уровня экономического развития (и от степени “рыночности” экономики того или иного государства).

Третье. Происходит становление дифференцированных правовых режимов в разных секторах МЭО и отраслей МЭП. Например, фактически сложилась мировая зона свободной торговли авиатехникой на основании Соглашения о торговле авиатехникой, входящего в “пакет” соглашений ВТО.

Четвертое. Через международно-правовой обычай произошла легализация преференций, предоставляемых друг другу государствами в рамках экономической интеграции.

Пятое. Произошло и происходит укрепление международно-правового режима МЭО. Из максимально совместимого с внутренним законодательством он превращается в режим, в соответствие с которым все государства должны привести свое внутреннее право.

Шестое. Произошло переключение акцентов в международно-правовом регулировании МЭО с метода двустороннего регулирования на метод многостороннего регулирования.

Седьмое. Большое место в правовом регулировании МЭО занимают нормы так называемого “мягкого права”, международных обычных норм, обыкновений, нормы “серой зоны”.

Восьмое. В МЭО заметно проявляется явление “наднациональности”. Наднациональная функция права и трансграничное право — это переходные этапы в развитии систем правового регулирования.

Девятое. Большое число вопросов внутренней компетенции государств постепенно переходит в международно-правовую сферу регулирования, что означает расширение объектной сферы МЭП.

Десятое. Все происходящее в политической и правовой “настроенных” сферах находится в некотором диссонансе с объективным процессом образования единого мирового экономического пространства.

Естественно, что все отмеченные процессы и явления в МЭО в той или иной степени отражаются в международном праве, опираются на него или требуют своего оформления в нем. Похоже, что дальнейшее развитие МЭП будет происходить между двумя основными тенденциями — в противоречиях между субординационным и координационным методами регулирования.



Задача российских специалистов-практиков, задействованных в сфере внешнеэкономической деятельности, соответствующих государственных органов, российской науки МЭП — содействовать вхождению России в систему МЭО в качестве равноправного партнера, обеспечению национальных интересов России прикладными, правовыми, политическими, экономическими средствами, опережающими темпами воздействовать на формирование правовых норм и институтов в сфере международного экономического правопорядка.

Надо научиться упреждающими действиями, через прецеденты, односторонние действия и акты, инициативные решения международных организаций и т.п., самим формировать развитие международного экономического права в желательном направлении, превращая благоприятные обыкновения в обычные нормы, а обычные нормы укрепляя договорными. Другими словами, научиться закладывать в нормы международного права российские *национальные интересы* так, как это делают наши стратегические партнеры-соперники.

---

<sup>1</sup> Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения, М., 1997, стр. 20—28; Семенов К.А. Международные экономические отношения, М., 1998, стр. 10—72.

<sup>2</sup> D. Carreau, T. Flory, P. Juillard. Droit international économique, Paris, 1990; Шумилов В.М. Международное экономическое право М., изд. ДеКа, 1999.

<sup>3</sup> Дюмулен И.И. Нетарифные ограничения в международной торговле. М., ВАВТ, 1997, стр. 21.

<sup>4</sup> Корещкий В.М. Избранные труды. Кн. 1. Киев, 1989, стр. 120—195.

<sup>5</sup> Jenks C.W. Transnational law in a changing society. N.Y., 1972.

<sup>6</sup> Топорнин Б.Н. Европейское право. М., 1998.

<sup>7</sup> Deseux E. Droit international public. Paris, 1997, p. 135.

<sup>8</sup> Лукашук И.И. Нормы международного права. М., 1978, стр. 53.

<sup>9</sup> Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Дж.А. Международные сделки. Москва—Будапешт. 1996, стр. 22—25.

<sup>10</sup> Schwarzenberger G. The principles and standards of international economic law. Hague, 1981.

<sup>11</sup> Шумилов В.М. “Эффективная взаимность” — концепция протекционизма и дискриминации. — Внешняя торговля, № 4, 1986.

<sup>12</sup> Ковалев А.А. Актуальные проблемы доступа российских товаров на рынок Европейского Союза (антидемпинговые процедуры). — Московский журнал международного права, № 4, 1998, стр. 32.

<sup>13</sup> Virally M. Le principe de reciprocité dans le droit international contemporain. — RCADI, 1967-111, vol. 122.

<sup>14</sup> Шумилов В.М. Генеральное соглашение о тарифах и торговле в международных торгово-экономических отношениях. — Советское государство и право, № 9, 1988.

<sup>15</sup> Шумилов В.М. Принцип наиболее благоприятствуемой нации в международных экономических отношениях. — Советское государство и права, № 9, 1987.

<sup>16</sup> Nascimbene Bruno. Lo straniero nel diritto italiano. Milano. 1988; Правовое положение иностранных граждан в России. Сборник нормативных актов. М., 1996.